

MITIGANDO COSTOS DE VIVIENDA EN EL GAY VILLAGE, MONTREAL 1991-2001

JOSE XILOTL¹

Resumen

Este ensayo se centra en la “especialización” de la subcultura urbana especial del Gay Village, pero desde un enfoque diferente. Al analizar la información encontrada en los censos de 1991, 1996, y 2001 de la ciudad de Montreal, podremos presentar un argumento cuantitativo sobre las respuestas, reacciones, y constricciones impuestas sobre la subcultura del área de estudio por parte de la cultura dominante,

Palabras clave: Gay Village, Montreal, subcultura.

Abstract

This essay is focused in the “fieldization” of the special urban subculture of the Gay Village, but from a different approach. When analyze the found information in the census of 1991, 1996, and 2001 from Montreal city, we would present a quantitative argument about the answers, reactions, and constrictions imposed over the subculture from the study area by the dominant culture.

Key words: Gay Village, Montreal, subculture.

¹ Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México.
zambini237@hotmail.com

Introducción

De acuerdo a la ciudad de Montreal existe un *Gay Village* (barrio gay) en Montreal. Esta designación como tal implica dos cosas: a) que la ciudad lo valora ya que lo reconoce y lo presume y b) que el barrio tiene una cultura diferente del resto de la ciudad visto que es reconocido y presumido como el *Gay Village*. Al ser combinados, estos dos axiomas apuntan no solo que existe una subcultura *espacializada* en el *Gay Village* pero que esto es causa y consecuencia de su fuerza como subcultura (visto que no existe un *Lesbian Village* o un *Gothic Village*). ¿Por qué ha escogido la ciudad reconocer a esta subcultura al de la subcultura Italo-Canadiense y algunas otras? Esto sigue de que son reconocidas debido a sus demandas de ser reconocidas y que el clima socio-político de hoy (aceptando que el gobierno es un cuerpo popular legítimo) no esta en oposición a la designación *espacializada* de estas subculturas como espacios culturales diferenciados con un valor cultural propio y por ende con valor en la economía de la cultura.

Este ensayo se centra en la *espacialización* de la subcultura urbana especial del *Gay Village* pero desde un enfoque diferente. Al enfocarnos solamente en la información encontrada en los censos de 1991, 1996, y 2001 de la ciudad de Montreal podremos presentar un argumento cuantitativo sobre las respuestas, reacciones, y constricciones impuestas sobre la subcultura del área de estudio por parte de la cultura homogénea (en términos que no esta conformada en subculturas especiales) en la cual esta físicamente inscrita. En corto los problemas sufridos por el *Gay Village* y su fuerte subcultura son: (tabla A)

Tabla A crecimiento poblacional total y tasa de crecimiento medio anual
1986-2001

Unidad Geográfica	Población Total				Tasa Crecimiento Medio Anual		
	1986	1991	1996	2001	1986-1991	1991-1996	1996-2001
Montreal ²	2,913,570	3,127,242	3,326,510	3,426,350	1.43	1.24	0.59
Gay Village ³	10,000	9,769	10,364	10,840	-0.47	1.19	0.90
Áreas Colindantes ⁴	8,480	8,776	9,194	9,765	0.69	0.93	1.21

¹ ICMA = $((C(t) / C(1))^{1/t} - 1) * 100$; cuando t = tiempo

Montreal a todo momento se refiere a la Zona Metropolitana Conurbada de Montreal (CMA por su sigla en inglés) como se define en el censo correspondiente

² Montreal a todo momento se refiere a la Zona Metropolitana Conurbada de Montreal (CMA por su sigla en inglés) como se define en el censo correspondiente

³ El Gay Village lo define la ciudad como aquella área entre las calles St. Hubert y Papineau a lo largo de St. Catherine (www.ville.montreal.qc.ca) y por ende como los Tráctos Censales (CI por su sigla en inglés) 042, 044, 045, 046, 051, 052, y 053 (en su dimensión completa) de la CMA de Montreal

⁴ Las Áreas Colindantes se combinan como aquellos Tráctos Censales adyacentes al Gay Village o específicamente CI 041, 043, 047, 050, 054 (donde aplicable) 058, 059, y 060 (en su dimensión completa) de la CMA de Montreal

El crecimiento poblacional tiende instigar preguntas sobre donde o como se puede acomodar el mismo crecimiento poblacional. Siendo fieles a estrictos principios de mercado a lo largo de este trabajo; este ensayo demostrará como esta demanda no sólo presiona a la alza los precios de la vivienda pero de manera aún más importante, tres maneras mediante las cuales la subcultura del *Gay Village* mitiga el impacto de estos precios. Dado esto podemos delimitar nuestra tesis de la siguiente manera: la subcultura del *Gay Village*, mediante un grupo hegemónico² (reconocido en buena fé dado que han alcanzado la designación oficial de *Gay Village* y por ende reconocimiento de la subcultura y de si mismo ante toda la ciudad), tiene un interés personal en influenciar el crecimiento poblacional aunque sea en términos de su propia sobrevivencia (de la dilución de la subcultura adentro de la cultura general de la cual surgió). Este ensayo por ende buscara desarrollar tres estrategias por las cuales la subcultura logra esto: la densidad, el esparcimiento, y la exclusión social; explicar como estas son implementadas y si están siendo implementadas; además de razonar los resultados de estas estrategias.

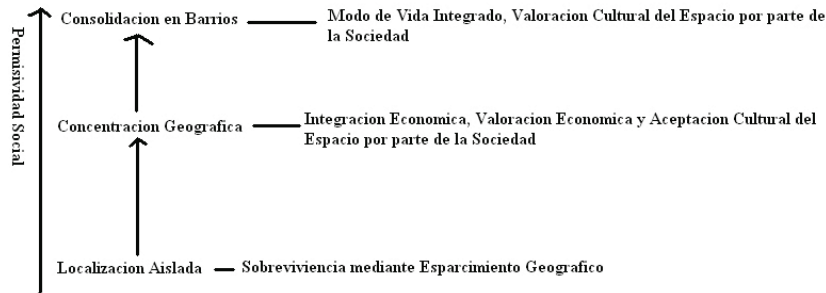
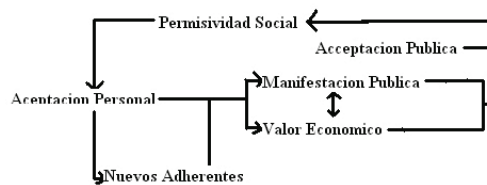
Teoría

De nuestra tesis se derivan varios puntos intercalantes: la concentración de la subcultura y sus miembros fortalece a la subcultura (aunque sólo sea por disminuir la probabilidad inmediata de la dilución de la subcultura adentro de la cultura general), las subculturas trabajan/existen adentro del contexto cultural mayor de una cultura dominante y adentro de un contexto de múltiples subculturas (basado en la existencia y uso del termino subcultura), la *especialización* de la cultura denota poder (dado la imposición física de la cultura sobre el espacio), y que la valoración de la subcultura es dada por la cultura general dominante (aceptando la denotación política de la valoración expresada originalmente). Si a esto la damos un giro positivo, al decir que las subculturas son ineherentemente buenas ya que tienen la habilidad de aumentar el número de opciones para el consumidor cultural, entonces se puede estipular que los adherentes/posibles miembros de la subcultura naturalmente aparecerán y apoyaran de acuerdo al ritmo que la subcultura los haga concientes de su misma existencia. Modelando este proceso llegamos a lo siguiente:

El modelo 1 postula que cuando la permisividad social incrementa, la capacidad de los miembros de la subcultura para expresarse también aumenta ya que las restricciones por parte de la cultura dominante impuestas sobre la subcultura y sus manifestaciones culturales disminuyen. Este incremento

2 Por lo que nos referimos a aquel colectivo moralmente cargado con o teniendo que ver con la toma de decisiones por parte de la *subculture* y sus adherentes en su totalidad

en la presencia de la subcultura tiene el efecto de inspirar a nuevos adherentes con el fin de integrarse a la subcultura y sus actividades. Las actividades culturales de aquellos adherentes a la subcultura son consecuentemente valorados por su utilidad para la cultura general dominante que aceptara la preeminencia de la subcultura en su propio espacio mediante el valor generado por las manifestaciones públicas y valor económico que dichas actividades culturales de la subcultura generen. Finalmente el modelo postula que al aumentar el nivel de valoración también incrementa el grado de aceptación de la subcultura por parte de la cultura dominante (ya que el valor percibido de la subcultura para la cultura dominante se vuelve mayor que el peligro que la subcultura presenta hacia la cultura dominante de ser remplazada por esta). Esta aceptación se traduce en un incremento en la permisividad social hacia la subcultura empezando el ciclo nuevamente.



Hablando específicamente de los aspectos espaciales de este proceso vemos que como va aumentando la permisividad social hacia la subcultura también un incremento en los esfuerzos por parte de la subcultura para crear espacios, debajo de su control y característicos de la subcultura, serán recompensados. Este crecimiento de una localización aislada a una concentración geográfica y finalmente un barrio *consolidado* que funciona para mejor servir a

la subcultura esta dependiente en la habilidad de la subcultura en incrementar la inversión de los miembros existentes en la subcultura; de tal manera que: a) incrementen los niveles de nuevos adherentes y b) incremente el nivel de valoración por parte de la cultura dominante. La importancia de una dirección/enfoque clara/o proviniendo desde adentro de la subcultura recae en su habilidad para maximizar la acumulación de recursos e implementarlos de tal manera que la valoración de la subcultura por parte de la cultura dominante subsecuentemente se maximice. Es en esto último que recaé la importancia de este ensayo ya que sin niveles de valorización por encima que aquellos que la misma cultura dominante u otra subcultura pudieran generar, la cultura dominante lógicamente buscaría remplazar la subcultura.

Como se demostrará a lo largo de este ensayo, esto no quiere decir que el modelo 1 explica los resultados generados por los datos censales sino que más bien este modelo es el resultado de los datos censales. Sin embargo el modelo 1 es presentado ahora para que el lector pueda mejor entender las motivaciones intrínsecas de los adherentes a una subcultura (que naturalmente encuentran valor en ella), la subcultura (que como mínimo busca la supervivencia, y la cultura dominante (que busca la máxima valoración del espacio posible) mientras lee el texto.

Densidad

El uso de la densidad como una estrategia mediante cual la comunidad mitiga los costos de vivienda se subdivide en dos distintas tácticas: aumento en la construcción física y relleno. Aumento en la construcción física se refiere a la densificación física de la construcción de nuevas viviendas y/o la subdivisión de espacios existentes para sostener un mayor número de residentes. A comparación, relleno no requiere nuevos espacios o viviendas ya que la táctica se basa en intensificar el uso del cachet de vivienda existente mediante un incremento en tasa de ocupación de la vivienda o mediante el incremento en el número de personas por recámara³. (tabla 1)

La tabla 1, da evidencia de la primera táctica estipulando que durante los años 90 no solo existió una densificación física del cachet de viviendas pero que estas nuevas construcciones tendieron ser relativamente densas por naturaleza. Esto es muy diferente de lo que ocurrió en la *enteridad* del CMA de Montreal en donde la construcción de nueva vivienda densa (como serian departamentos, duplexes, y triplexes) no tuvo tanta prioridad como la construcción de la infame vivienda separada unifamiliar. En términos de las áreas colindantes al *Gay Village* la Tabla 1 apunta a algo más complicado. Aquí du-

3 A diferencia de vivienda dado que cambios en la estructura del diseño de viviendas y su uso a comparación de la clara función de la recámara en términos de residir

rante los años 90 los edificios departamentales paulatinamente remplazaron a *duplexes*, *triplexes*, y viviendas no separadas unifamiliares. En esta región el crecimiento neto del cachet de vivienda fue solamente de 80 viviendas. Sin embargo, estos cambios en el cachet de vivienda si presenta aquellas ventajas intrínsecas relacionadas al concepto de departamentos; En específico en términos de vivienda. (tabla 2)

Tabla 1 Crecimiento en el cachet de vivienda por tipo estructural 1991-2001

Unidad Geográfica	Vivienda Separada Unifamiliar	Edificio de Departamentos <5 Pisos	Edificio de Departamentos >5 Pisos	Otro
Montreal	82,530	53,315	13,275	32,515
Gay Village	-5	205	250	205
Áreas Colindantes	-5	125	115	-155

Tabla 2 Densidad de población y recámaras 1991-2001

Montreal			
	1991	1996	2001
Población/ km2	891.23	826.62	845.38
Recámara/ km2	809.99	766.59	822.03
Pob/ Recámara	1.10	1.08	1.03
Gay Village			
	1991	1996	2001
Población/ km2	8,005.38	10,504.30	11,655.91
Recámara/ km2	8,785.18	9,033.87	9,485.56
Pob/ Recámara	0.91	1.16	1.23
Áreas Colindantes			
	1991	1996	2001
Población/ km2	4,594.70	6,648.48	7,397.73
Recámara/ km2	3,321.97	4,893.94	4,893.94
Pob/ Recámara	1.38	1.36	1.51

La tabla 2 demuestra que estos cambios en el tipo estructural del *cachet* de vivienda en efecto responden y permitió la mayor satisfacción de la demanda por vivienda en el *Gay Village* y las áreas colindantes. Estos esfuerzos resultaron en una mayor densidad de recámaras y población en ambas regiones a comparación de años censales previos y a comparación de Montreal. La efectividad de la tabla 2 no se limita en comprobar la táctica de densificación física ya también abre el caso para la existencia del relleno al demostrar como la proporción de la población por recámara aumento de manera marcada entre 1991 y 1996 en el *Gay Village* y entre 1996 y 2001 en las áreas colindantes. Esto es en contraposición con Montreal, en donde el énfasis ha sido en reducir la proporción de población por recámara y en estabilizar la densidad poblacional en algún punto entre 826 y 891 personas por km2 mediante la expansión del cachet de viviendas separadas unifamiliares. El relleno se puede medir

mejor mediante el establecimiento de una capacidad de carga mínima por recámara⁴ y ver como la población local históricamente se ha comportado en relación a ella. En teoría esto ayudara indicar el nivel de respuesta por parte del mercado hacia la demanda por vivienda al igual que diferenciar entre la proporción de población por recámara que solo envisionsa el uso dado a una recámara. La capacidad de carga mínima por recámara toma como base que toda recámara principal (primera recámara) tiene un cupo mínimo de dos personas mientras que todas las demás albergan a mínimo una persona: (tabla 3 y tabla 4)

Tabla 3 Crecimiento de recamaras totales y viviendas privadas ocupadas en Montreal 1991-2001

Montreal			
	1991	1996	2001
Recamaras Totales	2,842,156	3,084,921	
Recamaras Totales Proyectadas			3,331,715
Viviendas Totales	1,235,720	1,341,270	1,417,365
Gay Village			
	1991	1996	2001
Recamaras Totales	8,170	8,402	
Recamaras Totales Proyectadas			8,822
Viviendas Totales	5,345	5,735	6,010
Áreas Colindantes			
	1991	1996	2001
Recamaras Totales	6,632	6,460	
Recamaras Totales Proyectadas			6,460
Viviendas Totales	4,385	4,720	4,490

Tabla 4 Capacidad de carga mínima por recamara e importancia relativa de la población total local 1991-2001

Unidad Geográfica	1991		1996		2001	
	Capacidad de Carga	Ocupancia	Capacidad de Carga	Ocupancia	Capacidad de Carga	Ocupancia
Montreal	4,077,876	0.77	4,426,191	0.75	4,749,080	0.72
Gay Village	13,515	0.72	14,137	0.73	14,832	0.73
Áreas Colindantes	11,017	0.80	11,180	0.82	10,950	0.89

Las tablas 3 y 4 sugieren que mientras la oferta de recámaras se ha mantenido parejo con la demanda en el *Gay Village* esto no es necesariamente cierto de las otras dos regiones. Por ejemplo, las Áreas colindantes dan evidencia que relleno ha sido una táctica más efectiva para satisfacer la demanda por vivienda que la densificación física considerando que ha sido a costo del número total de recámaras (1991-1996). La tabla 3 especialmente provoca la pregunta de cómo un aparente sobre oferta (visto mediante la reducción en el número total de viviendas 1996-2001) no implica una falta de demanda (visto en que no se redujo el número de las recámaras totales proyectadas 1996-2001).

4 $(\text{Recámaras Totales} - \text{Viviendas Totales}) / (\text{Viviendas Totales} * 2)$

En vez se dio un reajuste de la oferta para alcanzar las constricciones de la demanda (o sea la mercadotecnia basada en el mercado en vez del producto). Es de notar que no solo tienen el *Gay Village* y las áreas colindantes una tasa de *ocupancia* diferente pero que la del *Gay Village* es mucho más baja a comparación. Esto implica que existen ciertas diferencias entre los residentes de ambas unidades geográficas que significan que el *Gay Village* dependa menos en el relleno que las áreas colindantes. Esto se ha visto en parte en las tablas 1-3 que demuestran que el *Gay Village* se ha densificado físicamente ha mayor grado que las áreas colindantes. Esto da razón de pensar que esta última es una táctica preferida a la de relleno. Ya que la disparidad en tasas de *ocupancia* ocurre desde mínimo 1991 se puede razonar que esto tiene que ver con la situación específica en la región o cuestión histórica. Para ver a que grado corre esta preferencia por ellos y como se inserta Montreal a esto presentamos lo próximo: (tabla 5)

Tabla 5 Tasa de ocupancia de la capacidad de carga mínima por recámara como coeficiente relativo a Montreal 1991-2001

Unidad Geográfica	1991-1996	1996-2001
Montreal	1.00	1.00
Gay Village	1.03	1.04
Áreas Colindantes	1.05	1.13

La evidencia del crecimiento del fenómeno de relleno viene de comparar el crecimiento de la tasa de *ocupancia* en una unidad geográfica dada en contra de la región en la cual esta inscrita. Si bien es claro que esta táctica es increíblemente popular en las áreas colindantes y aumentando en popularidad, es muy difícil notar tal cosa en el *Gay Village* en cualquiera de las tablas anteriores. Mientras que la tabla 4 indica que la tasa de *ocupancia* en el *Gay Village* se ha alterado poco, al compararlo con su mayor contexto de Montreal es claro que esta táctica empieza ser una alternativa para considerar. Esto valida el argumento sobre si esta táctica tiene cabido en el *Gay Village* y dado el argumento teórico se puede resumir diciendo que requiere esfuerzo para evitar el cambio.

Mientras que esta sección presenta argumentos apoyando la existencia de relleno y densificación física como tácticas relacionadas a la densificación, siguen existiendo preguntas sobre como esta estrategia ayuda mitigar los costos de vivienda. De manera corta podemos resumir que la densificación ayuda mediante el compartimiento de los gastos brutos por un mercado más amplio. El ejemplo más claro de esto es de ver como las estaciones de metro en el *Gay Village* ahora tienen un mercado más grande sin tener que invertir en nuevos costos fijos. El compartimiento de costos de urbanización (infraestructura, etc.) es una interpretación de las economías de escala como con-

cepto prevaleciente en la industria. Aquí la densificación física permite a los residentes amalgamarse para poder cubrir el incremento del costo de la tierra mediante la disminución del costo para cada individuo. Igualmente le ayuda al terrateniente/desarrollador al disminuir el costo individual de sus unidades de vivienda. Esto no solo teóricamente disminuye el tiempo de ventas al incrementar el número de compradores potenciales de sus viviendas sino que también le permite jugar con el precio (recalcular la demanda) de tal manera que al pasar la proporción del costo de la tierra al consumidor le aumente un mayor margen de ganancia basado en la mayor presión para adquirir su tierra. La reconfiguración y construcción física del espacio crea un valor económico basado no sólo en la creación de demanda por material de construcción sino que también en la transformación de dicho material a vivienda mientras que el diseño y organización del proyecto crea un valor agregado. Esto difiere de relleno ya que esta segunda táctica no agrega valor en el sentido tradicional visto que este no da pauta a un proceso industrial de transformación. En cambio el relleno mejora la eficiencia total del mercado al reducir el excedente existente y liberar fondos para el desarrollo de nuevos productos. Esto no sólo aplica al mercado de viviendas sino también a otras cosas como los servicios públicos existentes cuyo mercado fue ampliado.

Aún a si, ningún valor resulta de reclasificar a cuartos como recámaras en viviendas existentes pero si permite la reducción general de costos de vivienda ya que teóricamente el terrateniente tiene que bajar la renta para cada individuo de manera relativa a la deterioración de la calidad de su producto (menos espacio habitable por persona). Cualquier discrepancia en la disminución de la renta por recámara debido a la pérdida de calidad efectivamente incrementa su margen mediante la adición de nuevas recámaras en renta. Al mantener esta discrepancia relativamente baja todos terminan ganando. En cualquier caso, relleno es por definición una solución más inmediata y barata para satisfacer la demanda a comparación de la densificación física cuyo mayor beneficio es la creación de valor industrial.

La pregunta que resulta de esto es ¿Por qué el mercado no reduce la oferta (cambiar de uso residencial a otro uso de suelo) o reducir precios en un esfuerzo para alcanzar una *ocupancia* máxima? Aunque esta pregunta entra en mayores preguntas de mercados *buyantes*, especulación de la tierra, y un sistema económico basado en el crecimiento en vez de la eficiencia; es probable de que el mercado este sesgado de tal manera que se desarrollen escalones basados en la capacidad de pago y una competencia controlada dirigida a un específico segmento del mercado. Esto termina por crear precios estables pero una sobre oferta. Esto no es necesariamente algo negativo para el consumidor dado que este exceso teóricamente baja los costos de vivienda hasta cierto punto y al mismo tiempo detiene la expansión física de otros usos de suelo. Esto último resulta en la reducción artificial de competencia para el comercio

existente, un incremento en ventas en las mismas, y por finalmente rentas más altas. Esto apoyaría el establecimiento de tiendas especializadas con posibilidades de altos márgenes que en si incrementa la complejidad general y el poder de atracción de la ciudad y el barrio. En última instancia cabe recalcar que existen ineficiencias por parte de la oferta en el mercado de viviendas en las tres unidades geográficas, que estas ineficiencias son mayores en el *Gay Village* que en las áreas colindantes, y que estas ineficiencias tienen consecuencias en la estructura urbana y los costos de vivienda del área.

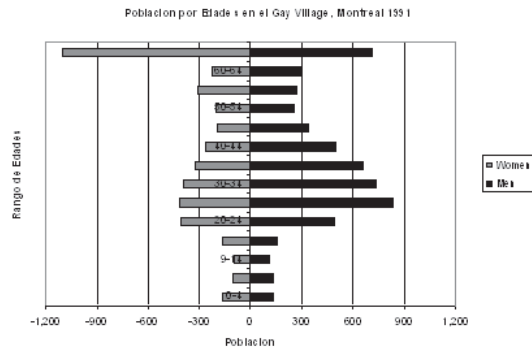
Expansión

Otra manera mediante cual un grupo puede mitigar los costos de la vivienda es expandirse físicamente para adquirir nuevas áreas geográficas. El razonamiento detrás de esto siendo que al ir aumentando la proporción de tierra en relación a residentes, la oferta en espacios habitables aumenta y por ende caen los precios. Teóricamente la expansión solo debe ocurrir afuera del barrio matriz del grupo y en donde este encuentre una ventaja distintiva en hacerlo. Retomando el modelo 1, en donde la clave para tener control sobre el espacio es conformar un grupo hegemónico (que la subcultura logra mediante la concentración de sus miembros), uno se pregunta sobre que ventaja puede tener el grupo al expandirse. Una propuesta es que mediante la densificación el grupo hegemónico adentro del *Gay Village* se topo con las ineficiencias del mercado que anteriormente expusimos y se dio cuenta que estas iban en contra de los intereses del grupo. Una posible explicación es que el grupo no se sentía con la capacidad de seguir creciendo a un ritmo lo suficientemente rápido para ocupar las nuevas viviendas del *Gay Village*. La inhabilidad de hacer tal cosa significa que el *Gay Village* esta expuesto ha ser invadido por un grupo fuerte y divergente en su agenda del ya existente.

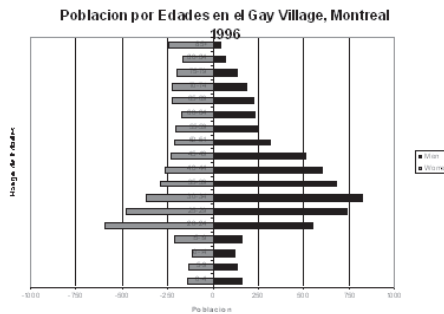
Habiendo propuesto que estas ineficiencias provienen del lado de la oferta, sigue que el grupo hegemónico del *Gay Village* tiene poco control sobre ellos. Esto presenta la paradoja vista a lo ancho de la tierra de que los grupos sociales hegemónicos no siempre son el grupo en poder. Aunque la manera más fácil de demostrar esto seria viendo a los terratenientes, planificadores, y desarrolladores inmobiliarios activos en el área, otra manera es medir el grado de vivienda propia y la posibilidad de ser dueño de una vivienda propia. Al conseguir una vivienda propia, el grupo hegemónico rápidamente se convertiría en el grupo con el poder verdadero para determinar la estructura urbana y la dirección del mercado de vivienda y por ende la atracción y concentración del mismo grupo. ¿Entonces por que esparcirse?

Aquí el poder y la posibilidad están intercalados dado las limitaciones de la densidad: limitaciones de la condición humana (nadie va vivir en el piso 1220), los valores culturales del grupo (al rebasar cierta densidad se afectan negativamente las condiciones culturales que el grupo busca imponer), y las

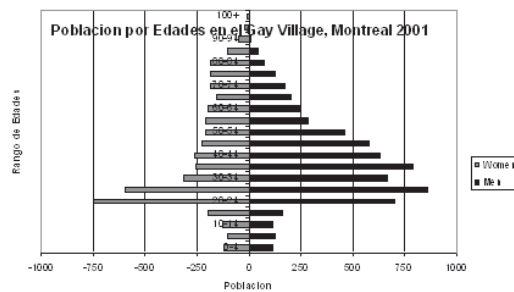
leyes locales (por ejemplo la zonificación de densidades). Al toparse con cualquiera de estas tres al mismo tiempo que el grupo se encuentra imposibilitado de mejor controlar el futuro desarrollo de su barrio, el grupo se esparce siempre y cuando que las nuevas áreas le ayudaran alcanzar sus metas dado que estas serán más fáciles de controlar al largo plazo que su propia matriz. (pirámide 1; pirámide 2 y pirámide 3)



Pirámide 2



Pirámide 3

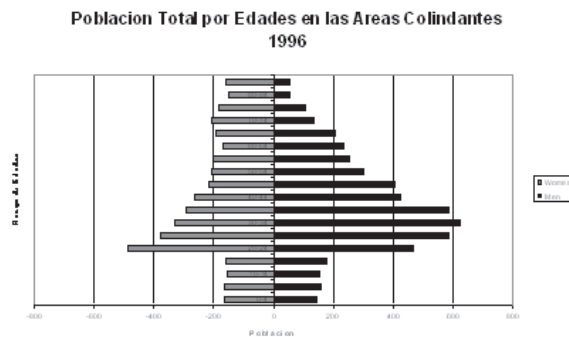
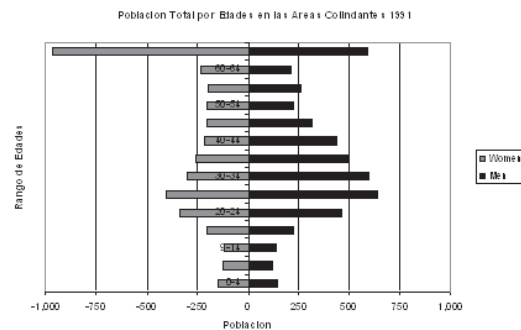


Para poder examinar si el grupo se ha desparramado es de primera necesidad establecer quien precisamente conforma este grupo. Al ver las pirámides 1-3 resaltan varias características: un número elevado de mayores de 65 (especialmente mujeres), poca gente por debajo de los 20 años, y el grueso de la población siendo masculina entre los 20 y 49 años. En términos de tendencias notamos un crecimiento poblacional marcado, una decaída fuerte en el número de hombres por encima de los 49 años que para el 2001 este pique se ha transferido a los 54 años (algo no presente en las mujeres), un incremento en el número de mujeres entre los 20 y 29 años empezando en 1996 (con el mayor crecimiento dado en el cohorte 20-24 que se diferencia de los hombres cuyo crecimiento se mantiene entre los 20 y 49 años), y una decadente importancia relativa de los mayores de 65 años. Es interesante de que aún cuando estas tendencias se ven en la pirámide 3, todas empiezan aparecer en 1991 o en 1996. Esto sugiere de que el grupo en cuestión ha sido exitoso en establecer su hegemonía demográfica en el área y que consecuentemente lo ha permitido incorporar al área aquellos con mayor probabilidad de empalizarlo y apoyar su hegemonía o en otras palabras, gente como ellos mismos. Esta interpretación de las pirámides 1-3 indica que nuestro grupo es constituido por hombres entre 20-49 y mujeres entre 20-24 con un nivel marcado de mujeres de 65 y más años al igual de pocos niños.

Otra manera de entender lo adscrito es diciendo que el *Gay Village* entre 1991 y 2001 desarrollo ciertas atracciones *conducivas* a la llegada de los grupos señalados mientras que simultáneamente desarrolló repulsiones para los demás grupos, es probable que dichas características funcionen de ambas maneras atrayendo unos y repulsando otros. En ese sentido parece que aquellos que atraen hombres de 20-49 también atraen mujeres de 20-24. Las mujeres de 25-29 y mayores de 65 y hombres de 49-54 aguantan dichas características razonablemente bien dado que mantienen una fuerte presencia en el área aún sin demostrar crecimiento, concentración, y por ende una atracción al área. A comparación a estos grupos, los hombres mayores de 54 y las mujeres mayores de 30 simplemente no están atraídas a esta área y dado su declive en términos absolutos y en importancia relativa se puede decir que son repulsados del/por el área. Esto continúa del planteamiento original que estipula que la concentración demográfica es una herramienta en el *empoderamiento* de un grupo hegemónico cultural, que puede alterar sus alrededores para reflejar su propia subcultura en contraposición de aquella cultura general. En este contexto, la cultura es un mecanismo por el cual un grupo dominante se autodefine asimismo y a sus prerrogativas. Estas facetas naturalmente van en contra de pobladores no adscritos al grupo hegemónico (en este caso las mujeres arriba de 30, etc.) que busquen otros espacios para mejor expresar su

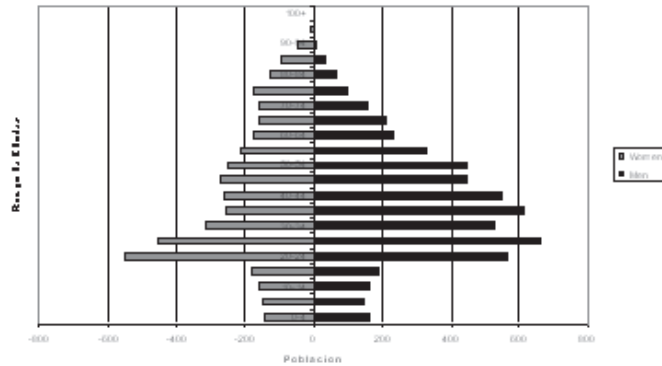
propia cultura. Al abandonar el área, pobladores no hegemónicos son remplazados por grupos mas afinados con la subcultura del grupo hegemónico. Esto ocurre ya sea mediante la selección propia de nuevos pobladores por miembros del propio grupo hegemónico⁵ y/o mediante una reducción en la masa de busca casas dispuestos a vivir en el área. Cualquiera de estos dos efectos aumentaría en magnitud dado que los efectos de la concentración y control le darían un control mas completo del área a los miembros y a su subcultura hasta que eventualmente la percepción pública del área como uno indígena a la subcultura presente incrementara dándole mas importancia a la misma en la decisión del mercado al buscar una nueva vivienda.

Es en este contexto político/cultural que la expansión existe considerando que para que su dominancia cultural sea exitosa, miembros del grupo hegemónico rápidamente inundan el espacio convirtiéndolo a una extensión del asentamiento original. Esta es la premisa básica de la colonialización y la antitesis del ósmosis ya que la expansión es dirigida mediante cualquiera de una serie de imperativos (el más fácil para argumentar siendo el mercado y el uso de teoría del lugar central) y por ende no busca un desparramo 'parejo'. (pirámide 4; pirámide 5 y pirámide 6)



5 Por ejemplo mediante la selección de compañeros de cuarto y de arrendadores

**Poblacion Total por E dades en las Areas
Colindantes 2001**



Mirando a las pirámides 4-6 es fácil evocar aquellos patrones y relaciones establecidas anteriormente en las pirámides 1-3. Sin embargo, comparando aquellas pirámides relacionadas con el *Gay Village* con aquellas de las áreas colindantes existen dos grandes diferencias entre ellas: tiempo e intensidad. Por ejemplo, en términos de la población mayor de 65 años vemos que mientras las áreas colindantes ya han reducido su importancia para el 2001, esta reducción fue a menor grado de aquella sentida por el *Gay Village* cinco años antes. Lo dicho también aplica para la población femenina, aquella menor de 19 años, y la población masculina de mayor edad. Aún más, es interesante notar de que aunque estos grupos sean más lentos para ser repulsados de las áreas colindantes, la introducción de miembros del grupo hegemónico del *Gay Village* esta ocurriendo más lentamente y en menos números. Por ejemplo, mientras el crecimiento de la población femenina entre 20-29 años (1991-2001) fue notable, estas no logran alcanzar la importancia relativa que alcanzan en el *Gay Village*. Esto igualmente aplica a la confusión en la 'caída' de hombres arriba de los 49 años que es una característica de los movimientos demográficos del *Gay Village*. ¿Pero, por qué deberá ser así?

La existencia de dos procesos marcados sirve como razón para este desfasamiento temporal. El proceso más simple siendo de que al haber alcanzando masa crítica inicialmente para establecer un grupo hegemónico, el *Gay Villages* esta en una mejor posición para acelerar y profundizar la presencia culturo-espacial del grupo y por ende estar en una mejor posición para repulsar y atraer aquellos grupos demográficos que encuentra mas conveniente a su modo de vida. Esto es a comparación de las áreas colindantes, en donde el grupo no ha podido conformar un estatus hegemónico. El segundo proceso tiene que ver con la formación de un nuevo grupo hegemónico en las áreas colindantes y sus vínculos con el del *Gay Village*. Manteniendo los principios

de mercado, aquellos miembros del grupo hegemónico inicial con mayor probabilidad de mudarse son aquellos que no pueden costear o aquellos que no logran encontrar suficiente valor en vivir en el espacio cultural del grupo. Esto implica de que tienen menos vínculos al grupo inicial y sus metas; por ende están mas dispuestos a 'probar las aguas' de algún área cercana en un esfuerzo de reproducir aquellas características del espacio inicial que encuentren valiosas mientras que repulsan aquellos que encuentran de menor valor. En este contexto, el grupo separatista que se muda a las áreas colindantes esta menos motivado para recrear aquella cultura exacta que atrae y repulsa aquellos grupos demográficos presentes en el *Gay Village*. Igualmente es importante notar la inhabilidad del grupo para recrear el proceso exacto del *Gay Village* dado el diferente espacio que ocupan y su realidad económica. Esto cabe ya que el concepto de expansión se vincula con aquel de densidad mediante la resultante especialización de la subcultura atraída (ver tablas 2 y 3) y los nuevos adherentes al área de afuera del *Gay Village*. Viendo que el incremento en la oferta de vivienda no ha rebasado la demanda (ver tabla 4) entonces es justo deducir que la falta de oferta ha expulsado a algunos miembros establecidos y parado la llegada de nuevos miembros al *Gay Village* debido a argumentos económicos. Estos grupos encontrarían valor en estar lo más cerca posible al *Gay Village*, dado que es la especialización de la subcultura lo que los atrae. Aún así al tener menos invertido en el *Gay Village* y/o teniendo menores medios para reproducirla, ellos efectivamente son menos probables de reproducir la cultura compartida con el mismo nivel de intensidad como aquellos miembros adentro del *Gay Village*. En este sentido la expansión cultural vincula aquellos conceptos de reproducción y expansión. Un último aspecto para considerar es que mientras que el desparramo de adherentes a la subcultura del *Gay Village* puede tener un aspecto profundamente benéfico, esto no significa que no exista resistencia por parte de otra subcultura o grupos organizados que utilizan el mercado como mecanismo para establecer su propio grupo hegemónico y *espacializar* su cultura. En total vemos que una variedad de fuerzas son responsables por cualquier tiempo adicional requerido para la expansión de la cultura *espacializada* del *Gay Village*. Aunque hemos arrojado evidencia para apoyar los primeros cuantos, la existencia de un grupo en competencia sigue sin ser demostrado. (tabla 6 y tabla 7)

Las tablas 6 y 7 demuestran que la importancia relativa de los residentes extranjeros de origen en las áreas colindantes fue más alto de que en el *Gay Village* y Montreal entre 1991 y 2001 en donde conformaron menos del 20% de la población total. En comparación, las áreas colindantes tuvieron una población inmigrante de más del 25%. Esto sienta una base para apoyar la fuerte presencia de otra subcultura; inicialmente atraída al área debido a las viviendas baratas de las áreas colindantes (siguiendo el modelo 1). Al ver que aun en 1991 este grupo esta concentrado al interior de la unidad, es razonable pronunciar

que un patrón de inmigración comenzó antes de los periodos estudiados y que esto se mantuvo fuertemente hasta 1996. Después de esta fecha el patrón de crecimiento de la concentración termina.

Tabla 6 Importancia Relativa de la Población Total por Lugar de Origen 1991

Montreal			
	1991	1996	2001
Nacido en Provincia de Residencia	0.769	0.774	0.780
Población Inmigrante	0.166	0.178	0.186
Nacido en Otra Provincia de Canadá	0.065	0.048	0.034
Gay Village			
	1991	1996	2001
Nacido en Provincia de Residencia	0.762	0.756	0.771
Población Inmigrante	0.121	0.171	0.172
Nacido en Otra Provincia de Canadá	0.117	0.073	0.057
Áreas Colindantes			
	1991	1996	2001
Nacido en Provincia de Residencia	0.691	0.668	0.685
Población Inmigrante	0.181	0.251	0.258
Nacido en Otra Provincia de Canadá	0.128	0.081	0.057

Tabla 7 Importancia Relativa del Crecimiento de la Importancia Relativa de Población Total por Lugar de Origen 1991-2001

Unidad Geográfica	1991-1996			1996-2001		
	Nacido en provincia de residencia	Población Inmigrante	Nacido en otra provincia de Canadá	Nacido en Provincia de Residencia	Población Inmigrante	Nacido en otra provincia de Canadá
Montreal	0.01	0.07	-0.26	0.01	0.04	-0.30
Gay Village	-0.01	0.41	-0.37	0.02	0.01	-0.22
Áreas Colindantes	-0.03	0.39	-0.36	0.03	0.03	-0.29

En otras palabras algo ocurrió entre 1996 y 2001 que paró el patrón de concentración de la población inmigrante en las áreas colindantes. Al ver el crecimiento estable de este grupo en Montreal que presentan las tablas 6 y 7, es poco probable de que el proceso se detuviera por factores que afectaran a la nación y/o el área metropolitana a comparación de la probabilidad de que el proceso se detuviera por cuestiones de índole local. En este caso los resultados del *Gay Village* en las tablas 6 y 7 ayudan a descifrar dicho proceso local: en la tabla 7 existe un alto crecimiento de la población inmigrante entre 1991-1996 que fue templada por el hecho que la población inmigrante original era relativamente chica (comparada con aquella de Montreal). Igualmente si regresa-

mos a las pirámides 1 y 2, los patrones demográficos de interés comenzaron en 1991 al mismo tiempo que el crecimiento en la población inmigrante ocurrió. Manteniendo la tesis original, la creciente concentración de la población inmigrante en las áreas colindantes se debió a la presencia de una subcultura urbana que en su esfuerzo por convertirse en un grupo hegemónico favoreció la concentración de sus miembros para incrementar su propia habilidad para controlar el espacio que ocupaba. Ya que este es el mismo proceso implementado por el grupo hegemónico del *Gay Village* tiene sentido contraponerlos en una competencia en contra del otro. Esta competencia inicialmente crearía una confusión en la delimitación de ambas áreas de tal manera que ambos grupos intentarían expandir la percepción espacial de su propio espacio⁶. En este contexto el crecimiento de la importancia relativa de la población inmigrante en ambos, *Gay Village* y áreas colindantes, entre 1991 y 1996 se puede explicar. Sin embargo, la falta de designación de las áreas colindantes como un barrio distintivamente inmigrante por parte de la ciudad, a comparación de la designación del *Gay Village* como un espacio cultural específico, implica que la población inmigrante nunca alcanza el estatus de un grupo hegemónico adentro del espacio.

Esta designación y apreciación de la subcultura distintiva por parte de la ciudad esta vinculada con el poder del grupo hegemónico adentro del área y la valorización de la *espacialización* de la subcultura por parte de la misma ciudad. En base a esto podemos teorizar que la mayor conectividad del *Gay Village*, su estatus hegemónico, y su valorización cultural ayudaron una concentración de recursos y adherentes por encima de la capacidad de la población inmigrante de las áreas colindantes y por ende permitió al grupo del *Gay Village* rebasar la influencia de la población inmigrante con la consecuencia inevitable de la *espacialización* de sus prerrogativas mientras que bloqueaba aquellos de la población inmigrante.

La evidencia de esto se localiza en el fin de del crecimiento de la concentración de la población inmigrante en las áreas colindantes y el *Gay Village* entre 1996 y 2001 tal cual se presenta en la tabla 7. Dada esta interpretación, el crecimiento inicial de la población inmigrante adentro del *Gay Village* vista en las tablas 6 y 7 es en realidad un intento de toma hostil (*á la* el mundo de negocios). La toma fracasa debido a que la población inmigrante nunca alcanza el estatus hegemónico que le hubiera permitido mejor dirigir sus prerrogativas desde adentro de la mayor cultura e instituciones de Montreal al igual de permitir una mayor valorización de su espacio cultural. Esta valorización es vista mediante el incremento en el valor económico del *Gay Village* sobre aquel de las áreas colindantes y a través del dominio del *Gay Village* sobre *Rue*

6 Una visión interesante de la cultura como la base de la Renta Absoluta Marxista (especialmente de la conceptualización de zonas e.g. *Gay Village* en contra áreas afuera del *Gay Village*).

St. Catherine, un eje principal de la ciudad que le brinda mayor permeabilidad al *Gay Village* y por ende incrementando el contacto de la ciudad con la subcultura. La mayor interacción por parte de la subcultura con la cultura mayor, en toda probabilidad, es una razón por la cual se logró convertir en un grupo hegemónico considerando de que logró aclimatar a ambos grupos para mejor responder uno al otro y por ende eliminó el miedo del 'otro' mientras que limitó cualquier exceso que la subcultura pudo haber desarrollado. Exceso en términos de aquello socialmente inaceptable para la cultura mayor y subsecuentemente eliminado por ella misma. Cerrando esto, todo avance logrado por aquellos grupos aislados a la subcultura del *Gay Village* trabajara en detrimento de los intereses de la población inmigrante y su cultura en las áreas colindantes. Terminando el análisis de las tablas 6 y 7, es imposible decir con certeza de que exista un aspecto racial en la identificación del grupo hegemónico del *Gay Village* y su cultura aunque parecería de que el grupo es *Quebécois*. Esto implica de que existe un límite a la influencia del *Gay Village* de Montreal en términos de los adherentes que atrae a sí misma (Québec, aunque existe evidencia para decir que esta subcultura es mejor en atraer a personas de lo largo de la Canadá que la cultura mayor de Montreal) y dándole credibilidad a una teoría de competencia entre barrios similares a lo largo de una región mayor (Norte América, Canadá, quien sabe) que atrae a esta subcultura⁷. Una tercera táctica en el desarrollo de la estrategia de Esparcimiento es la de comprar propiedad.

Las subculturas benefician de la terratenencia mediante las diferencias intrínsecas a la pertenencia en contra de la *ocupancia*, los principios positivistas detrás de las leyes de *terratención* en contra de los principios socialistas de los derechos de restantes. Este rango de acción más amplio dado al terrateniente le permite a la subcultura avanzar sus propios fines, incrementar la culturización del espacio, y definir las prerrogativas de la comunidad. De manera más importante le permite proteger al grupo hegemónico dado que un grupo invasor no puede sacarlos del área con tanta facilidad (mediante medios económicos y políticos) ya que el grupo hegemónico tiene un mejor control sobre la repartición de la vivienda de que si esto fuera dejado en manos de un agente foráneo/desinteresado. Finalmente, la *terratención* aumenta el reconocimiento del grupo hegemónico adentro del gobierno citadino, asociaciones de terratenientes, y aumenta el nivel de adherencia del miembro individual hacia el grupo al elevar su inversión y responsabilidad en la comunidad que están ayudando crear y por ende en la cultura que están *espacializando*.

La razón por la cual esta es una táctica de esparcimiento se debe a la naturaleza del crecimiento comunitario y su gestación. Por ejemplo alteraciones

7 ¿Existen Gay Villages de orden global, nacional, regional, y local? Palm Springs argumentaría que sí.

al *Gay Village* que aparentemente benefician la grupo hegemónico no pueden ser catalogadas como tal si consideramos de que el desarrollo inmobiliario fue hecho por dueños de la tierra ausentes de la misma que solo buscan una utilidad máxima basada en una creciente demanda por el espacio que la subcultura ha invertido en culturizar.

Aun si consideráramos una situación gane-gane: en la cual los adherentes a la subcultura están dispuestos y en posibilidad de pagar los precios más elevados que piden los dueños de la tierra y aparte estar dispuestos y en posibilidad de continuar invirtiendo en un proceso de culturización espacial como un medio para incrementar su control sobre sus propias vidas/habilidad de autoexpresarse, esto llevaría a una de dos resultados negativos. El primer resultado sería de que la subcultura se fragmentaría mediante la introducción del concepto de clase socioeconómica (y la resultante demanda por mayores estándares de vida y exclusividad espacial) como un fenómeno con el cual la subcultura no puede lidiar y por ende conllevando el decline de la subcultura⁸.

Esto especialmente aplica considerando la membresía potencial limitada que una subcultura puede tener y por ende la exclusividad socioeconómica pudiera resultar en la concentración de un número insuficiente del grupo hegemónico para poder conformarse como tal y por ende no tenga el poder para llevar la subcultura al espacio negando el propósito de concentrarse. Una manera para evitar esto sería una escalante densificación, que mantendría suficiente vivienda de bajos costos para mantener a la subcultura fuerte. Sin embargo esta solución eventualmente llevaría al segundo resultado negativo dado que la densidad al igual que la forma construida son normas culturalmente aceptadas y en ese sentido el área eventualmente alcanzaría la claustrofobia cultural haciendo el espacio inhabitable para los miembros del grupo hegemónico conllevando el declive inevitable de la concentración del grupo y por ende la pérdida de su habilidad para efectivamente *culturalizar* el espacio y expresar identidad y autonomía mediante ella.

Entonces, es de gran importancia de que la subcultura tenga acceso a la tierra misma como una táctica defensiva. Si esto no es de ocurrir es lógico esperar que los dueños de la tierra alzarían sus rentas al igual que la subcultura crezca (en términos de nuevos adherentes y la intervención espacial favoreciendo la subcultura) dado que este crecimiento aumentaría la demanda total por el espacio y por ende fricción relacionado con los procesos/escenarios antemencionados (clasismo y claustrofobia cultural). Como remedio natural a esta fricción, aceptando que la subcultura del grupo hegemónico lo ve como algo negativo, buscaría nuevos espacios cerca de la concentración inicial pero en donde las condiciones permitan sobreponer la fricción. En otras palabras se irían a donde pueden comprar tierra. Aunque existe una gama de razones

8 Esto es comúnmente visto en la cultura mayor de la cual la subcultura es una crítica o alternativa a

por la cual el grupo no compro tierra desde el inicio cabe señalar que la subcultura pudiera ser discriminada en contra mediante diversas maneras siendo el ingreso (como grupo) el más obvio; siguiendo la lógica de asentarse en terrenos baratos. Siendo la tierra barata una señal de falta de demanda y por ende de control social y vigilancia reducido, esta pudiera ser que sea un fabuloso lugar para desarrollar una subcultura si bien no es una buena inversión económica al inicio (la razón precio compra/precio renta pudiera ser inordinariamente alta). En cualquier caso, esto se puede probar en el *Gay Village* y áreas colindantes: (tabla 8; tabla 9 y tabla 10)

Tabla 8 Viviendas totales por régimen de propiedad 1991-2001

Unidad Geográfica	1991		1996		2001	
	Propia	Rentada	Propia	Rentada	Propia	Rentada
Montreal	576,935	658,790	649,895	691,375	711,505	705,855
Gay Village	570	4,780	725	4,990	925	5,075
Áreas Colindantes	470	3,905	600	4,110	650	3,840

Tabla 9 Importancia relativa de las viviendas en renta como un coeficiente de la Importancia relativa de las viviendas en renta de Montreal 1991-2001

Unidad Geográfica	1991	1996	2001
Montreal	1.00	1.00	1.00
Gay Village	1.68	1.69	1.70
Áreas Colindantes	1.67	1.69	1.72

Tabla 10 Importancia relativa de los households, dueños de su vivienda 1991-2001

Unidad Geográfica	1991	1996	2001
Montreal	0.47	0.48	0.50
Gay Village	0.11	0.13	0.15
Áreas Colindantes	0.11	0.13	0.14

Las tablas 8-10 encuentran que la vivienda propia es baja en ambos el *Gay Village* y en las áreas colindantes en comparación con Montreal. Una comparación de las tablas 9 y 10 indica que en parte esto se debe a fuerzas mayores adentro de Montreal ya que las tasas de vivienda propia en el *Gay Village* y áreas colindantes están subiendo mientras que simultáneamente se alejan de la tasa de crecimiento de la misma de Montreal. Dada la expansión de la tasa de vivienda propia de Montreal más la expansión geográfica de la CMA de Montreal, es posible argumentar que la tasa de vivienda propia es particularmente alta en las orillas de Montreal a comparación de los barrios históricos del centro (explicando la tabla 10). Esto favorecería la futura expansión de la ciudad por personas desesperadas de ser terratenientes siendo compensados por la perdida de centralidad que obtendrían en barrios de arrendados. Si

bien esto da una motivación para la *terratención*, no es para decir que existe la oportunidad de *terratención*. Aunque la Tabla 8 indica que mecanismos para la *terratención* existen, no significa que estos mecanismos no sean combatidos por los mismos dueños de la tierra: (tabla 11)

Tabla 11 Valor proyectado por alcoba y vivienda en términos de su importancia relativa del ingreso promedio anual de la población total con empleo de tiempo completo, familia censal, y *household* en CAD no ajustados 1991-2000/1

1991			1996			2000/1					
Empleo de Tiempo Completo	Familia	Household	Empleo de Tiempo Completo	Familia	Household	Empleo de Tiempo Completo	Familia	Household			
Alcoba	Vivienda (1)		Alcoba	Vivienda		Alcoba	Vivienda				
Montreal											
(2)	4.49	2.86	3.33 *	3.58	2.50	2.96 *	4.11	1.86	2.24		
Gay Village											
3.32	4.72	3.79	4.98	2.57	3.50	3.35	4.39	3.46	4.73	2.39	3.19
Áreas Colindantes											
2.18	4.35	3.18	4.63	1.85	3.34	3.36	4.36	3.78	7.18	3.36	4.73

(1) Esto asume de que en ningún momento existe una Familia o Household entero compartiendo una alcoba.
(2) La influencia de la vivienda tributaria en el costo de alcobas además de otros usos no-económicos en estas áreas hace este dato atípico.

Al dividir el nivel promedio de ingreso por el costo promedio de la vivienda adentro de las unidades geográficas escogidas, parece que la vivienda propia en Montreal es más fácil de conseguir que en el *Gay Village* y en las áreas colindantes. Aunque esto pudiera ser atribuido a niveles de ingresos más altos; en un mercado de vivienda *estagnantes* en donde el ingreso crece más rápido que el costo de vivienda, esta historia se desliga de los resultados de las tablas 9-11. La tabla 11 demuestra como las posibilidades económicas para la vivienda propia por familia y *Households* aumenta en el *Gay Village* a una tasa mayor de que en Montreal (1996-2001). Esto sienta las bases para un incremento esperado en la tasa de crecimiento de la vivienda propia por estos dos grupos adentro del *Gay Village* sobre Montreal. El hecho de que la tabla 9 indique que esto no esta pasando implica que existe fricción adentro del proceso de *terratención*; el argumento más razonable para explicar esto es el papel de las instituciones *prestadoras* en dar acceso a hipotecas. En este sentido, el papel de la banca es otorgar crédito en base de rebasar el punto de precio/ingreso de cualquier propiedad dada, aceptando que el préstamo de dinero tiene que ver con sobreponer riesgo. Los resultados de las tablas 10 y 11 presentan que la vivienda propia en las áreas colindantes esta subiendo al mismo tiempo que la posibilidad para adquirir una vivienda propia disminuye adentro de la misma, al ver de que esto esta vinculado con una peor razón precio de vivienda/nivel de ingreso del *Gay Village*. Esto a su vez indica que el poder de cualquier punto puesto por las instituciones prestadoras esta te-

niendo muy poco efecto sobre el crecimiento de la vivienda propia en el *Gay Village* y las áreas colindantes.

Resumiendo, los resultados de la *terratencia* como una táctica para ponderar una subcultura vemos que hasta ahora no esta en uso en el *Gay Village*. Esto se pudiera deber a tres razones: la subcultura esta sobre-madura, la subcultura esta inmadura, o que la subcultura encuentre mayor valor en no ser terratenientes. Al decir que la subcultura esta sobre-madura queremos decir que la fricción ocasionada por la introducción de clasismo ha tomado efecto y esta disolviendo a la comunidad. Esto sigue del argumento anterior basado en la introducción del clasismo y su efecto sobre la subcultura; esto pudiera ser medido a través de la polarización de ingresos y (más importantemente) los costos de vida y vivienda adentro del área. Al decir que la subcultura abiertamente por cuestiones culturales evita la vivienda propia, queremos decir precisamente eso. Aunque esto no pudiera analizarse en base de la información presentada es importante mencionar que algunos movimientos artísticos como el *fluxismo*, *neoismo*, y cualquier otro conectado con el Situacional Internacional además de comunistas duros y anarquistas no libertarios argumentarían el valor de evitar la *terratencia*.

Teóricamente esto pudiera ser la realidad del *Gay Village* dado de que aquellos en mejor posición de ahorros acumulados y de hacer grandes compras (hombres de edad media cerca de la edad de retiro [hombres entre 54-64]) notablemente están abandonando el área (pirámide 3). En su lugar, están siendo remplazados por grupos demográficos físicamente más vibrantes (pirámide 3 y 6). En este sentido la vivienda propia seria un impedimento para la subcultura ya que esta valora la edad sobre la riqueza y por ende el envejecimiento de los miembros individuales de la subcultura alteraría la subcultura de tal manera que los mismos miembros encontrarían negativa. Basándonos en este argumento, la edad de caída identificada anteriormente es un proceso culturalizado basado en necesidades culturales que los adherentes reconocen y se sacrifican por (en un sentido, aunque es igualmente posible de que después de cierta edad ya no sientan suficiente efervescencia para mantenerse tan atados a la subcultura) la continuación de la cultura. Este sacrificio tiene el beneficio práctico de incrementar el cachet de viviendas y por ende mitigar el crecimiento de precios sobre los miembros por venir.

Finalmente por decir que la subcultura esta inmadura nos referimos a que aun habiendo conseguido el estatus de un grupo hegemónico reconocido adentro de una comunidad, no quiere decir de que tengan suficiente poder sobre la cultura mayor en la cual están inscritos (en este caso la ciudad, provincia, y nación) para poder controlar la tierra. Esto explicaría las ineficiencias en los procesos de oferta de vivienda adentro del *Gay Village* previamente identificados. La esencia del argumento seria de que el *Gay Village* es una maquina de billetes. De acuerdo a la encarnación previa del área ahora designa-

da el *Gay Village* y la demanda creciente por vivienda (creando beneficios económicos a la inversión en el área), ¿por qué querían los terratenientes vender? Especialmente considerando la evidencia a favor de una demanda creciente vista en la tabla 5, sobre la de Montreal. Siendo este el caso, los dueños de la tierra se están apropiando del valor creado por la subcultura del *Gay Village*, su estatus hegemónico eventual, y la creciente demanda por vivienda esto crea como una razón sólida para incrementar la renta de la tierra (en contraposición probable a las rentas por vivienda) a tal grado de que la fricción del clasismo (*gentrificación*, si prefiere) comienza.

Habiendo explicado previamente como el clasismo negativamente afecta una subcultura y como la movilización de recursos puede ser usada en contra de otra subcultura, es solo justo decir de que aunque la fricción con toda lógica puede ser aguantada hasta cierto punto (antes de que la subcultura caiga ante ella), todos los agentes hasta el momento han seguido una mera lógica del mercado. Es solamente la examinación de la capacidad de la cultura para aguantar las fuerzas de mercado que están en discusión (¿por qué matar a la gallina de los huevos de oro?). Por ende, la diferencia entre que una subcultura este sobre-madura o inmadura tiene que ver con cuestiones de el periodo de desintegración y el poder para sobreponer y controlar dicha desintegración. En cambio las intenciones de los dueños de la tierra pueden ser medidas comparando valores de la tierra y valores de vivienda: (tabla 12 y tabla 13)

Tabla 12 Valor proyectado de las viviendas totales por kilómetro cuadrado y costo promedio de la vivienda en CAD no ajustados, 1991-2001

Unidad Geográfica	1991		1996		2001	
	Valor Proyectado/km ² (1)	Valor Promedio por V/v	Valor Proyectado/km ²	Valor Promedio por V/v	Valor Proyectado/km ²	Valor Promedio por V/v
Montreal	\$50,873,888	\$144,459	\$43,941,632	\$131,838	\$42,001,427	\$120,105
Gay Village	\$27,243,492	\$126,536	\$90,076,429	\$111,904	\$35,090,393	\$113,749
Áreas Colindantes	\$411,301,788	\$123,813	\$353,962,902	\$98,990	\$473,778,337	\$139,285

(1) Valor de viviendas totales/costo promedio de vivienda/km²; este número da por hecho de que todo valor creado por la calle, semáforos, y otros se efectivamente traslapado al valor de intercambio de las viviendas

Tabla 13 Importancia relativa del crecimiento en el valor proyectado de las viviendas totales por kilómetro cuadrado y costo promedio de la vivienda en CAD no ajustados 1991-2001

Unidad Geográfica	1991-1996		1996-2001	
	Valor Proyectado/km ²	Valor Promedio por V/v	Valor Proyectado/km ²	Valor Promedio por V/v
Montreal	-0.14	-0.09	-0.04	-0.09
Gay Village	-0.05	-0.12	0.07	0.02
Áreas Colindantes	-0.14	-0.20	0.34	0.41

Los datos de la tabla 13 indican de que en el *Gay Village* durante 1991-2001 hubo mas dinero por hacerse en tierra que en construcción dado que el valor proyectado de la tierra mostró una tendencia más positiva de que la de Montreal. Como consecuencia, el valor proyectado de la tierra creció con mayor rapidez que el costo promedio de la vivienda. Esto significa que los dueños de la tierra están empujando para aumentar la 'productividad' de la tierra a comparación de la vivienda para incrementar su valor de intercambio⁹. El beneficio de esto para el grupo hegemónico aplica a la medida de que el grupo evite la claustrofobia cultural; dado que los dueños de la tierra están efectivamente reforzando los aspectos positivos de la densificación que la subcultura utiliza como estrategia para mitigar precios.

Esto es a comparación de las Áreas colindantes en donde el costo promedio de la vivienda creció más que el valor proyectado de la tierra entre 1996 y 2001, creando un menor valor de la tierra que la del *Gay Village* pero con costos de vivienda mas elevados en el 2001. Lo curioso de esto es que la Capacidad de Carga ha caído al mismo tiempo que la *Tasa de ocupancia* ha subido (tabla 4) en las áreas colindantes desde 1996. Ello indicaría un nivel de vida inferior y una condición económica peor (ya pagada la vivienda) que en el *Gay Village*. Aunque no se puede culpar solamente a los dueños de la tierra, dado que cualquier intento por parte de la subcultura de la población inmigrante y la subcultura del *Gay Village* por competir en contra del otro en términos monetarios inflaría el precio de la vivienda por encima de la demanda verdadera (ver tabla 13), es lógico considerar de que los dueños de la tierra tomarían ventaja de cualquier fenómeno cultural.

De manera estricta, la designación del *Gay Village* por la ciudad y la valorización del grupo hegemónico como un agente avanzando una cultura económicamente exitosa (para el dueño de la tierra) significa de que intentara proteger su clientela y respetar los efectos positivos que ha tenido sobre su tierra. Esto es diferente de las áreas colindantes en donde ocurre una transición en la cual ningún grupo hegemónico sea desarrollado lo suficiente para especializar su cultura de manera lucrativa y por ende el área no puede ser reconocida por la ciudad como una extensión del *Gay Village* ni como una zona con un valor cultural independiente. Esta falta de reconocimiento por la cultura mayor significa de que los dueños de la tierra de las áreas colindantes son poco probables de tener una visión de ganancias a largo plazo mediante el desarrollo de una cultura no existente guiada por un grupo hegemónico no existente ya que no pueden medir el efecto que esto ha surtido en sus terrenos. Por ende la política más razonable para los terratenientes de las Áreas colindantes por seguir es una de ganancias rápidas basadas en vivienda cara y una

9 Por ende la densificación en verdad es la Renta Diferencial de Ricardo

inversión mínima (reflejada en bajos precios de la tierra), de tal manera como es detallada en la tabla 12.

Exclusividad social

Una última estrategia utilizada para mitigar los costos de vivienda en el *Gay Village* es la instigación de exclusividad social. La exclusividad social es en comparación del clasismo, que afecta las maquinaciones al interior de la subcultura, y la competencia entre diversas subculturas en que la exclusividad social tiene que ver con limitar grupos sociales mayores relacionados con la cultura general en la cual esta inscrita la subcultura. El razonamiento es que ciertos grupos sociales representan una amenaza al crecimiento de la subcultura (en términos de implementar cambios al espacio en opuesto a la naturaleza cambiante de la cultura) y por ende de la dominancia del espacio mientras que otros grupos sociales representan un beneficio a la subcultura en términos de ayudar implementar su prerrogativa. Este argumento prosigue de los cambios en la estructura demográfica que anteriormente fueron señalados. Dicho simplemente, la subcultura encuentra valor en asegurarse de que ciertos grupos demograficos se concentren en vez de otros. Un ejemplo claro es la reducción en la importancia relativa de la población total menor de 20 años y arriba de 65 años como identificamos anteriormente. (tabla 14 y tabla 15)

Tabla 14 Población total por grupos de edad 1991-2001

Unidad Geográfica	1991			1996			2001		
	<15 años de edad	>65 años de edad	15-65 años de edad	<15 años de edad	>65 años de edad	15-65 años de edad	<15 años de edad	>65 años de edad	15-65 años de edad
Montreal	618,257	353,030	2,155,955	625,830	400,135	2,300,530	618,855	442,715	2,364,780
Gay Village	994	1,810	6,965	814	1,705	7,855	705	1,510	8,600
Áreas Colindantes	1,336	1,560	5,880	939	1,450	6,755	925	1,355	7,485

Tabla 15 Razón de dependencia ideal ¹ (y:1) 1991-2001

Unidad Geográfica	1991	1996	2001
Montreal	2.22	2.24	2.23
Gay Village	2.48	3.12	3.88
Áreas Colindantes	2.03	2.83	3.28

(1) Ideal dado de que no todos entre los 15 y 65 años tienen empleo pagado

La tabla 14 demuestra como durante el periodo 1999-2001 el número de niños y adultos mayores se redujo en el *Gay Village* y en las áreas colindantes mientras que el número de personas en edad de trabajo incremento de manera simultanea en ambas. Estos cambios no tienen que ver con procesos migratorios en la ciudad ya que los datos para Montreal muestran un incremento en el número bruto de niños y adultos mayores durante este periodo.

El resultado de cualquier concentración de una población en edad de trabajo es un incremento en la razón de dependencia ideal. La *RDI* significa de que existe en promedio 3.88 personas en edad de trabajo por cada una en edad de dependencia (menor de 15 y mayor de 65 años) en el *Gay Village*, un número considerablemente mayor que el de Montreal en su entidad. El beneficio de tener un *RDI* superior radica en que la posibilidad de invertir en bienes de capital incrementa dado que menos dinero está destinado a la manutención de miembros no generadores de ingreso de la comunidad. El libramiento de capital es de beneficio para la subcultura ya que mayores cantidades de ingreso superfluo (*'disposable income'*) existen y puede ser invertido en productos y actividades pertinentes a la subcultura específica (en comparación a otras subculturas que deben de dotar a los adultos mayores y niños de recursos, dejando una menor cantidad para actividades culturales). Esto es de suma importancia considerando que las manifestaciones físicas de la subcultura son inversiones de capital en el área. Aceptando de que las manifestaciones físicas de la subcultura tienen un valor económico en la economía cultural y la posibilidad del grupo hegemónico del *Gay Village* para implementar estas tan exitosamente que los dueños de la tierra parecerían proteger el crecimiento a largo plazo del grupo además de lograr que la ciudad misma escoja promover el área; le sirve al grupo hegemónico incrementar su propia inversión en el área mediante la limitación de otros gastos. Esto parece significar de que el grupo hegemónico tiene un mayor interés propio en la consolidación a largo plazo de su propio poder para culturalizar el espacio de que en educar institucionalmente a infantes, por decir. Sin embargo, esto no es para decir que no encuentren valor en este segundo tipo de inversión a largo plazo sino que es simplemente de menor valor para esta subcultura en específico. (tabla 16 y tabla 17)

Las tablas 16 y 17 muestran que los argumentos anteriormente mencionados se vuelven más probables a través del comparativamente bajo nivel de empleo de los habitantes del *Gay Village* y áreas colindantes a comparación de Montreal. El uso del mercado como un mecanismo para el crecimiento y supervivencia de una subcultura vinculado con un alto desempleo incrementa la necesidad de excluir aquellos miembros no productores de cultura de aquellos miembros no generadores de ingresos del *Gay Village* antes que los demás, dado que tienen el menor valor entre todos los miembros del área para continuar el desarrollo de la subcultura. Esto significa de que el grupo hegemónico valora a los miembros de la comunidad a través de su habilidad para generar recursos para invertir¹⁰ en las actividades de la subcultura y/o por su habilidad para implementar esta inversión en tales expresiones culturales que agreguen valor al *Gay Village* en su totalidad (este siendo el caso, la

10 Ley de Acumulación de Smith

Tabla 16 demuestra porque las mujeres están menos representadas en el *Gay Village* mientras que la tabla 17 demuestra porque ellas están mejor representadas en las áreas colindantes que en el *Gay Village* [1996-2001]).

Tabla 16 Importancia relativa de la población de >15 años empleada por sexo 1991-2001

Unidad Geografica	1991			1996			2001		
	Varones	Mujeres	Total	Varones	Mujeres	Total	Varones	Mujeres	Total
Montreal	0.67	0.58	0.62	0.63	0.50	0.56	0.72	0.60	0.66
Gay Village	0.58	0.43	0.52	0.52	0.46	0.49	0.59	0.51	0.56
Áreas Colindantes	0.52	0.41	0.47	0.52	0.38	0.46	0.56	0.48	0.52

Tabla 17 Importancia relativa del crecimiento de la población de >15 años empleada por sexo 1991-2001

Unidad Geografica	1991-1996			1996-2001		
	Varones	Mujeres	Total	Varones	Mujeres	Total
Montreal	-0.06	-0.14	-0.10	0.13	0.20	0.16
Gay Village	-0.10	0.05	-0.05	0.14	0.13	0.13
Áreas Colindantes	-0.01	-0.07	-0.03	0.09	0.26	0.15

La comprobación de lo anterior recae en cualquier inversión personal en los miembros del grupo hegemónico que logra aumentar sus habilidades para crear expresiones de la subcultura más complejas y gratificantes. Aunque pudiéramos señalar a los *Outgames* 2006 (una especie de olimpiadas reservada para atletas abiertamente homosexuales) y los '*Gay Parades*' como ejemplos de esto, es más razonable enfocarse en las inversiones a mayor plazo y de mayor dimensión. Es importante recordar de que esta parte del proceso también sería regida por los intereses de los dueños de la tierra escondidos detrás de los del grupo hegemónico visto que el primero esta apostando de que el segundo incrementara la demanda por sus tierras a través del crecimiento concertado de la subcultura y su influencia sobre el espacio. Como pago los dueños de la tierra le dan al grupo hegemónico los medios para hacer esto (hasta protegiendo al mismo) mediante la manutención de costos de vivienda relativamente bajos a comparación de las áreas colindantes como se había visto antes. En este contexto, el nivel general de la educación gana importancia siempre y cuando uno acepte la vinculación de la educación e ingreso y la de la educación y la satisfacción personal del individuo¹¹: (tabla 18 y tabla 19)

Las tablas 18 y 19 muestran que si existió una mayor inversión en educación superior (Diplomas de manualidades y universidad) en el *Gay Village* y áreas colindantes de que en Montreal, de tal manera que apoya el plantea-

11 Ver la Pirámide de Necesidades de Maslow

miento anterior. Este planteamiento es reforzado también por la alta tasa de crecimiento de habitantes graduados de la universidad en las áreas colindantes durante 1996-2001. La inversión en el personal da a pensar de que debido a una falta de personas para el establecimiento de un grupo hegemónico adentro de las áreas colindantes y el impacto negativo de que esto tuvo para la expansión de la subcultura del *Gay Village*, esfuerzos para concentrar agentes con la mayor capacidad de invertir y culturalizar el área ocurrieron. Mayores niveles de educación argumentablemente son el resultado de fuerzas de mercado que habían empujado para una mayor fricción de clasismo adentro de las áreas colindantes de que en el *Gay Village*.

Tabla 18 Población Total >15 años por Nivel Máximo de Educación Completada 1991-2001

1991				1996				2001			
<Nivel 9	Nivel 13	Diplomado en Maestrías	Universidad	<Nivel 9	Nivel 13	Diplomado en Maestrías	Universidad	<Nivel 9	Nivel 13	Diplomado en Maestrías	Universidad
Montreal											
442,995	416,230	105,450	333,860	427,895	446,930	93,995	409,655	813,670	678,125	256,835	489,495
Gay Village											
2,115	995	180	2,435	1,755	1,045	195	1,750	2,135	2,150	635	2,500
Áreas Colindantes											
1,955	720	215	1,085	1,635	970	160	1,445	2,300	1,725	500	3,255

Tabla 19 Tasa de crecimiento medio anual de la población total >15 años por nivel máximo de educación completada 1991-2001

Unidad Geográfica	TCMA 1991-1996				TCMA 1996-2001			
	<Nivel 9	Nivel 13	Diplomado en Maestrías	Universidad	<Nivel 9	Nivel 13	Diplomado en Maestrías	Universidad
Montreal	-0.69	1.43	-2.27	4.18	13.72	6.70	22.27	3.63
Gay Village	-3.66	0.99	1.61	-6.39	4.00	15.52	26.63	7.39
Áreas Colindantes	-3.51	6.14	-5.74	5.90	7.06	12.20	25.59	17.64

Esto permitió solamente aquellos con las mayores posibilidades de sobreponer el anteriormente mencionado mayor costo de vivienda (tabla 12) insertarse adentro de las áreas colindantes. Esto es en cualquier caso irónico ya que los efectos de clasismo en el área se fortalecen mediante la educación de algunos miembros dado que, como visto en las tablas 9 y 11; una fricción irreconciliable existe para que el grupo adquiera aquella comodidad que la permitiría controlar el costo de la vivienda: propiedad. En este sentido la expansión de la subcultura del *Gay Village* a las Áreas colindantes solo puede ser vista como un esfuerzo peligroso dado que la posibilidad de alentar el clasismo como un agente destructivo adentro de las áreas colindantes que dejara el terreno fértil para una nueva subcultura (por ejemplo gentrificadores ricos o desarrolladores de oficinas *cheveres*) que después atacara al grupo hegemónico adentro del *Gay Village* en un esfuerzo de cosechar el espacio culturalizado lucrativo

de que la subcultura del Gay Village formo. Este temor del clasismo es como todo lleno de verdad y paranoia ya que puede ser visto como la polarización de los niveles educativos de la población dado de que le tomo al *Gay Village* menos de cinco años (1996-2001) duplicar su número total de graduados de nivel 13 a comparación de las áreas colindantes que tomaron entre cinco y diez años para hacer lo mismo (1991-2001) como demuestra la tabla 18. Esto es más impresionante si consideramos que el *Gay Village* empezó con un nú-

Tabla 20 Ingreso promedio anual por población en empleo de tiempo completo total, familia censal, y *household* en CAD no ajustados 1991-2000

Unidad Geográfica	Empleo de Tiempo Completo	1991		Empleo de Tiempo Completo	1996		Empleo de Tiempo Completo	2000	
		Fam illa	House hold		Fam illa	House hold		Fam illa	House hold
Montreal	\$32,159	\$50,518	\$43,405	\$36,839	\$52,795	\$44,593	\$29,199	\$64,461	\$53,725
Gay Village	\$26,815	\$33,396	\$25,400	\$31,960	\$33,383	\$25,488	\$24,053	\$47,597	\$35,633
Áreas Colindantes	\$28,465	\$38,989	\$26,714	\$29,661	\$29,476	\$22,692	\$19,407	\$41,490	\$29,427

mero mayor de estos mismos. Mientras que esto va lejos para explicar el valor cultural de la educación y por ende parte del valor de la educación para una subcultura, esto no es toda la historia: (tabla 20)

La tabla 20 inmediatamente muestra de que el beneficio de concentrar el crecimiento de habitantes con preparación universitaria y de escuelas técnicas no radica en su mayor capacidad de ingresos visto que los ingresos promedios en el *Gay Village* y las áreas colindantes caen debajo de los de Montreal. Sin embargo se nota que es hasta el 2000 de que el ingreso promedio del empleo de tiempo completo cae debajo del familiar y *Houshold* en ambos el *Gay Village* y las áreas colindantes.

Esto significa que el valor de una fuerza de trabajo altamente calificada para la subcultura de estas áreas radica en su capacidad de alcanzar el estatus de empleo de tiempo completo. Los beneficios de un cambio entre trabajo de tiempo parcial a trabajo de tiempo completo para la subcultura son dos e interconectados: un incremento en el ingreso total y la especialización. Viendo de nuevo la tabla 20 notamos que durante el periodo 1996-2000 el ingreso promedio del empleo de tiempo completo cayo en todas nuestras unidades geográficas al mismo tiempo de que el ingreso por *Household* subió; esto permite inferir de que una combinación de un mayor número de miembros de *households* uniéndose al empleo pagado (apoyado por la tabla 16) al igual de que un mayor número de empleados dejaron el empleo de tiempo parcial a favor del tiempo completo (efectivamente incrementando sus salarios por encima de aquella perdida incurrida por el valor verdadero del empleo de tiempo completo) ocurrió. Este cambio a tiempo completo por si mismo explicaría la perdida del poder de ingreso del empleo de tiempo completo ya que la demanda

inmediata por este tipo de trabajos fue mayor que la oferta inmediata¹². Por ende, la inversión individual por los adherentes a la subcultura en su propia educación beneficia a la subcultura al incrementar las posibilidades de los adherentes para conseguir un empleo de tiempo completo con el resultado de incrementar el nivel de ingreso de los *households* adherentes a la subcultura, que al simultáneamente estar disminuyendo la presencia de niños y adultos mayores crea *households* con un mayor ingreso *superfluous*.

La presencia de ingreso *superfluous* vinculado con el crecimiento en el empleo de tiempo completo significa de que para evitar alterar la cultura mediante un incremento en el número de horas trabajadas por sus miembros (en el empleo y en actividades de la subcultura), el grupo hegemónico buscara balancear esto mediante la especialización de los adherentes en dos grupos basados aquellos miembros con un mayor ingreso y con una menor participación en actividades culturales y en otro basado en aquellos que tienen menor ingreso pero que tienen mayor participación en actividades culturales. Estos grupos compensarían a los miembros individuales visto que la presencia de ambos grupos en cada *household* y la interacción esto da integra a los miembros en ambas actividades (la acumulación de recursos y la implementación de recursos que en su conjunto son la inversión). De esta manera la subcultura evita el clasismo que permea la cultura mayor en contra de la cual es una alternativa basada en la implementación de la especialización (una táctica de mercado) y los sistemas de agrupamiento humana (un principio cultural). Esto es intrínseco a toda cultura visto que aun con el clasismo presente en la cultura de Montreal, Canadá, Norte América, etc. Ha fracasado en alcanzar los niveles de fricción de que aparezcan por completo el desarrollo lineal de la cultura mayor y al grupo hegemónico de que dirige su creación. Un ejemplo en la tabla 18 es que la cultura de Montreal al igual de la subcultura del *Gay Village* ambas le dan validez a la educación institucional mientras que otro ejemplo sería el mercado de trabajo por sí mismo: (tabla 21 y tabla 22)

Las tablas 21 y 22 revelan de que procesos similares afectaron el mercado de trabajo y que consecuentemente la cultura laboral de las tres unidades geográficas. La tabla 21 en especial provee evidencia de la desindustrialización de la población laboral entre 1991 y 2001 al mismo tiempo de que hubo un movimiento de aquellas actividades del sector terciario medio a favor de un incremento en la importancia relativa del sector terciario alto. La tabla 22

12 Similarmente la tabla 20, 17, 15, 13, 11, 6, 22, 21, y 4 sugieren de que una decaída económica ocurrió entre 1991 y 1996 que termino por reestructurar el mercado de trabajo en maneras que fueron efectivamente sentidas durante 1996-2001. Esto explicaría el contexto económico mayor además de la influencia que la entidad de Montreal ha tenido sobre los datos presentados en cada argumento. Siendo esto cierto, no le resta validez al resto del argumento dado de que las condiciones de mercado en la CMA de Montreal son aquellas del *Gay Village*, las áreas colindantes, y sus vecindarios en competencia.

Tabla 21 Importancia relativa del empleo por sector económico¹ y empleo total en todas las industrias 1991-2001

Unidad Geográfica	Primario	Secundario	Terciario Bajo	Terciario Medio	Terciario Alto	Todas las industrias
1991						
Montreal	0.008	0.241	0.086	0.542	0.123	1,626,225
Gay Village	0.004	0.123	0.086	0.661	0.126	5,090
Áreas Colindantes	0.003	0.142	0.088	0.650	0.118	3,990
1996						
Montreal	0.008	0.218	0.081	0.500	0.194	1,609,825
Gay Village	0.008	0.090	0.068	0.611	0.225	5,140
Áreas Colindantes	0.003	0.116	0.063	0.593	0.210	3,980
2001						
Montreal	0.007	0.093	0.120	0.393	0.380	1,814,170
Gay Village	0.000	0.029	0.037	0.508	0.360	6,015
Áreas Colindantes	0.004	0.047	0.052	0.530	0.322	4,646

(1) Terciario Bajo = Transportación y Bodegas y Comercio y Servicios Básicos
Terciario Medio = Comercio, Salud, Educación, y Otros
Terciario Alto = Finanzas, Seguros, Propiedad/Servicios Inmobiliarios, y Gobierno

Tabla 22 Importancia relativa del crecimiento de la importancia relativa del empleo por sector económico y crecimiento del empleo total en todas las industrias 1991-2001

1991-1996					
Primario	Secundario	Terciario Bajo	Terciario Medio	Terciario Alto	Todas las Industrias
Montreal					
0.019	-0.097	-0.058	-0.078	0.571	-16,400
Gay Village					
0.981	-0.263	-0.212	-0.076	0.787	50
Áreas Colindantes					
0.003	-0.184	-0.284	-0.088	0.781	-10
1996-2001					
Primario	Secundario	Terciario Bajo	Terciario Medio	Terciario Alto	Todas las Industrias
Montreal					
-0.104	-0.572	0.484	-0.215	0.959	204,345
Gay Village					
-1.000	-0.678	-0.463	-0.169	0.602	875
Áreas Colindantes					
0.714	-0.590	-0.177	-0.107	0.534	666

muestra que aunque estos procesos afectaron a las tres unidades geográficas, las áreas colindantes sufrieron patrones más

tienen un grupo hegemónico y consecuentemente una subcultura *espacializada* (siguiendo de argumentos anteriores). De esta manera la *espacialización* de la cultura es evidencia de la autonomía que el grupo hegemónico teóricamente tiene. Sin embargo la tabla 21 dispute esto mediante la mayor similitud entre los números de las áreas colindantes con los del *Gay Village* a comparación de con los de Montreal así mostrando la influencia de toda acción llevada a cabo por la subcultura del *Gay Village* para redirigir la influencia de los patrones mayores del mercado en su propio ambiente. Esto apoyaría un argumento a favor de una esfera de influencia local del grupo hegemónico del *Gay Village* afuera del *Gay Village* y por ende reforzando argumentos previos sobre la posible intervención por una subcultura en áreas cercanas y el establecimiento e implementación de una prerrogativa.

Conclusión

El propósito de este ensayo es demostrar como fuerzas de mercado son efectivamente usadas por un grupo hegemónico resultado de una subcultura *espacializada* que sucesivamente creció más y más fuerte mediante la acumulación e implementación de recursos. Esta inversión es dirigida por los principios básicos de la subcultura en tanto de que sean compatibles con sus mismos principios culturales y benéficos a la cultura mayor en la cual la subcultura esta inscrita. Al mismo tiempo se desarrollaron escenarios explicando como el mercado puede llevar a la muerte de la subcultura, como el mercado se utiliza en competencia con otras subculturas, y como adherencia a la subcultura es reconocida mediante medios que el mercado ha desarrollado. Igualmente se ha buscado razonar las metas principales y mundanas de una subcultura, como estas son *espacializadas*, y como son valoradas por la cultura mayor en la cual esta inscrita. En esto recaen las estrategias, tácticas, y políticas identificadas y utilizadas por la subcultura, cada una dictada en un esfuerzo de supervivencia y como un método para proveer a los adherentes de un mayor sentido de control y representación en su comunidad al construir y venir a la subcultura *espacializada*. Sin embargo esto sólo es mitad de la historia ya que al faltar información cualitativa que pudiera avanzar, detallar, o redefinir el nivel de control perteneciente a la subcultura limita nuestro entendimiento de la misma. Igualmente, el uso de una base de datos cuantitativos limitados limita el impacto de nuestros argumentos para determinar mecanismos culturales y económicos utilizados por la subcultura. Igualmente existe una falta de comparación con algún otro caso detallado de una subcultura similar en otra ciudad. Dichas limitantes no permiten la creación de paralelas que se pudieran de un ejercicio expandido y por ende el ensayo se queda en una serie de presunciones, construcciones lógicas, y teoría manejable. Son estas limitantes que dejan espacio para un trabajo más ambicioso que logre explicar si un énfasis puro de la lógica del mercado permita construir una teoría para

explicar la política económica del *Gay Village* y cómo esta afecta la mitigación de los costos de vivienda en su interior.

Bibliografía

Statistics Canada. *Census 1991*, Ed. Statistics Canada, Ottawa, 1992.
Statistics Canada. *Census 1996*, Ed. Statistics Canada, Ottawa, 1997.
Statistics Canada. *Census 2001*, Ed. Statistics Canada, Ottawa, 2002.

JOSE XILOTL