

En D. Lagunas (coord.) *Antropología y turismo: claves culturales y disciplinares*. México:

Plaza y Valdés, pp. 185-208

LA INSOSTENIBILIDAD DEL TURISMO RESIDENCIAL

Antonio ALEDO, Tomás MAZÓN y Alejandro MANTECÓN

Universidad de Alicante (España)

Resumen

El turismo residencial en las comunidades del Mediterráneo español no sólo ha impulsado el crecimiento económico sino que ha sido un agente principal del cambio social y cultural en estas regiones. No obstante, este modelo de desarrollo turístico no está exento de problemas y limitaciones. La ausencia de planificación y su rápida extensión espacial ha provocado un fuerte impacto ambiental, al tiempo que no ha generado una estructura turística de calidad -en cuanto a servicios e infraestructuras- que facilitase futuras medidas de recuperación o reconversión turística. En torno a este debate, las siguientes páginas se articulan en los siguientes apartados. Primero, se procederá a definir este sector indagando sobre si se trata de una actividad turística o un fenómeno mucho más complejo, cuya naturaleza es fundamentalmente inmobiliaria, siendo al mismo tiempo expresión de nuevas formas sociales de residencialidad y movilidad y cuya naturaleza es fundamentalmente inmobiliaria. En un segundo apartado se estudiarán los actores sociales que operan dentro de este fenómeno y los tipos de interrelación que se producen entre ellos. Finalmente, a modo de conclusión, se muestra el conflicto entre la lógica local, que debería basarse en principios de sostenibilidad y viabilidad a largo plazo y, por otra, la lógica empresarial que, mediante procesos de deslocalización, evita las externalidades socioambientales que su actividad provoca a escala municipal mediante su traslado a nuevas zonas no explotadas.

Palabras clave: turismo residencial, ciclo de vida, impactos del turismo, Costa Blanca, desarrollo local.

Abstract

The residential tourist sector in Mediterranean Spain has been a treadmill which has stimulated its economic growth and has also been a force of social and cultural change. Nevertheless, this model has several problems and limitations. Its unplanned development has produced a high environmental impact and has also generated a weak tourist infrastructure. To discuss this ideas, this article has been structured in the following subjects. First, a definition of residential tourism will be proposed in order to inquiry on its nature and main features; second, an analysis of its major stakeholders and their interrelationships will be developed; finally, the conflict between the “local logic” –defined by sustainability and permanence- and the economic logic –defined by its attempt of unlimited growth and high capacity of mobility- will be shown in order to understand the unviability of this model of residential tourism.

Keywords: residencial tourism, life cycle, tourist impact, Costa Blanca, local development.

Introducción¹.

La capacidad de adaptación y transformación han sido las principales razones que explican el éxito del sector turístico mundial. Desde su aparición como fenómeno de masas, a partir de los años cincuenta del pasado siglo, se ha configurado como el quinto sector económico mundial. En una primera fase, desarrolló una inusitada capacidad de producción. Transformó lo que era, en un principio, un modelo de viaje elitista en una forma de

¹ Este artículo es producto de varios Proyectos de Investigación (I+D+I). Uno del Ministerio de Ciencia y Tecnología con fondos FEDER; un segundo de la Consellería de Innovación y Competitividad de la Generalidad Valenciana; y otros dos de la Consellería de Empresa, Universidad y Ciencia de la Generalidad Valenciana.

producción fordista en la que se generaba, gestionaba y satisfacía las necesidades de ocio de millones de personas mediante un mismo producto centrado en el sol y la playa. Conforme la cultura turística de los clientes fue desarrollándose, y asociado al cambio de valores que aparecen en las sociedades avanzadas desde finales de la década de los setenta (Inglehart, 1999), el sector turístico comienza a diversificar su oferta. A la vez que se mantiene el modelo de producción industrial, característico del “*paquete turístico*”, aparecen nuevas fórmulas que satisfacen una demanda más plural, como el ecoturismo, el turismo cultural, rural, urbano, etc. Actualmente, la aplicación de las nuevas tecnologías de la comunicación y el abaratamiento del transporte aéreo permiten ofertar un largo abanico de nuevos productos y destinos con un mayor grado de personalización y especialización. Es lo que se conoce como modelo turístico posfordista.

Dentro de estas recientes fórmulas turísticas que comienzan a surgir desde principios de los años ochenta, el turismo residencial se configura como una de las alternativas más poderosas al turismo industrial de paquetes de hotel, sol y playa. El turismo residencial se desarrolla fundamentalmente en la Europa Mediterránea asociado a procesos macrosociales tales como el desarrollo de un potente Estado de Bienestar europeo, el envejecimiento de la población de la UE o nuevas consideraciones sobre calidad de vida. También, otras áreas turísticas cercanas a los grandes países emisores se han sumado a esta fórmula turística. Florida, el Caribe o México responden a la demanda turístico-residencial de los norteamericanos y, más recientemente, comienza a extenderse esta modalidad por zonas del continente asiático.

Algunos estudiosos del fenómeno turístico han entendido el turismo residencial como una fase última de la vivencia histórica del turista. El conocimiento y experiencia de la región de destino que tiene el turista, sumado a que se halla en una etapa no productiva de su ciclo vital, parece justificar su decisión de cambiar el alquiler de un alojamiento turístico clásico

(turismo de hotel), durante unas pocas semanas al año, por una residencia propia y permanente en su lugar de destino turístico habitual (turismo residencial).

Junto con esta causa, otra de las grandes fuerzas, en este caso de carácter sociourbanístico, ligadas a la expansión del turismo residencial, es el fenómeno de la segunda residencia. Los problemas sociales que generan las aglomeraciones urbanas, provocan en sus habitantes la necesidad de evasión (Omberg, 1991) que algunos pretenden satisfacer con la compra de una segunda vivienda en entornos de una supuesta mayor calidad ambiental. Este fenómeno está asociado más a procesos de rururbanización y a flujos ciudad/campo cuyos movimientos no son definidos como turísticos, por lo que quedan fuera del objeto de estudio de este trabajo. Estas adaptaciones del sector turístico responden y a la vez impulsan cambios sociales que están ligados a nuevas fórmulas de residencialidad, movilidad y ocio. La hipermovilidad (Urry, 2000) que ha facilitado el desarrollo tecnológico permite, a un cada vez mayor número de personas, distanciar sus centros de producción, consumo/ocio y reproducción, constituyendo nuevas redes sociales y nuevos hogares incluso a miles de kilómetros de sus lugares, actuales o pasados, de trabajo.

La expansión mundial que está experimentando el turismo residencial, su creciente peso en el sector turístico, sus efectos sobre las economías y sociedades locales, y la enorme transformación del paisaje humano y físico que conlleva, son razones que justifican el reciente interés que este modelo turístico ha despertado entre los expertos. Una de las primeras regiones en las que el turismo residencial se desarrolló fueron las comunidades costeras del Mar Mediterráneo español. Desde la década de los setenta del siglo XX, miles de residencias turísticas se han venido construyendo para satisfacer una continua demanda procedente, tanto de otros países europeos más desarrollados, como del propio mercado interno español (ver cuadro 1). Este desarrollo ha dado origen a una nueva fórmula sociourbana: las urbanizaciones turístico-residenciales formadas por agrupaciones de chalets,

adosados y bungalows, que conforman una unidad urbanística separada de los cascos urbanos tradicionales. Tanto a nivel social como urbanístico estos nuevos complejos urbanos están escasamente relacionados o conectados con los asentamientos tradicionales. Los efectos económicos sobre las comunidades receptoras son casi inmediatos: aumento del empleo, subida del precio del suelo e inflación. No obstante, a largo plazo, estos nuevos desarrollos turísticos poseen una serie de déficits estructurales y producen una serie de impactos ambientales que generan una situación de riesgo para las comunidades locales. En el presente trabajo, y utilizando la experiencia del turismo residencial en la Costa Blanca² española, se definirá y describirá el turismo residencial, sus lógicas contradictorias entre la local y la empresarial, los actores sociales que juegan sus papeles en este campo y los problemas de inviabilidad económica e insostenibilidad social y ambiental que ocasiona.

Es indudable que el turismo fue uno de los motores del proceso de modernización experimentado en las comunidades litorales del Mediterráneo español durante la segunda mitad del pasado siglo. No sólo impulsó el crecimiento económico sino que fue un agente principal de su cambio social y cultural en estas regiones. El turismo residencial ha transformado de forma radical el paisaje humano y natural de numerosos pueblos de las costas españolas. Ha generado un potentísimo sector económico del que dependen miles de puestos de trabajo y ha convertido comarcas que, debido su secular retraso económico -hasta hace tan sólo unas décadas eran focos de emigración-, en áreas atractoras de miles de inmigrantes: unos por motivos laborales y otros en busca de una mayor calidad de vida. Los oriundos de estas localidades reconocían este hecho y valoraban hasta hace pocos años, de forma masiva, muy positivamente los efectos que el turismo ha tenido sobre sus economías domésticas. No obstante, este modelo de desarrollo turístico no está exento de problemas y limitaciones. La ausencia de planificación y su rápida extensión espacial ha provocado, por un lado, un fuerte

² Costa Blanca es la marca turística que engloba a la provincia de Alicante (España).

impacto ambiental y, por otro, no ha generado una estructura turística de calidad -en cuanto a servicios e infraestructuras- que facilitase futuras medidas de recuperación o reconversión turística.

Teniendo en cuenta esta situación estructural del turismo residencial en el Mediterráneo español, y con el objeto de llevar a cabo un análisis sobre la viabilidad ambiental, económica y social de este modelo, las siguientes páginas proponen una reflexión científica articular en los siguientes apartados. Primero, se procederá a definir este sector indagando, a través de la disección de sus características, sobre si se trata de una actividad turística o un fenómeno mucho más complejo, expresión de nuevas formas sociales de residencialidad y movilidad y cuya naturaleza es fundamentalmente inmobiliaria. En un segundo apartado se estudiarán los actores sociales que operan dentro de este fenómeno y los tipos de interrelación que se producen entre ellos. Finalmente, a modo de conclusión, se muestra el conflicto que aparece entre dos lógicas con funciones, ritmos y objetivos distintos: por una parte, la lógica local, que debería basarse en principios de sostenibilidad y viabilidad a largo plazo y, por otra, la lógica empresarial que, mediante procesos de deslocalización, evita las externalidades socioambientales que su actividad provoca a escala municipal mediante su traslado a nuevas zonas no explotadas.

Definición

Definamos en primer lugar qué entendemos por turismo residencial y sus características para, seguidamente, explicar su funcionamiento a fin de entender las causas de su insostenibilidad ambiental e inviabilidad socioeconómica.

Entendemos por turismo residencial a *la actividad económica que se dedica a la urbanización, construcción y venta de viviendas que conforman el sector extrahotelero, cuyos usuarios las utilizan como alojamiento para veranear o residir, de forma permanente o*

semipermanente, fuera de sus lugares de residencia habitual, y que responden a nuevas fórmulas de movilidad y residencialidad de las sociedades avanzadas.

El origen de los compradores de viviendas turísticas en el litoral mediterráneo español procede de: (a) el entorno cercano a las promociones inmobiliarias, (b) del centro y norte de España y (c) de otros países de U.E. -principalmente Reino Unido, Alemania y Francia. Su uso puede ser de fines de semana, vacacional y como residencia semipermanente o permanente. En España, la demanda extranjera se encuentra en alza, con un crecimiento interanual del 15,8%. Concretamente, y según datos de la Asociación Provincial de Promotores, el litoral alicantino, durante el año 2002, absorbió el 90% de la inversión inmobiliaria extranjera en la Comunidad Valenciana, con la compra de 30.000 viviendas turísticas y con una facturación de 3.700 millones de euros. Esta oferta ocasiona que, en el año 2001, en los municipios del litoral alicantino el porcentaje de viviendas secundarias y vacías, cuya función es claramente turística-residencial alcance el 62,9%, mientras que en España es del 29,5%. Pero esta actividad inmobiliaria se está extendiendo. La demanda extranjera, y ante la situación de colapso y saturación de la zona litoral, está provocando que las nuevas promociones inmobiliarias se desplacen hacia localidades del interior que están adoptando el mismo modelo de desarrollo inmobiliario del litoral.

VIVIENDAS SECUNDARIAS Y VACÍAS (2001)			
España	Comunidad Valenciana	Provincia de Alicante	Municipios litoral Alicante
29,5%	38,6%	43,4%	62,9%
Total	1.008.909	455.057	343.910

Cuadro 1. Fuente: INE. Censo 2001. Elaboración propia.

No obstante, y a pesar de estas cifras, existe toda una corriente de opinión, sobre todo entre los investigadores sociales (Hall y Muller, 2004), no compartida por los promotores inmobiliarios ni por la realidad de las políticas municipales o de otras administraciones, en la que se afirma que el turismo residencial no existe como tal. Con el modelo del “turismo residencial”, lo que se oferta son alojamientos que no son dinámicos. Ello se debe a que un alto porcentaje de las viviendas son utilizadas de forma estacional -preferentemente en la

etapa estival-, permaneciendo casi todo el año vacías. Nos encontramos ante un modelo de oferta turística que genera un mínimo efecto multiplicador en las economías locales -con serios efectos negativos para el empleo.

También sucede que parte de estas viviendas se encuentran ocupadas durante todo el año. En este caso, los pocos vecinos permanentes exigen a administraciones locales el tener acceso a todo tipo de infraestructuras y servicios. Llegado este momento, las demandas de estos residentes se constituyen en onerosas cargas económicas para los ayuntamientos (Mazón, 2001). Nos referimos a la mejora de las redes viarias, recogida de basuras, limpieza y mantenimiento de las calles, alumbrado público de calidad, vigilancia policial, transporte público, etc. Y todo esto se ve agravado por el hecho de que las urbanizaciones llegan a formar un mosaico disperso y heterogéneo de núcleos diseminados por el territorio, sin conexión alguna entre ellos y alejados del núcleo urbano principal. Esto obliga a tener que afrontar, para racionalizar el caos urbanístico de muchas localidades, un serio replanteamiento de las infraestructuras básicas de comunicaciones, redes generales de abastecimientos y saneamientos, espacios libres, etc. (Jurdao, 1979), cuya ejecución resulta económicamente imposible de asumir para los municipios.

Con este proceder, no debe causar extrañeza que la situación a la que se ha llegado en muchos municipios del litoral no sea otra que la de haber alcanzado un colapso urbano. Y ello no es del todo achacable a los promotores inmobiliarios. La responsabilidad hay que imputársela a las corporaciones municipales por ser las últimas responsables de la gestión de su territorio. Sin embargo, para los ayuntamientos es mucho más fácil y rentable que un promotor gestione la elaboración del un Plan Parcial³ y presente las correspondientes licencias de obra para edificar cientos de viviendas -en algunas actuaciones llegan a ser miles-, a

³ Los Planes Parciales son figuras de planeamiento destinadas a ordenar en detalle un área de tamaño generalmente reducido que se ha de urbanizar y edificar en un plazo relativamente breve, configurando la trama urbana, la disposición y geometría de las manzanas, los usos pormenorizados del suelo y las características de la edificación (Mazón, 1997).

cambio de percibir, las arcas municipales, importantes y suculentos ingresos extraordinarios derivados del proceso de urbanización. Por parte de los responsables políticos no se tiene en cuenta que si, en los primeros momentos, estas actuaciones inmobiliarias repercuten muy positivamente en los municipios al sanear sus presupuestos, con el tiempo la situación cambia radicalmente. De esta manera, se configura un escenario de riesgo. Lo que en un principio era una fuente generadora de valiosos ingresos para los ayuntamientos, posteriormente, las urbanizaciones se van constituyendo en focos de serios problemas y, lo que es peor, de gastos. Se llega a un momento en el que, por la carencia de servicios y dotaciones públicas, los residentes comienzan a mantener actitudes reivindicativas. Reclaman toda una serie de mejoras y de servicios urbanos. O lo que es lo mismo, de gastos para los consistorios que no se pueden satisfacer con las contribuciones urbanas generadas por las propias urbanizaciones. Y a pesar de todo, son muchos los municipios -cada vez más- que continúan apostando por este modelo de desarrollo inmobiliario que algunos llaman turismo residencial.

En el caso de aquellas viviendas turísticas que están ocupadas durante todo el año, o buena parte de él, sería más exacto relacionar a este tipo de turismo llamado residencial con las nuevas migraciones, tanto las que tienen un carácter estacional como las permanentes que, desde hace unos años, vienen siendo protagonizadas por jubilados procedentes de sociedades opulentas, como las del centro y del norte de Europa. Son ciudadanos que, una vez finalizado su ciclo productivo, buscan nuevos asentamientos en climas más cálidos y benignos para poder disfrutar de una mejor calidad en su vida cotidiana. Asimismo, se puede afirmar que este modelo de desarrollo es meramente inmobiliario. No se debe confundir a la industria turística con las actuaciones centradas en la promoción y construcción de viviendas. Este último modelo está protagonizado por los promotores inmobiliarios, sin que tengan ningún tipo de intervención los especialistas y los agentes turísticos ni la iniciativa empresarial de este sector. Son evidentes las dificultades existentes para integrar a este tipo de oferta

inmobiliaria y a estos nuevos emigrantes -denominados “turistas residentes”- dentro de las diferentes alternativas y modelos asociados a la práctica turística. No obstante, muchas localidades han desarrollado su oferta turística, de forma casi exclusiva, en la construcción y venta de una oferta inmobiliaria basada en la construcción de urbanizaciones. Hay extendida una vasta red de todo tipo de promociones urbanísticas en las que se levantan chalets, bungalows, adosados o pareados, de muy distinta calidad y tipología, para satisfacer las necesidades de esta nueva y pujante demanda. Dada la importancia cuantitativa de esta fórmula inmobiliaria y los riesgos que conlleva su elección casi en forma de monocultivo, parece conveniente profundizar en su estudio, destacando las características más importantes de este sector.

Características del Turismo Residencial

1. Marcada estacionalidad en la ocupación de las viviendas.

El turismo residencial tiene dos tipos de usuarios/clientes: el *residencialista* y el *veraneante residencial*. Entendemos por *residencialista* aquel usuario de vivienda turística que pasa más de seis meses al año en su segunda residencia. El *veraneante residencial* (entendidos como los usuarios estacionales de las viviendas turístico-residenciales) por su parte, ocupa su vivienda turística tan sólo en sus vacaciones. Cuando el porcentaje de veraneantes residenciales es alto, nos encontramos ante un acusado problema de estacionalidad (Frost, 2004). Una de las principales particularidades en municipios que optan por captar este tipo de demanda es la de generar un modelo desarrollo urbano y turístico carente de población permanente. Nos hallamos con zonas completamente urbanizadas y vacías de residentes. Quien visite una zona turística fuera de temporada tendrá la impresión de estar en una especie de “ciudad fantasma”. Ello se debe a que la mayor parte de las viviendas son ocupadas de forma estacional, sobre todo en el periodo estival, permaneciendo buena

parte del año vacías -en el año 2003, según datos recogidos por Exceltur, el nivel de ocupación de este tipo de residencia turística ha oscilado entre 32 y 66 días. Así pues, nos hallamos con zonas completamente urbanizadas y vacías de residentes.

Y de forma paralela a esta circunstancia, en los municipios implicados en este desarrollo, la población censada es siempre muy inferior a la población real en temporada alta. Este hecho provoca graves desajustes entre servicios y usuarios. Téngase en cuenta, que la administración estatal o regional planifica de acuerdo con la población que aparece en los censos y recuentos oficiales. El corto tiempo que el turista veraneante pasa en las poblaciones turísticas no justifica la construcción de mayores infraestructuras y servicios que solamente serían usados al máximo unas pocas semanas al año. Este hecho provoca un doble efecto en relación con las infraestructuras y servicios municipales y turísticos. En temporada baja se produce una clara infrautilización de éstos y, por el contrario, en temporada alta los servicios e infraestructuras se ven completamente desbordados por el elevado número de residentes. Esta particularidad origina que sean habituales las carencias de todo tipo de servicios para la escasa población permanente.

Asimismo, surge otro problema que afecta a la economía local y que provoca que el sector empresarial no ligado al negocio inmobiliario sea muy débil. Una vivienda desocupada no genera ningún efecto multiplicador en las economías locales. Son, pues, unos espacios profusamente urbanizados en los que las pocas prestaciones ofertadas en la temporada alta se ven ante la necesidad, por el vacío demográfico existente, a tener que cerrar fuera del periodo estival.

2. Ofertas complementarias poco desarrolladas.

Provocado por el fenómeno de la estacionalidad y por la falta de una auténtica política de desarrollo turístico, una de las carencias de mayor relieve de la oferta turística del modelo

residencial es la falta de la debida y adecuada oferta complementaria⁴. Como ya hemos citado anteriormente, se viene confundiendo a la industria turística con el negocio inmobiliario, basado en la especulación del suelo y en la construcción y venta de viviendas. Esta simplificación del hecho turístico ha provocado la intrusión en las costas de promotores ajenos a la industria turística que no sentaron las bases para la creación y desarrollo de la necesaria oferta complementaria. Se atendieron únicamente los problemas derivados del proceso de urbanización, marginándose cualquier otro tipo de actividades relacionadas con el turismo. De esta forma, la oferta complementaria se ve reducida, en multitud de espacios turísticos del mediterráneo español, a la presencia de unos pocos restaurantes y bares, primando en muchos de ellos la baja calidad. Nos encontramos con que la oferta complementaria es, en líneas generales, escasa y de una dudosa calidad. Tan sólo la construcción de campos de golf y marinas deportivas mejoran el nivel de la oferta complementaria, aunque estos servicios son desarrollados con el objetivo de aumentar el valor añadido de la oferta inmobiliaria.

3. Producto turístico de difícil comercialización.

La oferta de este producto está desestructurada: 1) compite de forma desleal con el sector hotelero, 2) los canales de comercialización están en manos de empresas extranjeras y 3) las empresas promotoras y constructoras se caracterizan, en su mayoría, por su pequeño tamaño y por carecer de cultura empresarial. Las viviendas turístico-residenciales no salen, de forma oficial, al mercado turístico. El número de apartamentos registrados en la provincia de Alicante (España) por la Agencia Valenciana de Turismo es tan sólo de 17.725, mientras que, únicamente en su zona litoral, se ha contabilizado 343.910 viviendas turístico residenciales (Censo de 2001). No existen, por lo tanto, mecanismos de control por parte de las autoridades turísticas y aquellas unidades que se ofrecen en el mercado de alquiler lo hacen de forma

⁴ Se entiende por oferta complementaria al conjunto de servicios turísticos que no son de alojamiento o transporte, tales como restauración, oferta de ocio, oferta cultural, oferta deportiva, etc.

oculta y fraudulenta para el fisco. Esta anómala situación está haciendo que la oferta de residencias turísticas se constituya, en la actualidad, en una de las principales competidoras del sector hotelero español. En los últimos años el incremento en el uso de este modelo de alojamiento -más económico y en casos gratuito- explica buena parte del aumento en el número de turistas extranjeros ya que, en el año 2004, el 21,1% del turismo exterior -11,4 millones- español utilizó en su viaje viviendas gratuitas, bien propias o de familiares y amigos (Exceltur, 2005). Además, este tipo de oferta de alojamiento se ve favorecido por el éxito que están cobrando las líneas aéreas de “Low Cost”. Se está constituyendo un escenario de riesgo para el turismo hotelero español. Los viajes aéreos sumamente económicos y un alojamiento gratuito son elementos suficientemente atractivos para atraer a determinados segmentos de demanda con escaso poder de gasto, con comportamientos poco dinámicos y con pobres aportes a las economías y al empleo de los destinos turísticos. Como ya se ha señalado, contribuyen a una mayor masificación, colapso de las infraestructuras y servicios disponibles y, consecuentemente, a una pérdida de la imagen y de la calidad del producto global ofertado por estos municipios de vocación turístico-residencialista.

Frente a un número escaso de compañías fuertes, con una larga experiencia en el mercado y firmemente establecidas en el mercado internacional, la mayoría de las empresas son de pequeño tamaño, que surgen en las épocas de crecimiento económico. Su casa potencia empresarial ocasiona que se vean obligados a depender de empresas intermediarias extranjeras para la comercialización de sus productos en los países de origen de la demanda. Estos intermediarios cobran altísimas comisiones. Como consecuencia, el precio de las viviendas se eleva, a la vez que los empresarios españoles están en una situación de debilidad estructural ya que estos intermediarios siempre pueden optar por dirigir la demanda hacia nuevos mercados.

La escasa potencia que tienen la mayoría de las empresas españolas que se dedican a la construcción y venta de viviendas turístico-residenciales ocasiona que se vean obligados a depender de empresas intermediarias extranjeras para la comercialización de sus productos en los países de origen de la demanda. Estos intermediarios cobran elevadísimas comisiones. Como consecuencia, el precio de las viviendas se eleva y los empresarios españoles están en una situación de riesgo ya que estos intermediarios siempre pueden optar por dirigir la demanda hacia nuevos mercados.

Su falta de cultura empresarial y la debilidad económica ocasiona que desaparezcan con facilidad, que la gestión sea muy deficiente y que su objetivo sea recuperar la inversión ya que en numerosas ocasiones lo que se invertía era el patrimonio personal. Estas condiciones conducen a que el producto sea de baja calidad y que no se desarrollen tejidos empresariales potentes y duraderos.

4. Alto grado de fidelidad con el destino turístico.

Tanto, el residencialista como el veraneante muestran una gran fidelidad al destino. En el caso del turista residencial es clara su decisión de comprar una nueva vivienda con el objeto de construir un nuevo foco de residencialidad, una nueva red social, y un nuevo estilo de vida generalmente asociado a su nueva etapa no productiva. Por su parte, para veraneante, el gasto que ocasiona la compra de una segunda vivienda exige rentabilizarla con el uso, o bien con su alquiler, lo que se ha detectado que es mucho menos frecuente en el caso español, posiblemente por razones culturales. Por este motivo, los veraneantes de segunda residencia son un grupo que muestra una alta fidelidad al destino. Se trata de un proceso de elección de un destino turístico con una perspectiva a largo plazo que implica una vinculación contractual prolongada. Según datos ofrecidos por Familitur, en el año 2003, los españoles mostraron un elevado grado de satisfacción en sus viajes turísticos, lo que tiene como consecuencia que la gran mayoría, el 92,2%, se muestren dispuestos a volver en otra ocasión al mismo destino. De

esta forma, la fidelidad a los destinos nacionales es muy elevada, como pone de manifiesto que el 77% de los viajes turísticos protagonizados por los españoles se realizaron a lugares ya visitados, declarando estar repitiendo la visita a ese lugar. Esta fidelidad es favorable al turismo residencial ya que es difícil que una persona o grupo familiar adquiera el carácter de turista residente sin haber sido antes un turista, normal, asiduo, fidelizado (Torres Bernier, 2003) y, por ello, conocedor de la zona y que se vincula de una forma más permanente con el destino turístico.

5. Menor inclinación al gasto.

No obstante, esa fidelidad al destino se ve contrarrestada por la escasa rotación de los turistas residenciales y por un menor gasto de turista/día. Los usos turísticos de este turismo son mucho más domésticos y menos dados al gasto externo. Según datos recogidos por la encuesta de Familitur (2004), los niveles de gasto medio diario de un turista alojado en un establecimiento hotelero se sitúan en los 93,4€, mientras que para el turismo residencial el gasto por turista es sensiblemente inferior al situarse en los 33,9€ cuando se trata de una vivienda alquilada a un particular y de 17,1€ cuando se trata de una vivienda propia. Los turistas de hotel, con un número de pernoctaciones limitado a unos pocos días de estancia, suelen gastar incluso por encima de sus posibilidades, ya sea porque han ahorrado para el viaje o porque va a utilizar distintos mecanismos de crédito. Contrariamente, los turistas residentes tienen un gasto en ocio limitado por sus mayores posibilidades y tendencias de comer en casa, la mayor utilización del vehículo propio y el mejor conocimiento de las oportunidades de mercado en el destino, por lo que se parece en hábitos de consumo al residente (Torres Bernier, 2003). Teniendo en cuenta el uso de la vivienda de familiares o amigos y la vivienda propia, se observa que en el 55% de los viajes de los españoles no se generan gastos de alojamiento, mientras que el 21,1% de los turistas extranjeros que llegan a

España utilizan este tipo de oferta alojativa en detrimento de los hoteles o de cualquier otro tipo de alojamiento de pago.

6. Efectos ambivalentes en las finanzas municipales.

La legislación urbanística española deja en manos de las corporaciones locales buena parte de la gestión y planificación del suelo. La gran mayoría de los ayuntamientos costeros han basado la financiación de sus presupuestos en los ingresos que generan los impuestos urbanísticos. Esta es una de las principales razones que explican la ausencia de planificación. Tanto las autoridades locales como los empresarios inmobiliarios han visto a la planificación urbana como un obstáculo, o un freno, para el continuo y acelerado crecimiento de los beneficios económicos que la construcción de las urbanizaciones producía. Desde la promulgación de Ley del Suelo de 1956, sobre los ayuntamientos españoles recae el principal protagonismo en todos los temas que hacen referencia a la planificación urbana. Paralelamente, la financiación de los ayuntamientos viene establecida de acuerdo con su población censada, circunstancia que es claramente negativa en las localidades turísticas que se ven obligadas a tener que dotar de servicios y equipamientos urbanos a una población *de hecho* muy superior a la *de derecho*. De esta forma, los ayuntamientos han encontrado en el urbanismo, desde los inicios del desarrollo turístico, un mecanismo ideal para conseguir mayores ingresos económicos y sanear las arcas municipales a través de los importantes beneficios económicos derivados de la realización de Planes Parciales, licencias de obras y cédulas de habitabilidad. Así pues, el urbanismo turístico se constituye en un componente estructural de las haciendas locales, por lo que los ayuntamientos fomentan la construcción de nuevos asentamientos turístico-residenciales, a pesar de que, con este proceder, se destruyen las bases de la propia industria turística por la ocupación intensiva del suelo y la destrucción del paisaje (Mazón, 2001).

7. Turismo residencial e insostenibilidad ambiental.

Como se ha mostrado, el modelo de turismo residencial aplicado en la Costa Blanca posee fuertes debilidades estructurales (baja calidad de la oferta residencial y complementaria, déficits en infraestructuras y servicios, etc.) así como una inviabilidad económica a nivel local dada su dependencia de un recurso agotable como es el suelo urbanizable. A estas dificultades se le suma los problemas ambientales que el modelo también genera. Por un lado, la fórmula de turismo residencial de rápido crecimiento no planificado ha ocasionado un tremendo impacto ambiental en los municipios del Mediterráneo español (Garnet, 1987; Vera Rebollo, 1987; Grenon, 1990); por otro lado, el consumo no regulado de recursos básicos –como son el agua y el suelo- se resuelve mediante la exportación de insostenibilidad a otras regiones. Veamos en primer lugar los impactos ambientales que el turismo residencial ocasiona a escala local. Entre los efectos negativos se han destacado: la degradación del paisaje, la reducción de biodiversidad local, la deforestación y el incremento de los incendios forestales, la pérdida de la cobertura vegetal, erosión y desertificación, el incremento de la contaminación edáfica, acústica e hídrica (tanto superficial como subterránea) (Almenar, Bono y García, 2000). La extensión especial del desarrollo turístico residencial multiplica sus impactos ambientales: primero porque extiende las cubiertas de asfalto y cemento, impermeabilizando el suelo y favoreciendo los procesos erosivos y la desertificación antes mencionados (Aledo, 1999); segundo, porque el control, gestión y medidas de reducción de impacto son más difíciles y costosas que cuando se actúa sobre núcleos habitados concentrados. Por ejemplo, las depuradoras de aguas urbanas de la comarca de la Marina Baixa (norte de la provincia de Alicante) no están preparadas para gestionar el volumen de agua que les llega en temporada turística alta por lo que tienen que evacuar directamente al mar las aguas residuales sin tratamiento previo, con lo que disminuye la calidad de las aguas de baño por aumento de los coliformes.

Por lo que se refiere al agotamiento de recursos básicos, podemos afirmar que el agua y el suelo son dos recursos limitantes para el desarrollo del turismo residencial. Como a lo largo de este artículo se muestra, el rápido consumo de suelo urbano ha situado a numerosos ayuntamientos de la Costa Blanca en una situación límite. Dado que este punto se tratará con más profundidad más adelante, en este apartado nos centraremos en el problema del agua. La provincia de Alicante está situada en una región semidesértica con un importante déficit hídrico, más acusado en su zona sur, con una media anual pluviométrica que se sitúa entre los 250-300 mm/anuales (Juárez, 2004). En 1999 se calculaba que el balance hídrico negativo de esta zona era de -83 hm^3 (Rico Amorós, 1998: 36). Uno de los principios que rigen el concepto de sostenibilidad es que el consumo de recursos no puede superar a los recursos disponibles y que la velocidad de extracción debe ser inferior a la de renovación. En el caso del sur de la Costa Blanca, el déficit hídrico ocasionado porque la demanda supera la oferta regional de recursos disponibles, se intenta resolver mediante: 1) la captación de recursos hídricos hipogeos que han originado el agotamiento y graves procesos de intrusión marina en los acuíferos subterráneos de la zona y 2) trasvases de agua procedente de otras cuencas. Ambas soluciones generan insostenibilidad bien exportándola hacia el subsuelo o bien traspasando el problema hídrico a otras regiones, a lo que hay que sumar el impacto ambiental que generan las infraestructuras por la construcción de los trasvases.

El campo turístico-residencial

Una vez que ha quedado demostrada la inviabilidad socioeconómica del modelo turístico-residencial y su insostenibilidad ambiental, al menos tal y como se aplica en la Costa Blanca, cabe proceder al análisis sociológico de los actores que intervienen en el modelo y en el tipo de relaciones que entre ellos se establecen. Este análisis nos permitirá entender mejor cómo se mantiene un proceso socioeconómico cuyas limitaciones socioambientales dictan un

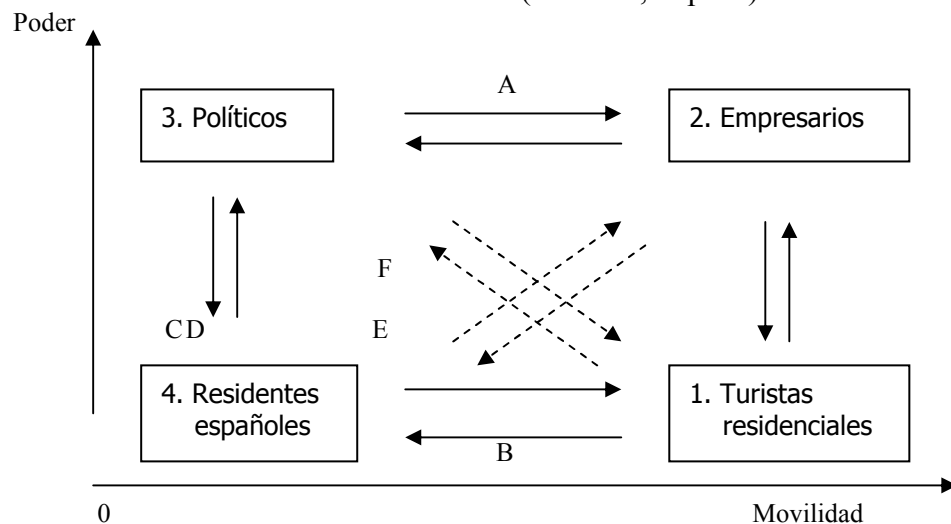
ciclo de vida corto a escala local y que, por tanto, sitúan a las poblaciones que han optado por este tipo de monocultivo económico en una situación de alto riesgo.

La sociedad es un sistema temporal compuesto de diversos subsistemas y configurado por dos tipos de elementos sustantivos: los actores sociales (individuales y colectivos) y las relaciones que se establecen entre ellos, en el contexto de un entorno cultural y natural más amplio que aporta *inputs* y recibe *outputs*. El resultado es un conjunto muy complejo de procesos de fusión y fisión que, a su vez, genera nuevas estructuras y formas cambiantes de organización social. Las Ciencias Sociales se interesan por estudiar este complejo sistema a partir del análisis de los distintos “campos” (*champs*) en torno a los cuales se constituye la sociedad. Siguiendo al antropólogo y sociólogo francés Pierre Bourdieu, entendemos la sociedad como un sistema relacional de diferencias en el que se dan una serie de campos con sus reglas de juego particulares. El campo es concebido por Bourdieu como un universo social o sistema estructurado de fuerzas sociales objetivas (interconectado con otros campos y al mismo tiempo relativamente autónomo) en el que participan, ocupando posiciones diferentes, el conjunto de actores (individuos, clases, instituciones) que lo conforman, los cuales “luchan” por lograr el control del capital específico del campo. Ejemplos de campos son el mundo de la moda, la educación, el arte, la ciencia, la empresa, etc. Los tipos esenciales de capital son: el clásico (o económico), el cultural (aquel que se obtiene a través de la familia y las instituciones educativas), el social (tiene que ver con el sistema de relaciones de poder, prestigio, posición social y estatus) y el simbólico (se refiere a la capacidad para imponer sobre los otros una determinada visión de la realidad, anulando a sus ojos el carácter arbitrario de la imposición).

En este apartado se exploran las claves sociales que determinan el funcionamiento del subsistema, o campo, turístico-residencial en el contexto del litoral mediterráneo español de

la Costa Blanca, en la provincia de Alicante, a partir de la presentación de los principales actores implicados y de las relaciones fundamentales que se establecen entre ellos:

El juego de fuerzas en el campo turístico-residencial referido al contexto local de la Costa Blanca (Alicante, España)



Cuadro 2: Fuente: Elaboración propia.

I. Actores:

1. *Turistas residenciales*: personas que compran o alquilan una vivienda para uso turístico (bungalow, apartamento o, principalmente, adosado) residentes en la misma provincia de Alicante, en otras regiones españolas o en países centro y norte-europeos. Resulta de especial interés el caso de los jubilados que deciden pasar su retiro a orillas del Mediterráneo (aunque la distancia entre la vivienda y el mar llega a ser de varios kilómetros) y que se convierten en pseudoturistas propensos a formar colonias en urbanizaciones en las que residen desde unos pocos días al año hasta la mayor parte del tiempo. En el contexto del campo turístico poseen un capital económico y cultural más elevado que el de la población autóctona, con la que apenas mantienen relaciones de vecindad. El capital social, más allá de sus círculos y redes sociales independientes, es pequeño (si bien, parece que cada vez hay una actitud más decidida a articular sus demandas a través de asociaciones propias con un poder real creciente). El capital simbólico es también muy escaso. Su irregular lógica estacionaria y

migratoria provoca confusiones reales acerca de su verdadero lugar de residencia, lo que, en consecuencia, dificulta considerablemente el diseño de políticas de gestión municipal. Son personas con alta movilidad y, ya sea mediante el transporte terrestre (nacionales) o el aéreo (extranjeros), se encuentran, en su mayoría, a poco tiempo de su hogar o del hogar de sus familiares. Ahora bien, aquellos que son propietarios de una segunda vivienda quedan vinculados a la localidad, por lo que su libertad de movimientos se ve reducida. Son, en cierta medida, turistas obligados a volver al mismo destino. Su estilo de vida y hábitos de consumo se aproximan más a los de los residentes que a los del turista hotelero convencional.

2. *Empresarios*: Es preciso diferenciar entre aquellos empresarios ligados a la industria de la construcción (constructores, promotores, inmobiliarias) y aquellos otros vinculados al negocio de la hostelería (cafeterías, restaurantes, comercios minoristas, etc). Los primeros responden al grupo que posee una mayor movilidad, o, al menos, una mayor movilidad operativa. Su vinculación con cada municipio turístico equivale a la de un empresario con un recurso limitado, el suelo urbanizable. Agotado éste, se procede a trasladarse a otra zona con más recurso disponible. Este es el grupo que concentra una mayor cantidad de capital en sus diversas formas: económico (al recibir la mayor parte del beneficio resultante de la industria urbanística y el comercio inmobiliario), cultural (pues habitualmente posee una alta cualificación, o recibe un asesoramiento altamente cualificado, en materias económicas, jurídicas y urbanísticas), social (ocupa posiciones clave en el entramado de las redes sociales con capacidad de decisión en el sistema turístico) y simbólico (de forma indirecta, a través de sus conexiones con políticos). Por otro lado ha de considerarse a los empresarios hosteleros. Un sector muy fragmentado y poco satisfecho con el turista residencial debido a su hábito de consumo, muy similar al de un residente convencional y muy alejado del gasto que realiza el turista hotelero clásico.

3. *Políticos*: La experiencia directa de la historia reciente en la administración política de los municipios del litoral alicantino demuestra que, mayormente, no se producen cambios auténticamente significativos en la gestión del desarrollo del turismo residencial desde sus orígenes –a finales de los años 70 durante el periodo conocido como *transición política española*. Resultado de un proceso reconocido por todos los agentes implicados como más espontáneo que planificado, los políticos locales responsables, han optado por facilitar al máximo la libre acción del mercado o, si se prefiere, del desarrollismo sin límites (existen excepciones importantes, pero no dejan de ser casos aislados que, por otro lado, no coinciden con ningún partido ni ideología concreta). La regulación del desarrollo ha sido nula y el intervencionismo se ha retrasado hasta el momento final, en el que el espacio para construir se agota. Únicamente llegados a este punto, se ven obligados a pensar en nuevas opciones de futuro. Las elites dirigentes detentan un poder considerable al reunir, por definición, un importante capital social, cultural y simbólico (de este último poseen un amplísimo porcentaje, a través de la propaganda institucional). El capital económico real que poseen es siempre desconocido pues son frecuentes, aunque difíciles de probar, las sospechas acerca de su vinculación en negocios y actividades especulativo-urbanísticas en conexión con los empresarios constructores⁵. La capacidad de movilidad de los políticos locales se presenta en apariencia limitada, ya que son personas habitualmente arraigadas a la ciudad y, en muchos casos, desempeñan trabajos al margen de la esfera política en el sistema laboral del municipio. Ahora bien, aquellos que llegan a ocupar posiciones de privilegio en la dirección política local pueden reunir un capital económico (por medios más o menos lícitos) que les sitúe en posición de, incluso, plantearse con cierta facilidad un cambio de residencia a otro lugar relativamente alejado.

⁵ En el momento de escribir estas líneas los periódicos locales y nacionales recogen noticias en las que se denuncian las relaciones fraudulentas entre promotores inmobiliarios, concejales de urbanismo y alcaldes de importantes municipios turísticos de las zonas centro y sur del litoral alicantino (*Diario Información* de Alicante: 22, 23 y 27 de marzo de 2005 y *El País*, 27 de marzo de 2005).

4. *Residentes españoles*: Ciudadanos oriundos de la región o que se trasladaron a ella en el pasado desde otros lugares de España, normalmente en búsqueda de mejores condiciones laborales. Constituyen, con mucho, el grupo que con menos capital y capacidad de movilidad se enfrenta al juego de poderes del campo. Hasta la actual fase del modelo de desarrollo del turismo residencial, se han visto beneficiados por el incremento del empleo y de las rentas, por la subida del precio del suelo y por la mejora generalizada de la calidad de vida en estos municipios. Si bien es cierto que, en fases más avanzadas del ciclo de vida de este producto, estos beneficios -ligados siempre a la actividad inmobiliaria- comienzan a descender, en paralelo al freno de la actividad constructora. El capital económico y cultural que poseen es menor que el de los turistas residentes. Su capital social es también pequeño pues no ocupan un papel sustancial en la toma de decisiones dentro del sistema o campo turístico y su capacidad asociativa y organizativa para articular demandas colectivas se ha demostrado, hasta el momento, escasa. El capital simbólico, por supuesto, es nulo. El principal instrumento de acción de que disponen se limita a la participación electoral cada cuatro años. Su capacidad de movilidad es la más pequeña de entre los cuatro actores referidos, ya que se encuentran ligados al municipio a través de su vivienda principal, puesto de trabajo (en la misma ciudad o en otra cercana) y socioculturalmente (amistades, sentimiento de arraigo, etc).

II. Relaciones e intercambios:

A. *Entre políticos y empresarios*: Es, al mismo tiempo, la más evidente y la más sombría de todas las relaciones. En el contexto de la Ley Reguladora de la Actividad Urbanística⁶ las relaciones entre las constructoras y los políticos se han vuelto, en muchos

⁶ La L.R.A.U. (Ley Reguladora de la Actividad Urbanística) ha sido el marco legislativo en materia urbanística para la Comunidad Valenciana (una de las 17 comunidades autónomas que integran España, y que, a su vez, está formada por las provincias mediterráneas de Castellón, Valencia y Alicante) entre 1994 y 2005. La L.R.A.U. fue promulgada con la intención de incentivar la iniciativa constructora privada para permitir la urbanización de todo el suelo disponible municipal hasta llegar al suelo definitivamente clasificado como protegido. El objetivo de esta Ley era liberalizar el mercado del suelo y evitar, de esta forma, la actividad especulativa y el aumento

casos, turbias. Así, tal y como se indicaba, es habitual leer noticias periodísticas en las que se descubre que alcaldes o concejales de turismo y urbanismo son constructores, promotores o intermediarios; decisiones municipales que favorecen a determinados propietarios que son familia de políticos locales; casos de fragante corrupción especulativa, como la compra de un terreno no urbanizable que al cabo de pocos meses se recalifica, lo que ocasiona una rápida subida del valor del suelo con enormes beneficios para el especulador que ha comprado un suelo no urbanizable a bajo precio y lo vende como urbanizable multiplicando por diez el coste de la compra inicial. Los beneficios son seguros y las arcas municipales se enriquecen rápidamente con los impuestos por la urbanización (Mazón, 2001: 266).

B. *Entre residentes españoles y turistas residenciales*: Referido al caso de los turistas residenciales extranjeros ha de apuntarse que el “choque” motivado por el origen no español, la barrera idiomática, sus mayores recursos económicos y nivel educativo, y el aislamiento geográfico producto de un diseño urbanístico cerrado, independiente y separado del núcleo poblacional tradicional⁷, acaba por generar, en ocasiones, auténticas comunidades cerradas y casi autosuficientes con una interdependencia intracomunitaria intensa y un nivel de interdependencia intercomunitario pobre⁸. La investigación empírica muestra que existe tanta población residente en las urbanizaciones de las afueras como en el núcleo urbano, siendo el núcleo mayoritariamente poblado por españoles y la periferia por extranjeros (este es el caso del municipio de Torrevieja, modelo paradigmático de desarrollo intensivo del turismo residencial en el Mediterráneo español). Las relaciones entre los turistas residenciales

artificial del precio del suelo. Aunque la Ley poseía estos aspectos positivos, ha sido finalmente eliminada al intensificarse las denuncias por expropiación ilegal de pequeños propietarios de casas y terrenos en espacios acordados para nuevos desarrollos urbanísticos por los promotores y dirigentes políticos.

⁷ Un ejemplo ilustrativo lo configura el municipio de Rojales, con un núcleo de urbanizaciones aislado del centro urbano formado por entre 15 y 20.000 viviendas (Fuente: Ayuntamiento de Rojales).

⁸ Uno de los ejemplos paradigmáticos de “comunidades cerradas” de turistas residenciales en la provincia de Alicante es el constituido por los miles de noruegos del municipio de Alfaz del Pi. Al respecto ha de indicarse que el 74,2% de los turistas residenciales reconoce estar en desacuerdo con la afirmación “no hace falta saber español para desenvolverse”. Asimismo, el 37,5% afirma que “es muy difícil conocer a los españoles” (Fuente: Proyecto de I+D: “El turismo residencial extranjero en la provincia de Alicante: análisis de la demanda”, financiado por la Generalitat Valenciana y dirigido por el profesor Tomás Mazón).

extranjeros de larga duración y los residentes es más bien nula⁹. La interacción cultural casi no existe y los intercambios económicos se limitan a los gastos imprescindibles que se ven forzados a hacer los primeros más allá de sus propias redes económicas.

C. Entre políticos y residentes españoles: Una parte de los ingresos recaudados por las arcas municipales procedentes de los impuestos por la urbanización es invertida en infraestructuras y servicios requeridos por la ciudadanía y, frecuentemente, en obras públicas esplendorosas con fines claramente electoralistas¹⁰. El sistema por el cual los ingresos públicos recibidos como resultado de la actividad constructora se canalizan y revierten en la sociedad varía entre unos municipios y otros. La ideología desarrollista compartida por constructores y políticos dirigentes encuentra en esta canalización el principal beneficio para la ciudadanía. Sin embargo, cabe preguntarse si la naturaleza y el sentido profundo de este sistema responde a pautas turísticas o especulativo-urbanísticas. Por su parte, la ciudadanía legitima cada cuatro años, en las elecciones locales, la actuación de los dirigentes políticos mostrando su conformidad con el modelo desarrollista en vigor durante los últimos cuarenta años¹¹.

D. Entre empresarios y turistas residenciales: Aquellos que interpretan el modelo turístico-residencial como el resultado natural de una relación de mercado entre una demanda y una oferta encuentran en esta interacción el centro esencial del sistema. Los turistas residenciales realizan una importante inversión de capital económico a través de la compra de una segunda vivienda (otro caso lo constituirían los turistas que se alojan en viviendas de

⁹ Afirmación que se presenta como una constante en la mayor parte de las entrevistas cualitativas realizadas a políticos y técnicos municipales de los municipios turísticos más significativos del litoral alicantino (Fuente: Tesis doctoral en curso llevada a cabo por Alejandro Mantecón y financiada por el Ministerio de Educación y Ciencia de España).

¹⁰ Ejemplos representativos de estas actuaciones son los esplendorosos centros culturales que permanecen -una vez inaugurados infrautilizados o los enormes estadios polideportivos: el “Palau de la Música”, en Altea, o el gran parque temático “Terra Mítica”, próximo a Benidorm.

¹¹ El caso más sintomático es el de Torreveja, ejemplo paradigmático de modelo de desarrollo turístico-residencial saturado (pues ya no existe espacio para continuar con la actividad constructora) en el que el partido dirigente (el Partido Popular) se mantiene en el poder desde hace dieciséis años (cuatro legislaturas consecutivas).

alquiler). La mayor parte de ese dinero queda concentrado en manos de los empresarios promotores y de las inmobiliarias. Por su parte, los empresarios tienden a segmentar el mercado por regiones o nacionalidades a partir del establecimiento de oficinas de promoción y venta en los centros emisores. Este tipo de ofertas da lugar en poco tiempo a grandes urbanizaciones formadas a veces por miles de viviendas que, como se ha apuntado, terminan por configurarse en núcleos aislados e independientes de los centros municipales.

E. *Entre empresarios y residentes españoles*: Los empresarios de los sectores económicos de la construcción y de la hostelería (principalmente en los subsectores de la restauración, bares y cafeterías) generan gran cantidad de empleo (ver cuadro 3). En este sentido, se constituye un discurso social que empapa la cultura profunda de la sociedad y su sistema de valores en virtud del cual se razona que la única posibilidad de desarrollo social para las ciudades turísticas del litoral alicantino pasa, irremediamente, por la inversión incondicional en el modelo turístico residencial. Todas las actuaciones que no tengan como fin el fortalecimiento e intensificación del modelo darían lugar finalmente a una pérdida drástica de puestos de trabajo y al empobrecimiento.

Empleo por sectores en cuatro municipios turístico-residenciales del litoral alicantino (%)

Municipios turístico-residenciales	Construcción y actividades inmobiliarias	Hostelería
Denia	24,9%	11,3%
Torreveija	29,8%	14,1%
Santa Pola	19,5%	16,5%
Altea	22,2%	13,3%

Cuadro 3. Fuente: Instituto Nacional de Estadística, 2004.

F. *Entre políticos y turistas residenciales*: Hasta el momento, los políticos que cuentan con capacidad de decisión sobre las estrategias y políticas de desarrollo a seguir, se han preocupado, en primer lugar, por incrementar cada año el número de turistas residenciales. Las campañas de promoción han sido constantes y las facilidades prestadas

exageradas¹², sobre todo en determinados momentos y lugares. Los políticos son los primeros en llevar a la práctica los principios de la ideología desarrollista (todas las consideraciones han de ser compatibles con el principio fundamental: el crecimiento continuo en términos cuantitativos). Así, el aumento de llegadas de turistas o de nuevos residentes se ha asociado a un aumento del dinamismo económico y de la riqueza a través, esencialmente, de la actividad constructora¹³. Los políticos en el poder han obtenido beneficios económicos y electorales de esta situación y, por su parte, tratan de garantizar una red de infraestructuras para que los turistas residenciales permanentes y aquellos que visitan la ciudad de forma puntual alcancen un nivel de vida satisfactorio, cuestión ésta que no siempre se cumple y que en los últimos años ha provocado la emergencia grupos de turistas de larga duración organizados para articular sus quejas y exigencias de forma efectiva¹⁴.

Conclusiones

La teoría del ciclo de vida del producto turístico mantiene que los destinos turísticos experimentan un proceso vital desde su descubrimiento por algunos aventureros turísticos, pasando por el inicio de su explotación turístico-industrial, una fase de expansión, una fase de consolidación y una fase de estancamiento; por último, debido a la masificación y a la pérdida de calidad turística, llega el periodo de crisis (Butler, 1980). Alcanzada esta última fase, o se articulan cambios estructurales para revitalizar el destino o bien, la industria turística abandona el destino en busca de nuevas áreas no explotadas para continuar su proceso de fagocitación. El turismo residencial también experimenta estas fases de nacimiento-crisis con

¹² En el caso de Torreveija, el Ayuntamiento ofrece a los empadronados en el municipio ayudas económicas a los recién casados, a los estudiantes universitarios (transporte gratuito desde Torreveija hasta las universidades de Alicante y Elche, dinero por cada asignatura que aprueban y por las que obtienen menciones honoríficas, premio económico cuando finalizan los estudios), transporte gratuito en las líneas de autobuses urbanos que recorren el término municipal, etc.

¹³ Opinión presente en la mayoría de los expertos universitarios, políticos y técnicos municipales de los municipios turísticos más significativos del litoral alicantino (Fuente: Tesis doctoral en curso llevada a cabo por Alejandro Mantecón y financiada por el Ministerio de Educación y Ciencia de España).

¹⁴ Un ejemplo ilustrativo es la organización “abusos-no” dedicada a la denuncia pública, sobre todo, de abusos urbanísticos realizados por empresas privadas y por instituciones públicas. Su web es www.abusos-no.org

la particularidad de que esta última etapa está ocasionada, no sólo por la pérdida de calidad del producto global (el conjunto de experiencias y servicios turísticos que oferta el municipio), sino -y muy especialmente- por el agotamiento del suelo urbanizable (Aledo y Mazón, 2004). Como hemos ido describiendo, cuando el sector turístico-residencial percibe que está alcanzando ese límite al ocupar todo el suelo disponible en un municipio, inicia un proceso de abandono del destino en busca de nuevos territorios con abundante recurso: suelo disponible, cercanía a la costa y paisajes de cierta calidad¹⁵.

En este proceso de evolución del turismo residencial, encontramos que a escala local, colisionan dos lógicas distintas. Por una parte, **la lógica empresarial** que se caracteriza por la búsqueda inmediata de resultados económicos, por su capacidad de movilidad/desplazamiento y por gran cantidad de capital económico, social, cultural y simbólico del que dispone. Con estas condiciones el sector de la promoción inmobiliaria puede sortear o esquivar los límites locales trasladando sus negocios a otros lugares una vez que, o bien se han agotado los recursos, o que el municipio pierde capacidad de captar nuevos clientes debido a cambios en la selección de destinos en la demanda -como consecuencia de la pérdida de calidad del producto local. Por lo tanto, es una lógica basada en la transferencia de las externalidades negativas a las comunidades locales. La hegemonía en el campo turístico-residencial de esta lógica permite el crecimiento indefinido -al menos en términos empresariales- de su negocio.

Por otra parte, podríamos pensar en otra **lógica de naturaleza local**. Se definiría por la búsqueda de modelos de desarrollo viables a largo plazo, por la estabilidad y por la permanencia de sus capitales económicos, sociales, culturales y simbólicos. Estos capitales -a los que habría que incluir el capital natural-, deberían ser protegidos tanto por los políticos como por la propia sociedad civil. Sin embargo, y como ha quedado demostrado en las

¹⁵ Por ejemplo, las grandes promotoras de viviendas turístico-residenciales que actuaban en el litoral sur de la Costa Blanca y que estaban orientadas al mercado norteeuropeo, han trasladado su área de actuación, bien hacia el interior de la provincia de Alicante o bien hacia las áreas litorales de la contigua región de Murcia, conocida como Costa Cálida.

páginas anteriores, la relación de fuerzas que se establecen entre los grupos sociales que interactúan en el campo del turismo residencial en la Costa Blanca (ver cuadro 2) anulan la protección de estos capitales, aplastan la inercia de la lógica local en su función de conseguir un desarrollo sostenible y, como consecuencia, socializan -en el sentido de aceptar o acumular por el conjunto de la comunidad local- las externalidades que el modelo productivo turístico-residencial genera. Son las comunidades locales las que sufren los impactos negativos que, sobre el medio ambiente, el proceso constructivo ocasiona. Y son las poblaciones locales las que padecen la crisis económica cuando se ralentiza o se paran las actividades constructivo-inmobiliarias. Asimismo, las deficiencias estructurales del modelo -con un escaso o mal desarrollo del sector turístico- dificultan las acciones de reconversión hacia modelos de desarrollo turístico-sostenible. Las poblaciones locales -entendidas como la suma de su medio natural y su medio social- arrostran el conjunto de los problemas que produce el sector turístico residencial que quedan fijados en su territorio. En definitiva, el funcionamiento perverso de la lógica empresarial provoca la socialización de los costes y la privatización de los beneficios.

Bibliografía

-ALEDO, Antonio

1999. "Desertificación y Urbanismo: el fracaso de la utopía", en *Ciudades para un futuro más sostenible*, 9. <http://habitat.aq.upm.es/boletin/n9/lista.html>. 1999.

-ALEDO, Antonio y MAZÓN, Tomás

2004. "Impact of residential tourism and the destination life cycle theory" en Pineda y Brebbia (Edt.), *Sustainable Tourism*. Southampton, Boston: Witpress.

-ALMENAR, BONO & GARCÍA

2000. *La sostenibilidad del desarrollo: el caso valenciano*. Valencia: Fundación Bancaixa y Universidad de Valencia.

-BORDIEU, Pierre

1979. *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Editorial Taurus (1998).

-BUTLER, R.W.

1980. "The Concept of a Tourism Area Cycle of Evolution: Implications for Management of Resources", en *Canadian Geographer* nº 24, pp. 5-12.

-EXCELTUR

2005. Informe perspectivas turísticas: balance de 2004 y perspectivas para 2005, nº 11.

-FAMILITUR

2004. Informe anual referido al año 2003. Secretaría de Estado de Turismo y Comercio.

FROST, W

2004. "A hidden giant: second homes and coastal tourism in South Eastern Australia", en *Tourism, mobility and second homes*. C. Michael Hall y D. Müller (eds.). Búfalo: Channel View Publications.

-GARTNER, W.C.

1987. "Environmental impacts of recreational home development", en *Annals of Tourism Research*, 14, pp. 38-57.

-GRENON, M.

1990. *El plan azul: el futuro de la Cuenca Mediterránea*. Madrid: Ministerio de Obras Públicas y Transporte.

-HALL, C. Michael; MÜLLER, Dieter K.

2004. *Tourism, mobility and second homes: between elite landscape and common group*.

-INGLEHART, Ronald

1999. *Modernización y posmodernización. El cambio cultural, económico y político en 43 sociedades*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

-JUÁREZ, Cipriano

2004. *Sistemas de indicadores de sostenibilidad y desarrollo turístico. Aplicación a la comarca del Bajo Segura (Alicante)*. Alicante: Universidad de Alicante.

-JURDAO ARRONES, Francisco

1979. *España en venta: compra de suelos por extranjeros y colonización de campesinos en la Costa del Sol*. Madrid: Editorial Ayuso.

-MAZÓN, Tomás

2001. *Sociología del Turismo*. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces.

1997. *Introducción a la Planificación Urbana*. Alicante: Editorial Aguaclara.

-OMBERG, Cetil

1991. "Planificación de zonas recreativas y de tiempo libre: cuestiones locales y regionales", en *Desarrollos de segunda residencia*. Madrid: MOPT.

-RICO AMORÓS, A.

1998. *Agua y desarrollo en la Comunidad Valenciana*. Alicante: Universidad de Alicante.

-TORRES BERNIER, Enrique

2003. "El turismo residencial y sus efectos en los destinos turísticos", en *Estudios Turísticos*, nº 155-156.

-URRY, J.

2000. *Mobility and proximity*.

http://perso.wanadoo.fr/ville-en-mouvement/interventions/John_Urry.pdf

-VERA REBOLLO, Fernando

1987. *Turismo y urbanización en el litoral alicantino*. Alicante: Instituto Juan Gil-Albert.