

TURISMO Y NEGOCIO INMOBILIARIO: LA CRISIS DE UN MODELO DE DESARROLLO**Tres estudios de casos de Canadá, Argentina y España**

Rodrigo González*

Universidad Nacional del Comahue, Argentina

Alejandro Mantecón**

Universidad de Alicante, España

Resumen: La vinculación del negocio turístico-inmobiliario con las migraciones por amenidad o por estilos de vida tiende a incubar problemas de racionalidad que, además de los ligados a la falta de sustentabilidad ambiental, acaban por volver inviable la lógica socio-económica del proceso. Para ilustrar este argumento se propone una reflexión crítica basada en la experiencia de lo acontecido en tres regiones del mundo en las que el desarrollo del modo de producción inmobiliario -basado en la captación y promoción de los tipos de movilidad residencial orientados por la búsqueda de experiencias de ocio- ha promovido efectos regresivos en relación al desarrollo local: las áreas montañosas del Oeste de Canadá, la Norpatagonia, en Argentina, y el sudeste de España, con atención a la provincia de Alicante. El artículo indaga en la falta de sustentabilidad de un modelo de desarrollo basado en el negocio turístico-inmobiliario; al tiempo que identifica patrones comunes y diferencias entre los casos analizados.

PALABRAS CLAVE: turismo y negocio inmobiliario, migración de amenidad, movilidad residencial

Abstract: *Tourism and Real Estate Business: the Crisis of a Development Model. Three Case Studies from Canada, Argentina and Spain. The linkage between tourism-real estate businesses with amenity or lifestyle migration tends to incubate rationality problems. Besides those related to environmental aspects is the turning unworkable the socio-economic logic of the process. To illustrate this argument some critical reflections based on experience of what is happening in three regions of the world: Western Canada, Argentina's Northern Patagonia and southeastern Spain are proposed. This article explores the lack of sustainability of such of development model based on tourism-real estate business, while identifying common patterns and differences between the cases analyzed.*

KEYWORDS: tourism and real estate business; amenity migration; residential motilities

INTRODUCCION

La identificación del turismo con una actividad económica y ambientalmente sostenible ha servido a las élites políticas y empresariales de multitud de regiones del mundo para justificar el desarrollo de proyectos inmobiliarios en espacios caracterizados por concentrar un valioso patrimonio ecológico

* Licenciado en Turismo por la Universidad Nacional del Comahue, Neuquén, Argentina, y Master en Evaluación de Impacto Ambiental, (Institución, Lugar)- Asimismo es Doctorando en Geografía por la Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina. Docente y Director del Departamento Servicios Turísticos de la Facultad de Turismo, Universidad Nacional del Comahue. E-mail: rodrigo.gonzalez@fatu.uncoma.edu.ar

** Licenciado y Doctor en Sociología (Premio Extraordinario de Doctorado) y Especialista Universitario en Nuevas Tecnologías para el Análisis de la Realidad Social por la Universidad de Alicante, España. Máster en Estudios Turísticos Superiores por el IUSC International University Study Center, Barcelona, España. E- mail: alejandro.mantecon@ua.es

(Huete & Tros-de-Ilarduya, 2011). Las viviendas construidas, diseminadas en el territorio o aglutinadas en nuevos núcleos urbanos más o menos aislados, sirven para captar flujos de movilidad residencial conformados por turistas y por migraciones orientadas por la búsqueda de experiencias de ocio, catalogadas en los últimos años como migraciones por amenidad o por estilos de vida (Benson & O'Reilly, 2009; McIntyre, 2012; Moss, 2006, 2012).

La migración de amenidad o por estilos de vida hacia áreas montañosas y o litorales, así como sus consecuencias para las comunidades receptoras, es un fenómeno global.

La aparente muerte de las distancias, que describe Bauman (2000)- citado por Sheller & Urry. (2004:4) como una de las características esenciales de la modernidad líquida, hace a un carácter global de las movilidades del turismo. Los destinos turísticos, y en este caso los destinos de montaña, son lugares que "se ponen en juego" para responder a una demanda global de movilidades, que promueven una serie de problemas y contradicciones en el desarrollo competitivo y sustentable de los destinos turísticos de montaña con procesos de migración por amenidad (González et al, 2009:82-90)

La articulación de la economía inmobiliaria con los flujos de movilidad mencionados se ha presentado como una estrategia de modernización destinada a generar aparente prosperidad en poblaciones inicialmente orientadas hacia actividades laborales propias del sector primario, en otras con tejidos industriales deprimidos, o en lugares despoblados pero con un valioso patrimonio natural. Al pasar el tiempo, la expansión turístico-inmobiliaria da lugar a un choque con la capacidad ecológica del entorno que, sin embargo, dista de materializarse en protestas ciudadanas masivas. Ese contexto de legitimación se sostiene socialmente sobre la esperanza creada de obtener beneficios económicos que mejoren la calidad de vida de amplios sectores de población. Sin embargo, los impactos generados por estos procesos acaban siendo regresivos para el desarrollo local. Además, en el largo plazo, la degradación más o menos acelerada del entorno natural provoca la consecuente degradación del producto turístico ofertado, haciendo que el destino pierda calidad. Ante esta situación, los más firmes defensores de la economía inmobiliaria acusan a los críticos de ser pesimistas, conservacionistas nostálgicos anclados en el pasado, opositores al progreso social, etc. (Mantecón, 2008).

En este artículo se presentan tres casos de estudio que se consideran paradigmáticos de este tipo de proceso. Dos de ellos son destinos turísticos de montaña -el Oeste canadiense y la Norpatagonia Argentina- y el tercero un destino costero -la provincia de Alicante, en la España mediterránea-. A pesar de las diferencias aparentes, la observación atenta permite identificar lógicas de actuación similares. Poner en una balanza los costes sociales y ambientales frente al progreso económico derivado de la expansión de la economía turístico-inmobiliaria es una falacia, ya que parte de una premisa equivocada: los efectos que se suelen identificar como "progreso socio-económico" y, por lo tanto, el núcleo de las justificaciones legitimadoras, son cuanto menos controvertidos.

DESARROLLO

Capitalismo, turismo y planificación

El término “capitalismo” se utiliza aquí en un sentido similar al que le otorga Immanuel Wallerstein (2000), quien lo interpreta como el proceso de formación y expansión de un sistema mundial cuya cohesión depende en gran parte del mantenimiento de una red global de intercambios desiguales: la “economía-mundo capitalista”. Lo que define más sustancialmente este sistema no es tanto la actividad económica en el contexto del libre mercado, como la configuración de una única división internacional del trabajo en la que están integradas diferentes estructuras políticas y culturales. Esa división del trabajo, explica Wallerstein, se pone al servicio de un fin: la acumulación incesante de capital a través de la mercantilización de cada vez más elementos en cada vez más lugares.

Las crisis económicas que experimentó el sistema capitalista mundial durante la década de 1970 provocaron profundas transformaciones en las políticas que habían orientado la estabilidad de ese sistema. La transición del paradigma keynesiano-fordista, influyente durante los treinta años que siguieron al final de la Segunda Guerra Mundial, al neoliberal-flexible, emergente desde finales de los setenta, modificó los principios ideológicos que impregnan la gestión económica de los Estados capitalistas más poderosos (Harvey, 2005; Hobsbawm, 1994; Schoenberger, 1988) y alteró las actitudes y comportamientos cotidianos de millones de personas, tanto en las periferias del sistema (Benería, 1995) como en sus centros tradicionales (Sennett, 1998). Entre los cambios en los estilos de vida y los cambios en los fundamentos macroeconómicos que orientan las grandes estructuras políticas, pueden reconocerse variaciones significativas en el nivel intermedio de las políticas locales, particularmente en el ámbito de la planificación urbana y regional.

En este nuevo escenario, las áreas urbanas se especializan en actividades económicas y compiten entre sí para posicionarse como espacios de consumo (De Mattos, 2005). El aumento de la movilidad internacional de los flujos económicos (especialmente de los financieros) y, en menor medida, de los flujos de población, favorece que esa competencia tenga lugar entre lugares cada vez más alejados entre sí, como puede apreciarse entre los distintos destinos turísticos o de migración por amenidad que pugnan por captar los mercados emisores más interesantes a escala mundial (Benson & O'Reilly, 2009; Hall & Müller, 2004; Mazón et al., 2009; Otero & González, 2012). Así, los sistemas de administración local basados en la provisión de servicios e infraestructuras tienden a ser sustituidos por formas de gestión mixta público-privado, o totalmente transferidas a corporaciones empresariales, en las que las instituciones políticas pasan a desempeñar el papel de agentes que facilitan la existencia de un clima propicio para los negocios privados (Harvey, 1989). De esta manera, las instituciones estatales restringen su función clásica, en virtud de la cual debían garantizar a la ciudadanía (y también al patrimonio cultural y natural) una cierta independencia y protección respecto a los vaivenes de los mercados, para, en su lugar, actuar como promotores especializados en atraer inversiones privadas y en gestionar según criterios de eficiencia empresarial los recursos

físicos y humanos acumulados en el territorio sobre el que ejercen influencia (De Mattos, 2005, 2008; Lungo, 2004; Vite-Pérez, 2011).

El espacio se presenta como una combinación de oportunidades con las que comerciar. El suelo, específicamente, queda subordinado a los requerimientos de la producción inmobiliaria. En este sentido, el turismo, en tanto proceso aglutinador de actividades empresariales vinculadas a actividades, servicios y experiencias turístico-recreativas y al desarrollo de grandes infraestructuras (carreteras, aeropuertos, puertos deportivos, etc.), se ha presentado como una estrategia que, en el actual contexto, se adapta bien a la consecución del objetivo principal: ensanchar los límites del sistema haciendo que cada vez más regiones se incorporen a la lógica de las llamadas “sociedades de consumo” (Baudrillard, 1970). La ampliación de las fronteras en las que se ofertan los destinos turísticos aumenta la competencia e impone a las instituciones con capacidad de decisión la obligación de incrementar la intensidad con la que se mercantilizan los espacios. Así, las autoridades políticas “locales” priorizan la ejecución de las actividades empresariales “globales”, por ejemplo modificando la legislación urbanística, financiando la construcción de infraestructuras o tolerando la expansión de amplios sectores de economía informal (Díaz & Lourés, 2008; Navarro et al., 2000; Requejo, 2007).

¿Se trata entonces del desarrollo turístico, o más bien de la sombra del turismo (Otero & González, 2012), donde puede operar libremente el juego del negocio inmobiliario, entrañando serios costes para sustentabilidad económico social y ambiental de estos destinos? En el siguiente apartado se profundiza en esta cuestión a propósito del comentario de tres casos ilustrativos. Se pretende cuestionar la conveniencia de articular el desarrollo socio-económico de una región en torno a una actividad que, en el caso de aquellos lugares con un patrimonio natural rico y frágil, tiende a generar situaciones alejadas del equilibrio ecológico y de la sostenibilidad económica y social, particularmente cuando las instituciones políticas priorizan la protección de la actividad empresarial, dejando en un plano secundario los intereses de las personas que habitan en un territorio y la protección del patrimonio cultural y natural que en él se concentran.

Experiencias internacionales

El Oeste Canadiense: los riesgos de “virar hacia el turismo”

Históricamente, las comunidades de montaña en British Columbia (BC) y Alberta (AB) se sustentaron en la extracción de recursos naturales. A fines del siglo XX, muchas de ellas comenzaron a experimentar una depresión en sus economías locales derivada de la declinación y hasta el retiro de las industrias extractivas minera y sobre todo maderera de las cuales dependían. En los últimos años, sin embargo, estas poblaciones se han convertido en imanes para quienes se sienten atraídos hacia estas regiones por su belleza natural y, sobre todo, por la oportunidad de “recrear una nueva vida en las montañas”. La llegada de turistas, y con ellos nuevos migrantes que primero fueron

turistas y que posteriormente decidieron redefinir su vida en el Oeste canadiense, ha generado una suerte de “renacimiento económico” de muchas de estas comunidades. Sin embargo, se ocultan aspectos que, como se explicitará, son regresivos para el desarrollo local.

La migración por amenidad en Canadá puede ser entendida en parte como resultado de dos fenómenos interrelacionados: el *ciclo de vida* y los *efectos generacionales* de los migrantes (Stefanick, 2008: 3). Por ciclo de vida se hace referencia al hecho de que los miembros de una misma generación tienden a hacer cosas al mismo tiempo porque son de la misma edad. La influencia que la generación de “*baby boomers*” de postguerra ha tenido en todos los aspectos de la sociedad en América del Norte son notables y conocidos; pero tal vez en ninguna otra parte este fenómeno sea tan notable como en Canadá donde tanto los nacimientos como la inmigración aumentaron considerablemente entre 1947 y 1966 (Stefanick, 2008: 3).

Los “*baby boomers*” que viven en los principales centros urbanos de Canadá han experimentado importantes incrementos en el valor de sus residencias primarias y sacan provecho de ese valor como garantía para acceder a préstamos para la adquisición de segundas residencias a tasas de interés favorables. Además, esta generación está preparada para recibir herencias importantes cuando sus padres mueran, lo cual representará la mayor transferencia inter-generacional de riqueza en la historia de la humanidad. Los migrantes “*baby boomers*” arriban a las comunidades de montaña con sus valores, su dinero y capacidad de inversión. Hay evidencia de que buena parte de este capital se reinvierte en la adquisición de propiedades (Stefanick, 2008: 3) siguiendo dos tendencias y dando lugar a mercados inmobiliarios en dos escalas diferenciadas: un *mercado nacional*, que busca comprar propiedades y terrenos en áreas de montaña de BC y AB, y, por otro lado, una *búsqueda de inversiones inmobiliarias de carácter global*, que se dispara por los mismos factores -la riqueza, la abundancia, los valores societales- pero que está comenzando a ver otros espacios de montaña del mundo como posibles destinos de migración -o tan sólo de inversión especulativa, cabría agregar-, pues resultan más convenientes debido a los costos comparativos y las facilidades impositivas.

Los nuevos migrantes en el Oeste de Canadá comienzan a constituir un componente importante del aumento poblacional de pequeños pueblos o villas de montaña situados en las cercanías de grandes ciudades. Un ejemplo puede verse claramente en BC, que recibe migrantes provenientes principalmente de Calgary y en menor medida de Edmonton, en AB. Comunidades de montaña como Oliver, Kaslo, Nelson, Fernie, Golden y Revelstoke en BC, por citar algunos de los casos más representativos, son testigos de procesos acelerados de migración por amenidad. La economía de estos lugares, tradicionalmente ligada a actividades extractivas, comienza orientarse al negocio inmobiliario con el pretexto de redirigir el desarrollo económico de la región hacia la actividad turística. Esta decisión vendría motivada por dos razones: la declinación de la actividad forestal a causa de las dificultades para competir en los mercados globales y la cercanía de importantes centros emisores de migrantes (entre 3 y 7 horas de Calgary).

Pero se trata en realidad de un tipo de desarrollo turístico basado en lo que Stefanick (2008) denomina la “mercantilización del ocio”. Es un turismo residencial que usualmente adopta la forma de dos tipos de desarrollos “mercantilizados”: centros de esquí y resorts de golf (Stefanick & González, 2012), y que se acompaña con la creación de villas turísticas autónomas, la construcción de barrios privados cerrados y segundas residencias que permanecen vacías buena parte del año. En su libro *Cuesta Abajo: Por qué la industria corporativa del esquí es mala para el esquí, los pueblos de montaña y el Medio Ambiente (Downhill Slide: Why the Corporate Ski Industry is Bad for Skiing, Ski Towns, and the Environment)*, Hal Clifford analiza la mercantilización del esquí en el oeste norteamericano: “los costos sociales de estos pueblos de montaña son enormes y, en última instancia, crearán grandes problemas para una industria que ya está viendo una disminución en el número de aficionados” (Clifford, 2003). El cambio está ocurriendo rápida y drásticamente. En algunos sitios, como Invermere o Fernie en BC, más del 60% de los propietarios de las casas son no residentes. Esto plantea desafíos enormes para estas comunidades de montaña. Virar hacia el turismo como opción de recomposición de estrategia productiva de estas comunidades implica dos vertientes de problemas:

Primero, se presenta una pauperización progresiva de las condiciones laborales de los antiguos residentes y nuevos migrantes. Los empleos otrora bien remunerados se pierden cuando las industrias extractivas de recursos declinan o se retiran, y son sustituidos por empleos mal remunerados en el sector de servicios. En particular, el turismo se caracteriza por empleos con salarios bajos, de carácter estacional, y con altos requerimientos de capacitación y exigencias de constante diferenciación. En 2005, el ingreso medio por persona de 15 años o más que trabajaba a tiempo completo en Canmore era \$40.637, \$47.760 en Fernie, \$42.989 en Golden, \$45.640 en Revelstoke y \$37.341 en Whistler (los valores están expresados en dólares canadienses). Lo que es particularmente interesante de estas cifras es que los ingresos medios de ambos, Canmore y Whistler (las ciudades cuyo sector más intensivo son los servicios), eran inferiores al promedio nacional de \$41.401, a pesar de que más del 30% de los residentes de estas ciudades posee certificados universitarios, diplomas o títulos (Statistics Canada, 2006). Los antiguos residentes, y sobre todo los más jóvenes, deben optar entre marcharse en busca de nuevas oportunidades laborales, o quedarse en sus lugares, intentando insertarse a ese flaco mercado de trabajo, que les ofrece magros salarios y pocas perspectivas de progreso personal. La generación genuina de riqueza disminuye y por ende su patrón de distribución y beneficio para la comunidad local.

El segundo problema, que es más preocupante, se agrava con el incremento del turismo. Se trata de la falta de disponibilidad de vivienda asequible para los residentes de estos pueblos (Stefanick, 2008: 4; Stefanick & González, 2012: 107). El aumento de las inversiones foráneas en propiedades y, en particular, en compra de segundas residencias, tiene un impacto directo en el aumento sostenido del valor de la vivienda. Canmore y Whistler, tal vez dos de los lugares paradigmáticos de esta problemática en BC y AB respectivamente, han visto un dramático aumento de los valores inmobiliarios, que en cierta medida puede explicarse por el enorme crecimiento demográfico en las

dos jurisdicciones: Canmore aumentó el 112% desde 1991 mientras que Whistler registra un 454% de aumento desde 1986. El auge inmobiliario se explica al mirar la tasa de compra de propiedades ocupadas exclusivamente por extranjeros y/o residentes temporales, es decir, de segundas residencias. En 2005, el número de segundas residencias en Whistler representó el 55% de las viviendas, en Fernie estaba en el 29%, y en Canmore representaba el 27%. Vale la pena señalar la velocidad con que estas comunidades están cambiando: sólo seis años antes, en 1999, menos de la cuarta parte de las propiedades en Whistler eran segundas residencias (Whistler Housing Authority, 2004: 140).

Si se analiza el aumento del precio de las propiedades, la historia es aún más dramática. Todas las comunidades han visto grandes aumentos de precios. Cuando se inauguró la nueva estación de esquí en Golden, en el 2000, el precio de una casa promedio era de \$134.368. Siete años después, era de \$291.781. En el primer trimestre de 2002, el precio promedio de venta de una casa en Revelstoke era de \$82.445. En el primer trimestre del año de apertura de una nueva estación de esquí allí (2007), era de \$269.008. Para fin de año era \$324.593. Fernie cuenta una historia similar. Los aumentos de precios en Canmore y Whistler empezaron antes y, como resultado, las propiedades de estas comunidades son mucho más caras que en sus análogas. El precio medio de venta de la propiedad en Canmore fue similar a Fernie, Golden y Revelstoke en la década de 1980; en 2003 ya era de \$315.000, pero en mayo de 2007, la casa unifamiliar más barata se vendía en el mercado a casi \$600.000 (Canadian Real Estate Association, 2008). En Whistler, el precio promedio de la propiedad (la gran mayoría de las cuales son condominios) era de \$378.843 en 1998, aumentando a \$909.766 en 2007 (BC Assessment Authority, 2008) (Stefanick & González, 2012: 110).

La mercantilización de la montaña, y la sombra que proyecta un supuesto desarrollo turístico para el libre juego de la especulación inmobiliaria, decanta en un crecimiento sostenido de los costos de la vivienda que genera graves problemas para los residentes con ingresos modestos (tanto los antiguos inmigrantes como los recién llegados) y que habitualmente terminan viviendo en comunidades más lejanas, debiendo cubrir grandes distancias al lugar de trabajo. Adicionalmente, los puestos de trabajo creados en el sector de los servicios inicialmente atraen una gran cantidad de trabajadores estacionales provenientes de otras provincias y del extranjero, quienes, ante la indisponibilidad de vivienda al alcance de sus posibilidades, usualmente terminan habitando viviendas precarias, en condiciones de hacinamiento. Se plantea así la paradoja de que el sector que genera puestos de trabajo promueve al mismo tiempo condiciones de exclusión y hacinamiento para su fuerza laboral, completando así un ciclo de falta de sustentabilidad económica y social.

La crisis de rentabilidad y la falta de sustentabilidad del actual modelo de desarrollo para los destinos turísticos de montaña en la Norpatagonia Argentina

Buena parte de los pueblos turísticos de montaña de la cordillera Norpatagónica argentina crecieron junto con la creación de una serie de Parques Nacionales a lo largo de la frontera no sólo como ente conservador de la naturaleza y de expansión agrícola, sino como estrategia de colonización basada en el turismo para afianzar la soberanía de la frontera. No obstante, en los últimos 25 años la ocupación espacial del Corredor de Los Lagos se ha caracterizado por lo que se conoce como proceso de migración por amenidad o por estilos de vida, que ha puesto en riesgo dimensiones claves de la competitividad sustentable de estos destinos.

El negocio inmobiliario actuó en la sombra que el desarrollo del turismo proyectó para otros negocios con base especulativa, promoviendo loteos y nuevas villas de montaña, movimiento que se inició a mediados de los años 1970 y que comenzaron a ocuparse lentamente en los años 1990, consolidando la tendencia fuertemente a partir de la crisis de 2001. El resultado fue la aparición de loteos fantasmas -que sólo existían en los registros catastrales, no se encontraban materializados en el territorio, ni poseían ningún tipo de infraestructura de servicios que permitiera imaginar su futura configuración como asentamientos humanos-. Sin embargo, se materializaron calles y manzanas y lentamente se fueron ocupando con edificaciones para residencias, en su mayoría de verano, dando lugar a nuevas ciudades difusas que reemplazaron la fisonomía de los antiguos pueblos de montaña. Hoy hay una creciente demanda de estas tierras para la construcción de calidad, con compradores de alto poder adquisitivo. Por lo común se inclinan por sitios alejados del casco céntrico de las ciudades de San Martín de los Andes y Villa La Angostura, dos lugares paradigmáticos de este proceso de migración por amenidad -donde casi no quedan terrenos disponibles-, o en urbanizaciones cerradas dentro de sus ejidos.

El modelo de ordenamiento espacial derivado de la presión del sector inmobiliario se caracteriza por promover una urbanización discontinua donde lo dominante son los grandes vacíos intersticiales. Es un espacio desarticulado, con una estructura urbana débil y con una infraestructura de servicios deficiente. Estas nuevas urbanizaciones generan graves impactos ambientales: la remoción de cobertura vegetal y eliminación de hábitats naturales, la "parquización" del bosque, la pérdida de sustrato y cambios en el reciclaje de nutrientes, modificación de la red de drenaje y del abastecimiento de agua, contaminación del suelo, aire o agua con desechos orgánicos e inorgánicos, antropización del escenario paisajístico y fragmentación del paisaje, con ruptura de flujos físicos y biológicos, establecimiento de barreras a la circulación biológica (Marenzana, 2005: 63-67). En Villa La Angostura (VLA), la proliferación de loteos sobre el bosque nativo ha derivado en casi el 70% de la pérdida del mismo, dejando el suelo al desnudo. Entre tanto, el aumento en el número de loteos y el crecimiento de población no han sido acompañados por las obras de infraestructura necesarias, como desagües pluviales ni cloacales (Otero et al, 2009).

En el período 2002-2006, prácticamente se duplicó la cantidad de pernoctes registrados en la villa (260.315 en 2002 a 400.335 en 2006) y de turistas alojados (67.753 en 2002 a 80.067 en 2006). Sin embargo, la ocupación anual promedio de su planta de alojamiento nunca superó el 40%. Es notorio

el descenso del porcentaje de ocupación en la Villa de la temporada alta invernal en el período 2004-2006, de 54,37% a 30,35% para el mes de Julio, y de 34,9 % a 29,66% para el mes de Agosto del mismo período. Aunque no hay crecimiento, la ocupación anual logra mantenerse estable gracias a la temporada estival, que mantiene aún altos niveles de ocupación, entre el 74% y el 85% para los meses de Enero y Febrero del mismo período. Adicionalmente, la estadía promedio bajó de 7 a 5 días; esto se explica en el hecho de que si bien hay más turistas en verano, éstos se quedan menos tiempo.

Las causas pueden buscarse en un claro sobredimensionamiento de la oferta respecto a la demanda turística, hecho que se repite en la mayoría de los destinos de montaña de la Norpatagonia. El incremento en el número de plazas se viene registrando desde el año 1964 y se acelera notablemente a partir de 1992. Estos datos están indicando que el 78% de los establecimientos hoteleros son relativamente nuevos, de una antigüedad de 10 años o menos. Los datos relativos a las habilitaciones de obras en construcción por categoría en la Villa dan cuenta de un proceso de transición en los últimos años, de un perfil de villa turística de montaña a un destino de migración por amenidad, donde entre el año 2001 y 2008 los metros residenciales construidos superaron a aquellos dedicados a construcciones vinculadas al turismo. Landriscini (2008) consigna que esta sobredimensión de la oferta frente a la demanda turística es el resultado de una "burbuja de crecimiento exógeno", que atrajo inversiones orientadas a la construcción de emprendimientos hoteleros que hoy no son rentables, con baja generación de empleo, y de carácter estacional, en función de tratarse de empresas familiares.

En los últimos años estas tendencias se consolidaron. En VLA, se produjo un descenso del porcentaje de ocupación de la temporada alta estival entre 2007 y 2011, de un 88,24% a un 81,52%, con el agravante de ir acompañados de una temporada alta invernal (de nieve) con baja ocupación, siendo Junio el mes de mas ocupación, con un 43%. En todo caso, la ocupación promedio anual -tal vez el primer y verdadero indicador de rentabilidad y desempeño de un destino- nunca superó el orden del 35% en los últimos 5 años. En paralelo, entre 2007 y 2010, esta localidad vio un aumento del 14% en la cantidad de establecimientos hoteleros habilitados, porcentaje que se eleva a 17,41% en términos de nuevas plazas habilitadas. Entonces, decrece la ocupación promedio anual al ritmo de un aumento sostenido de la oferta, pero además en un contexto de reducción de la estadía promedio y del gasto promedio por turistas: entre 2003 y 2011, la participación de turistas proveniente de Buenos Aires y su cordón urbano, los que tradicionalmente más alta estadía y gasto registran, bajó de un 61% a un 33,4%. La estadía promedio en VLA descendió de 7 a 5,2 días, y el gasto promedio se incrementó de \$78 a \$140 diarios en 10 años, menos del 100%, en un país con una inflación real estimada en el orden del 22-25% anual.

Esta crisis de rentabilidad del sector turístico también se presenta claramente en el otro destino prototípico del Corredor de los Lagos, San Martín de los Andes (SMA). Si se consideran los últimos dos decenios, la cantidad de pernóctes prácticamente se triplicó. Sin embargo, la ocupación promedio

anual del destino casi siempre se mantuvo por debajo del 40% anual en ese período, con una máxima del 40,8% en 2007, y un registro mínimo del 24,4% en 1992. La explicación de este aparente contrasentido radica en que, para el mismo período, la cantidad de plazas habilitadas aumento en un 229%. Nuevamente, y como una tendencia difícil de evitar en estos destinos, el sobre-aumento de la oferta por encima de la evolución positiva de la demanda impide horizontes de rentabilidad para las empresas turísticas.

El patrón es similar al presentado precedentemente para Villa la Angostura: descenso de los porcentajes de ocupación, derivado sobre todo del aumento de la oferta sobre la demanda hotelera. Aunque permanece más o menos estable el porcentaje de ocupación de la temporada estival entre 2007 y 2011, en temporada invernal se registra un descenso notorio en el porcentaje de ocupación en los meses de Agosto (56% en 2007 a 47,5% en 2011) y Septiembre (57,5% en 2007 a 47,3% en 2011). Ello repercute en un descenso importante en el porcentaje de ocupación anual promedio de la localidad, de 40,5% en 2007 -el de mejor registro en 23 años- a un 36,6% en 2010. La paradoja es que este decrecimiento de rentabilidad se presenta en un escenario de aumento de demanda: de 2007 a 2010 se produjo un aumento del 8,20% en la llegada de visitantes a SMA. Sin embargo, para el mismo período, fue aún mayor el crecimiento de la oferta hotelera, alcanzando un 12,68%, esto es: un 4,48% por encima del crecimiento de la demanda.

Aunque aumentó la demanda en términos de llegadas de visitantes, la cantidad de pernóctes en SMA disminuyó en esos tres años, de 895.894 pernóctes en 2007 a 891.491 en 2010. Este es otro indicador que evidencia que el problema de rentabilidad se deriva de un sobre aumento de la oferta: de 2007 a 2010, los pernóctes bajaron un 0,5%, pero mucho más lo hizo el porcentaje de ocupación promedio -donde incide el aumento de establecimientos y plazas- que se redujo en términos del 3,45%.

En VLA, como en la mayoría de estos destinos, predominan las empresas familiares, que en promedio no superan las 28 plazas. Por lo tanto, la incidencia del sector en la generación de empleos directos no es alta. De acuerdo a Datos del Plan de Ordenamiento Territorial y Ambiental de VLA de 2007, la generación de empleo a partir de la actividad turística es muy baja: entre el 42,3% y el 61% de los establecimientos tienen uno o ningún empleado, entre el 30,9% y el 42,3% tienen entre dos y cinco empleados, y sólo entre el 8,1% y el 15,4% tiene más de 5 empleados. En temporada baja, el 28,5 % de los establecimientos no tiene ningún empleado estable; porcentaje que se va a reducir al 13,8 % en temporada alta. El 56,1% de los establecimientos hoteleros tiene entre 1 y 3 empleados en temporada baja, mientras que este porcentaje llega al 64,4% en temporada alta. Sólo tres establecimientos, el 1,6 % del total, emplea más de 25 empleados durante todo el año. Esta situación desventajosa en la creación de empleo, se complica aún más por el carácter estacional de los mismos, por las bajas remuneraciones y los altos requisitos de capacitación del sector. Las bajas remuneraciones tienen mayor impacto en los sectores asalariados de estas comunidades, ya que el costo de vida en estos destinos es muy alto, lo que se refleja en precios comerciales altos y costos de

alquileres prácticamente inaccesibles. El carácter estacional de la demanda laboral contribuye aún más a la precarización del empleo.

La costa mediterránea española: un colapso anunciado

El ciclo de expansión que inició Europa occidental al finalizar la Segunda Guerra Mundial desembocó en un alto consumo de ocio vacacional. Millones de europeos escogieron las costas mediterráneas españolas atraídos por su proximidad, sus bondades climatológicas, su medio ambiente, los bajos precios y un entorno seguro. La confluencia de la actividad turística con la inmobiliaria en el sur del continente ha sido intensa. Un caso ilustrativo es el de la provincia de Alicante, en el sudeste español, donde el sector turístico-inmobiliario se ha desarrollado en tres etapas: 1) en los años 60 y 70: se edifican grandes espacios en los municipios costeros, justificando la necesidad de explotar turísticamente las playas; 2) en los 80: el proceso se extendió a municipios distantes de la costa entre 5 y 20 kilómetros, aprovechando la fuerte demanda y el menor coste del suelo; y 3) desde finales de los 90: alcanza a los municipios del interior debido al precio del suelo aún más bajo y a la pérdida de calidad de los municipios de primera y segunda línea (Huete, 2009). En los párrafos siguientes se hace hincapié en la situación existente en el periodo anterior al estallido de la burbuja inmobiliaria (entre 2007 y 2008), momento en el que se apreciaba con especial nitidez la naturaleza del proceso.

De 2002 a 2007 se construyeron en España más viviendas que en Francia y Alemania juntas, convirtiéndolo en el país con más viviendas por habitante de toda la Unión Europea (Naredo, 2009). El turismo de masas de las regiones mediterráneas tiene rasgos que cuestionan su condición turística. Uno de los más significativos es aquel que muestra un modelo de desarrollo basado en la producción de suelo urbano para la construcción de viviendas destinadas a un uso no principal. Se trata de un sistema sustentado en la actividad del sector inmobiliario y de la industria de la construcción que ha hecho pasar por desarrollo turístico lo que, con frecuencia, ha sido estrictamente crecimiento de la edificación (Mantecón, 2010). Al consultar las estadísticas de la Tesorería General de la Seguridad Social referentes a la mediterránea provincia de Alicante se observa que, con la excepción de Benidorm, en los municipios turísticos más significativos el porcentaje de empresas y empleados ligados al sector inmobiliario y de la construcción es mayor que el de las empresas y empleados vinculados al sector hostelero (OOA, 2006).

La naturaleza inmobiliaria del proceso también se advierte al observar la presión urbanística sobre el litoral. La ocupación de la costa se intensifica a partir del regreso de la democracia (desde 1978): en 1987 estaba construida el 22% de la franja mediterránea formada por los dos kilómetros más próximos al mar, en el año 2005 ese porcentaje llegaba al 34%. La Comunidad Valenciana (región localizada en el área central de la costa mediterránea formada por las provincias de Castellón, Valencia y Alicante) ya tiene ocupado casi el 40% de esa franja costera y cada año aumenta el

número de municipios con más de la mitad de su suelo urbanizado o calificado como urbanizable (OSE, 2006).

Igualmente ilustrativo es el desajuste existente entre las plazas de alojamiento hotelero y las de viviendas secundarias y vacías. Los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística y la Agencia Valenciana de Turismo indican que en la mayoría de los municipios de la provincia de Alicante el porcentaje de plazas turísticas no hoteleras (fundamentalmente en viviendas secundarias) sobre el total de la oferta de alojamiento turístico supera el 90%. Por eso, no debe extrañar que ya en el censo de 2001 el porcentaje de viviendas secundarias sobre el total de viviendas sobrepasara el 50% en los municipios más consolidados (Mantecón, 2008). Las estimaciones sobre el número de plazas en viviendas privadas destinadas al mercado turístico oscilan entre los 12 y los 21 millones para todo el país, aunque el grueso se localiza en el litoral mediterráneo. La diferencia entre la cifra más baja y la más alta de la estimación se debe a la situación de su-bregistro en la que se hallan miles de viviendas: si se sabe que la oferta de plazas en establecimientos reglados se acerca a los 3 millones, ello quiere decir que la oferta real de alojamiento turístico en viviendas no principales es entre 4 y 7 veces mayor (Requejo, 2007). Por supuesto, esta situación promueve el desarrollo de una gigantesca economía informal. No obstante, los datos de alojamiento reglado son suficientemente clarificadores: el 75% de las pernoctaciones realizadas en la Comunidad Valenciana en el año 2006 se hicieron en viviendas privadas (OVV, 2007).

El turismo representa sólo una parte de la industria basada en el nexo construcción-ocio, pues, con el paso del tiempo, muchas de las viviendas edificadas con la excusa del desarrollo turístico han pasado a ocuparse por noreuropeos que residen en ellas tras su jubilación o durante periodos de duración variable por motivos más cercanos al ocio que al trabajo. Así, la construcción de viviendas destinadas al uso vacacional se imbricó con el incremento de los flujos de turismo en viviendas privadas y de inmigración de noreuropeos, dando lugar a estrategias residenciales que diluyen los límites entre el turismo y la migración (Huete, 2009; O'Reilly, 2003; Salvà, 2002).

Rodríguez et al. (2010) han documentado cómo la provincia de Alicante se ha convertido en el principal destino español para los migrantes de más de 55 años. En algunos municipios alicantinos la proporción de extranjeros incluso es más alta que la de españoles (Huete & Mantecón, 2011). Entonces el sub-registro administrativo adquiere su verdadera gravedad: las autoridades españolas deben ocuparse de las necesidades de una población "de hecho" notablemente envejecida con los recursos que pueden justificar de acuerdo a la población "de derecho" oficialmente registrada. El problema fiscal es también económico, pues muchos de estos inmigrantes mantienen sus inversiones (y el pago de sus impuestos) fuera de España.

La actividad económica generada alrededor del nexo construcción-ocio se articula en la España mediterránea con el turismo de masas al comprobar ya en el Censo de 2001 que el 44,8% de las 3.323.127 viviendas secundarias registradas en todo el país se localizan en las 11 provincias

mediterráneas (España se organiza administrativamente en 50 provincias). Al analizar la ubicación de esas viviendas se aprecia cómo la mayoría se halla en los municipios litorales: los más valorados por la economía turística. En este sentido, se advierte que la dinámica del mercado turístico-inmobiliario en España no es el resultado de la lógica del "laissez faire", pues los intereses de los empresarios promotores han sido continuamente protegidos por las autoridades municipales, que encontraron en la concesión de licencias de construcción su principal fuente de financiación. Se subraya al respecto que el Estado español ha completado en los últimos treinta años una transferencia de competencias en materia de regulación urbanística desde el gobierno central hacia las autoridades municipales. Ello ha permitido que cientos de municipios hayan realizado constantes modificaciones de sus planes urbanísticos con el fin de recalificar suelo no urbanizable en suelo urbanizable, obviando entretanto los principios básicos que deben dirigir una ordenación racional del territorio y un desarrollo turístico sostenible (Mazón, 2006). Estas operaciones han ido acompañadas de una avalancha de escándalos de corrupción urbanística denunciados reiteradamente en los medios de comunicación.

La especialización de multitud de municipios en la economía turístico-inmobiliaria, tanto para garantizar un flujo de trabajo creciente como para conseguir el equilibrio de los presupuestos municipales, provocó una situación de dependencia económica con mercados inmobiliarios caracterizados por la hiperinflación (los precios de las viviendas aumentaron un 207% entre 1995 y 2007), la especulación y el aumento de población sin estudios superiores (cualificada únicamente para trabajar como obreros en la construcción). El colapso de esos mercados entre 2007 y 2008 ha dejado cientos de miles de desempleados incapaces de recolocarse en otros sectores. El problema económico tiene una dimensión político-administrativa: la necesidad de aumentar los gastos de protección social de la población excluida del mercado laboral coincide con la disminución de los ingresos percibidos a través de las cotizaciones de los trabajadores.

Finalmente, los municipios en los que la expansión turístico-inmobiliaria dejó unas marcas más profundas se encuentran con ayuntamientos endeudados y con déficits presupuestarios, población desempleada y un medio ambiente notablemente degradado, reduciendo de esta manera la capacidad de estas localidades para pensar alternativas de desarrollo. Más aún, como apuntan Perles & Ramón (2009), la decisión de estos municipios de continuar fomentando la actividad turística como vía de desarrollo se complica, pues, si bien el turismo es una actividad económica basada en una oferta privada, también es necesaria la garantía de calidad de una serie de infraestructuras y servicios públicos prestados normalmente por los propios municipios y que, ahora, no pueden ser debidamente financiados para cubrir las necesidades que se han creado.

La falta de sustentabilidad de un modelo de desarrollo basado en el negocio turístico-inmobiliario; denominadores comunes y diferencias entre los casos analizados

Del análisis de los tres casos presentados surgen tanto denominadores comunes como diferencias que permiten plantear patrones problemáticos de este modelo de desarrollo. Es interesante repasarlos para proponer explicaciones y, al mismo tiempo, entrever algunas tendencias.

En primer lugar, se identifican *variados factores motivadores de los procesos de migración de amenidad y por estilo de vida variados* que configuran situaciones diferentes. En Canadá, claramente, el principal motivador es una conjunción entre ciclo de vida y efectos generacionales. En primer lugar, esa sociedad asiste a lo que tal vez sea la mayor transferencia inter-generacional de riqueza de su historia, hecho que es la primera explicación del aumento sostenido en la compra de propiedades en áreas de montaña en buena parte del Oeste Canadiense. A esto se suman valores societales de la generación de baby boomers. Sobre este respecto, Ronald Inglehart sugiere que como parte de la "revolución educativa" de post-guerra, los Baby Boomers se centraron en la atención de las necesidades de "orden superior", en contraposición con las necesidades centradas en la seguridad, típica de la era de la depresión de la que provenían sus padres (Inglehart, 1977, citado por Stefanick & González, 2012). La situación de partida -los motivadores- en España es sólo ligeramente diferente al caso canadiense, pues los mercados turístico-inmobiliarios tienen un doble origen. Por un lado, en la consolidación en la Europa capitalista posterior a 1945 de una nueva clase media integrada por millones de obreros que dejan de preocuparse exclusivamente por la subsistencia de sus familias gracias al desarrollo de las diferentes versiones nacionales de los Estados de Bienestar (años 1950-1970) y que, en consecuencia, se plantean por vez primera la posibilidad de disfrutar de unas vacaciones pagadas e incluso de la adquisición de una vivienda en el sur del continente. Por otro lado, en el incremento del poder adquisitivo que experimentó la propia población española durante la segunda mitad del franquismo, tras el abandono de las políticas autárquicas y con el inicio a finales de los 50 de los procesos de modernización encaminados a integrar al país en el sistema europeo de relaciones económicas. Al respecto, es interesante apuntar que la imposibilidad de desarrollar las estructuras político-económicas necesarias para construir un Estado de Bienestar sólido, equiparable al de otros países centro y noreuropeos, también generó una predisposición de las familias españolas a aumentar su patrimonio mediante la adquisición de propiedades inmobiliarias. En este sentido, las viviendas privadas se consideraron como un activo tangible y en revalorización constante. Desde mediados de los años 1960, esa actitud cristalizó entre las entonces incipientes clases medias en el sueño de disfrutar cada año de unas vacaciones familiares en la costa y, al ser posible, alojándose en una vivienda secundaria en propiedad. Finalmente, en los casos analizados en Argentina, el efecto provocado por la generación baby boomer no ha tenido el mismo impacto -en realidad, en Argentina directamente esa generación nunca existió-, y los disparadores de estos procesos se relacionan sobre todo con crisis económicas y variaciones en los mercados internacionales. Lejos del comportamiento de la generación "baby boomer", en Argentina también hay una cultura de la "inversión en ladrillos", instalada desde el período de entreguerras y renacida e incentivada a partir de la crisis económica financiera de 2001 -que significó literalmente la expropiación de ahorros y el descrédito del sistema bancario-. La canalización de la inversión económica hacia los mercados

inmobiliarios alcanzó a los lugares antes comentados, que pasaron a ser percibidos como espacios seguros en los que recrear una nueva vida en las montañas.

Aunque con diferencias, en los casos señalados de Argentina y España estos *motivadores tienen como común denominador la creación de una burbuja de crecimiento mayormente exógeno*. En Argentina, esa burbuja viene principalmente de nuevos inversores inmobiliarios de la metrópolis Buenos Aires y su zona de influencia. A pesar de que en los casos del litoral mediterráneo español la adquisición de propiedades por parte especialmente de británicos y alemanes resultó fundamental, el mercado interno desempeñó también un papel determinante. No obstante, es cierto que la capacidad de los españoles para adquirir propiedades inmobiliarias en la costa mediterránea igualmente ha estado supeditada a lógicas económicas basadas en el agrandamiento de burbujas en las que han participado actores externos (aparte de la propia demanda creciente de viviendas generada por los ciudadanos noreuropeos). Uno de esos actores externos más relevantes en los últimos años lo han formado las entidades bancarias alemanas, que en los años anteriores al estallido de la burbuja inmobiliaria (en 2007) decidieron invertir sus excedentes de capital en la amplificación de la burbuja inmobiliaria española. Para ello articularon canales de crédito con las entidades bancarias españolas para que estas, a su vez, facilitaran masivamente créditos hipotecarios a consumidores españoles (al menos desde 1929 es sobradamente conocido el gusto que las entidades financieras tienen por dinamizar la economía especulativa alimentando el negocio del ladrillo). La masiva destrucción de empleo generada en España tras el inicio de la actual crisis económica provocó que miles de familias se vieran incapaces de pagar los plazos acordados con sus respectivos bancos. Como consecuencia, las entidades bancarias españolas se vieron en la dificultad de cumplir con las exigencias estipuladas en los créditos facilitados por las entidades alemanas. Lo que debió resolverse en los tribunales de justicia quedó reconvertido, mediante la ayuda económica prestada a los bancos españoles a través del Mecanismo Europeo de Estabilidad (influido en primer lugar por el gobierno alemán), en una gigantesca deuda con cargo a las entidades bancarias españolas aunque, sorprendentemente, respaldada en última instancia por el propio Estado español.

En segundo lugar vale considerar la *situación disímil en cuanto al impacto ambiental generado por estas moviidades*, que registra diferentes situaciones en el oeste norteamericano respecto a España o Argentina. En el caso canadiense, y a partir de la observación en terreno, los impactos se restringen a la ampliación no del todo desmedida de la planta urbana, pero por lo general respetando los límites y condiciones pautadas en los planes de manejo de estas comunidades de montaña. El rol del Estado sigue siendo fuerte en la regulación, más allá de casos aislados, pero sin duda marcando diferencias con los impactos ambientales que estas moviidades promuevan en los casos estudiados en España y Argentina. El común denominador en estos países es la extensión desmesurada de la mancha urbana y la aparición de ciudades difusas, con todos los efectos negativos que esto trae aparejado.

Los *desplazamientos y desmovilizaciones de la población local* que promueven los procesos de migración por estilo de vida y el turismo residencial -con su correlato: el boom inmobiliario-, son otro

común denominador de los casos referenciados. Las formas de desapego con un lugar, o des-territorialización, asociadas con la noción de modernidad líquida -en términos de Bauman- siempre están acompañadas por nuevos apegos y re-territorializaciones de naturaleza diversa. En los casos analizados en Argentina y Canadá, los antiguos residentes comienzan a verse desplazados hacia nuevas áreas periféricas. Estos residentes pierden progresivamente el acceso a los recursos comunes -el centro de las ciudades, el acceso a riberas de ríos y costas de lagos-, que en cambio se ofrecen a turistas y grupos de poder económico encarnados en nuevos inversionistas, muchos de ellos migrantes por amenidad. Pero estas desmovilizaciones son también de carácter social, económico e incluso de naturaleza psicológica de los antiguos residentes. Los mejores lugares, las mejores oportunidades y hasta los puestos de decisión y poder son progresivamente ocupados por nuevos migrantes o por nuevos grupos inversores foráneos. En España, en el litoral alicantino este fenómeno alcanza tal dimensión que llegan incluso a crearse nuevos pueblos, satélites de los originales, orientados completamente como espacios residenciales de británicos y alemanes (Huete & Mantecón, 2011, 2012).

Otro aspecto que no puede soslayarse en estas conclusiones es el reconocimiento de cierta tendencia común en los tres casos a *identificar desarrollo turístico con crecimiento inmobiliario*, y en el mismo sentido, a *identificar sostenibilidad ambiental con valor económico añadido*, esto es, a asumir que cualquier actuación sobre el territorio es aceptable en el momento en que se hace económicamente posible y adquiere valor en el mercado. Así, la protección de los espacios naturales en entornos de potencial interés turístico se ha mantenido supeditada a los intereses de la economía inmobiliaria. Al respecto, no extraña que, con frecuencia, los políticos y cargos públicos sean a la vez constructores o promotores inmobiliarios (o que tengan vínculos familiares con ese ámbito empresarial). Estos agentes tratan de fomentar la llegada de nuevas inversiones y, con ellas, la aparición de nuevos migrantes por amenidad, bajo el supuesto de que “todo crecimiento es positivo”, situación predominante en buena parte de estos destinos turísticos. Este discurso se ve acompañado por el hecho de que los permisos y certificados finales de obras y las nuevas habilitaciones comerciales significan siempre una de las más importantes fuentes de ingresos para los municipios.

Asociado a esta problemática está latente en los tres casos el riesgo que implica virar hacia el turismo como alternativa de diversificación socioeconómica, aceptando la trampa que oculta la *sombra del turismo*. En el Oeste Canadiense, el resultado es la aparición de pueblos fantasmas durante la temporada baja, con un sector turístico que se caracteriza por la baja creación de empleos, que además son mal remunerados y con un costo inabordable de acceso a viviendas dignas. La mercantilización de la montaña y el ski deja a cambio verdaderas estafas para estas comunidades, que terminan expulsando a sus jóvenes hacia la búsqueda de otras condiciones mejores lejos de sus lugares de origen. En la Norpatagonia Argentina, el aumento excesivo de la oferta turística promueve una crisis de rentabilidad del sector, solapada por los medios de comunicación y el discurso oficial. Se repiten además las deficientes condiciones de generación de empleos, mal pagados y poco cualificados; todos síntomas de la falta de sustentabilidad de este modelo de desarrollo.

CONCLUSIONES y RECOMENDACIONES

Los procesos globales de movilidad bajo la forma de migraciones de amenidad y por estilos de vida entrañan efectos regresivos en relación al desarrollo local. Los tres casos analizados muestran como común denominador un patrón en el que cobra relevancia una intensificación del negocio inmobiliario, que bajo el pretexto de favorecer el desarrollo turístico y la captación de los flujos migratorios por amenidad en entornos naturales con un significativo valor paisajístico, implica la actuación de procesos que ponen en tela de juicio el axioma según el cual se supone que el progreso económico compensa las repercusiones negativas que puedan acompañarlo. En realidad, el progreso al que se alude proyecta "sombras" (Otero & González, 2012) que difícilmente pueden desligarse del mismo y que, en última instancia, dan lugar a dinámicas tendientes a la privatización de los principales beneficios económicos entre las élites y la socialización de los principales costes - no sólo ambientales o culturales, también económicos - entre la ciudadanía.

La creación de burbujas de crecimiento mayormente exógeno y los desplazamientos de pobladores originarios y antiguos migrantes es otro de los patrones repetitivos. Tal vez la conclusión más relevante esté dada la identificación de dos lógicas contrapuestas en la arena local, que tienen detrás dos tipos de rentas de naturaleza diferente: la *lógica del desarrollo turístico*, basada en una renta de inversión de riesgo, y en confrontación permanente, la *lógica especulativa del negocio inmobiliario*, sustentada en la renta del suelo. En los casos presentados en este trabajo, y como una tendencia global, prevalece la lógica capitalista económica especulativa del negocio inmobiliario. Las implicaciones de una lógica económica sostenida sobre esta realidad está orientada, por un lado, a la generación de beneficios económicos rápidos para unos pocos actores privados y, por otro lado, a una degradación en el medio plazo de las condiciones ambientales del entorno natural y de las condiciones laborales de la mayoría de los trabajadores implicados.

La especialización productiva de un territorio en una economía especulativa derivada de los procesos de migraciones por amenidad o por estilos de vida implica riesgos para las comunidades receptoras, pues se configura alrededor de mercados con una demanda muy elástica respecto a las variaciones de la renta. Resulta contraproducente tratar de asentar las bases del desarrollo socioeconómico de una población sobre este tipo de dinámicas. Si la economía del ocio turístico es amplificada -instrumentalizada- por la industria inmobiliaria y se promueve su expansión, las probabilidades de un colapso sistémico aumentan, y su posición como actividad económica articuladora del desarrollo socioeconómico de un territorio implica riesgos difíciles de asumir económica, ambiental y socialmente.

La agenda local, y fundamentalmente los agentes públicos, necesitan primero tomar nota de este fenómeno, que o no se conoce debidamente o no se actúa por desconocimiento certero de sus consecuencias - y definir políticas en este sentido. A escala local, resulta imperativo entonces que las comunidades afectadas puedan establecer procesos de concientización y una agenda activa de

gestión para trabajar instancias locales de manejo de este fenómeno. También sigue siendo una incógnita que formas futuras puede adoptar la migración de amenidad o por estilos de vida, pensando en otras sombras que pueda generar y la forma de mitigar esos impactos sobre las poblaciones locales.

Estos escenarios plantean como necesidades para futuras investigaciones continuar la indagación sobre los siempre cambiantes factores motivacionales y facilitadores de los procesos de migración por estilos de vida, previendo las condiciones que llevan a un nivel de auto-sostenibilidad, evitando una aceleración de estos procesos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baudrillard, J.** (1970) "La Aociété de consommation". Éditions Denoël. Paris
- Bauman, Z.** (2000) "Vida líquida". Ediciones Paidós Ibérica. Barcelona
- BC Assessment Authority** (2008) "Sales price data, Golden/Revelstoke/Whister," Victoria BC.
- Benería, L.** (1995) "Los costes sociales del ajuste estructural en América Latina". Mientras tanto, 61: 109-126
- Benson, M. & O'Reilly, K.** (eds.) (2009) "Lifestyle migration. Expectations, aspirations and experiences". Farnham: Ashgate
- Canadian Real Estate Association** (2008). "Property and open house search", descargado el 5 mayo 2008: <http://www.mls.ca>
- Clifford, H.** (2003) "Downhill slide: Why the corporate ski industry is bad for skiing, ski towns, and the environment". San Francisco: Sierra Club Books
- De Mattos, C.** (2008) "Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano". En Córdova, M. (coord.) Lo urbano en su complejidad: una lectura desde América Latina. FLACSO Quito:, pp. 35-62
- De Mattos, C.** (2005) "Gestión territorial y urbana: de la planeación a la governance". Ciudades, 66: 2-9
- Díaz, F. & Lourés, M.L.** (2008) "La globalización de los mercados inmobiliarios: su impacto sobre la Costa Blanca". Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales, XL(155): 77-92
- González, R; Otero, A; Nakayama, L; Marioni, S.** (2009) "Las movilidades del turismo y las migraciones de amenidad: Problemáticas y contradicciones en el desarrollo de centros turísticos de montaña". Revista Norte Grande N° 44. Instituto de Geografía. Pontificia Universidad Católica de Chile. 75- 92 pp.
- Hall, C.M. & Müller, D.K.** (eds.) (2004) "Tourism, mobility and second homes. Between elite landscape and common ground". Clevedon: Channel View Publications
- Harvey, D.** (2005) "A brief history of neoliberalism". New York: Oxford University Press.
- Harvey, D.** (1989) "From managerialism to entrepreneurialism: The transformation in urban governance in late capitalism". Geografiska Annaler. Series B, Human Geography, 71(1): 3-17

- Hobsbawm, E.** (1994) "The age of extremes. The short Twentieth Century 1914-1991. Michael Joseph. London
- Huete, R.** (2009) Turistas que llegan para quedarse. Una explicación sociológica sobre la movilidad residencial. Publicaciones de la Universidad de Alicante
- Huete, R. & Mantecón, A.** (2012) "La participación política de los residentes británicos y alemanes en España: el caso de San Miguel de Salinas, Alicante". *Revista de Geografía Norte Grande*, 51: 81-93
- Huete, R. & Mantecón, A.** (2011) "Más allá del turismo: movilidad residencial europea y nuevos núcleos urbanos". *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 56: 111-128
- Huete, R. & Tros-de-Ilarduya, M.** (2011) "La valorización de los espacios naturales como pretexto para el desarrollo urbanístico en el sudeste de España". *Proyección*, 5(10): 102-124
- Inglehart, R.** (1977). "The silent revolution: Changing values and political styles among western publics". Princeton University Press
- Landriscini, G. S.** (2008) "Dinámica económica y percepción social de los cambios recientes en la localidad fronteriza de Villa La Angostura, Pcia. del Neuquén. El impacto en la gestión gubernamental y en el desarrollo local". En: IV Seminario Nacional de la RedMuni I. Articulaciones interinstitucionales para el desarrollo local. Córdoba
- Lungo, M.** (2004) "Globalización, grandes proyectos y privatización de la gestión urbana". *Ciudades*, 64: 18-26
- Mantecón, A.** (2010) "Tourist modernisation and social legitimation in Spain". *International Journal of Tourism Research*, 12(5): 617-626
- Mantecón, A.** (2008) "La experiencia del turismo. Un estudio sociológico sobre el proceso turístico-residencial". Icaria. Barcelona
- Marenzana, N.** (2005) "Informe final de riesgos ambientales en Parque Nacional Lanín". Secretaría de Investigación. Universidad Nacional del Comahue. Neuquén, 2005, p. 63-67
- Mazón, T.** (2006) "El turismo litoral mediterráneo: ¿políticas turísticas o desarrollo inmobiliario?". En Rodríguez, J.A. (ed.) *Sociología para el futuro*. Icaria. Barcelona:, pp. 301-310
- Mazón, T., Huete, R. y Mantecón, A. (eds.)** (2009) "Turismo, urbanización y estilos de vida. Las nuevas formas de movilidad residencial". Icaria. Barcelona
- McIntyre, N.** (2012) "Movilidades, estilos de vida y mundos imaginados". En: Otero y González (eds.) (2012). *La Sombra del Turismo. Movilidades y desafíos de los destinos turísticos con migración de amenidad..* Educo. Neuquén, Argentina pp.35-58
- Moss, L.** (2012) "Nuevas indagaciones sobre la migración de amenidad y su futuro". En: Otero y González (eds.) (2012). *La Sombra del Turismo. Movilidades y desafíos de los destinos turísticos con migración de amenidad.* Educo. Neuquén, Argentina pp.17-33
- Moss, L. (ed.)** (2006) "The amenity migrants: seeking and sustaining mountains and their cultures". CABI. Wallingford
- Naredo, J.M.** (2009) "La cara oculta de la crisis. El fin del boom inmobiliario y sus consecuencias". *Revista de Economía Crítica*, 7: 118-133
- Navarro, J.R.; Martí, P. & Quesada, J.** (2000) "Alicante: la nueva ciudad del urbanizador". *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, XXXII(126): 711-725

- O'Reilly, K.** (2003) "When is a tourist? The articulation of tourism and migration in Spain's Costa del Sol". *Tourist Studies*, 3(3): 301-317
- OOA-Observatorio Ocupacional de Alicante** (2006) "Mercado de trabajo de la provincia de Alicante 2006". Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales e INEM (ed. en cd-rom)
- OSE-Observatorio de la Sostenibilidad en España** (2006) "Cambios de ocupación del suelo en España". Madrid: Ministerio de Fomento.
- Otero, A; González, R; Gallego, E; Moretto, P; Marioni, S; Nakayama, I.; Paéz, P.** (2009) "Urbanizaciones de migración de amenidad en el Corredor de Siete Lagos. Neuquén. Patagonia. Argentina – Amenazas para un futuro cercano". En: Foro Internacional Saberes, Sabidurías e Imaginarios. Córdoba 29, 30 y 31 de Octubre
- Otero, A. & González, R. (eds.)** (2012) "La sombra del turismo. Movilidades y desafíos de los destinos turísticos con migración de amenidad". Educo. Neuquén
- OVV-Observatorio Valenciano de la Vivienda** (2007) "Segunda residencia y turismo residencial en la Comunitat Valenciana". Valencia: Conselleria de Medi Ambient, Aigua, Urbanismo i Habitatge
- Perles, J.F. & Ramón, A.B.** (2009) "La sostenibilidad financiera de los destinos turísticos residenciales en la provincia de Alicante". *Papers de Turisme*, 46: 22-39
- Plan de ordenamiento territorial y ambiental de Villa La Angostura.** Documento de base de trabajo. Instituto de Gestión de Ciudades y Municipalidad de Villa La Angostura. Julio de 2007
- Requejo, J.** (2007) "Turistas: del concepto legal a la compleja realidad del actual panorama español". *Estudios Turísticos*, 172/173: 147-156
- Rodríguez, V.; Lardiés, R. & Rodríguez, P.** (2010) Migration and the registration of European pensioners in Spain. ARI 20/2010. Disponible en: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_eng/Content?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_in/zonas_in/demography+population/ari20-2010> (ultimo acceso el 8 de junio de 2013)
- Salvà, P.** (2002) "Tourist development and foreign immigration in Balearic Islands". *Revue Européenne des Migrations Internationales*, 18(1): 87-101
- Schoenberger, E.** (1988) "From Fordism to flexible accumulation: technology, competitive strategies and international location". *Environment and Planning D: Society and Space*, 6(3): 245-262
- Sennett, R.** (1998) "The corrosion of character. The personal consequences of work in the new capitalism". New York: W.W. Norton & Company
- Sheller, M. & Urry, J.** (2004) "Places to play, places in play". En: Sheller, M. & Urry, J. *Tourism Mobilities Places To Play, Places In Play*. Routledge. London. p. 1-15.
- Statistics Canada** (2006) "2006 Community Profiles," 2006 Censo. 13, Marzo 2007, descargado el 04 mayo 2008 <http://www12.statcan.ca/english/census06/data/profiles/community/Index.cfm?Lang=E>
- Stefanick, L.** (2008) "The search for paradise: amenity migration and the growing pains of western Canadian mountain towns". Canadian Political Science Association. Vancouver, British Columbia,
- Stefanick, L. & González, R.** (2012) "En busca del paraíso: migración por amenidad y la crisis de crecimiento de los pueblos de montaña del Oeste Canadiense". En: Otero & González (eds.) (2012). *La Sombra del Turismo. Movilidades y desafíos de los destinos turísticos con migración de amenidad*. Educo. Neuquén, Argentina Pp.89-127

Urry, J. (2004) "Death in Venice". En: Sheller, M. & Urry, J. *Tourism mobilities places to play, places in play*. Routledge. London. p. 206-215.

Vite-Pérez, M.A. (2011) "La territorialización de la política urbana y social: reflexiones generales desde el pensamiento sociológico". *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales*, 57: 185-208.

Wallerstein, I. (2000) "The Essential Wallerstein". The New Press. New York.

Whistler Housing Authority (2004) "Whistler housing needs assessment: 2004 report," citado en Moore, S. et al (2006) "Finding a Pad in Paradise: Amenity Migration Effects on Whistler, BC,". En: Moss, L. (2006) (ed), *The Amenity Migrants: Seeking and Sustaining Mountains and Their Cultures*, Cambridge, MA: CABI Pub

Recibido el 26 de septiembre de 2013

Reenviado el 14 de febrero de 2014

Aceptado el 27 de febrero de 2014

Arbitrado anónimamente