

EL TIEMPO LIBRE EN LAS URBANIZACIONES TURISTICAS

Por

Luis Fernández Fúster

El estudio de las urbanizaciones turísticas actuales demuestra hasta la saciedad que el problema del divertimento se resuelve espontáneamente en los núcleos turísticos asentados en núcleos de población antiguos. Es decir, en los que Pierre Defert llama «arqueogénicos». En ellos, la solución es espontánea y paulatina y se polariza, precisamente, en el casco viejo del pueblo.

En cambio, el problema del divertimento surge agudo, y generalmente irresoluble, en los núcleos neogénicos marítimos, es decir, en aquellas urbanizaciones de nueva planta diseñadas para el aprovechamiento de playas desérticas y separadas de núcleos de población. Esta separación puede ser mayor o menor, pero basta, en la mayoría de los casos, una distancia de muy pocos kilómetros para inutilizarlos como subsidiarios del pueblo viejo. El habitante de estas urbanizaciones se sentirá como en una isla, y abandonado cuando llegue el atardecer.

Puede hablarse de una actitud general, de una postura «turística» que se da tanto en las corrientes turísticas del extranjero como en las nacionales y que podríamos llamar el «horario del tiempo libre», en otros términos: el «empleo del ocio», y que se manifiesta homogéneamente en las horas de la mañana, para descombrarse y romperse en las de la tarde y la noche. Por la mañana, y nos referimos al turismo litoral, todo el mundo está en las playas. En nuestro Mediterráneo la llegada masiva se realiza entre diez y once, y se superpone sobre otra más madrugadora pero más diluida, que aparece a partir de las ocho de la mañana. Estos extranjeros, generalmente, la abandonan entre doce y trece, dominados por su horario de comidas tradicional, y es lógico que, poco a poco, se incorporen al sistema de la mayoría conforme van adoptando el género de vida indígena, cuyas manifestaciones más características son la siesta y una prolongación de la vida

nocturna. Lo que ocurre es que cuando estos «novatos» se van adaptando al horario de once a dos, o de once a tres, otros nuevos les sustituyen en el uso de la playa a horas tempranas.

La diversión en las horas matutinas es, pues, fácil de determinar, y por tanto, de resolver. Hay que atender en ella, y en la urbanización, a todos los aspectos que la consiguen. Podemos decir que basta adelantarse al deseo que pueden sentir los veraneantes para hallar el equipo necesario que debe instalarse.

La ordenación de la playa, a través de su extensión y su capacidad, nos dará el número de instalaciones de cada tipo; y una zonificación consciente, la ubicación de cada una en el lugar más rentable y conveniente.

Esta atracción matutina de la playa seguida inmediatamente del almuerzo y de la siesta resuelve satisfactoriamente el horario de unas espléndidas vacaciones hasta las seis de la tarde. Desde este momento, las dieciocho horas, comienza el auténtico problema que, a veces, muchas veces, se convierte en pesadilla, tanto para el turista como para las empresas urbanizadoras que forman el núcleo neogénico. Porque el «¿qué hago yo ahora?» se convierte en pregunta infantil sin más solución que hacer la maleta y marcharse a otro lugar más «divertido», o por lo menos en no regresar en años sucesivos.

El análisis de las actitudes turísticas a partir de las dieciocho horas no muestra ya la polarización de la mañana. Tras la uniformidad de esta tendencia, el hombre en vacaciones recobra, por la tarde su personalidad propia y vuelve por sus fueros quizá con mayor exigencia. La masa que antes no pedía apenas, como Diógenes, más que «un lugar en el sol» para broncearse, y un mar plácido y caliente, ahora se disgrega en una serie de apetencias que va a ser necesario deslindar para satisfacerlas.

Las necesidades de divertimento podrían determinarse teóricamente a través de dos vertientes distintas, pero complementarias:

- A) La estructura de las poblaciones turísticas y sus tendencias, y
- B) Las posibilidades físicas de la zona.

A) Es lógico pensar, a priori, que la estructura de las corrientes turísticas debe influir en las tendencias de la masa hacia formas recreacionales específicas, y, en consecuencia, que un núcleo receptor debe equiparse de acuerdo con aquellas tendencias. No conocemos, sin em-

bargo, ningún análisis a este respecto, pero es obvio que para cada zona deben hacerse en el futuro, si se quiere operar sobre cada núcleo lo más científicamente posible, encuestas detalladas sobre las preferencias deportivo-recreacionales de los turistas. A ser posible por nacionalidades, por estaciones, por meses y aún por horas del día, por grupos sociales, por edades, etc.

A título de ejemplo, ya que los porcentajes que vamos a citar no son aplicables a nuestra población veraneante, traemos a colación una encuesta realizada por Rich Polinsky, de la Universidad de Missouri, en el Hotel Tan-Tar-A, (230 habitaciones), situado en Osage Beach, y publicada en la revista *Resort Management* (abril, 1969). Aún cuando algunos porcentajes se presenten poco claros para deducciones, un análisis atento, y sobre todo comparativo, da conclusiones muy interesantes, que anuncian las grandes posibilidades de deducción de que podemos disponer, si deseamos vitalizar nuestros «dormidos» núcleos turísticos.

Tres clases sociales se dibujan en la encuesta: Alta, Media y Baja; dividida la Media, a su vez en dos grupos (Media Alta y Media Baja). La clase inferior corresponde, en todos los casos a una clase Baja Superior que, en Estados Unidos puede frecuentar hoteles, He aquí, a continuación un cuadro que hemos confeccionado resumiendo el trabajo citado:

	CLASES SOCIALES			
	Alta	Media Alta	Media Baja	Baja Alta
Esquí acuático	50,0 %	71,0 %	61,0 %	40,0 %
Piragüismo	39,0 %	64,0 %	59,0 %	66,4 %
Natación en piscina ...	54,0 %	76,0 %	62,0 %	73,0 %
Pesca	12,5 %	18,0 %	17,0 %	30,0 %
Tenis	25,0 %	33,0 %	38,0 %	30,0 %
Tenis cubierto	57,5 %	44,2 %	44,4 %	28,0 %
Ping-Pong	2,5 %	11,1 %	18,8 %	18,2 %
Excursiones en barco ...	38,7 %	28,8 %	35,2 %	37,4 %
Balonvolea	5,0 %	23,9 %	33,8 %	40,0 %
Waterpolo	7,5 %	15,2 %	16,0 %	23,6 %
Carreras de caballos ...	44,0 %	55,0 %	38,0 %	66,0 %
Badminton	3,7 %	13,4 %	21,2 %	23,6 %
Suffeboard	15,0 %	5,4 %	3,0 %	6,4 %
Concurso hípico	0,0 %	2,9 %	5,6 %	2,7 %
Clases de baile	10,0 %	12,3 %	16,4 %	10,0 %
Concursos de baile ...	20,0 %	17,8 %	17,5 %	0,9 %
Patinaje sobre hielo ...	18,8 %	34,2 %	32,9 %	17,3 %
Esquí	57,5 %	44,2 %	44,4 %	28,0 %

Aparte los estratos socio-económicos podemos considerar al conjunto de residentes por grupos de edades, con tendencias definidas en cada una de ellas. En líneas generales caben, a este respecto, los siguientes cuatro grupos:

1) *Los niños.*

Aparecen como residentes en grupo familiar, formado generalmente por matrimonio joven con hijos de corta edad, a veces acompañados de ancianos. El parque infantil es absolutamente necesario y, como es lógico, con guardería. El matrimonio necesita su propia diversión y aprovechará las oportunidades para su entretenimiento si sabe que los hijos se hallan bajo la mirada vigilante de las animadoras infantiles. Los parques dispondrán en terrenos cubiertos y descubiertos de todos los elementos conocidos —toboganes, caballitos, columpios, ruedas giratorias horizontales o verticales, etc.— y en cantidad suficiente para la población infantil prevista. Es un equipo de fácil adquisición y leves costos de mantenimiento.

No conocemos estudios de instalaciones en relación con la población infantil. Pero cabe perfectamente la solución «abierta», que permite, tanto en espacio como en equipo, la posibilidad de ampliación, conforme las necesidades lo demandan. Como la experiencia indica, el número de guardas o vigilantes femeninas parece redondearse en una por cada cincuenta niños.

2) *Los jóvenes.*

Es conocido el formidable empuje con que la juventud de todos los países europeos y americanos ha ingresado en la sociedad de consumo. El mercado dedicado a la juventud —discos, libros, revistas, modas, etc.— significa cifras de millones y millones de dólares. La diversión y el entretenimiento son un sector capital en este negocio. Pero desde nuestro punto de vista consiste por partida doble en ampliar con los beneficios de este mercado los de la urbanización turística, y en sostener a ésta, ya que de otro modo la juventud huirá del aburrimiento y se negará a volver.

El equipo necesario puede clasificarse en dos sectores: deportivos (tenis, baloncesto, boleras, piscinas, etc.), y de reunión (clubs, discotecas, jardines de verano, cafeterías-bailes, etc.), siendo este último sector el que interesa fundamentalmente en este trabajo.

3) *Los adultos.*

Forman con el grupo anterior los dos sectores de población que deben tenerse más en cuenta. Aparte del equipamiento deportivo ya citado, que tiene aplicación común para ambos, requiere uno específico, el llamado en inglés *entertainment*, en una amplia gama que va desde las salas de fiestas a los clubs, cabarets, dancing, y mayor gama todavía en los espectáculos: grupos musicales, revistas, miniteatro y animadores de todas clases.

4) *La tercera edad.*

Es la edad temida por todos, difícil de atender y que sólo parece haber hallado una brillante solución en las comunidades gerontológicas. Ellos están «de vuelta» y no se sienten atraídos generalmente por la actividad deportiva ni por el *entertainment*, excepto cuando constituyen un espectáculo dentro de ciertos límites de ruido y multitud, o cuando en él intervienen los propios familiares acompañantes. Nuestro centro turístico puede estar dedicado a ellos en exclusiva, comunidad gerontológica, o bien recibirlos como huéspedes sin discriminación. En este caso deben existir instalaciones y programas de actividades aptos y variados.

La clasificación por edades no significa una drástica clasificación de entretenimiento. Cómicos, malabaristas, revistas y orquestas, entre otros, pueden servir para todos o casi todos los grupos. Pero es necesario estimular la población de cada uno para orientar nuestra actividad en la forma óptima. Por otra parte, excepto el primer grupo, el infantil, y el último, la «tercera edad», que prefiere más el entretenimiento a base de actividades específicas que de instalaciones, es claro admitir que el problema que nos ocupa radica principalmente, por su importancia económica y por el número de clientes en los dos grupos formados por los adolescentes y los adultos. Precisamente en ambos radica la seguridad del retorno y, por tanto, la iniciación y la continuidad del éxito en nuestro Centro Turístico.

B) Las posibilidades físicas de la zona.

Es curioso comparar los centros arqueogénicos (Benidorm, Torremolinos, Calella, Saint-Tropez, Riccione, Mar del Plata, Viña del

Mar, etc.) con los neogénicos. La vitalidad de los primeros se funda en la existencia de un área de polarización. ¿Qué es, pues, y cómo puede lograrse esa área de polarización?

La adaptación al turismo de una localidad arqueogénica presenta varias fases que constituyen su prehistoria y su evolución. Esta depende, por supuesto, del favor preferencial que le otorga la corriente de visitantes y veraneantes. Pero esta preferencia depende, a su vez, de las condiciones que para el turismo estival presenta la localidad. Analizando el desarrollo de los núcleos receptores mediterráneos entreveremos un determinismo geográfico que tiene como elementos básicos, en situación triangular: a) la aldea primitiva; b) el pequeño puerto de pescadores —que, a veces, posee un pequeño barrio propio—, y c) la playa, que ahora es, ante el asombro de los indígenas, la causa de la llegada de los turistas. Todo el desarrollo posterior, toda la evolución, depende de las condiciones y, sobre todo, de la situación de estos tres elementos. Es claro que la calidad y la longitud de la playa, el clima y el tipismo de la aldea y el valor del puerto de pescadores, serán factores generacionales indudables; pero, además, y en esto insistimos, la distancia del «pueblo viejo» a la costa será el elemento desencadenante o retardatario del desarrollo.

Aldea, puerto y playa forman un triángulo teórico, cuyas dimensiones no pueden sobrepasar determinadas distancias. La forma triangular del sistema es indiferente —isósceles, rectángulo, escaleno—. Incluso puede ocurrir que playa y puerto, aldea o playa o puerto y aldea estén perfectamente unidos, convirtiéndose así el esquema triangular en un sistema lineal, mucho más favorable para la evolución que los triangulares. Y, situación óptima, en la que se encuentran los mejores núcleos de recepción de recepción turística, aquella en que aldea, puerto y playa se confunden en un solo punto. Este es el caso de Benidorm, de Torremolinos, de Calella, de Sitges y de otros lugares de alto desarrollo a lo largo del Mediterráneo europeo.

En el arco mediterráneo las pequeñas poblaciones aparecen, generalmente, cercanas al litoral, pero no adosadas a éste. Necesidades de estrategia les hizo preferir para su fundación aquellas posiciones un poco separadas del mar que creaban un «glacis» defensivo. Además, el pueblo surge en lo alto de una colina dominando el panorama y encerrado dentro de sus murallas de las que todavía hoy conserva restos. Muy pocos núcleos se atrevieron a figurar en primera línea y es cu-

rioso constatar cómo a través de los siglos la «varita de la fortuna» del turismo viene a recompensar el gesto heroico y audaz de los que no vieron en el mar, principalmente, el caudal de inseguridad que encerraba. Excepto en estos casos, hoy turísticamente privilegiados, la aldea queda separada del mar por una distancia mayor o menor, que recorre en cuesta el camino carretero —hoy carretera— que une la aldea al puerto de pescadores.

Veamos en cualquiera de los tipos diversos de que hemos hablado las fases evolutivas que presentan:

1.º *Fase de adaptación.*

La población veraneante se aloja en la aldea aprovechando sus primitivos y no apropiados alojamientos, dentro de un sabor típico que luego se perderá. El turista puebla la playa durante la mañana de tal modo que la aldea vive en estas horas su vida normal. A partir de las dieciocho horas todo se anima con la concurrencia de los veraneantes. Estos demandan una serie de beines y servicios que obligan a la localidad a producirlos de una forma gradual y espontánea ya existente, y el pueblo se despierta hacia la industria del alojamiento, es decir, al alquiler de habitaciones y a la adaptación de éstas.

2.º *Fase constructiva.*

La segunda fase viene caracterizada por la construcción especial dirigida al turismo. Aparece el bloque de apartamentos y el hotel de nueva planta. Muchas veces situado en el mismo «casco viejo» y generado por el capital indígena. Pero, también, ante la carestía del suelo (carestía producida por la negativa a vender el propio domicilio, y no por una verdadera expectativa de especulación, todavía) sobre la playa que, como decíamos, está alejada de la población y, generada aquí por capital foráneo. El terreno adjunto a la playa se urbaniza, más o menos rápidamente, según la demanda y sus perspectivas. Con ello se crea una nueva zona que depende, para todo, del burgo medieval y de su equipo comercial, pero que difiere en su línea arquitectónica moderna frente al tipismo del pueblo de pescadores, en el que surge junto al comercio tradicional el propiamente turístico (tarjetas postales, slides, aceites y cremas para el bronceado, sombrillas y sillas de playa, rollos y revelado de fotografía, artículos de uso corriente —gafas de

sol, sandalias, sombreros, bañadores—, material deportivo y juegos —raquetas de tenis, petanca, cometas, juguetes— y hasta prensa y revistas extranjeras.

3.º *Fase substitutiva.*

La tercera fase está bajo el signo de la especulación del suelo y de la comercialización intensiva. Asegurada ya la recepción turística el capital foráneo, nacional o extranjero, acude en masa y vence la resistencia de muchos de los antiguos habitantes. A las fases de *adaptación* (primera) y *constructiva* (segunda) sucede ahora otra que en el interior de la población se muestra como *substitutiva*, demoliendo casas para edificar sobre sus solares edificios de uso mixto, aptos para bancos, agencias de viajes, comercio moderno de amplios escaparates en la planta baja y residencias, generalmente, en los pisos superiores.

4.º *La «Tercera Zona».*

Esta fase substitutiva es en el exterior de la población, intensivamente constructiva, reticular y geométrica, y realiza la unión de la zona de la playa con el pueblo, amalgamando ambas en un conjunto «antiguo y moderno», a la vez complementario e interdependiente. La unión se realiza en mayor o menor tiempo según la inversión y la amplitud del espacio intermedio; pero cuando las tres zonas se unen como una única «área de polarización» puede considerarse asegurada la subsistencia autónoma del núcleo receptor. Esta tercera zona es la más difícil de lograr en un núcleo arqueogénico. Si excede de un kilómetro de anchura puede asegurarse un lento, lentísimo desarrollo. El éxito de Benidorm y de Torremolinos es, precisamente, su inexistencia.

5.º *La expansión lineal.*

El crecimiento ahora se hace en forma de strassendorf, a uno y otro lado de la población y siempre siguiendo el litoral, nunca hacia el interior. Se trata de aprovechar todas las playas disponibles. Como es lógico, la demanda del suelo urbanizable marcha en función de la cercanía al pueblo antiguo y el terreno aumenta de valor según la

misma circunstancia. En este crecimiento digital, la especulación o la presencia de cantiles o de litoral no aprovechable produce rupturas, espacios vacíos, que vienen a cortar a los tentáculos, como eslabones perdidos de una cadena que son las urbanizaciones neogénicas, no apoyadas esta vez en «cascos viejos».

El crecimiento turístico es función, por tanto, de las posibilidades de desarrollo que se derivan del esquema. En Jávea (Alicante), por ejemplo, una sola playa de arena de unos 500 metros y separada del puerto por escolleras poco aptas para la natación da una base del triángulo de unos tres o cuatro kilómetros. El casco viejo a su vez está separado del puerto por una carretera descendente de unos siete kilómetros. El paisaje, limitado entre los Cabos de San Antonio y San Martín, es de colinas con grandes pinares. El desarrollo turístico ha sido, pues, el de una proliferación de urbanizaciones a base de chalets, con piscinas propias y equipos deportivos dispersos. La carretera del pueblo al puerto todavía no se ha convertido en calle y presenta aún restos de las huertas anteriores. El resultado es, por tanto, un tipo de urbanización específico, producido por las condiciones triangulares del esquema, bien distinto al del cercano Benidorm. En Jávea, su pequeña playa ya saturada, será bordeada, en un futuro no lejano por unos pocos rascacielos, único ejemplo disonante que no resolverá el problema de una colonización turística extensiva.

Frente al «tipo Jávea», de desarrollo extensivo —de chalet—, disperso y de relativamente escasa población turística, hallamos los dos tipos más extremos que bautizamos con los nombres de «Tipo Guardamar» y «Tipo Benidorm». En el primero la distancia del pueblo a la costa es como en Jávea, pero con la ventaja de una playa rectilínea de gran longitud que hubiera ofrecido unas grandes posibilidades de evolución. La calidad inmejorable de ella produjo un desarrollo prematuro con la construcción *en línea seguida*, y sin calles intermedias, de una hilera de chalets, a principios de siglo. Ello ha sido la causa principal del anquilosamiento de Guardamar, ya que futuras edificaciones en segunda línea no podrán encontrar paso a la playa.

En Benidorm las condiciones ideales han jugado de una manera perfecta: el casco viejo junto a una doble playa orientada al Sur. Con ello el «espacio intermedio», la «tercera zona» no tuvo que ser promovida y el mismo pueblo fue el centro de polarización desde el principio. El crecimiento fue en *strassendorf*, a derecha e izquierda, si-

guiendo el litoral y en explotación intensiva a base de rascacielos. La potencialidad atractiva produjo un desarrollo artificial, también a base de grandes bloques en una «tercera zona», situada paradójicamente tierra adentro, es decir, fuera del triángulo de nuestro esquema. La colonización comenzó por la playa de Levante y continuó por la playa de Poniente, cuyo extremo más alejado sufre ya los problemas de distancia al casco viejo.

En las urbanizaciones neogénicas podemos distinguir, «a priori», dos tipos distintos, respecto a sus resultados recreacionales. El tipo primero, al que denominamos «Tipo Albufereta», por estar en este lugar de Alicante, se presenta como un núcleo de gran densidad constructiva, al amparo de una pequeña playa semicircular. La Albufereta está a solo unos tres kilómetros de la capital, si bien separada por una zona de cantiles que se denomina en geografía local «el Malpas». La carretera discurre por una cornisa entre rocas verticales y el abismo. El desarrollo de la Albufereta obliga en la actualidad a ampliar este cordón umbilical que une ambas poblaciones. La Albufereta ha crecido como un Manhattan en miniatura, con edificios de treinta pisos de altura.

Su equipo recreacional —bares, night-clubs, etc.— son suficientes para la nueva urbanización. Pero lo que caracteriza a La Albufereta es su escasa distancia a Alicante, de tal modo que los habitantes de ambos núcleos se intercambian a estos efectos en las posibilidades de distracción. Existe, por tanto, una población flotante, de tránsito, que aprovecha al máximo y vigoriza ambos equipos.

La Albufereta es un magistral ejemplo de explotación turística. Quizá desde el punto de vista del «rascacielismo» pueda repeler a los espíritus selectos. Pero como ejemplo de la espectacularidad del fenómeno turístico es, probablemente, el más elocuente que se puede presentar. La playa es en arco, y el terreno colindante es llano, excepto en la parte próxima a Alicante, donde la roca se despeña en verticales. En este lugar y en terrazas más o menos artificiales se han levantado los rascacielos hasta el mismo borde del mar. Para bajar a la playa se emplea un sistema de ascensores. Aquí no existen chalets, excepto en tercera o cuarta línea. El valor del terreno es demasiado alto.

Un poco más al Norte, pasado el Cabo de las Huertas, se extiende, de Sur a Norte, la larga playa de San Juan, que llega hasta Campello. En estos siete kilómetros de arena dorada y fina, desolados

en otro tiempo, ha surgido hoy, y está en pleno desarrollo, una Copacabana gigantesca, donde los bloques de apartamentos oscilan, como norma, entre los diez y quince pisos de altura. Todo el terreno disponible para edificación se halla ya parcelado y con la infraestructura completa, esperando la inversión constructiva que se extenderá en profundidad en un promedio de unas seis manzanas o cuadras de cien metros de lado. En la edificación, algunas parcelas dobles o triples han permitido la aparición de algunos bloques verdaderamente monstruosos, tales como el llamado «Club de Mar» o «Los Comerciales», que cuentan, respectivamente, en un solo edificio, con 760 y 400 apartamentos, es decir, con una población entre cuatro y seis veces mayor.

Es claro que las plantas bajas se dediquen a todo tipo de comercio, para una población que presenta una tal demanda que convierte la inversión del negocio en plenamente rentable a pesar de su estacionalidad.

Pero lo normal no son estos gigantes. Cuando en régimen de cooperativa, por ejemplo, se pretende la creación de unos centenares de apartamentos, se construye un conjunto de varios bloques de noventa apartamentos, aproximadamente, cada uno. Proliferan por ello los bloques en Y, en V, en H, en L, en alturas de ocho a diez pisos y caracterizados todos ellos por las amplias terrazas, que han dado origen a un nuevo concepto arquitectónico bien distinto al de los rascacielos de la gran ciudad. Bloques abiertos, frente a los hoscos y cerrados de las ciudades del interior y del norte.

Tal lotización de la playa de San Juan adolece de varios defectos, siendo el más importante el aprovechamiento intensivo del suelo y su vocación de altura. Dará ello una población futura de medio millón de habitantes residentes, aparte los transeúntes. La playa, pese a su longitud, está ya en vías de saturación, y las futuras construcciones contribuirán a agravar el problema. El segundo defecto es la ausencia del núcleo de polarización, que, en este caso, dada su longitud, debería desdoblarse en dos. El resultado es que van apareciendo de un modo disperso las salas de fiestas, los clubs, etc. Y que al caer la noche cada bloque lleva su vida recoleta.

El problema de la diversión y del entretenimiento aparece, por tanto, en los núcleos neogénicos y en los extremos del «strassendorf» arqueogénico, cuando éstos alcanzan una determinada longitud. ¿Cuál es esta distancia? Varía para cada población y depende de los medios

de comunicación —horario, frecuencias, etc.—, así como de las facilidades de aparcamiento en el casco viejo, facilidades que, generalmente, son inexistentes. Pero es fácil determinar esta distancia en cada caso, pues basta recorrer estos barrios longitudinales para verlos sumidos en el sueño cuando el centro populoso muestra una vitalidad nocturna inenarrable. Es cierto, pues, que cuando la distancia al centro supera un determinado límite el residente del barrio encuentra incómodo el traslado diario y comienza a exigir su propio lugar de diversión.

De todo lo anterior parece deducirse que toda urbanización independiente debe contar con su «centro antiguo». Al decir antiguo queremos decir centro de polarización comercial y recreacional. En algunas urbanizaciones se ha intentado no sólo esto, sino el darle además un aire típico, tal como el de «pueblo marinero» (Andalucía la Nueva), o el de «pueblo andaluz del interior» (Elviria, Binibeca) lo cual no es mala solución, ya que contribuye a formar un ambiente local muy aceptable para los turistas extranjeros y, generalmente, adecuado al paisaje.

Sin embargo, esta solución es cara y carga solamente sobre el promotor, el cual prefiere la venta de las edificaciones o de los solares a la explotación directa de los diferentes comercios e instalaciones. De aquí que la mayoría de los Centros Turísticos neogénicos, magníficos en hoteles, chalets y apartamentos sean incompletos en este aspecto, con el resultado de convertirse en magníficos cementerios a partir de las seis de la tarde. Lo cierto es que el pequeño capital no se decide, al menos con la rapidez que aseguraría el negocio general de la nueva zona urbanizada. Muchas veces es por desconocimiento de las nuevas perspectivas que ésta abre al comercio y a los nuevos puestos de trabajo. Como se ve, es falta de información y de propaganda. Es frecuente, por tanto, que peluquerías, restaurantes, cafeterías, incluso salas de fiestas y comercio en general, caigan en manos de extranjeros que acudieron como clientes. Y se quedaron luego como propietarios y pequeños empresarios. Es una forma más de una colonización extranjera, pequeña en inversión, pero grande en número y en cifra total de negocio.

Aun con todo, el problema queda sin resolver por el ritmo lento en la instalación del equipo comercial y recreacional, que se anquilosa y paraliza. No se puede decir si esta falta de interés y este desarrollo lento se deben al lento desarrollo del Centro o este último debe a aquéllos. Ambos son interdependientes y es la demostración palpable de que

el tema que nos ocupa es el talón de Aquiles de la nueva urbanización.

Toda nueva urbanización, como es sabido, se divide en zonas cuya denominación corresponde a su uso preponderante. Son ellas: residenciales y hoteleras, comercial, deportivo-recreativa, de servicios, etc., rodeadas y penetradas por zonas verdes, viales, aparcamientos y espacios libres públicos y privados. De todas estas zonas que constituyen la extensión territorial total del centro, unas son presumiblemente rentables automáticamente (residenciales y hoteleras), otras son semirentables o muy dudosas (deportivo-recreativas), otras, finalmente, como los espacios libres o zona de servicios (limpieza, incendios, etc.) son carga neta para la explotación general.

El equipo deportivo-recreacional figura entre los de dudosa rentabilidad. He aquí la causa de que falte el capital particular como ayuda a los promotores. La rentabilidad debe considerarse, pues, para cada complejo y cada lugar. Una activación de la información y de la propaganda se presenta como necesaria en aquellos casos en que el estudio demuestre fehacientemente una rentabilidad por pequeña que sea para atraer este capital reacio. En los casos en que la rentabilidad sea nula o no proporcionada al capital invertido será necesario buscar otros medios (créditos oficiales o bancarios, líneas de redescuento, etc.), siempre que se demuestre que dichas instalaciones no rentables significan, no obstante, la auténtica promoción paralela de todo el Centro Turístico. Lo que no podrá hacerse de ninguna manera es dejar el problema sobre la mesa.

Sin embargo, un estudio de estas instalaciones puede llevar a conclusiones mucho más optimistas respecto a su rentabilidad. Una discoteca que pueda atraer un centenar de jóvenes en las noches de la alta temporada es ciertamente un buen negocio. Lo mismo puede ocurrir con la industria de alquiler de material deportivo —patines, lanchas, etcétera—. En muchos casos caben fórmulas de sustitución, ya ensayadas con éxito, para aliviar los gastos de sostenimiento. Tal ocurre, por ejemplo, con el sistema de esquí acuático en que la canoa de remolque es substituida por un arrastre mecánico de cable (Benidorm). O en el de instalaciones diversas que son atendidas por el mismo personal, según las horas de funcionamiento.

Esta última fórmula abre perspectivas satisfactorias al considerar el equipo recreacional como un conjunto, en lugar de unidades aisladas.

Para cada caso concreto puede estudiarse la posibilidad de una rentabilidad suficiente para esta oferta múltiple, cuando las ofertas independientes, e incompletas, no darían resultado.

He aquí por lo que se considera necesario, como indicábamos en la primera parte de este trabajo, el sondeo estadístico de las tendencias de la masa turística, incluso según las horas del día.

El problema se presenta con gravedad acentuada en las atracciones en que intervienen orquestas, artistas y animadores de programas. Ocurre así, lo mismo en un simple hotel con su propio club nocturno que en mayor escala en las salas de fiestas, que hacen de estos espectáculos su razón de ser. La programación de la temporada, la búsqueda de artistas, la contratación y el coste significan un tiempo precioso y una sangría económica que impiden su implantación y su rentabilidad. Una solución «supralocal», en forma de consorcio, parece ser la fórmula ideal. Y ello nos lleva de la mano a lo que podríamos llamar «Asociación Regional o Nacional» de Centros Turísticos del Mediterráneo. Con ello, y sólo en este aspecto, se lograría una contratación de artistas que al ser para ellos por mayor tiempo e itinerario que en cada caso particular, daría una rotación racional de los mismos, una programación más satisfactoria y unos costos más asequibles. Como en toda labor conjunta, recuérdese el aforismo «la unión hace la fuerza», esta Asociación o Agrupación parece configurarse como auténticamente necesaria, y no sólo en el aspecto recreacional que hemos tratado someramente. No cabe ya en una Planificación Turística integral actuar como francotirador independiente, y contribuir así a la vida lánguida de su propio Centro y a la vida lánguida de los restantes.

RESUME

LUIS FERNÁNDEZ FÚSTER: *Le temps vide dans les urbanisations touristiques.*

On résoud spontanément le problème du divertissement dans les ensembles touristiques installés dans des localités anciennes. Au contraire, dans les ensembles néogéniques, de formation récente, cette problématique est le «talón d'Achille» pour son développement, et on peut tomber dans le piège de construire des urbanisations sans vitalité.

L'auteur analyse la structure des courants touristiques à travers des différents groupes d'âges —enfants, jeunes personnes, adultes et 3ème âge— ainsi que les possibilités physiques du territoire. Il analyse en détail l'évolution des ensembles arquéogéniques en établissant une théorie triangulaire basée sur le village, le port des pêcheurs et la plage, comme les trois éléments fondamentaux du développement touristique, en phases dénommées d'*adaptation, constructive, substitutive* et l'*expansion linéale* en forme de *strassendorf*. La «troisième zone» entre la plage et l'ancienne peuplade détermine la possibilité du développement de l'ensemble.

Dans les urbanisations néogéniques il présente quelques types selon ses résultats en récréation ou divertissement: Albufereta. Plage de San Juan, Jávea, etc.

Les équipes sportifs-recréationnels, négligés dans plusieurs endroits parce qu'ils étaient considérés peu profitables, peuvent avoir un traitement rationnel et on propose aussi des solutions «supralocales», à manière de participations ou d'associations régionales ou de zones.

SUMMARY

LUIS FERNÁNDEZ FÚSTER: *The spare time at the tourist centers.*

The problem of the entertainment is spontaneously solved at the tourist centers established on ancient settlements. On the contrary, in the neogenic centers of new construction this problem constitutes the «Achilles heel» as regards its development and implies the risk of building centers lacking of vitality.

The author analyzes the structure of the tourist flows through the different groups of ages —children, youths, adults and third age's people— as well as the physical possibilities of the territory. He makes a thorough analysis about the evolution of the arquéogonic centers of development, setting out a triangular theory based on the hamlet, the fishermen's harbour and the beach, as the three main elements of tourist development, through stages he calls of adaptation, constructive, substitutive and the lineal expansion in form of «strassendorf». The «third area», between the beach and the old village, determines the possibility of development of the center.

In the neogenic centers, he shows different types in accordance with his results as regards amusement or entertainment: Albufereta, San Juan beach, Jávea, etcétera.

The equipments devoted to sport and amusements, neglected in so many places, as being considered of dubious profitability, can be the object of a rational treatment and above the local level solutions are also proposed in form of trusts or regional or zonal associations.

ZUSAMMENFASSUNG

LUIS FERNÁNDEZ FÓSTER: *Freizeitgestaltung in Fremdenverkehrs-Wohnsiedlungen.*

Das Problem der Unterhaltung löst sich auf völlig spontane Weise, wenn es sich um ältere Zentren des Fremdenverkehrs handelt.

Das Gegenteil trifft zu, wenn es sich um Neusiedlungen handelt, denn hier wird die Problematik zur «Achilles-Ferse» für die ganze Entwicklung. Es besteht die Gefahr, Wohnsiedlungen zu bauen, die jeglicher Vitalität und jeglichen Eigenlebens entbehren. Der Autor untersucht sowohl die Strömungen des Fremdenverkehrs hinsichtlich der verschiedenen Altersgruppen, wie Kinder, Jugendliche, Erwachsene und Personen des dritten Lebensabschnittes, als auch die Beschaffenheit des Geländes. Die Entwicklung der herkömmlichen Zentren wird bis ins kleinste Detail untersucht. Aus ihr ergibt sich eine Dreieckstheorie, die sich auf folgende Elemente stützt: das Dorf, den Fischerhafen und den Strand als die Ausgangspunkte für die Entwicklung im Fremdenverkehr. Diese Phasen werden wie folgt bezeichnet: *Anpassung, konstruktive Phase, Ersatzphase und gradlinige Ausbreitung als Strassendorf.*

Die «Dritte Zone» zwischen Strand und ursprünglicher Niederlassung bestimmt die Möglichkeit für die Entwicklung des Zentrums.

Es werden verschiedene Neusiedlungen angeführt und zwar in Bezug auf die für Erholung oder Unterhaltung erzielten Resultate, wie Albufereta, Strand von San Juan, Jávea usw.

Die sportlichen und Freizeit-Anlagen, die ebenfalls der Erholung dienen, werden an vielen Plätzen nicht genügend beachtet. Der Grund dafür liegt in ihrer zweifelhaften Rentabilität. Hier ist eine rationelle Auffassung angebracht. Auch «supralokale» Lösungen werden in Betracht gezogen. Die Ausführung kann durch regionale Genossenschaften oder Landkreiskonsortien verwirklicht werden.