

EL TURISMO RESIDENCIADO Y SUS EFECTOS EN LOS DESTINOS TURÍSTICOS

Enrique Torres Bernier*

Resumen. En este artículo se trata de examinar, desde una perspectiva teórica cuales son los efectos que el que se denomina turismo residenciado, puede tener sobre los destinos turísticos y en especial sobre los que están en las zonas litorales y presentan cierto grado de consolidación.

Para ello se parte del examen de esta tipología de turismo en el contexto turístico actual, para pasar luego a hacer una propuesta de delimitación del mismo según las características de contenido y funcionamiento en el mercado que presenta.

En la última parte del artículo se estudian los posible efectos que puede tener este turismo, diferenciando los de implantación de los de funcionamiento, y dentro de estos los que genera la demanda sobre la renta, el empleo, los ingresos públicos y los servicios. Finalmente se examina su relación con la sostenibilidad del propio destino y termina con unas reflexiones generales sobre todo lo anterior.

Palabras clave: Turismo residencial, turismo de segunda residencia, time sharing, efectos económicos del turismo, efectos sociales y culturales del turismo, financiación de los municipios turísticos, planeamiento territorial del turismo, sostenibilidad turística.

I. INTRODUCCIÓN

Tratar de calcular el conjunto de efectos que en las vertientes económica y social, tiene la realidad que proponemos bajo la denominación de turismo residenciado, es, actualmente, poco menos que utópico y eso por diversas causas.

En primer lugar, por la ya comentada ambigüedad en tanto este término como los que lo componen, se desenvuelven todavía, lo que impide poder delimitarlo con la nitidez necesaria y, por lo tanto, también conocer y evaluar sus efectos sobre el entorno (Marzars Turismo, 2002. p. 14).

Además, aun suponiendo que partiésemos de unos criterios propios delimitado-

res que eliminaran, aunque de modo artificial, ese problema, existe tal escasez de datos sobre este tema, que sería prácticamente imposible llegar a resultados fiables. Es cierto que en los últimos años se ha hecho un gran esfuerzo en las estadísticas de turismo, y en especial en campos como el de la sostenibilidad y de las cuentas satélite, tan vinculados al tema que estamos estudiando (Macía Santana, José. 1998). Sin embargo, aun no se está en disposición de desglosar, con un mínimo de garantía, lo que pueda corresponder a esta tipología turística.

De otro lado, se han dado algunos esfuerzos, vía Tablas Imput Output y encuestación directas, en determinadas comunidades autónomas (Raya Mellado, P. 2001)

* Profesor Titular de Economía Aplicada. Universidad de Málaga. E-mail: ejtorres@uma.es

(Vera Rebollo, J.F, 1987) (SOPDE, 1997) en este sentido, como Andalucía y Alicante, pero que no permiten generalizar al resto de España.

Es por todo lo anterior que vamos a intentar hacer una aproximación teórica y metodológica sobre el tema que nos ocupa, que pueda servir de guía orientadora a posteriores investigaciones que se lleven a cabo, en este sentido, cuando aumente la disponibilidad de datos necesaria para hacerlo.

A este fin, en una primera parte vamos, en primer lugar, a hacer una aproximación teórica al concepto de turismo residenciado de manera que aclare sus límites y características, de modo que constituya un concepto operativo para la labor investigadora.

En segundo lugar, vamos a ver como le afectan las grandes megatendencias que actualmente se han detectado en la actividad turística (Torres Bernier, Enrique. 1998), para, a continuación, examinar su proceso de generación en los destinos turísticos.

A continuación analizaremos las características definitorias de este fenómeno (Torres Bernier, Enrique. 2002), (Raya Mellado, Pedro y Benitez Rochel, José J. 2002) y de los grupos que lo componen, destacando los factores que propician su desarrollo en los destinos turísticos

La segunda parte se dedicará al análisis de los efectos que el turismo residenciado tiene sobre las variables económicas, sociales y de sostenibilidad, así como sobre el

resto de la actividad turística de los destinos donde se desarrolla.

Finalmente se terminará con una serie de reflexiones sobre las posibilidades de hacer un análisis cuantitativo de esta tipología en España, así como de la evolución de esta tipología turística en nuestros principales destinos y sus problemas de futuro.

II. EL TURISMO RESIDENCIADO COMO FENÓMENO EMERGENTE

Hay que tener en cuenta que nos encontramos ante un fenómeno que está conociendo una fuerte expansión en la actualidad a causa, principalmente, del envejecimiento de la población en los países más desarrollados, su constante aumento de la renta, su deseo de vivir en espacios de mayor calidad de vida, y los avances en el transporte y en las comunicaciones como parte del proceso de globalización e integración de la economía mundial (Sancho, Amparo. 1998).

II.1. Aproximación conceptual

Es preciso comenzar diciendo que este concepto lleva en su propia definición su contradicción más evidente, ya que por su principal característica (la residencia) no debiera ser considerado como turismo en la mayoría de los casos, y de hecho así ocurre en numerosos foros académicos e institucionales.

La OMT considera turistas solamente a las personas que se trasladan a otro lugar,

fuera de su residencia habitual, por menos de un año (O.M.T. 1998). Sin embargo, buena parte de ese complejo fenómeno que se conoce como turismo residencial, se caracteriza porque el hipotético turista traslada su residencia a un destino turístico, por lo que, a partir de ese momento, no entraría dentro de universo turístico de este organismo internacional. Igualmente, el viajero para ser considerado turista También según la Organización Mundial del Turismo, no debe ejercer una actividad directamente remunerada durante su estancia es ese destino ajeno a su residencia. Sin embargo, dentro del turismo residencial, aunque esto es menos frecuente, existen personas que se incorporan a la economía local de diversos modos, más o menos formalizados, a fin de obtener unos ingresos adicionales a los que percibe de su zona de origen (Raya Mellado, Pedro. 1994).

A pesar de todo lo dicho, no cabe duda que existen fuertes similitudes, como podremos comprobar más adelante, entre este tipo de viajero y el turista clásico, especialmente en lo que a la demanda y el gasto se refiere, por lo que no es de extrañar que, sobre todo desde una perspectiva empírica, en muchos casos se considere como una tipología de turismo y se trate como tal.

Sin inconveniente de que más adelante volvamos sobre el tema del concepto para abordar la explicación de sus contenidos, en esta primera aproximación apriorística, podríamos definir el turismo residenciado como aquel que protagonizan las personas, normalmente agrupadas en unidades familiares, que, en un proceso temporal determinado, se trasladan a ciertos espacios, ha-

bitualmente destinos turísticos tradicionales, vinculándose a los mismos por largos periodos de tiempo mediante relaciones inmobiliarias, en los que realizan estancias más prolongadas que los turistas tradicionales, llegando incluso a fijar en ellos su residencia habitual, en busca de vivencias y satisfacciones similares a las de los anteriores, principalmente, la calidad de vida, las oportunidades de ocio, buenas comunicaciones y un ambiente socialmente satisfactorio.

II.2. Las megatendencias y el turismo residenciado

Tal como podemos comprobar en el cuadro n.º 1, las principales megatendencias actuales van a tener una serie de efectos directos sobre este tipo de turismo, cuyo significado superará el mero incremento de demanda como desde posiciones cómodas y especulativas defienden muchos agentes financieros e inmobiliarios.

Está claro que en un periodo con crecimiento moderado pero continuado, como parecen haber entrado los principales países occidentales, tiene dentro de ellos un notorio incremento la demanda turística (Figuerola Palomo, Manuel. 1990. p. 52). Al mismo tiempo, el aumento de la edad media de la población demandante y un comprobado aumento de sus rentas disponibles, a causa del vencimiento de sus anteriores hipotecas y la liberación de otros gastos familiares (1), a lo que se ha unido también unos bajos tipos de interés, ha disparado la demanda de la tipología turística que estamos estudiando, con especial inci-

Cuadro 1
Megatendencias turísticas y turismo residencial

Megatendencias	Características relevantes	Turismo residencial
Crecimiento estable	Segmentos de demanda con gran capacidad de gasto:	Fuerte incremento Segunda vivienda (Futura primera)
Aumento de la demanda turística	Entre 45 y 55 años Entre 30 y 40 años, solteros y Cualificados	Estudio o apartam. Afición deportiva
Globalización de la economía	Estabilidad tipos de cambio Mejora de las infraestructuras, sistemas y medios de transporte	Aumento demanda Aumento compet.
Ampliación y flexibilización de los mercados turísticos	Mejora de los sistemas de información y comunicaciones Consolidación del teletrabajo	Cualificac. producto
Mejora de la calidad de vida	Se vive más tiempo Se tiene más tiempo libre — Jornada laboral — Jubilación anticipada	Aumento demanda
El turista exige mayor calidad a todos Los niveles	Se tienen más conocimientos y se demandan: — Más activ. culturales y ocio — Mejores instalaciones — Mejores servicios — Mejor «entorno» (mejoras en equipamientos, infraestructuras, formación y medio ambiente)	Cualificación prod. y destinos Certificaciones y sistemas calidad
Diversificación, personalización dinamización de la demanda	Cada turista quiere intervenir diseño de sus vacaciones con actividades de ocio	Instalaciones ocio dentro unidad res. Ofertas ocio en destino

dencia en países como España, por su climatología y localización.

De otro lado, la tendencia a la globalización y el propio proceso de unidad europea, han influido también considerablemente en el incremento la oferta de este tipo de resi-

dencias, con el consiguiente aumento de la competencia.

También aquí ha de incidir otra megatendencia, esta vez propia del turismo, que es la mayor exigencia de los turistas en cuanto a los niveles de calidad de la oferta

en su sentido más genérico (2), así como la personalización o particularización de la demanda. Es evidente que estas últimas tendencias van a condicionar el futuro próximo del turismo residenciado, en un mercado mucho más competitivo.

II.3. Contenidos, formación y tipologías del turismo residenciado

Para intentar de arrojar algo de luz sobre este segmento de mercado, vamos a comenzar por delimitar el propio concepto partiendo de una consideración más global que denominaremos turismo residenciado, para luego, diferenciando diversas categorías dentro del mismo, tratar de establecer sus nexos con el turismo y sus consecuencias actuales.

Como avanzamos al comienzo de este artículo, podemos entender como turismo residenciado aquel que protagonizan las personas, normalmente agrupadas en unidades familiares, que, en un proceso temporal determinado, se trasladan a ciertos espacios, habitualmente destinos turísticos tradicionales, vinculándose a los mismos por largos periodos de tiempo mediante relaciones inmobiliarias, en los que realizan estancias más prolongadas que los turistas tradicionales, llegando incluso a fijar en ellos su residencia habitual, en busca de vivencias y satisfacciones similares a las de los anteriores, principalmente, la calidad de vida, las oportunidades de ocio, buenas comunicaciones y un ambiente socialmente satisfactorio.

Para llevar a cabo un análisis más detallado de los contenidos de este concepto,

vamos a fijarnos en las principales características definitorias que singularizan a este grupo de demanda y que hemos recogido en la propia definición:

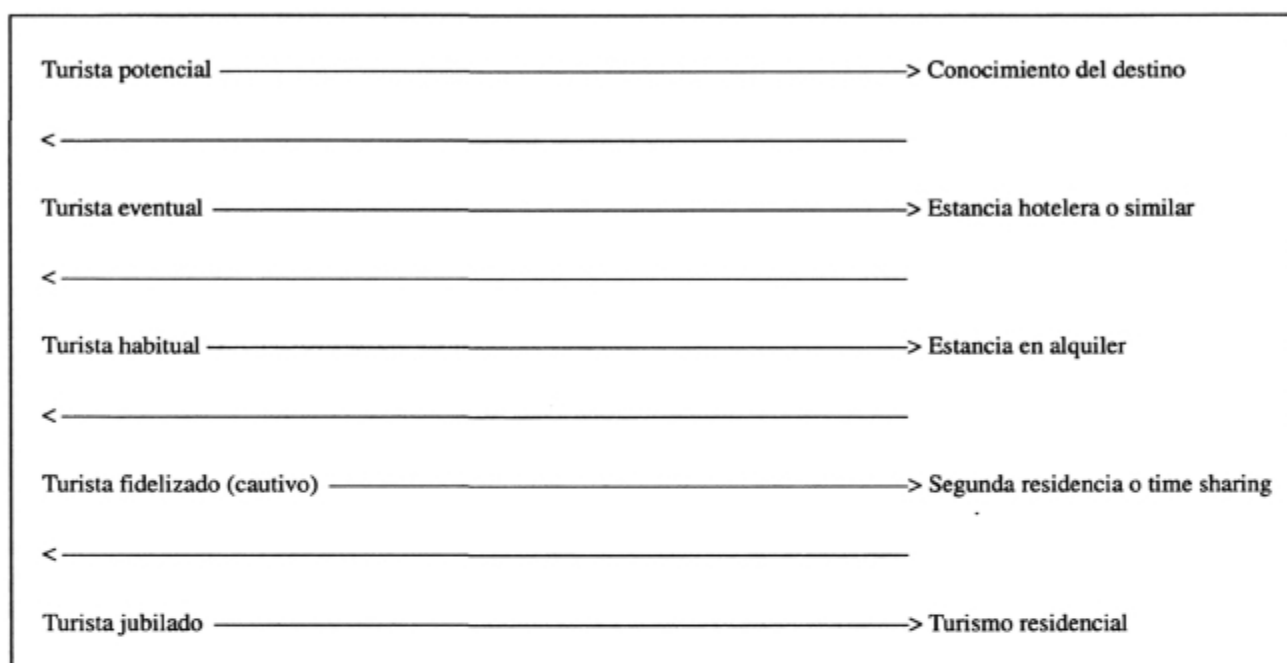
1.ª Vinculación con amplia proyección temporal a una zona, normalmente un destino turístico reconocido

Con esto queremos decir que se trata de un proceso de elección con una perspectiva a largo plazo, en el que casi siempre es protagonista la unidad familiar y que implica la adquisición, o una vinculación contractual prolongada, respecto a un inmueble y normalmente, también, a unas instalaciones y servicios (3).

Se trata, además habitualmente, de un proceso evolutivo dilatado en el tiempo. Es decir, la unidad familiar que decide vincularse de una forma más permanente de la que hasta ahora tenía a un destino, no lo hace normalmente de una manera espontánea, precipitada o sobre la marcha, sino que lo estudia con detenimiento y examina las opciones que se le presentan durante cierto tiempo hasta que toma una decisión final.

Este proceso se ha esquematizado el cuadro n.º 2, aunque evidentemente admite variantes y simplificaciones, especialmente por el papel que pueden desempeñar las opiniones de los amigos y familiares, que pueden abreviar, si no eliminar, las primeras etapas de contacto y conocimiento del destino. Lo cierto es que es difícil que una persona o grupo familiar adquieran el ca-

Cuadro 2
Proceso integral de generación de los turismos residenciados



rácter de turismo residenciado sin haber sido antes un turista, normal, asiduo y fidelizado de ese destino.

2.ª Motivaciones similares a las de los turistas, pero orientadas por una serie de elementos de carácter selectivo

Aunque las motivaciones de estas personas o grupos familiares son similares a los que podríamos llamar turistas tradicionales, descanso, diversión, disfrute de sus aficiones,..., la elección de destino viene tamizada por otra serie de factores relacionados con sus características diferenciadoras. Como más importantes podemos considerar las siguientes:

Elevada calidad de vida

En este concepto tienen especial importancia la climatología y determinados servicios públicos, como son, por ejemplo, la seguridad ciudadana, las comunicaciones, el transporte y las infraestructuras en que se basa, la atención sanitaria y la limpieza. También existen dos factores que sin ser servicios públicos en si mismos, se encuentran en buena medida en la esfera de lo público: la tranquilidad y la calidad medioambiental, ambos por lo general, afectados negativamente por las grandes concentraciones turísticas. El último de los citados, está tomando tanta importancia últimamente para ciertos estratos de población, ha llegado a convertirse en determinante para este tipo de deci-

siones. Esta calidad medioambiental no solo hay que considerarla desde la perspectiva de «lo público», sino también desde la de lo privado, jugando en ella un papel fundamental las condiciones ecológicas del bien inmueble al que se vinculan y el espacio inmediato que lo circunda (normalmente condominio o conjunto de apartamentos con instalaciones y servicios propios).

Es inevitable también que la opinión sobre el nivel de vida de la zona y la calidad, general y medioambiental, de los inmuebles, por parte de los sujetos decisores, esté siempre referenciada, aparte de a sus valoraciones personales, a su experiencia sobre los lugares en los que habitualmente ha residido o conoce.

Ambiente social agradable

Es muy corriente que estas personas o grupos familiares prefieran rodearse de otras de su mismo origen y características, por lo que no es de extrañar que se formen «unidades residenciales» bastante homogéneas en cuanto a nacionalidad o área cultural, renta, edad, aficiones, etc... (Rivero, F. Y Monge, F. 2001). Igualmente suelen preferir lugares en los que se faciliten estas relaciones, tanto por las propias estructuras urbanas (salas de reunión, paseos públicos, lugares de encuentro,...), como por la existencia de asociaciones o instituciones orientadas a este fin (4).

Buenas comunicaciones con sus zonas de origen

La existencia de una vinculación de estas personas con los lugares donde anterior-

mente residían, o incluso siguen residiendo, y donde por lo general tienen o han tenido, relaciones laborales, familiares y de amistad, le hacen buscar localizaciones bien comunicadas con los mismos, otra razón más para hacer atractivos los destinos turísticos consolidados o sus proximidades ya que su desarrollo ha provocado la existencia de las mismas como parte de la esencia de su modelo productivo.

Existencia de ofertas de ocio de interés

Al ser personas con gran cantidad de tiempo libre, es normal que uno de los factores decisivos a la hora de elegir un lugar de mayor permanencia, sea la existencia de actividades de ocio que se adapten a sus necesidades y apetencias. De nuevo los grandes destinos turísticos aparecen como lugares que reúnen estas circunstancias, aunque, a veces no son de la tipología ni con las características que este tipo de turista demanda.

Además, esta demanda de actividades de ocio no se limita a la esfera de las empresas que ofertan sus servicios en las zonas turísticas, sino que abarca también lo que podríamos llamar «ocio personal», interno o no comercial. Con esta expresión nos referimos tanto a las actividades que se realizan en el propio hogar por afición y las de carácter público, normalmente de tipo cultural, encaminadas al enriquecimiento y deleite personal. Es por ello que estas personas buscarán residencias que por su estructura y equipamiento faciliten sus aficiones (lugares de paseo y reunión, jardines y huertos, espacios para trabajos manuales, ADSL,...), así como lugares donde exista

una oferta pública cultural de interés general, circunstancia que también ocurre en los grandes centros de ocio, más aun si estos están próximos a una gran metrópoli.

Nivel de precios adecuado a su renta

El tema del nivel de precios aunque es también un punto de referencia, no tiene la importancia que durante mucho tiempo se le ha atribuido. En primer lugar hay que partir de que la influencia de este factor dependerá, en primer lugar, de la franja de rentas en que se sitúa el demandante y, después, en la diferencia del nivel de precios entre el lugar de origen (al cual está habituada la unidad familiar) y el lugar donde van a situar la nueva vinculación residencial. Es evidente también que, en estos casos, los planteamientos a largo plazo deberán asumir la posibilidad de cambios en estas relaciones de precios y de capacidad adquisitiva (nivel de desarrollo), sobre todo si el nuevo lugar de residencia elegido es un destino turístico aun en crecimiento, ya que lo más probable es que las renta evolucionen de forma que se reduzcan las diferencias entre unos y otros (Sancho, A. 1998). No obstante, es difícil, excepto para estratos de rentas muy altas, que se elijan destinos con niveles de precios superiores a los del lugar de procedencia de estos grupos familiares.

3.ª Rentas propias recibidas desde lugares ajenos al destino

En esta característica el grupo que estamos considerando coincide plenamente con los turista tradicionales. Sin embargo, hay que destacar algunas diferencias.

En primer lugar, estaría el gasto en la adquisición del inmueble, en el caso de que esta de produzca y no se trate de un arrendamiento u otro tipo de contrato, que suele tener unos importantes efectos directos sobre el sector de la construcción, pero que, como más tarde comentaremos al hablar de los precios, suele hacerse con la intervención de un banco ajeno a la zona y vinculado al lugar de origen del cliente.

También hay que tener en cuenta que en estos casos, los gastos medios diarios de la unidad familiar son sensiblemente menores a los del turista habitual, a causa de que no se alojan en establecimientos turísticos abiertos al público, y de que, por lo prolongado de sus estancias, sus presupuestos de gasto son inferiores a los de los turistas tradicionales, los cuales gastan normalmente durante sus vacaciones por encima de sus posibilidades. Esto hace, además, que buena parte del gasto de estos grupos residenciados se realice en los mismos establecimientos frecuentados por los residentes tradicionales del destino (supermercados, panaderías, servicios personales, tiendas especializadas, farmacias, etc...). A pesar de lo anterior, no dejan de ser gastos hechos con rentas procedentes de otras zonas, muchas de ellas, incluso, de otros países ajenos al destino turístico en que se realizan.

4.ª Abundante disponibilidad de tiempo libre

Todas estas personas, o alguno de los miembros de las unidades familiares que dan origen a estas figuras de turismo residencial, suelen tener bastante tiempo libre

por diversas causas. Las principales son la de estar jubilados, no poseer un trabajo remunerado (amas de casa), estar en edad de formación (estudiantes), o poseer una profesión que les permite disponer y distribuir su propio tiempo. Precisamente en este hecho está la razón de que se planteen la posibilidad de trasladar su residencia, de un modo total o parcial, a otro lugar de mejor calidad de vida y con más oportunidades de disfrutar ese tiempo libre de que disponen.

5.ª Edad media elevada

La mayoría de las personas y familias que se plantean la posibilidad de ampliar o cambiar de lugar de residencia a una zona turística o próximos a ella, tienen una edad que supera los cincuenta años. Esta característica condiciona también su demanda, tanto del espacio residencial que eligen como del destino donde este está ubicado y también las actividades de ocio que demanda.

De las anteriores características que hemos descrito como definitorias de este grupo de personas o unidades familiares, se puede deducir la existencia de varios grupos diferenciados, basándonos en la duración anual de sus estancias en el destino turístico al que se han vinculado y en la forma de su vinculación.

El primero de ellos es el que se corresponde con lo que suele llamarse «turismo de segunda residencia» y que se concreta en las personas que, aun estando laboralmente activas, adquieren o alquilan de modo indefinido, una casa en un lugar turístico para pasar en ella sus vacaciones. Es evidente

que en estos casos el hecho de que estas personas estén laboralmente activas en otro lugar que les obliga, además, a residir habitualmente en él, hace que la posibilidad de disfrute de su segunda residencia es limitada, siendo muy difícil que alcance los seis meses al año, considerando incluso la estancia de otros miembros de la familia. En el cuadro n.º 3 se han recogido las principales características de este grupo.

El segundo de estos grupos, que solemos conocer como «turismo residencial», es el de aquellas personas que superan este periodo de estancia de los seis meses y que en general vienen a coincidir con aquellas que han fijado la residencia en el destino turístico, bien por jubilación, bien porque su actividad laboral se lo permita (profesiones liberales, artistas, creativos, ejecutivos adaptados al teletrabajo, etc...). En todos estos casos estas familias suelen pasar algunos meses al año en sus zonas de residencia originaria, aunque esto depende de sus circunstancias familiares y de sus planteamientos y necesidades económicas. En los cuadros 4 y 5 se recogen las principales características de este grupo, tanto desde la perspectiva de la oferta como de la demanda.

Como puede comprobarse, existen siete características demanda y ocho de oferta, capaces de definir con bastante claridad estas dos tipologías turística, cuya diferencias entre ambas puede resumirse, en el tiempo de duración de su estancia en el destino turístico, más o menos de seis meses, y en el grado o tipo de vinculación con el inmueble (hay más alquileres entre los demandantes de segunda residencia).

Cuadro 3 Turismo de segunda residencia

DEMANDA

«EL QUE TIENE SU ORIGEN EN AQUELLAS PERSONAS QUE VIVEN EN DETERMINADAS EPOCAS DEL AÑO EN UN DESTINO, AJENO AL DE PROCEDENCIA, DEDICADAS AL DISFRUTE DEL OCIO Y CUYAS RENTAS NO SON GENERADAS EN EL.»

«El que corresponde a las personas o grupos familiares que viven, en un inmueble propio o alquilado, menos de seis meses al año, en un lugar (destino) ajeno al de su procedencia (donde han desarrollado o desarrollan su actividad laboral),elegido en función de sus expectativas de calidad de vida, cuyas rentas están originadas mayoritariamente fuera de ese lugar y que dedican la mayoría de su tiempo durante su estancia en ese destino a actividades de ocio.»

1. Menos de seis meses
2. Lugar (destino turístico)
3. Procedencia (actividad laboral)
4. Calidad de vida (valores y aficiones)
5. Vivienda
6. Rentas (transferencia)
7. Ocio (aficiones = turismos específicos)

Suele incluirse también dentro de este grupo de turismo residenciado el «Time Sharing», multipropiedad, o aprovechamiento por turnos, como se conocen en la legislación española. Es evidente que esta figura participa como las anteriores, al menos aparentemente, de la característica principal de vinculación a la zona con un horizonte temporal amplio, ya que estas operaciones suelen tener una duración media de veinte años.

Sin embargo, otras características, como las estancias largas en el destino, edad de los demandantes,..., no las cumplen, siendo en ellas más parecidos al turista tradicional. Además, la supuesta vinculación del demandante a la zona es relativa, ya que al ser el principal atractivo del conjunto de figuras que se engloban dentro del «tiempo compartido» el intercambio, lo más frecuente es que este compromiso de relación prolonga-

Cuadro 4

Turismo residencial

DEMANDA

«EL QUE TIENE SU ORIGEN EN AQUELLAS PERSONAS QUE VIVEN HABITUALMENTE EN UN DESTINO, AJENO AL DE PROCEDENCIA, DEDICADAS AL DISFRUTE DEL OCIO Y CUYAS RENTAS NO SON GENERADAS EN EL MISMO»

«El que corresponde a las personas o grupos familiares que viven, en una vivienda propia o alquilada al menos seis meses al año, en un lugar (destino) ajeno al de su procedencia (donde han desarrollado o desarrollan su actividad laboral),elegido en función de sus expectativas de calidad de vida, cuyas rentas están originadas mayoritariamente fuera de ese lugar y que dedican la mayoría de su tiempo durante su estancia en ese destino a actividades de ocio.»

1. Seis meses o más
2. Lugar (destino turístico)
3. Procedencia (actividad laboral)
4. Calidad de vida (valores y aficiones)
5. Vivienda
6. Rentas (transferencia)
7. Ocio (aficiones = turismos específicos)

da en el tiempo sea más de «ocupación del alojamiento» que de la fijación en la zona del titular concreto del derecho.

Dentro de estas tipologías de «turismo residenciado», lo más importante es considerar su vertiente dinámica como proceso de vinculación de una persona o grupo familiar a un destino turístico que se describía en el cuadro antes citado, y que comienza

con la captación del turista potencial, continúa con el esporádico, para pasar luego a ser habitual y que termina en una relación residencial en cualquiera de las tres formas examinadas.

Hay que advertir que estas tres tipologías no agotan las posibilidades que, sobre todo en un futuro próximo, tiene el turismo residenciado.

Cuadro 5 Turismo residencial

OFERTA
«Viviendas situadas en zonas caracterizadas por su calidad de vida, que ocupan durante buena parte del año, en régimen de propiedad o alquiler, personas dedicadas fundamentalmente al disfrute del ocio, que proceden y obtienen sus rentas de un lugar ajeno a dichas zonas.»
«Conjunto de viviendas, infraestructuras, equipamientos y servicios, agrupadas en urbanizaciones o condominios dentro de un conjunto unitario, en régimen de propiedad o alquiler, orientado en su diseño y funcionamiento a proporcionar a sus usuarios una alta calidad de vida, especialmente en el orden medioambiental, a desarrollar sus capacidades personales en actividades de ocio y en las relaciones sociales y de convivencia, constituyendo en si mismo un producto turístico tipificado.»
<ol style="list-style-type: none">1. Urbanizaciones.2. Unitarias.3. Diseño y funcionamiento.4. Calidad de vida.5. Medio ambiente.6. Ocio.7. Relaciones sociales.8. Producto turístico

Por ejemplo, el aumento de la demanda de turismo residencial en los destinos turísticos con buen clima, por parte de las personas con perspectivas de jubilación, he hecho que aparezcan nuevas figuras destinadas fundamentalmente a aquellos que, o sus rentas no les permiten la adquisición de un inmueble, o no desean una vinculación inmobiliaria tan fuerte y onerosa. Dentro de este

grupo estarían las residencias colectivas para jubilados, financiadas en determinadas medida por ellos mismos y construidas por una sociedad intermediaria, de la que pueden ser o no propietarios. Más recientemente ha aparecido urbanizaciones o bloques de apartamentos en «leasing» inmobiliario, vinculado a un determinado número de años, o al fallecimiento de alguno de los

ocupantes, con posibilidades de adquisición de la vivienda o de recuperación de parte de lo pagado. Hay que tener en cuenta que la tendencia de incorporar al mercado turístico, en sus diversos segmentos y modalidades, a segmentos de rentas inferiores a los que lo vienen practicando, es una constante en la propia evolución del turismo, por lo que la aparición y expansión de estas nuevas formas de turismo residenciado, será un hecho prácticamente seguro en los próximos años, y que se deberá contar con él a la hora de formular las políticas territoriales y turísticas de los diferentes destinos.

III. LOS PRINCIPALES EFECTOS DEL TURISMO RESIDENCIADO

Hay que empezar por señalar que podemos aproximarnos al cálculo de los efectos socioeconómicos del turismo residenciado de diversas maneras, todas ellas compatibles entre sí, y no mutuamente excluyentes y que la forma de abordarlo empíricamente, condicionará nuestro enfoque, fundamentalmente por la disponibilidad de datos existente y/o por la estrategia para su obtención. En primer lugar, vamos a examinar los que podríamos llamar «efectos económicos de implantación», dada la importancia que estos tienen, no solo en si mismos, por su entidad, sino también sobre el propio proceso productivo de esta tipología y en el comportamiento de los agentes que en él intervienen. Después pasaremos a estudiar el impacto sobre las principales macromagnitudes económicas, y finalmente, bajo una perspectiva mucho más holística, sobre el desarrollo sostenible de los destinos que se ven afectados por este segmento de demanda.

Como ya dijimos, la principal característica del turismo residenciado es la vinculación con un inmueble de este tipo de turistas, del que suelen hacer un uso frecuente y durante un periodo prolongado de tiempo.

Como ya vimos, esta vinculación puede adquirir formas diversas. La primera y más corriente es la adquisición de una vivienda, que a su vez puede tener como objetivo un uso esporádico, turismo de segunda residencia, o permanente, turismo residencial, aunque es también frecuente que comience siendo el primero, durante el periodo de actividad laboral del adquirente, para pasar, tras su jubilación, al segundo.

Un segundo modo de comportamiento en su vinculación inmobiliaria es el alquiler. También aquí pueden darse las dos opciones antes vistas, pero es más frecuente, al menos en los destinos turísticos de sol y playa, que ocurra en las primeras etapas del turista de segunda residencia, ya fidelizado, pero aun no decidido a adquirir una casa.

Una tercera manera de establecer un vínculo inmobiliario con un destino turístico, es lo que se ha venido llamando el «time sharing», multipropiedad, tiempo compartido, u otras diversos modos de denominación, como, en el caso español, «propiedad por turnos» (Vogueler, Ruiz, C. 1998).

III.1. Los efectos de implantación del turismo residenciado

El tratar este tipo de efectos de forma diferenciada encuentra su razón en la importancia de los mismos. De hecho, los exege-

tas de esta tipología turística siempre basan el elogio de sus virtudes y beneficios en estas razones.

Dentro de estos efectos de implantación destacaríamos la revalorización del suelo, la construcción de inmuebles, el alquiler y venta de viviendas, la generación de rentas públicas, los gastos de instalación y otras demandas de servicios derivadas de la construcción.

1.º La revalorización del suelo

En realidad es un efecto que se produce en cualquier proceso de urbanización, pero que en el caso de los municipios turísticos adquiere una relevancia e intensidad especial.

Cualquier municipio ajeno a las presiones del turismo de masas, puede alcanzar a regular con cierta facilidad, mediante los instrumentos de planeamiento, los precios del suelo de uso residencial. Las expectativas de crecimiento demográfico y económico, más el sentido de los movimientos migratorios previstos, las necesidades de infraestructuras y servicios públicos y las de ciertas demandas de suelo para usos productivos, puede ser calculado con ciertas garantías, incluso puede añadirse una reserva para otras posibles expectativas, amortiguando así las presiones especulativas. Sin embargo, para cualquier municipio turístico que forme parte de un destino de turismo residencial, o de turismo de masa en general, cuantificar la puesta en el mercado del suelo urbanizable para uso residencial, con una perspectiva de ocho años (cuatro

más cuatro, según la legislación de los planes generales de ordenación urbana), es prácticamente imposible (5).

En resumen, podemos afirmar que en cualquier municipio turístico del litoral español las expectativas sobre la necesidad de suelo urbanizable, para un plazo de ocho años, por parte de la tipología de demanda que estamos estudiando, son difícilmente cuantificables, por lo que se suelen poner en el mercado ingentes cantidades del mismo (6), que llegan incluso a suponer en muchos casos prácticamente la totalidad del municipio (depende esto mucho de su superficie y de su grado de consolidación turística), exceptuando las zonas protegidas y aquellas que por sus características orográficas no son susceptibles de ser ocupadas para estos usos. Esto lleva en la actualidad a poner en peligro lo que hoy conocemos como sostenibilidad turística de muchos municipios de litoral (Vera Rebollo, J. F. 1987).

Esta indeterminación de la demanda de espacio (7) para el turismo residencial bajo la perspectiva municipal, hace que su valoración dependa mucho de las expectativas de este tipo de demanda a corto y medio plazo, que debieran estar relacionadas con la tendencia de la coyuntura, cosa que no siempre ocurre (8).

Podría pensarse que los principales beneficiarios de esta revalorización del suelo son, sobre todo, los propietarios locales de predios rústicos que se transforman en terreno urbanizable. En los destinos consolidados demandados por el turismo residencial, suelen existir agentes, nativos, foráneos

y mixtos, que se adelantan a las expectativas adquiriendo fincas, o más frecuentemente estableciendo opciones de compra, de potencial uso residencial. Estas reservas de suelo, cuya evolución depende directamente del ritmo a que aumente la demanda, suelen ser objeto de transacción, muchas veces en varias ocasiones, durante este periodo, siempre en función de los cambios de las expectativas, por grupos en buena parte ajenos a los intereses locales, encareciendo de este modo, el precio final del producto, principalmente el bien inmobiliario para uso del turista residenciado, pero que termina afectando también a los habitantes de la zona.

En resumen, podemos afirmar que la revalorización del suelo, consustancial con los procesos de expansión urbana, aumenta notoriamente en proporción a las expectativas de incremento de la demanda turística, y en especial del componente de esta que se refiere al turismo residenciado. Por otra parte, en estos procesos la intervención de los agentes locales suele darse en las primeras etapas, aunque los grandes beneficiados son normalmente agentes especuladores o inmobiliarios foráneos. Según los destinos turísticos se consolidan y maduran las participaciones y alianzas entre los diferentes agentes suelen ser más frecuentes, y no siempre explicitadas, dando un panorama mucho más confuso con un alto grado de opacidad (Vera Rebollo, J. F. 1987).

2.º *La construcción de inmuebles e infraestructuras*

Es en este rubro donde más se insiste a la hora de hablar de los beneficios del turismo

residenciado. Es evidente que los efectos directos de la construcción sobre la renta y el empleo, tanto por parte de los inmuebles residenciales como de la obra civil, son muy elevados y vinculados en su mayor parte a la población local y su entorno directo de influencia. También ocurre algo parecido con los efectos indirectos sobre la industria y los servicios auxiliares de la construcción, aunque en este caso los posibles efectos estarán en función de la capacidad que la economía local-regional tenga para dar respuesta a las demandas del sector (9).

3.º *Alquiler y venta de viviendas* (10)

La promoción y venta de los alojamientos que han de ocupar los turistas residenciados, suele hacerse por empresas, en unos casos constituidas para este fin por las propias empresas constructoras, en otros como mero producto intermediado por empresas inmobiliarias especializadas, normalmente ubicadas en las zonas de origen de los turistas.

Estos márgenes de intermediación suelen ser elevados, aunque difíciles de calcular, dependiendo fundamentalmente de, la presión de la demanda inmobiliaria sobre el destino en concreto, de la diferencia del nivel de precios, especialmente en la construcción, entre el destino y el lugar de origen del turista, y de una serie de «factores distorsionantes» del mercado inmobiliario como la existencia en mayor o menor medida en los pagos de transferencias no declaradas y de capitales «vacantes» que busquen beneficios rápidos en la especulación inmobiliaria.

Los beneficios derivados de la comercialización y venta de inmuebles residenciales para la economía local suelen ser escasos, dependiendo del grado de integración vertical (legal o real) de las empresas constructoras locales con las intermediarias y de venta final. Lo normal es que estas se encuentren en manos de agentes vinculados a la zona de origen de los turistas. Esto se produce generalmente en los destinos turísticos emergentes y en los de turismo rural (11), mientras que los más consolidados es corriente encontrar situaciones mixtas, aunque con el predominio de los agentes foráneos.

4.º *Las finanzas municipales*

Dentro de los efectos de implantación hay que señalar particularmente los que se producen sobre las finanzas locales (Raya Mellado, P. 2001. Pags 273 a 298), que, en muchos casos llegan a convertirse un componente estructural de las haciendas locales de los municipios turísticos (12).

No es necesario insistir en la tradicional debilidad de las haciendas locales, así como su cada vez mayor cantidad de responsabilidades en el ámbito de la atención social, propias, añadidas y transferidas, así como el principio de subsidiariedad que se le aplica en este ámbito. Para el caso de los municipios en los que turismo tiene cierta entidad esta precariedad de medios se agrava al tener que atender, durante un número de meses indeterminado, una población de hecho superior a los residentes en la zona. Hay que decir que esta población «flotante» no está com-

puesta solamente por turistas vacacionales «normales», sino que también por buena parte de los «residenciados», especialmente los que hemos llamado de «segunda residencia».

Esto ha llevado tradicionalmente a las autoridades locales a la perversión de basar su política financiera en un hecho vinculado a la coyuntura, como es la actividad de la construcción, más concretamente en la licencias de construcción y en la venta de la cesión de aprovechamientos medios (13).

Este hábito tiene dos consecuencias principales. Primero que al convertirse en una fuente de ingresos imprescindible, traslada esa misma incontingencia al hecho constructivo, independientemente de las consecuencias que este pueda tener sobre el modelo territorial y la sostenibilidad general del municipio. La segunda, que al estar ligada la financiación a un hecho coyuntural, en las épocas de recesión las finanzas locales entran en auténtica quiebra técnica, teniendo que acudir a continuos endeudamientos que superan cualquier límite que se establezca legalmente, o simplemente lo que aconseja la prudencia financiera. La relación de toda esta problemática con el turismo residenciado es tan íntima como evidente. La continua calificación de terrenos para este fin se convierte, de esta manera, en una necesidad para los municipios con una elevada dependencia turística, y por lo tanto en un fin en si mismo, si quieren hacer frente a los cuantiosos gastos a los que deben enfrentarse cada año ocasionados por los flujos temporales que reciben.

5.º *Los gastos de instalación*

Estos afectan en particular al turismo residencial y al turismo de segunda residencia, y se refieren a la necesidad de adquirir una serie de bienes y servicios para poner en condiciones de ser utilizados los inmuebles a los que el turista se vincula (14), como son, por ejemplo, el alta en el suministro de energía, comunicaciones y abastecimiento de agua, así como muebles, electrodomésticos y otros equipamientos del hogar.

Es evidente que estos gastos, como en el caso de la construcción, favorecen directamente al comercio y a la industria (sobre todo a la pequeña) del municipio o municipios del destino y su zona de influencia.

III.2. Efectos permanentes de la demanda

Nos referimos a los gastos que los turistas residenciados llevan a cabo en el destino en su condición de tales.

1.º *Gastos corrientes*

Nos referimos a todos los gastos en que el turista residenciado incurre y que podemos dividir en dos grandes grupos, gastos turísticos y gastos residenciales.

a) *Gastos turísticos*

Hay un grupo de gastos en que los turistas residenciados incurre, como todos los

demás, y que comprende los gastos de traslado, los de residencia, los de manutención y los de ocio y diversión.

Es cierto, y se puede comprobar en las encuestas que se han llevado a cabo con este fin, que este tipo de turista gasta en estos conceptos bastante menos que el resto (15), que podríamos denominar «tradicionales». Las razones de esto son fáciles de entender. En primer lugar, los turistas con un número de pernoctaciones limitado, entre un día y dos semanas, suele gastar por encima de sus posibilidades, ya sea porque ha ahorrado con este fin ya porque está dispuesto a endeudarse, hecho este mucho más frecuente, mediante los mecanismos de crédito automáticos, como son las tarjetas.

Por otro lado, aunque los turistas residenciados tienen abundante tiempo libre, por su edad y modos de vida tienen un gasto en ocio limitado. En esto último hay que resaltar temas como las mayores posibilidades y tendencias de comer en casa, entonces estos gastos se transforman en residenciales, o en lugares «no turísticos», el mayor uso del coche propio y del transporte público y el mejor conocimiento en general de las oportunidades de mercado en el destino. Bajo esta perspectiva se puede decir que el turista residenciado se parece en hábitos de consumo al residente.

Caso aparte son los gastos en traslados «externos» (es decir, entre sus puntos de origen y los destinos turísticos) en los que se identifican plenamente con los turistas tradicionales, aprovechando las ofertas de compañías de bajo coste y los «set only» de los turoperadores. Una prueba de ello es que en

los dos últimos años en los destinos turísticos consolidados, aun habiendo disminuido las pernoctaciones hoteleras, ha aumentado el tráfico aéreo, incluso el turístico.

Por último, el turista residenciado no paga por su alojamiento, o al menos no lo hace de forma inmediata y directa como el turista tradicional, aunque también le suponga este unos costes, como veremos más adelante al comentar los gastos residenciales.

Por lo tanto, desde el punto de vista del gasto del turista con repercusión en el destino, puede afirmarse que el turismo «residenciado» es menos interesante para la población receptora que el «tradicional», identificado sobre todo con el «hotelero». No obstante hemos de recordar, como se dijo en su momento, que las rentas de ambos segmentos turísticos son generadas en lugares distintos de donde se realizan los gastos, hecho que le diferencia del residente, que también demanda bienes y servicios de ocio, pero que paga con unas rentas generadas en ese mismo lugar y con unas rentas que, posiblemente vengán en buena parte de ese mismo negocio.

b) Gastos residenciales

La mayoría de los gastos residenciales, según las encuestas realizadas en los últimos años, se refieren a la adquisición de alimentos y bebidas, al mantenimiento del inmueble, transportes y servicios personales y del hogar

En el primer de estos grupos de gastos, alimentos y bebidas, que el turista tradicio-

nal suele adquirir, elaborados, en un establecimiento turístico. En este aspecto el turista residenciado se comporta como un residente. Compra en los mismos lugares (16) que este y aprovecha, como este, las oportunidades de mercado.

Algo similar ocurre con los gastos de mantenimiento y con el transporte, en que el turista residenciado, que tiene durante su estancia mucho tiempo libre, se comporta como un residente, aunque, también como él, acude a veces a los servicios de empresas o profesionales para estos menesteres.

Es precisamente en los servicios personales y del hogar donde el turista residenciado se separa más del modelo del consumo del residente medio, unas veces por su mayor nivel de renta, otras por sus circunstancias personales y mayor desconocimiento del lugar. Así, es normal que contrate a terceros, a tiempo total o parcial, servicios de asistencia para el hogar, jardinería, catering, cocheros, asesores fiscales, administradores, seguridad, etc. De hecho, en los destinos turísticos con fuerte implantación residencial, han aparecido empresas especializadas en este tipo de servicios, hasta ahora objeto de contrato por parte de la población residente en una economía informal y sumergida. Es evidente que estas empresas y empleos tiene una implantación eminentemente local.

Existen otros gastos residenciales, normalmente poco analizados, estarían también los derivados de la adquisición y propiedad, en su caso, de la vivienda. Sin embargo, en caso de la existencia de algún vínculo hipotecario, lo normal es que este

se lleve a cabo en el lugar de origen del turista (17), por lo que no tiene apenas repercusión en la economía local. De otro lado, cuando la vivienda es en propiedad, también inciden sobre ella los impuestos y tasas locales correspondientes (IBI, basuras, ...). En este caso, estos pagos benefician claramente a las haciendas locales, aunque hay que reconocer que la capacidad de gestión recaudatoria de estas, es bastante limitada, sobre todo cuando son personas que viven habitualmente en el extranjero (18).

Los críticos con esta tipología y con su calificación como turística, basan sus argumentos precisamente en esta circunstancia, en que en su comportamiento como consumidor tiene una lógica de residente. Lo cual no invalida el hecho de que sus rentas, originadas en otro lugar, son gastadas en el destino turístico, generando una renta que, por similitud en su modo de vida, se orienta, en muchos casos, hacia los mismos establecimientos en que consumen los residentes. En otras palabras, los efectos del gasto residencial de los turistas residenciados, se superponen, en buena parte, y potencian los efectos que producen en la economías locales los gastos de los residentes.

2.º Empleo

En lo que a la generación de empleo se refiere, puede seguirse el mismo esquema de razonamiento que en el gasto. El turismo residenciado genera, en términos relativos en los destinos turísticos, menor empleo que el tradicional y, además, la mayoría del

mismo se integra en sectores, empresas y actividades ya existentes y que habitualmente atienden las demandas de los residentes. De este modo, su capacidad de crear empleo se «oculta» dentro del que genera la demanda de la población local.

Sin embargo, hay que poner de manifiesto que, tal como se apuntó en el epígrafe anterior, que también crea empleo específico para alguna de las actividades que demanda, o, al menos, lo formaliza introduciéndolo en el marco legal de la economía. Aunque su cuantificación es complicada y dependa mucho de los niveles de renta que esta tipología presente en cada zona, no cabe duda que en comparación con el turismo tradicional, puede calificarse de insignificante.

Por otro lado, y en lo que respecta a lo que hemos llamado actividades turísticas, la demanda del turismo residenciado suele tener un efecto desestacionalizador, especialmente en actividades como la restauración y las actividades de ocio activo y cultural, manteniendo en muchos casos empleos que de otra manera, hubieran desaparecido pasando a engrosar el paro estacional.

III.3. Los servicios públicos

El turista, es en general, como residente eventual de un destino, requiere el uso de una serie de infraestructuras y servicios públicos y privados que, en su gran mayoría, comparte con el residente. Además, en el caso que nos ocupa, al tratarse de estancias más prolongadas, esta demanda es más intensa, volviéndose para el turismo residen-

cial muy similar al de los propios habitantes de la zona.

Los servicios públicos son, por otro lado, un componente de calidad del destino que, además, tiene cada vez más importancia como efecto diferencial respecto a la competencia, por lo que es normal que se tienda a la excelencia en los mismos (19). También hay que tener en cuenta que habitualmente los turistas vienen de países con mayor calidad de vida y con una elevada prestación de servicios públicos, por lo que su grado de satisfacción puede verse afectado negativamente si encuentra niveles inferiores a los que está habituado.

Esta elevada demanda de infraestructuras y servicios hace incurrir al destino (municipios y/o mancomunidad) en elevados gastos corrientes y de inversión que raramente se ven compensados por los ingresos que proporciona el turismo residencial (20), a no ser que vincule estos gastos a los ingresos por licencias de construcción, con los problemas que anteriormente apuntamos

III.4. Los efectos sobre la sostenibilidad

A pesar de lo reciente, y por ello indeterminado en muchos aspectos, del término, podemos considerar que en él se reúnen los efectos más polémicos del turismo residencial. Para abordar este análisis vamos a diferenciar los tres aspectos más importantes que suelen distinguirse dentro de este concepto: la sostenibilidad medioambiental, la cultural y la económica-turística.

1.º Turismo residencial y medio ambiente

De hecho, de principio, los efectos del turismo residencial y el medio ambiente deberían ser positivos, y esto por dos razones principales. La primera, que los demandantes de este tipo de turismo son personas de ciertos niveles de renta y cultura, que solemos denominar rentas medias-altas, sensibles a este tipo de cuestiones. La segunda, que los planteamientos que les llevan a formalizar un vínculo inmobiliario con una zona determinada son a largo plazo y con una perspectiva de disfrute de un abundante tiempo libre, por lo que el tema medioambiental y paisajístico ha de tener una especial importancia.

Sin embargo, la realidad es bien distinta. En la mayoría de los destinos consolidados de sol y playa españoles, en especial en Baleares y buena parte de la Costa Mediterránea, se están dando situaciones de agotamiento de recursos, especialmente agua y territorio, contaminación marítima, de cauces fluviales y capas freáticas, y destrucción de aspectos tan importantes como la flora, fauna y el propio paisaje, de especial trascendencia para este tipo de turismo.

La consolidación del mecanismo especulativo inmobiliario como un sistema de gran capacidad de creación de plusvalías e ingresos públicos a corto plazo, está desplazando de hecho a un segundo lugar, consideraciones de carácter paisajístico o medioambiental, a pesar de la normativa de protección del medio y de las agendas 21 y figuras similares, que en la mayoría de los casos no llegan a pasar de meras declaraciones de principios.

Podríamos pensar que es una contradicción que este modelo de ocupación exhaustiva del territorio siga funcionando, a pesar de las claras connotaciones negativas que tiene sobre el medio. La razón principal es que la oferta individualizada ante el comprador potencial sigue siendo, o pareciendo, atractiva. La típica vivienda unifamiliar, adosada o no, en una urbanización con ciertos espacios verdes, con equipamientos lúdicos, de mayor o menor entidad, desde una piscina a un campo de golf, cercana a grandes centros comerciales y de ocio, funciona, ya que los aspectos negativos, y especialmente la degradación de destino a medio-largo, se oculta, o al menos no se manifiesta por los agentes cuyos intereses rebasan escasamente el corto plazo (21). De otro lado, que un porcentaje no cuantificado pero significativo, de los adquirentes van actualmente guiados por el único afán de revalorizar sus activos financieros en el corto plazo, por lo que no entran tampoco en consideraciones de este tipo.

Es evidente que hace falta en estos destinos una normativa, muchas veces supramunicipal, que busque planteamientos territoriales que garanticen la sostenibilidad medioambiental del destino, yendo más allá que la mera distinción de espacios protegidos y urbanizables.

2.º Turismo residencial y cultura local

El impacto del turismo sobre las culturas locales es uno de los primeros temas que fueron objeto de estudio en el comienzo del turismo de masas (SMITH, VALENE L. 1989). Sin embargo, es una cuestión en la

que apenas se ha profundizado en nuestro país. Es evidente que los efectos del turismo en general sobre lo que podríamos denominar las «culturas tradicionales», han sido muy fuertes y altamente destructivos, en especial en el litoral, receptor de los grandes flujos de foráneos con culturas y modos de vida muy distintos a los de los residentes. El tema a estudiar está en la percepción que de esos cambios han tenido los habitantes de estas zonas, ya que en la mayoría de los casos se han identificado con el progreso y por ello no cuestionados en ninguna de sus formas y consecuencias,

En los momentos actuales la cuestión es bien distinta, tanto por la «modernización», en cuanto a modos de vida y pautas de consumo de la propia sociedad española con lo cual el impacto cultural del turismo residencial en los «nuevos destinos emergentes» es mucho menor, como por el hecho de que en las zonas más consolidadas está implantada una cultura del mestizaje, muy abierta y pautas propias de conducta (22). En este caso los problemas de impacto cultural del turismo residencial son diferentes. Por un lado tenemos las tendencias al aislamiento, lo que podríamos llamar la «gueterización», por la tendencia de los turistas a agruparse en comunidades (en nuestro vaso especialmente urbanizaciones, por vínculos de procedencia y clase social, y por otra, los choques de intereses y costumbres con la población local.

Hay que reconocer que el turismo residencial tiende, como vimos al estudiar sus características, una clara tendencia a buscar un entorno social agradable, a lo que contribuye sobremanera vivir junto a perso-

nas que compartan raíces culturales (nacionalidad, región,...) y valores sociales (nivel económico y cultural). Por lo tanto es bastante comprensible que se formen espacios residenciales con estas características. Además, otra de las características analizadas, la edad media avanzada de sus componentes, hace que les sea difícil llevar a cabo un cambio de valores y costumbres, incluso su simple aprendizaje.

Sin embargo, la condición de este segmento de turismo, también apuntada anteriormente, de pertenecer a una clase media culta y de elevado nivel de renta, al menos tal como ha ocurrido en las últimas décadas, les hace tener un interés por la cultura entre la cual han elegido vivir y, por lo tanto, de aprehenderla. A esto hay que reconocer que han contribuido mucho las políticas municipales desarrolladas para la integración de estos grupos, así como las de las asociaciones de las diferentes procedencias en los destinos turísticos.

Por otro lado, hay que hacer la observación de que los conflictos que últimamente se han producido entre determinados grupos turísticos y los nativos del lugar (alemanes en Palma), no se han centrado tanto en el turismo residenciado, como en ciertos colectivos de turismo tradicional y en la actuación de algunas empresas foráneas relacionadas con las adquisiciones inmobiliarias.

3.º *Turismo residenciado y turismo tradicional*

De principio, el turismo residenciado puede considerarse como un elemento añadi-

do al turismo tradicional, al menos desde la perspectiva de la demanda. Sin embargo hay algunos aspectos que se puede considerar que es «parasitario» del mismo, al igual que ocurre con la propia población autóctona, con la diferencia de que esta lo ha generado y, en cierto modo, «padecido» desde el principio.

Así ocurre con las oportunidades de transporte que le oferta y las alternativas de ocio que existen en los destinos consolidados, impensables sin la existencia del turismo tradicional.

Pero donde puede darse un perjuicio más notorio sobre el resto de la actividad turística, es precisamente en los aspectos medioambientales y paisajísticos que hemos comentado con anterioridad. Su destrucción puede afectar al modelo turístico en su conjunto, lo que supondría hacerle perder competitividad al destino en sus mercados tradicionales y hacer entrar en crisis al segmento del turismo tradicional (hoteles, intermediarios minoristas, receptivos, restauración, actividades complementarias, ofertas específicas, etc,...), que son las que mayor riqueza y empleo crean en la zona. De este modo, un turismo residenciado sin más regulación que la ley de la oferta y demanda inmobiliaria, puede llevar si no a la destrucción a una profunda crisis, al destino turístico en su conjunto.

No obstante, podemos considerar este uno de los aspectos menos estudiados del funcionamiento del sistema de actividades turísticas, las relaciones de coincidencia, complementariedad, indiferencia e incom-

patibilidad que aparecen en el desarrollo de los procesos productivos de las diferentes tipologías y segmentos turísticos.

IV. A MODO DE CONCLUSIÓN

El enfoque de este artículo, no nos permite llegar a conclusiones determinantes sobre los efectos del turismo residenciado, pero sí, al menos, a unas reflexiones sobre este segmento de demanda.

En primer lugar la evidente necesidad de conocer más a fondo esta tipología, comenzando por su conceptualización, sobre la que aquí se hace una propuesta, con la sola intención de que sirva de base para posteriores aportaciones.

Lo mismo podría decirse de sus efectos, diferenciándolas en sus diferentes perspectivas, según la perspectiva temporal y los aspectos sobre los que ejercen su influencia. El desarrollo de las cuentas satélites de las diferentes comunidades autónomas ayudará sobremanera a estos cálculos.

Otro tema que parece fuera de toda duda, es la necesidad de establecer «ratos» de sostenibilidad que limiten la expansión desmedida de este segmento en los destinos turísticos tradicionales, hecho que debe encuadrarse dentro de la propia política de sostenibilidad y que han de considerarse como índices no cerrados ni fijos, sino abiertos y variables, ya que las circunstancias de mercado, las nuevas inversiones, los cambios tecnológicos y la actitud de la población pueden hacerlos cambiar.

El modelo de expansión de esta tipología turística sobre el territorio en España, está íntimamente ligado a los problemas de financiación de los municipios turísticos, así como a la falta de figuras de planeamiento territorial que la recojan y racionalicen de una manera específica.

Igualmente sería muy conveniente desde múltiples puntos de vista la configuración del turismo residenciado como producto turístico específico, para su mejor control y mayor competitividad en los mercados (Torres Bernier, E. 2002).

Aunque, tal vez, la reflexión de mayor importancia que pueda desprenderse de estas páginas es la necesidad de someter a planeamiento específico esta tipología turística en general, y particularmente el espacio en que ella se desarrolla, tema que incluiría los dos anteriores. Es evidente que nos referimos a un planeamiento participativo, en el que la población residente y el resto del sector turístico han de aportar sus opiniones y argumentos.

BIBLIOGRAFÍA

- APROINSOL. (1985). «El sector turístico: Diagnóstico y propuesta de soluciones por parte de los promotores inmobiliarios turísticos de la Costa del Sol». Mimeografiado, Málaga
- APROINSOL. (1998). «EL turismo residencial y de segunda residencia en la Provincia de Málaga. Propuestas para aumento de su productividad». Mimeografiado. En 1.º Congreso de Turismo Residencial. Torremolinos, Málaga.
- Barba y Casanova Rosa, y Pie i Ninot, Ricardo. (1995). «Segunda residencia «versus» productos

- turísticos». En Mercado Inmobiliario y desarrollo turístico, AIEST. St. Gall Suiza.
- Diputación de Alicante. (1989) «Programa MUNRES: Plan de revitalización de municipios con turismo residencial». Ed. Área de Fomento y Turismo de la Diputación Provincial de Alicante.
- Figuerola Palomo, Manuel. (1990). Teoría Económica del Turismo. Alianza Universidad.
- Gonzalez Ortea, José María. (1998). «Actuaciones de la Administración Autonómica en el segmento de turismo residencial». Mimeografiado. En 1.º Congreso de Turismo Residencial. Torremolinos, Málaga.
- MABS & Partners. (2001). «Turismo residencial español, Diagnóstico y propuestas de internacionalización». Ed. Asociación de Promotores y Constructores de España y IECE
- Macias Santana, José. (1998). «El turismo residencial y el turismo rural en Gran Canaria. Orígenes, situación actual y perspectivas de futuro». Mimeografiado. En 1.º Congreso de Turismo Residencial. Torremolinos, Málaga.
- MARZARS TURISMO. (2002). «Aproximación al turismo residencial». Ed. FITUR. Madrid
- Navalón García, Rosario. (1998). «Planeamiento parcial y ordenación de destinos turísticos». Turismo y planificación en la España de fin de siglo». Actas de las V Jornadas de Geografía del Turismo. Tarragona. Universitat Rovira i Virgil.
- O.M.T. (1998). «Introducción al turismo». Organización Mundial del Turismo.
- Prado Seseña, José (1999). «Turismo residencial: el gran reto». Asociación Provincial de Constructores y Promotores de la Costa del Sol (APROINSOL). Mimeografiado.
- Raya Mellado, Pedro (1994). «El turismo residencial en Andalucía». Revista Boletín Económico de Andalucía n.º 17. Consejería de Economía y Hacienda. Junta de Andalucía.
- Raya Mellado, Pedro. (1994). «Tipologías de Turismo residencial en el litoral andaluz». En II Congreso Andaluz de Turismo. Mimeografiado. Jerez de la Frontera.
- Raya Mellado, Pedro. (2001). «Turismo Residencial en Andalucía». Consejería de Turismo y Deportes. Junta de Andalucía.
- Raya Mellado, Pedro y Benitez Rochel, José J. (2002) «Concepto y estimación del turismo residencial; estimación en Andalucía». Papers de Turisme. N.º 31 y 32. Agencia Valenciana de Turisme,
- Rivero, Francisco y Monge, Francisco (2001). «Un ámbito sociocultural para residentes en zonas turísticas». XV Premio Literario Internacional «Europa Universitas. Madrid
- Sancho, Amparo. (1998). «Análisis de los mercados emisores y receptores de turismo residencial». Mimeografiado. En 1.º Congreso de Turismo Residencial. Torremolinos, Málaga.
- Smith, Valene L. «Anfitriones e invitados». Ed. EDYMION, 1989
- SOPDE. (1997). «Turismo residencial y de segunda residencia en la provincia de Málaga». Ed. Diputación de Málaga.
- Torres Bernier, Enrique (1989). «Libro Blanco del Turismo de la Costa del Sol Occidental». Mimeografiado, Junta de Andalucía.
- Torres Bernier, Enrique. (1998). «Las macro tendencias en el turismo internacional y su influencia en el segmento residencial. Mimeografiado. En 1.º Congreso de Turismo Residencial. Torremolinos, Málaga.
- Torres Bernier, Enrique. (2002). «Los aspectos turísticos de la demanda residencial». Jornadas sobre turismo residencial como producto turístico. FITUR. 2002, Madrid.
- Vera Rebollo, J.F. (1987). «Turismo y urbanización en el litoral alicantino». Instituto de Estudios Juan Gil Albert. Alicante.
- Voleger Ruiz, Carlos (1998). «La evolución del tiempo compartido en Europa. Conferencia Internacional sobre turismo residencial y claves del desarrollo Territorial. Mimeografiado. Sevilla.

NOTAS

- (1) Varios estudios han comprobado como una parte considerable de las familias europeas entre los cincuenta y sesenta años, tienen en los próximos años la extinción de sus hipotecas y terminan sus obligaciones directas en la formación de sus hijos
- (2) Al decir a la calidad de la oferta, nos referimos a sus aspectos privado y público, respecto este último que afecta especialmente a esta tipología de demanda
- (3) Aunque la naturaleza de esta vinculación es normalmente la compra de un inmueble, no se puede descartar otros tipos de relaciones jurídicas.
- (4) Esto ha llevado en algunos lugares a la formación de auténticos «guetos» al margen de la propia población originaria, apareciendo a veces reacciones de rechazo como se verá más adelante. Las asociaciones y las políticas públicas de los municipios han tratado de evitar estas situaciones desarrollando políticas de integración.
- (5) El que en los últimos treinta años las diferentes leyes del suelo no hayan contemplado el fenómeno turístico dentro del planeamiento municipal, es, sin duda, una de las principales causas de los desórdenes territoriales producidos en nuestro litoral, y sigue siendo una fuente de insostenibilidad en la actualidad.
- (6) En esto también suele influir la competencia en la captación de estos flujos de otros municipios colindantes, ante los que ha de hacer valer sus «costes de oportunidad»
- (7) Hay que tener en cuenta que la demanda no afecta solamente al suelo residencial, sino a las infraestructuras y sistemas generales que han de servirle de soporte bajo los criterios de calidad demandados por sus usuarios potenciales.
- (8) En muchas ocasiones estas expectativas se mantienen de forma artificial por parte de los propios oferentes de suelo, mediante la participación de capitales ociosos o de origen espurio, que provocan sobrevaloraciones meramente especulativas. Prueba de ello es la «burbuja inmobiliaria» que estas zonas sufren actualmente y que afecta también al resto del sector inmobiliario.
- (9) En los destinos turísticos consolidados, la permanencia en el tiempo de estas demandas no satisfechas, provoca la aparición de empresas y profesionales dispuestos a atenderlas, «densificando» la tabla de relaciones intersectoriales.
- (10) En este epígrafe incluiríamos también las comisiones e incentivos que reciben los agentes vendedores de «time sharing».
- (11) En estos, lo más corriente es que se asiente un extranjero en una etapa «pionera» y posteriormente ejerza la función de intermediario inmobiliario, de modo clandestino, o incluso de constructor-promotor, entre los propietarios locales de inmuebles y su red de amistades y habitantes de su lugar de origen.
- (12) Como se dijo antes para la Ley del Suelo, el no reconocimiento del hecho turístico en la Ley Orgánica de Financiación de las Haciendas Locales, es la segunda gran fuente de problemas y conflictos de los municipios turísticos, que han de acudir a modos impropios para saldar sus déficit, con consecuencias nefastas sobre su modelo territorial, medioambiental, incluso de competitividad turística.
- (13) Otra fuente de cierta importancia, aunque en este caso no coyuntural, ha sido también el IBI, que grava anualmente todo tipo de inmuebles
- (14) En el caso del «time sharing» estos gastos se incluyen en el precio de adquisición y en las cuotas de mantenimiento.
- (15) En los últimos años está descendiendo en España el gasto medio por turista de un modo continuado sin que la situación de la economía mundial llegue a explicar satisfactoriamente este hecho. Algunos encuentran su sentido en meros ajustes contables del Banco de España ante la entrada del euro, los más lo atribuyen precisamente al gran aumento del turismo residencial y lo que este supone como base de alojamiento de otros turistas. Sin embargo hay otros hechos que no suele ser considerado, el cada vez mayor y mejor ajuste de costes en los bienes de consumo turístico que se traduce en una bajada de precios, y la habitualidad del turismo como bien de consumo, que le hace menos excepcional, y, por lo tanto, provoca cada vez menos gastos extraordinarios.
- (16) Si bien es cierto que en los destinos turísticos donde el turista residencial tiene una presencia

significativa, particularmente de origen extranjero, han aparecido comercios especializados para él, no lo es menos que con el paso del tiempo, se han convertido en una oferta más, especializada, en el mercado local.

(17) La localización de la banca extranjera en los destinos turístico-residenciales ha facilitado enormemente este tipo de operaciones, sobre todo cuando los tipos de interés estaban más bajos en los países europeos demandantes, aunque, a veces, la vinculación de la sociedad constructora y/o promotora con una entidad financiera local o nacional, facilita a veces que el adquirente formalice el crédito con ella.

(18) Esto ha llevado a algunos municipios, como el caso de Benalmádena, a discriminar en este tipo de impuestos contra los no residentes, cobrando menos a los que están dados de alta en el padrón correspondiente

(19) Es evidente que esto constituye un externalidad positiva para la población local, especialmente en temporada baja, cuando el nivel de demanda agregado disminuye.

(20) Esto estará directamente relacionado con la proporción de estos turistas que estén censados en el destino (una contradicción más a la hora de considerarlos turistas), no solo por la mayor facilidad para el cobro de tasas y otros gravámenes, sino porque aumentará el índice de participación en los ingresos del Estado.

(21) Según un estudio reciente hecho para toda Europa por la media de venta de una promoción inmobiliaria en la Coste del Sol es de seis meses.

(22) Este tema está aun por estudiar en profundidad. Están apareciendo nuevas tradiciones y nuevas formas de entender la tradición que se superponen sobre la ya existente con resultados, muchas veces, sorprendentes.