

RAZONES de Utopía

Año II. Número 2. 2016

Ante los grandes retos
Focos y enfoque
Panorama internacional
Otras caras de la historia



Editorial	4
------------------------	---

Ante los grandes retos

José María Ruibérriz. El impulso público de las monedas locales	8
Ernest Cañada. Consumo responsable y trabajo decente en el sector hotelero, una alianza necesaria	16
Juan Requejo Liberal. Frente a la marabunta: territorio y trabajo, bases del turismo responsable y sostenible	30
Joaquín González Muntadas. La modernización de la empresa y el sindicato de futuro	48
José Carlos González Lorente. Crisis global y déficit de Responsabilidad Social de las Empresas	58
Francisca Muñoz Cobos. Cambio de modelo de atención sanitaria	78

Focos y enfoques

Francisco Casero. Nuevos horizontes para la producción y el consumo	118
---	-----

Panorama internacional

Liga por la Defensa del Consumidor de Nicaragua. Proyecto “No a la comida chatarra en los kioscos escolares”	126
---	-----

Otras caras de la historia

Antonio Florencio Zoido. Usuarios de la historia	134
Eva Kreisler. La industria global de la ropa: en los armarios europeos se esconden talleres asiáticos	146
Manuel Maeso Granada y Manuel Sánchez Vicioso. Diez planteamientos programáticos de La Carta Malacitana sobre la cultura alimentaria de Andalucía	154

Libros destacados

Andrea Wulf. <i>La invención de la Naturaleza. El nuevo mundo de Alexander Humboldt</i>	162
---	-----

Documentos

Noticias	168
Memoria de actividades	178

Frente a la marabunta: territorio y trabajo, bases del turismo responsable y sostenible



Juan Requejo es economista y geógrafo, consultor de planificación, ejerce su profesión en At Clave y en Arenal Grupo Consultor. En los más de treinta años de experiencia acumulada

como consultor ha asesorado a diversos organismos internacionales a distintos ministerios españoles y gobiernos de otros países, así como a gobiernos regionales y otras administraciones públicas. Ha dirigido más de cuarenta planes en diversas materias como desarrollo territorial, turismo, energía, medio ambiente, desarrollo local y ordenación del territorio. Es docente en varios másteres relacionados con el territorio y la energía y es autor de diversas publicaciones sobre esta materia.

La intervención de las nuevas plataformas P2P (Airbnb, HomeAway, Niumba, Wimdu,...) en el mercado de reservas de alojamiento de viviendas ha trastocado totalmente el funcionamiento de la mayor parte de los destinos turísticos. A estas plataformas se las ha encuadrado alegremente en la economía colaborativa, pero en este artículo se argumenta que los que colaboran gracias a estos nuevos operadores son la propiedad inmobiliaria y una buena parte de los turistas. A cambio, quedan fuera del negocio turístico el trabajo y el interés público. Los primeros, los propietarios y los turistas *low cost*, se benefician de este nuevo canal y responden de forma masificada; mientras los segundos, trabajadores y la gestión pública del interés general, salen claramente perjudicados y se muestran desconcertados, sin respuestas.

El problema es serio porque en estos

momentos no tenemos muchas opciones de generar trabajo y éste es vital para sanear nuestra sociedad, para impedir que millones de personas queden excluidas de la sociedad del bienestar. El turismo es un sector estratégico para nosotros porque no tenemos muchas oportunidades en otros sectores. El problema es serio, porque cuando sale perjudicado el interés público, perdemos todos. Pero además esta cuestión es grave porque el fenómeno está arrasando, desvitalizando barrios centrales de las ciudades turísticas. Las ciudades afectadas pierden identidad, pierden vitalidad y, paradójicamente pierden atractivo turístico. Mueren de éxito. Millones de turistas devoran el espacio que consumen y acaban con su razón de ser, con su atractivo.

Cuando un grupo de hormigas, cientos incluso miles, rastrean el territorio y se nutren de él, la naturaleza se enriquece. Sin embargo cuando millones de hormigas se ponen en marcha, devorando la vegetación y no dejan nada tras de sí, la marabunta arrasa el territorio, lo desertiza y se necesitan años para recuperar su vitalidad. Así está pasando con la marabunta de turistas hospedados en viviendas operadas por Airbnb y por el resto de las plataformas P2P.

Según Exceltur¹, en 2015, las plataformas P2P manejaban en España más de un millón de plazas, sobre un total de casi tres millones

en viviendas de uso temporal existentes en todo el Estado. Vista la dinámica de crecimiento, no sería extraño que en el momento presente se estén aproximando al millón y medio de plazas. Frente a estas cifras, el conjunto de los hoteles disponen de 1,4 millones de plazas. Los hoteleros protestan y los vecinos también; mientras tanto otros sectores sociales y algunos medios aplauden la “*democratización*” del turismo y la aparición de la “*economía colaborativa*”.

Este fenómeno reciente, muy focalizado en las ciudades, tiene similitudes y antecedentes en la utilización masiva de viviendas de segunda residencia o alquiler en los destinos litorales vacacionales. Las analogías se aprecian en relación con la explosividad del fenómeno y con los efectos letales para el territorio y los intereses de la comunidad residente. Son diferentes porque en los destinos vacacionales la vivienda de uso turístico está relacionada con estancias superiores a una semana, mientras que la explosión del fenómeno urbano está asociado a estancias más cortas.

También es de destacar que en ambos casos, en un primer momento, los residentes

1 Exceltur, 2015. En esta publicación se analizan con datos estadísticos y otros empíricos obtenidos expresamente para este fin, los impactos sociales y económicos sobre los destinos españoles derivados del exponencial aumento del alquiler de viviendas turísticas de corta duración, impulsado por los nuevos modelos y canales de comercialización P2P.

en las ciudades y territorios afectados ceden a la seducción de verse tan atractivos, de tener tanta gente inundando calles, bares, terrazas y comercios baratos. Al inicio se perciben efectos positivos: el alquiler de viviendas induce construcción que genera empleo, los pisos vacíos encuentran un uso rentable, los comercios y la hostelería tiene más clientes, etc. Sólo más adelante, se toma conciencia de los efectos del desbordamiento, de la sobredosis, del empacho de comida barata. La marabunta ya está aquí y la desertización de la que era la parte más “vital” de la ciudad es un hecho constatable.

Datos sobre la importancia del fenómeno

La importancia cuantitativa del fenómeno se manifiesta por el crecimiento experimentado desde 2011 por el número de turistas extranjeros alojados en vivienda alquilada. De 4,6 millones que se registraron en 2010 pasaron a 7,4 millones en 2014. La dimensión física se expresa en términos de capacidad, para ello hay que comparar los 2,7 millones de plazas en viviendas de alquiler turístico con los 2,5 millones de plazas en todas las modalidades de alojamiento reglado². Pues bien, de estos casi tres millones de plazas en viviendas es muy probable que las plataformas ya gestionen más de la mitad, puesto que en diciem-

bre de 2014 gestionaban más de un millón y la subida que han experimentado en estos dos años ha sido espectacular. No sería de extrañar que estén ya gestionando cerca de millón y medio de plazas en viviendas.

La explosión de este fenómeno en algunas ciudades como Barcelona ha sido impresionante. A día de hoy la oferta en viviendas de alquiler en esta ciudad gestionadas por las plataformas supera las 35.000 viviendas y las 150.000 plazas, duplicando la oferta en plazas regladas. La ciudad de Berlín también ha registrado un crecimiento exponencial, provocando una respuesta firme y contundente de los residentes y del Ayuntamiento. En Sevilla y Málaga, ciudades donde asimismo se ha registrado el fenómeno, también son mayoría las plazas en viviendas P2P respecto a las plazas regladas y la preocupación vecinal y municipal es creciente.

El fenómeno se caracteriza por su gran dimensión y capacidad de expansión, es explosivo, y también por su resistencia a la regulación y a ser integrado en los procesos establecidos para asegurar la financiación pública de los servicios y las garantías de seguridad a los turistas. En Madrid, por ejemplo, más de 8.000 pisos se alquilan para uso turístico en régimen de clandestinidad. Una gran parte de los ingresos que se generan con esta actividad de alquiler de alta rotación permanecen opacos a la administración tri-

2 Exceltur, 2015



butaria y las condiciones de alojamiento y servicio distan mucho de las garantías jurídicas y mercantiles, de seguridad ante riesgo de incendios, de salubridad general, etc.

En Conil, una pequeña localidad en el litoral de Cádiz, la incidencia de las plataformas P2P ha provocado la desvitalización del casco histórico. Desde hace décadas el municipio cuenta con una dotación importante de viviendas de segunda residencia y también de alquiler. En el casco histórico convivían la residencia permanente, soporte de su atractivo, de su vitalidad sureña, con algo de segunda residencia y vivienda de alquiler. Sin embargo a partir del surgimiento de estas plataformas las expectativas de ingresos mensuales de esta modalidad han desplaza-

do a cualquier otra forma de alquiler y han provocado que numerosos vecinos dediquen su vivienda en el centro para alquiler en rotación, trasladando su residencia a zonas más periféricas.

En estos momentos el casco histórico tiene un funcionamiento bipolar: dos meses de actividad frenética de veraneantes y el resto del año desértico, sin habitantes y con comercios cerrados. Se ha perdido uno de los atractivos básicos de Conil, su forma de vida, y los conileños han perdido su centro, su lugar de encuentro y su referencia de pertenencia. Lo mismo que le ha pasado a Barcelona con Las Ramblas.

El fenómeno está extendido por el mundo. Grandes ciudades de América como Nueva York y San Francisco, Singapur en Asia, ciudades europeas como Berlín, Amsterdam, Roma, París, además de Barcelona y Madrid, han tomado conciencia del riesgo y están adoptando medidas para hacer frente al problema.

Antecedentes del uso masivo de la vivienda turística en el litoral

Esto que estamos observando atónitos en las ciudades ya pasó hace algún tiempo con los espacios litorales. La proliferación del alojamiento en vivienda (en propiedad o en alquiler) provocó una degradación de los des-

tinios de costa, de la cual, ahora, resulta difícil escaparse. Las imágenes de ciudades fantasma, sin empleo, frenéticas y congestionadas durante una pequeña parte del año y despobladas el resto, están ligadas al predominio de la opción residencial de los turistas. Las ciudades vacacionales donde reina la edificación residencial de uso temporal carecen de la singularidad que se presume en un destino turístico. El atractivo se ha simplificado, se ha visto banalizado y reducido al buen clima y a la proximidad del mar. Lo cual deja inermes a los destinos ante la competencia en precio de otros destinos alternativos que gozan de los mismos atractivos.

La sobredosis de viviendas vacacionales (segunda residencia y alquiler) ha dado lugar a una degradación del territorio en gran parte del litoral. En todo el Estado español se censan tres millones de viviendas no principales, lo que puede representar una capacidad alojativa de unos doce o quince millones de plazas, la mayor parte en régimen de segunda residencia. En la Costa del Sol, por ejemplo, hay unas 50.000 plazas hoteleras y cualquier cifra por encima de las 450.000³ plazas en viviendas de uso temporal.

En el origen de la masificación edificatoria de los destinos turísticos más emblemáticos

(Costa del Sol, entre ellos) se identifican diversos factores relacionados con la explosión de la demanda de la emergente clase media europea, que se suma a la demanda veraneante nacional. En el despegue tiene también un importante papel la conexión aérea, la cual se convierte en varios casos en el desencadenante del fenómeno turístico, primero de base hotelera y luego, años más tarde, la masificación residencial.

En España, los primeros antecedentes de este fenómeno turístico-inmobiliario hay que situarlos en el veraneo de los primeros tiempos de la prosperidad española; es el tiempo del heroico viaje en utilitario y apartamento en la playa de la naciente clase media. Los bajos precios de compra de las primeras promociones en los territorios despoblados animaron a los veraneantes a preferir la propiedad de una segunda residencia frente a la opción del hotel o el alquiler. La escala del fenómeno, el mercado, era de predominio estatal.

Este afán alimentó uno de los fenómenos más característicos de las décadas de prosperidad española: la urbanización masiva del litoral mediterráneo y de ciertos tramos del litoral atlántico. En estos territorios, muchos de ellos pobres y despoblados antes de la colonización turística mesocrática, ya pudimos observar este fenómeno de despilfarro

3 Requejo, 2007.

4 Requejo, 2007.



de las oportunidades turísticas de lugares atractivos, el aprovechamiento absorbido por los colectivos de consumidores depredadores y promotores inmobiliarios no involucrados en el desarrollo maduro del territorio, y finalmente la degradación y pérdida de identidad.

Los problemas que generan las ciudades de veraneo a los territorios que las acogen son bien conocidos⁴: empleo temporal, precario y poco cualificado, bajo nivel de renta generado en términos relativos, fuertes costes en redes territoriales, costes de mantenimiento de las redes de servicios, banalización de los destinos, etc. Los beneficiados son los promotores inmobiliarios y los que alquilan viviendas, y los veraneantes que poseen viviendas o que pueden pagar los

alquileres. Los perjudicados son los trabajadores del destino que no optimizan las oportunidades de su territorio, las empresas turísticas que sufren un espacio turístico bipolar (congestión-desierto), el resto de los turistas que sufren la decepción de un destino congestionado y las haciendas locales que deben hacer frente a las exigencias de servicios públicos demandados por la población en punta, sin recaudar recursos suficientes. También el medio natural sale perjudicado por estos fenómenos masivos; con frecuencia se superan las capacidades de carga del metabolismo territorial y se producen graves impactos ambientales.

A pesar de estos graves perjuicios causados al territorio por el predominio de la modalidad de turismo residencial, el más

grave de todos, desde mi punto de vista, es el deterioro en el atractivo turístico. Un territorio que se banaliza, pierde su identidad, y como consecuencia de ello su capacidad de generar empleo y riqueza queda comprometida gravemente. Cuando esto sucede, la opción más plausible y la más frecuente es tratar de explotar el valor residual mediante una competencia a la baja en precios y servicios, tratando desesperadamente de conseguir unas cuantas pernoctaciones más, sacando el máximo partido de unos activos ya amortizados y acelerando el proceso de degradación del destino.

Cuando decayó el interés por adquirir viviendas litorales, los nuevos residentes climáticos⁵ tomaron el relevo en la demanda de adquisición de viviendas litorales. Los jubilados extranjeros y del norte de España acudieron en auxilio de la promoción inmobiliaria de nuevas viviendas y mantuvieron el valor de las propiedades gracias a sus compras de viviendas de veraneantes.

Años después, con la liquidez del espacio aéreo europeo, el alquiler de viviendas se ha convertido en la opción preferida y ha invadido un nuevo espacio: las ciudades con atractivo turístico.

Factores que han provocado el desencadenamiento de la marabunta

En el surgimiento y multiplicación de este fenómeno ha tenido una fuerte influencia el efecto combinado del precio barato del vuelo en *low cost* y el alojamiento en apartamento turístico o vivienda unifamiliar. En las ciudades dotadas de atractivo turístico y bien conectadas mediante líneas *low cost*, el coste de la cama de hotel está a un precio medio dos veces el que se oferta en viviendas turísticas en plataformas P2P. Éste es sin duda el factor de mayor peso, pero además la opción de alquiler de vivienda ofrece posibilidades de resolver en el alojamiento las comidas (abaratándolas y permitiendo una convivencia distinta), ofrece mejores condiciones para los grupos con niños pequeños y brinda un mayor espacio e intimidad para las horas de descanso que la habitación de hotel.

Así como las conexiones aéreas en vuelos chárter tuvieron un papel decisivo en la masificación de los destinos litorales, la conexión telemática (miles de viviendas con miles de turistas) y los vuelos *low cost* están desencadenando un crecimiento explosivo de la afluencia.

El auge de las compañías aéreas de *low cost* está unido a la proliferación del viaje lúdico, el vacacional, el de fin de semana y los

⁵ Definición de residentes-inmigrantes climáticos recogida en el artículo de referencia Requejo, Juan 2007.

cinco o seis viajes al año de los residentes climáticos de las zonas litorales del sur. En los flujos de afluencia a las ciudades turísticas predominan los turistas de estancia corta, sin olvidar la importancia del viaje de trabajo en muchas conexiones entre ciudades.

¿Quién puede ceder a la seducción irresistible de un viaje de dos o tres días a una ciudad de gran atractivo europeo por un coste base de una compañía aérea low cost y una vivienda de uso turístico de bajo precio? ¿250 euros por persona y viaje? Irresistible; si además somos espabilados y buscamos sitios baratos para comer o comemos en el piso, nos sale el viaje a menos de 300 euros por persona.

La gran ventaja competitiva en precio de la oferta de alquiler respecto a la opción hotelera se deriva del poco trabajo aplicado al servicio de arrendamiento y la notable diferencia de costes regulatorios que no le afectan, en tanto que en los hoteles están reglados e inspeccionados todo un paquete de requisitos del inmueble, de las prestaciones y los servicios.

Sin embargo, desde el punto del territorio la preocupación por las consecuencias de esta euforia de los consumidores está plenamente justificada. Las preguntas relevantes son: ¿Cuántas horas de trabajo estable y de calidad ha generado esta actividad de bajo

La rentabilidad económica del alquiler de viviendas es lo que hace atractivo al turista este alojamiento

precio? ¿Cuántos impuestos ha ingresado la hacienda local? ¿Estamos utilizando bien nuestro capital territorial?

Desde este punto de vista es la oferta de alojamiento barato la que estimula el viaje. El número de alquileres de vivienda de uso turístico se ha multiplicado porque disfrutan de una rentabilidad económica que los hace atractivos como negocio. Miles de propietarios de pisos en las ciudades han reorientado su búsqueda de mayores ingresos en el arrendamiento en rotación a través de las plataformas P2P. Gracias a las conexiones aéreas con precios bajos se multiplican los flujos y los niveles de ocupación de las viviendas existentes crecen notablemente, así como los ingresos de los propietarios. Otros imitan el patrón de conducta y se amplía la oferta de viviendas en las plataformas.

En esta reacción en cadena no sólo están los propietarios de pisos para alquilar, tam-

bién se identifican muchos propietarios que han abandonado el piso en el centro en el que residían para explotarlo turística-mente y vivir en la periferia. Además, un conjunto importante de inversores han comprado pisos en zonas céntricas y los explotan profesionalmente como negocio. En las ofertas de las P2P son visibles y comprobables estas situaciones *multilisting*⁶. El atractivo de esta actividad para los inversores viene reforzado por el mantenimiento de los niveles de actividad del turismo durante la crisis. Lo que está constatado es que la participación en la oferta de las plataformas de las fórmulas “colaborativas” entre los ocupantes de una vivienda y el turista-viajero es claramente minoritaria. No más del 20% de las ofertas corresponden al alquiler de habitación en vivienda ocupada por un residente. El resto de las ofertas son simple y llanamente relaciones mercantiles de servicios de alquiler.

Según los datos de un estudio realizado en

6 Propietarios con varias viviendas en la plataforma.

7 Ajuntament de Barcelona, 2016. “*Impacte del lloguer vacacional en el mercat de lloguer residencial de Barcelona*”. Estudio realizado en el marco de los trabajos del Plan Estratégico de Turismo Barcelona 2020.



el año 2016⁷, en Barcelona la rentabilidad media supone entre 2,35 y 4,07 veces la de un alquiler permanente, dependiendo del nivel de ocupación de la vivienda de uso turístico. Los casos más característicos de alquileres se movían según el estudio municipal de 2015 en torno a 600-700€/mes, en tanto que las rentabilidades de viviendas de uso turístico oscilan entre 1.500 y 2.500€/mes. Según datos actuales de *Idealista* (octubre de 2016) la media estaría ya en 750-850€/mes y subiendo.

En el caso de Conil la expectativa de

rentabilidad para el uso turístico oscila entre tres y cinco veces la correspondiente a un alquiler permanente. Los arrendamientos a residentes se sitúan entre 300 y 400€/mes, en tanto que las expectativas se sitúan en un mes de temporada media entre 900 y 2.500€/mes. La comparación anual sería más discutible debido a la marcada estacionalidad de este destino, sin embargo estos propietarios parece que toman sus decisiones más guiados por las expectativas que por las ocupaciones reales.

Mientras los niveles de ocupación se mantengan en los actuales o algo menores, la oferta de viviendas de uso turístico incorporadas a las plataformas P2P seguirá creciendo, la afluencia aérea mantendrá su ascenso y el proceso explosivo no se detendrá.

El tercer componente que alimenta la marabunta es la facilidad de acceso por internet que pone en relación a los propietarios de las viviendas con el inmenso potencial de la clientela existente en el mercado europeo y mundial. Los nuevos operadores han sabido dar una buena respuesta tecnológica al interés de conexión directa entre millones de dueños de alojamientos y millones de turistas potenciales.

Gracias a las facilidades que proporcionan estos portales (con el concurso de las compañías aéreas low cost) los consumidores del

viaje de ocio (turistas) se relamen con la visión de un viaje aéreo barato a cualquier ciudad o costa que pueda resultarles atractiva donde la estancia tenga un precio asequible, en una vivienda cómoda (eso parece en la fotografía de la web) y bien emplazada en su destino turístico. La oferta de alojamiento barato no hace más que crecer, los aviones llenos, la reacción en cadena es imparable. Los consumidores se convierten finalmente en coleccionistas de ciudades, como antes lo fueron de camisetas o de artilugios electrónicos de obsolescencia fugaz.

Daños que causa la marabunta

El resultado de todo el proceso desencadenado podría ser un panorama aparentemente positivo, mayor nivel de utilización del patrimonio de las ciudades, más actividad, los turistas contentos con el precio y condiciones de sus vacaciones, los propietarios de bares y supermercados felices con las mayores ventas... ¿Dónde está el problema? Ya hemos insistido en ello: los dolientes de esta gran oleada de satisfacción consumista son el territorio y el trabajo. Pero repasemos esta valoración general porque podemos encontrarnos con otras víctimas.

Las vacaciones con alojamiento en vivienda de uso turístico son más baratas por tres razones: se retribuye en mucha menor medida a los factores de regulación privados, a las

dotaciones y servicios públicos (menor contribución al ingreso público) y se utiliza mucha menos cantidad de trabajo.

En el alojamiento, la opción de vivienda de uso turístico retribuye básicamente a la propiedad inmobiliaria y, en mucha menor medida, al trabajo. El coste medio del hospedaje es de 20,40 euros la vivienda de uso turístico frente a los 40,70 euros medios en el caso del cliente de oferta reglada⁸. El alojamiento en la vivienda incorpora muchos menos servicios que exigen personal, no se sirven desayunos, no hay limpieza diaria, no hay atención en recepción, etc. También hay que contar con que las casas de alquiler no soportan los costes de las dotaciones impuestas por las normativas de seguridad y de garantías jurídicas de calidad. La opción de alojamiento en vivienda perjudica al potencial de generación de empleo que debemos optimizar en los destinos, eso es obvio, pero además perjudica al turista y al funcionamiento global del mercado al desaparecer los mecanismos de generación de confianza y seguridad con respecto a las condiciones de vida y servicio prestadas por el destino.

Los viajeros alojados en viviendas de uso turístico no compensan el menor gasto en el

alojamiento con un mayor gasto en la calle. Según las estadísticas oficiales⁹, el gasto de bolsillo en compras, alimentación, actividades culturales y de ocio del turista en alojamiento reglado es de 48,10€/día frente a los 31,40€ del turista de alquiler residencial. Bien es verdad que en estos datos se incluyen los alquileres en costa que presentan un menor gasto medio diario en destino que los de alquiler en ciudad. Este menor gasto en servicios de comercio, hostelería y actividades repercute asimismo en una menor retribución al trabajo por turista en el caso de alojamiento en vivienda, así como un menor volumen de adquisición de alimentos y bienes no perecederos.

Los patrones de comportamiento de menor gasto observados repercuten negativamente sobre la recaudación tributaria que debe hacer frente a las exigencias de regulación de la actividad y a los servicios públicos. El tratamiento fiscal del IVA favorece a las viviendas, eso sin contar con el importante nivel de actividad sumergida existente en esta modalidad y el menor nivel de gasto en la calle, que repercute en una menor recaudación diaria por persona. En definitiva, cada día de estancia de un turista alojado en vivienda genera menos ingresos públicos que uno que se queda en hotel. Sin embargo, las exigencias de actuación pública son prácticamente las mismas. Se han de regular las actividades y garantizar la seguridad, se han

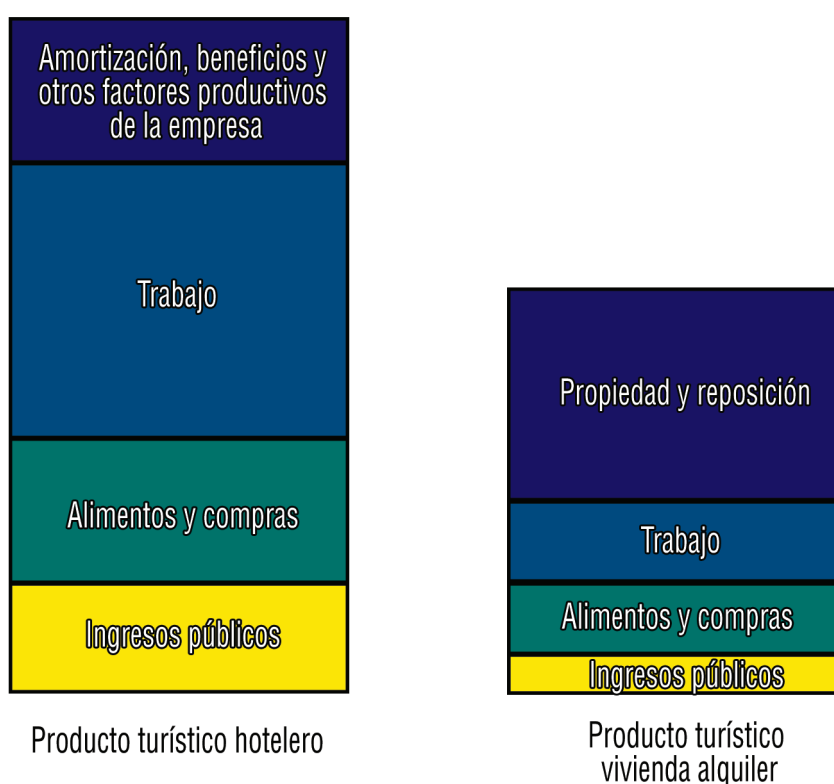
⁸ Exceltur, 2015.

⁹ Egatur y Famililtur. Instituto de Estudios Turísticos, 2015.

de prestar servicios de agua potable, limpieza y transporte, etc. Si el balance de ingresos-costes públicos es deficitario, cuantos más turistas low cost llegan a un destino, más pobre es la administración pública y menos capacidad tiene de proveer bienestar a sus ciudadanos.

La acción combinada de estos diferentes componentes del gasto en destino de uno y otro tipo de turista explica que según el Instituto de Turismo de España el gasto medio diario de los alojados en hoteles en 2014 fuera de 144 euros frente a los 90 euros del alojado en vivienda de alquiler.

GASTO DIARIO EN DESTINO



Fuente: Elaboración propia. Las magnitudes proporcionales del gráfico tienen una base cualitativa. De momento carecemos de base empírica para sustentar un reparto en el gasto medio diario de cada producto turístico distribuido por este tipo de componentes. No obstante, las proporciones es muy probable que respondan a esta lógica. En este gráfico se entiende que el trabajo de la hostelería y el comercio está incluido en la categoría Trabajo.

Pero además del menor gasto y de su desfavorable composición, los residentes en una ciudad turística se ven negativamente afectados por la marabunta por otro tipo de efectos perversos.

En primer lugar por el desplazamiento de la población de las zonas centrales de influencia turística. En estos lugares se concentra de forma acusada la oferta de viviendas de uso turístico. La proliferación de estos alojamientos integrados en las plataformas P2P en los barrios cercanos a cascos históricos y monumentales reduce de manera sensible la oferta de pisos para alquilar a residentes.

En Barcelona se ha estimado que más del 15% de las viviendas en alquiler en la Dreta de l'Eixample están destinadas a uso turístico y cerca del 10% en la zona central de influencia turística. En el casco histórico de Conil este porcentaje sube al 40%, causando junto con las viviendas de segunda residencia la larga desertización invernal ya citada.

Este efecto es negativo porque reduce la vitalidad de la zona central y la desnaturaliza, aunque el más letal es el encarecimiento general de los alquileres. En el conjunto de Barcelona el incremento entre 2013 y 2016 del precio medio de los alquileres permanentes ha sido superior al 30%¹⁰.

incremento se ha situado en torno al 40%. Esta evolución de los alquileres incide también en el precio medio de compra de la vivienda. Mientras crecen los precios de adquisición y alquiler se produce el aparente contrasentido de una pérdida de población registrada en el padrón de habitantes del distrito. El mismo fenómeno ha sido observado en Madrid y en otras ciudades turísticas como Málaga, Sevilla o Valencia.

La explicación de esta evolución al alza del coste de acceso a la vivienda, en paralelo a la reducción de residentes, no puede estar relacionada más que con la presión competidora del uso turístico. Lo cual queda corroborado si se compara esta evolución con lo registrado en este mismo período en distritos sin influencia turística y en otras ciudades sin atractivo turístico, que han experimentado un crecimiento sensiblemente inferior y, en ocasiones, han visto una reducción de los alquileres medios.

El carácter masivo y epidémico que adopta este fenómeno va asociado a otro efecto de gran relevancia: la banalización del destino. La forma que adopta este consumo turístico, junto con los efectos congestivos de las grandes cantidades de personas que utilizan los servicios y están presentes en los espacios de mayor atractivo turístico, genera una

En los distritos de San Martí y Gracia el

10 Ajuntament de Barcelona, 2016.

El carácter masivo y epidémico de este fenómeno va asociado a otro efecto: la banalización del destino

pérdida crítica y acelerada del interés y valor singular del espacio turístico. La marabunta devora las partes blandas de la ciudad turística y solo quedan las partes duras, los edificios. En algunos casos este hecho es suficiente para el consumo banal, se colecciona la rápida mirada al monumento o al conjunto edificado, al pintoresquismo de las fachadas tradicionales y se pasa sin tardanza a la búsqueda del local de hostelería que mejor se adapte a los gustos del grupo. En otros casos, la desaparición de la comunidad local, de su modo de vida y su vitalidad callejera, genera frustración en los visitantes y deteriora gravemente el atractivo del destino.

En el espacio turístico del destino se produce una saturación de la capacidad de los monumentos, de las zonas de interés, de los servicios de todo tipo que deben atender a los numerosos visitantes, y esto perjudica a los residentes que pierden el uso cómodo y fluido de su ciudad central, pero también a

los turistas que han optado por alojamientos reglados, los cuales ven frustrada su expectativa de disfrute debido a la congestión.

Cuando las ciudades pierden sus barrios centrales, sus distritos históricos, pierden los ámbitos donde reside una parte sustancial de su identidad, de sus referencias simbólicas, de su espacio de encuentro, pierden en definitiva una parte importante de su funcionalidad urbana. Un centro histórico no puede ser sustituido fácilmente por un nuevo centro funcional de carácter comercial en formato moderno. Los centros funcionales son demasiado parecidos unos a otros, no aportan singularidad, no reproducen la biografía de la comunidad asociada a la ciudad y se pierden referencias de pertenencia.

Imaginemos que hacemos las cuentas después de haber recibido en una determinada ciudad un millón de turistas que se han alojado en viviendas de alquiler. Al final nos encontramos con tres colectivos felices: miles de propietarios de las viviendas en alquiler, unas cuantas compañías aéreas y tres o cuatro operadores web. Otros colectivos moderadamente satisfechos: hostelería gastronómica, actividades recreativas, deportivas y culturales y una pequeña parte del comercio. Por último, encontramos varios colectivos francamente molestos o defraudados: los trabajadores del destino que ven cómo se hace turismo en su ciudad reduciendo



do muchísimo su participación, el sector público que debe atender a las necesidades de un millón de personas sin recibir una contraprestación suficiente, los residentes que sufren la expulsión de las zonas centrales, el encarecimiento del alquiler de las viviendas y la degeneración congestiva de una parte de su ciudad, y finalmente, el resto de los turistas (los de los hoteles y otros alojamientos reglados) que sufren las incomodidades y frustraciones de los espacios congestionados y banalizados.

Si un destino logra modular y orientar su demanda, consiguiendo que venga un número proporcionado de turistas que se alojan en hoteles, el resultado va a ser una generación de beneficios económicos y sociales

y menos costes ambientales y sociales que los que genera una multitud de turistas que se alojan en vivienda de alquiler. Es bueno saberlo para orientar la toma de decisiones. Sin embargo, el problema realmente grave no es que los visitantes sean los que menos convienen, es que la segunda opción, la del alquiler, es epidémica y provoca una avalancha, una marabunta.

Qué están haciendo las grandes ciudades turísticas

Los principales destinos del mundo ya están respondiendo a los retos del rápido crecimiento de la oferta intermediada por plataformas P2P. En general, las medidas adoptadas presuponen un diagnóstico similar al

expuesto en este artículo. Todas las medidas van orientadas a controlar el desarrollo exponencial y a impedir los efectos relacionados con la indeseable alteración que provocan en el funcionamiento de la ciudad.

La mayor parte de los destinos tratan de regular la actividad mediante instrumentos que modulan la intensidad y concentración de estas prácticas. En el caso de Nueva York la actividad de alquiler turístico debe aprobarla la comunidad de propietarios, con una especificación de estancia mínima y con una ordenación diferenciada por zonas. París y Miami también disponen de una regulación por zonas para autorizar la actividad con objeto de preservar las funciones básicas residenciales de la ciudad y la dinámica propia de la población local. Amsterdam y Singapur limitan el número de personas por vivienda. Roma, Milán o Chicago, por su parte, regulan la existencia de dotaciones mínimas en las viviendas e incluso normativa contraincendios.

Algunas ciudades han suscrito convenios con los operadores P2P para que colaboren en la recaudación de tasas turísticas asociadas a la actividad de las viviendas integradas en la plataforma. Lo cual no supone la verificación de legalidad. Los propietarios que se lo propongan siguen ingresando sin declarar a Hacienda y siguen sin cumplir la normativa turística.

Conclusiones

El crecimiento espectacular de esta nueva forma de hacer turismo y su bajo precio, no debe confundirnos sobre el carácter “popular” y progresista de su naturaleza. El consumismo generalizado que no se apoya en un planteamiento de turismo responsable y sostenible carece de legitimidad para reivindicarse como avance democratizador. En este artículo hemos puesto de manifiesto que los residentes en las ciudades con atractivo turístico, sean trabajadores del sector servicios o no, son los principales perjudicados de esta bacanal del consumo de viajes lúdicos de bajo precio. Estos viajes generan mucha menor renta, menor empleo y menos ingresos públicos que los que se alojan en hoteles, demandando, sin embargo, los mismos servicios públicos que el otro tipo de turista. Los que se alojan en vivienda priorizan el menor precio de su viaje frente a otras consideraciones éticas y a la garantía de sus propios derechos como consumidor.

Los residentes en estas ciudades no sólo son desplazados de las zonas centrales, de sus lugares de encuentro y pertenencia, sino que sufren una pérdida irreparable de su capital territorial, tanto por la degradación del espacio urbano turístico, como por las repercusiones ambientales de la actividad (agua, energía, residuos y emisiones) y por el deterioro del atractivo turístico del destino. Este

último efecto es, para mí, uno de los de mayor calado, por su trascendencia estructural, por su repercusión a largo plazo en la reducción del potencial territorial de generación de empleo y por el empobrecimiento difícilmente reversible del capital territorial disponible.

Hay un incremento de ingresos en los destinos, sin duda, pero los gastos que generan son mayores que los ingresos que finalmente logra captar el interés público. De los efectos provocados por esta inflamación de la actividad hay que destacar el incremento de renta que obtienen los propietarios de viviendas, tanto por la explotación turística en rotación como por el aumento general de los precios del alquiler que se produce en el conjunto de los barrios afectados. Quienes pagan este mayor ingreso son los turistas de bajo precio y los habitantes en régimen de inquilinato. Hay una transferencia de renta desde los turistas de consumo masivo y bajo precio y los inquilinos (muchos de ellos de baja renta familiar disponible) hacia los propietarios. Algunos de estos dueños tienen asimismo una situación económica delicada y otorgan algo de legitimidad social al fenómeno.

Realmente esta propuesta de consumo masivo de bajo precio que han aportado las plataformas P2P no es interesante para los territorios que la soportan. Los usuarios pueden pensar que ellos tienen derecho a

consumir barato, pero también las comunidades locales ante la constatación de estas valoraciones tienen derecho a pensar que no merece la pena y que deben ser adoptadas medidas para regular y limitar este fenómeno depredador.

La respuesta ante la marabunta es un *cocktail* bien dosificado de medidas de gestión del territorio que limiten el nivel de afluencia y el uso de las viviendas para uso turístico, que aseguren el mantenimiento del atractivo turístico de las ciudades basado en la vitalidad cotidiana y cultural de las mismas. Medidas que se empeñen en lograr el predominio de otras formas de turismo, experiencias, menos masivas e invasivas y con mayor participación de las personas que prestan servicios. Para ello hay que incorporar grandes dosis de una innovación capaz de reforzar y renovar las ofertas de servicios adaptados e integrados en las especificidades del lugar y que ofrezcan soluciones originales para tener una experiencia única y bien integrada en el metabolismo social y territorial de la localidad.

Fuente documental:

Ajuntament de Barcelona, 2016. Duatis, Jordi; Buhigas, María; Cruz Helena. *"Impacte del lloger vacacional en el mercat del lloger residencial de Barcelona"*. Ajuntament de Barcelona, 2016

Exceltur, 2015. *"Alojamiento turístico en viviendas de alquiler: impactos y retos asociados"*.

Fernández y Cruz, 2014. Fernández Tabales, Alfonso; Cruz Mazo, Estrella Candelaria: *"El sector de la construcción en Andalucía en el contexto de la crisis: colapso de un modelo y efectos territoriales"*. Pag. 435-466. En: Geografía de la crisis económica en España. Publicacions de la Universitat de València. 2014

Requejo, Juan, 2007. *"Turistas: del concepto legal a la compleja realidad del actual panorama español"*. Estudios turísticos, ISSN 0423-5037, N°. 172-173, 2007 (Ejemplar dedicado a: Hacia un nuevo paradigma turismo sostenibilidad en España), págs. 147-156

Requejo, Juan, 2014. *"El regreso a los orígenes de la Costa del Sol. Contexto territorial, ambiental y social del turismo"*. En el libro *Urbanismo y vivienda en Andalucía: especial referencia a la Costa del Sol*. Edita Universidad de Almería. Editores: Rafael Escudero Rodríguez - Juan Cano Bueso, pp.101-116