



Reis. Revista Española de Investigaciones  
Sociológicas

ISSN: 0210-5233

[consejo.editorial@cis.es](mailto:consejo.editorial@cis.es)

Centro de Investigaciones Sociológicas  
España

Aledo, Antonio; Loloum, Tristan; Ortiz, Guadalupe; García-Andreu, Hugo  
El turismo residencial internacional en el nordeste de Brasil: un análisis de partes interesadas  
Reis. Revista Española de Investigaciones Sociológicas, núm. 142, abril-junio, 2013, pp. 3-24  
Centro de Investigaciones Sociológicas  
Madrid, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99728563003>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica  
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

# El turismo residencial internacional en el nordeste de Brasil: un análisis de partes interesadas

*International Residential Tourism in North East Brazil: a Stakeholder Analysis*

**Antonio Aledo, Tristan Loloum, Guadalupe Ortiz y Hugo García-Andreu**

## Palabras clave

Conflicto • Construcción  
• Residencia • Turismo  
• Urbanización

## Key words

Conflict • Construction  
• Residence • Tourism  
• Urbanisation

## Resumen

El presente artículo analiza el sistema de actores implicados en el desarrollo turístico-residencial en el destino turístico de Pipa, en la costa del nordeste brasileño. El estudio contempla los efectos socio-políticos del boom inmobiliario (2001-2008) orientado a la promoción de urbanizaciones cerradas de segunda residencia. Se utiliza el método de Análisis de Partes Interesadas (API) para identificar las distintas funciones y posiciones de los actores en un socioespacio turístico expuesto a intereses inmobiliarios y transnacionales. El método empleado revela una configuración social desigual y conflictiva. Los resultados muestran que el turismo residencial internacional modela la configuración sociopolítica local, fortaleciendo a unos actores (constructoras, inmobiliarias) y colocando a otros en situación de dependencia (poblaciones locales, municipios).

## Abstract

This paper analyses the system of actors involved in the development of residential tourism on the north east coast of Brazil. The study observes the socio-political effects of the 2001-2008 real estate boom, focused on the promotion of second homes in closed residential areas. Stakeholder Analysis (SA) is used to identify the various actors' roles and positions within a particular social space in a tourist setting which is exposed to transnational and real estate interests. The method reveals an unequal and conflict-ridden social reality. The results show that residential tourism shapes the local socio-political configuration, strengthening some actors (urban developers, real estate companies) whilst positioning others in a situation of dependence (local communities, cities).

## Cómo citar

Aledo, Antonio, Tristan Loloum, Guadalupe Ortiz y Hugo García-Andreu (2013). «El turismo residencial internacional en el nordeste de Brasil: un análisis de partes interesadas». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 142: 3-24.  
(<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.142.3>)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es> y <http://reis.metapres.com>

**Antonio Aledo:** Universidad de Alicante | [antonio.aledo@ua.es](mailto:antonio.aledo@ua.es)

**Tristan Loloum:** L'Ecole des hautes etudes en sciences sociales (EHESS), France | [tristanloloum@gmail.com](mailto:tristanloloum@gmail.com)

**Guadalupe Ortiz:** Universidad de Alicante | [guadalupe.ortiz@ua.es](mailto:guadalupe.ortiz@ua.es)

**Hugo García-Andreu:** Universidad de Alicante | [hugo.andreu@ua.es](mailto:hugo.andreu@ua.es)

## INTRODUCCIÓN: APROXIMACIÓN A LA SOCIOLOGÍA DEL TURISMO RESIDENCIAL

Si el fenómeno turístico ha tenido dificultades para ser aceptado como campo de estudio por parte de la academia sociológica, la investigación sobre turismo residencial (en adelante, TR) ha sufrido un rechazo parecido por parte de la turistología. Su naturaleza bicéfala entre el sector inmobiliario y el turístico, así como su carácter residencial, que se opone a la visión clásica del viaje turístico, ha ocasionado que hasta inicios del presente decenio no se aceptara el término (Jackiewicz y Craine, 2010; O'Reilly, 2007). Los investigadores españoles fueron los primeros en hacer un uso académico del término TR (Jurdao y Sánchez, 1990; Jurdao, 1979), pero el enorme desarrollo que los proyectos turístico-residenciales han adquirido a escala internacional, así como la influencia de la producción académica española, han impulsado el empleo de este término entre los estudios turísticos en otros países de Centroamérica (Blázquez *et al.*, 2011; McWatters, 2009; Hiernaux, 2005). El TR puede ser entendido como el conjunto de prácticas sociales y significados que acompañan a la producción de segundas residencias —junto a las infraestructuras, servicios y espacios vinculados a dicha producción— cuyo uso está mayoritariamente ligado a la esfera del ocio. Si realizamos una revisión de la literatura sociológica existente sobre el TR podemos distinguir dos aproximaciones principales. Una de corte más interaccionista interesada principalmente en la relación entre anfitriones e invitados, en las representaciones que median esta relación y en las adaptaciones socioculturales que se desarrollan entre ellos (Nogués, 2007; O'Reilly, 2000, 2007; Smith, 1989). Otra más estructuralista focalizada en los modos de producción del TR y en los impactos generados en los territorios de acogida, ya sean de tipo demográfico,

socioambiental, económico, social o político (García-Andreu *et al.*, 2010; Matteucci *et al.*, 2008; Mazón, 2006).

El TR invita a pensar en el espacio social y en la economía política del ocio conjuntamente con las representaciones e ideologías que lo justifican. El estudio de la producción de la materialidad del TR —las residencias, infraestructuras y servicios anexos— no puede quedar reducido a un enfoque meramente técnico encaminado a maximizar la eficiencia del producto o de su ordenación en el espacio. El mercado es también producto de creencias y de confianza, y el espacio turístico, resultado de deseos socialmente contruidos. Pero al mismo tiempo, el estudio del TR no debe quedar limitado a discursos y representaciones, pues sus consecuencias físicas, económicas y sociales son bien tangibles y la acción social está enmarcada por estructuras de poder definidas en la actualidad por la globalización y las políticas de inspiración neoliberal (Bianchi, 2009).

En este artículo, abordamos el TR como un socioespacio de conflicto donde diferentes actores sociales se disputan el control de los procesos de toma de decisiones que dirigen su evolución, su materialidad morfológica y la distribución de sus efectos (Aledo, 2006). Un socioespacio está compuesto por relaciones de dominación y resistencia, discursos y prácticas. El concepto de campo de Bourdieu nos ayuda a entender este espacio social. Baste recordar que, para el pensador francés, un campo social es un «campo de fuerzas que actúan sobre todos los que entran en ese espacio y de maneras diferentes según la posición que ellos ocupan en él (...) a la vez que es un campo de luchas que procuran transformar ese campo de fuerzas» (Bourdieu, 1990: 21). Si bien un campo es «un universo relativamente autónomo» (Bourdieu, 1979: 465) definido por relaciones que se tejen entre los actores, está también sometido a una serie de fuerzas externas, es decir, de estructuras sociales y económicas.

Aplicando esta noción al análisis del TR, cabría definirlo como un campo de luchas entre agentes muy diversos (políticos locales, entidades financieras, inversores extranjeros, empresarios locales, turistas extranjeros, pobladores locales, etc.) y un campo de fuerzas sometido a determinantes externos y pre-existentes: tradiciones, culturas institucionales, estructuras urbanas, el sistema capitalista financiero y las nuevas pautas de movilidad que facilitan la circulación de bienes, capitales y personas internacionalmente. La dialéctica campo de lucha/campo de fuerza ayuda a entender la articulación agencia/estructura, formalizada también por Giddens (1984) con el concepto de «estructuración». Si bien los conflictos entre actores vienen condicionados por fuerzas estructurales, participan a su vez de la transformación del entorno social, económico y territorial. El TR resulta así un socioespacio estructurado y estructurante.

El presente artículo adopta este enfoque dialéctico para indagar en las nuevas relaciones de poder introducidas por la transnacionalización del modelo TR desde el Mediterráneo al nordeste brasileño. Con este objetivo se ha desarrollado un Análisis de Partes Interesadas aplicado a un estudio de caso en el estado de Rio Grande do Norte (Brasil) realizado en el marco de un proyecto subvencionado por el Ministerio de Ciencia e Innovación y la Agencia Española de Cooperación entre 2009 y 2012. A continuación, se ofrece una contextualización del área estudiada así como una justificación metodológica y una exposición de los principales resultados de esta investigación<sup>1</sup>.

## LA TRASLOCALIZACIÓN DEL TURISMO RESIDENCIAL AL NORDESTE BRASILEÑO

España ha incubado durante muchos años el TR como fórmula de ocio residenciado. En el Mediterráneo europeo, el TR se consolidó desde finales de la década de los setenta del siglo pasado (Gustafson, 2001, 2002; Jurdao, 1979; Gaviria, 1969, 1974, 1976). Las expectativas generadas tanto por el turismo como muy especialmente por la burbuja inmobiliaria propiciaron el salto atlántico del TR a partir del 2002 hasta el 2008 (Dantas *et al.*, 2010; Hiernaux, 2010), año en el que la crisis financiera global frenó su expansión. Durante dicho sexenio, miles de unidades residenciales orientadas fundamentalmente al mercado extranjero fueron construidas en Latinoamérica aprovechando una serie de ventajas comparativas relacionadas con un paisaje escasamente turistizado, el bajo coste de la tierra y de la mano de obra, el apoyo gubernamental a la inversión extranjera y una gran disponibilidad de capitales internacionales de carácter especulativo. La expansión atlántica de este nuevo TR se nutre, por un lado, de la necesidad de hipermovilidad de la sociedad posmoderna favorecida por la globalización, el desarrollo de las nuevas tecnologías y el abaratamiento del transporte (Lanquar, 2007; Urry, 2000) y, por otro, de la búsqueda de nuevos nichos de inversión por parte del mercado financiero global (Blázquez *et al.*, 2011).

En el caso brasileño, la región elegida para el desarrollo del TR fue el nordeste del país (Loloum, 2010; Kondo y Laterza, 2008). El nordeste ha sido históricamente una de las zonas menos desarrolladas de Brasil y una fuente de emigración hacia las metrópolis del sur. Según el informe de 2005 del PNUD, el Índice de Desarrollo Humano del Nordeste era el más bajo de todas las regiones brasileñas. La llegada del turismo a comienzos de la década de los ochenta fue vista como una oportunidad para alterar esa situación de pobreza

<sup>1</sup> *Causas y consecuencias de la globalización del turismo de segunda residencia* (MICINN CS02009-14074) y *Análisis de los impactos del desarrollo turístico residencial: un estudio comparado entre la Costa Blanca y Rio Grande do Norte (Brasil)* (AECID A/032386/10).

crónica. Tras una primera fase de descubrimiento y exploración, los gobiernos federales y regionales promovieron a partir de 1995 un programa de desarrollo territorial orientado al turismo: el Programa de Acción para el Desarrollo Turístico (PRODETUR-NE). La construcción de diversas infraestructuras y plantas hoteleras se orientó a facilitar el acceso y puesta en el mercado internacional de los notables recursos turísticos costeros (Fonseca y Costa, 2005). Dentro del nordeste brasileño, Rio Grande do Norte destaca por ser el segundo estado que recibió mayor cantidad de inversión extranjera en los sectores turístico e inmobiliario (240 millones de USD entre 2001 y 2007, justo después del estado de Bahía, con 476,9 millones de USD) y el estado más dependiente de inversiones turístico-inmobiliarias (Ribeiro, 2008: 88-99). Según Alessandro Silva (2010: 211), el 54,9% de las inversiones extranjeras se ha dirigido a este sector entre 2001 y 2007, por lo que, en Rio Grande do Norte, el turismo residencial aparece claramente como una fuerza «hegemónica».

Durante este periodo tuvo lugar una corta pero intensa fase de desarrollo turístico residencial, dando lugar a profundas transformaciones. El TR ha generado importantes beneficios económicos ligados a la generación de empleo y aumento de las rentas locales, al tiempo que ha producido cambios de carácter ambiental y sociocultural (Mason, 2008; Besculides *et al.*, 2002) tales como la ocupación extensiva del espacio (incluso de espacios naturales protegidos), la competencia con el sector hotelero, los conflictos derivados de intensos flujos de inmigración laboral y la priorización inversora sobre los espacios de uso turístico en detrimento de áreas habitadas por población local. El TR ha relegado a un segundo plano a las actividades económicas tradicionales, promoviendo el sector de la construcción y de los servicios, y provocando rápidas mudanzas en los estilos de vida y en el conjunto de significados que dotan de sentido al territorio (Demajorovic *et al.*, 2011).

Esta investigación se llevó a cabo en uno de los principales destinos turísticos del estado de Rio Grande do Norte (RGN), Pipa, en el municipio de Tibau do Sul, que representa un ejemplo paradigmático de la evolución del turismo en el nordeste brasileño. Pipa es un distrito de unos 5.000 habitantes situado a 85 kilómetros de Natal, la capital de RGN. Antiguamente una villa de pescadores, es hoy el segundo destino turístico del estado. Los primeros turistas, que llegaron a Pipa a mediados de la década de los setenta, eran en su mayoría jóvenes *mochileros*, surfistas y bohemios. A mitad de los años ochenta se inicia el desarrollo de una planta de pequeños hoteles. Las cadenas hoteleras no llegan hasta la mitad de los años noventa, cuando turistas y empresarios portugueses empiezan a interesarse por el destino. Este incipiente modelo hotelero internacional emprende nuevo rumbo después de 2002, cuando el litoral nordestino experimenta un intenso crecimiento inmobiliario como consecuencia de inversiones extranjeras en proyectos de segundas residencias destinados a una clientela europea. En menos de seis años, el número de apartamentos turístico-residenciales (1.199 apartamentos y casas en condominios) alcanzó el volumen de la oferta hotelera que venía desarrollándose desde los años ochenta (1.335 plazas hoteleras) (Loloum, 2010).

Estos nuevos desarrollos fueron posibles gracias a, por un lado, una coyuntura económica global favorable a la inversión inmobiliaria y, por otro, a políticas gubernamentales orientadas a integrar esta región periférica en los circuitos internacionales del turismo. Si bien el rápido crecimiento urbanístico permitió un ingreso sustancial de capitales, el contraste con la pobreza estructural de esta región ha generado una fuerte controversia sobre la distribución de los beneficios económicos y de los costes ambientales y sociales, sobre la gestión pública y la calidad de la democracia local.

## EL ANÁLISIS DE PARTES INTERESADAS DEL TURISMO RESIDENCIAL Y SUS FUNDAMENTOS EPISTEMOLÓGICOS

En esta investigación se ha utilizado la herramienta de Análisis de Partes Interesadas (API) para entender la configuración política de actores y el socioespacio de conflicto generado en torno al desarrollo del TR en Pipa. El uso del API responde a una triple intención: en primer lugar, identificar los productores del espacio turístico-residencial; en segundo, identificar los beneficiarios y afectados por el TR y, en tercer lugar, entender el funcionamiento del socioespacio que genera el desarrollo del TR, empleando para todo ello un estudio de caso. Así, el API permite dar cuenta de las lógicas sociales y políticas locales que, teniendo en cuenta los condicionantes económicos del mercado turístico, determinan la implantación del nuevo modelo turístico-residencial. Los efectos del TR no se distribuyen de forma equitativa entre los diferentes actores que participan en él. Si bien la literatura especializada en los efectos del turismo se ha centrado en la identificación de los impactos, son pocos los estudios que han ampliado su esfera analítica a cuestionar la producción y distribución social de los mismos. Ahora bien, los estudios realizados en España y en el Caribe (Blázquez *et al.*, 2011; Aledo, 2008) indican que el TR tiende a privatizar los beneficios (económicos) y socializar los costes (sociales, ambientales, urbanísticos). De ahí la necesidad de conocer los actores implicados en esta actividad para profundizar en el conocimiento de la distribución social de los efectos.

Nacido en las ciencias empresariales anglo-sajonas en los años ochenta para estudiar el entorno social de la empresa (Donaldson y Preston, 1995; Freeman, 1984), el API es hoy una auténtica «torre de Babel conceptual» (Pesqueux, 2006: 19) utilizada en ámbitos organizacionales muy variados. El API se presenta como una descripción sistematizada de

las relaciones entre actores, de sus características y posiciones en la organización social. Para ello, hace uso de relatos escritos (narrativas), matrices de análisis y mapeos de actores. La palabra *stakeholder* (equivalente inglés de «parte interesada») se refiere a todos los «individuos o grupos que pueden afectar o ser afectados por la realización de los objetivos de una organización» (Freeman, 1984: 46). Se distingue así de los *shareholders* y *stockholders* (accionistas) en el sentido de que el interés del *stakeholder* en la actividad de la empresa no es necesariamente financiero: puede ser simbólico, ambiental, social o político. Históricamente, este enfoque surge en un contexto neoliberal de fortalecimiento del sector privado y de fuertes contestaciones sociales ocurridas en el seno de grandes organizaciones (Damak-Ayadi y Pesqueux, 2005). Estas protestas llevaron a los gestores a entender que el entorno social participaba en la creación de valor de la empresa. De ahí la necesidad de integrar las expectativas de los agentes externos dentro de la estrategia de la empresa.

Sin embargo, el uso del API no se limita a la esfera empresarial. Puede también asociarse a la emergencia de nuevos sujetos de derecho, de nuevas ciudadanía. Es particularmente recomendado en el caso de programas de gestión comunitaria de recursos naturales (Chevallier, 2001) o en procesos participativos para garantizar la representatividad y seleccionar participantes legítimos (Ramírez, 1999). En esta misma línea, en el ámbito turístico el API se ha aplicado principalmente en la gestión de administraciones y empresas turísticas (Sheehan y Ritchie, 2005; Currie *et al.*, 2009), la planificación turística (Jamal y Getz, 1995; Williams *et al.*, 1998; Bramwell y Sharman, 1999; Sautter y Leisen, 1999) y la facilitación de diagnósticos participativos en destinos turístico-residenciales del mediterráneo español (Ortiz, 2009; García-Andreu, 2008).

A pesar del sesgo funcionalista inherente al método, el enfoque interaccionista pro-

puesto en el API ofrece un buen compromiso entre las teorías de la estructura y de la agencia para explicar las interdependencias, las relaciones desiguales y las influencias difusas de un determinado sistema. En el caso de esta investigación, permite reflejar los patrones de articulación entre la estructura económica del TR y las lógicas específicas de la organización social en Pipa, sin caer en los excesos del holismo estructuralista o en el individualismo metodológico. El API ofrece un marco metodológico adecuado para identificar los atributos e intereses de los principales actores que intervienen en el socioespacio de conflicto del desarrollo turístico-inmobiliario.

Con todo, conviene formular algunas precauciones ante el API. En primer lugar, las principales limitaciones de este análisis descansan en su falta de diacronía. Es importante recordar que se trata de una «fotografía» de una configuración específica en un momento dado. Por lo tanto, es pertinente completar el estudio con una contextualización histórica. En segundo lugar, por definición, el Análisis de Partes *Interesadas* encubre una cierta concepción utilitarista del individuo, cuya acción se limitaría a sus recursos, intereses y estrategias. Es importante recordar que la racionalidad de los agentes sociales es limitada y múltiple. Sus intereses no están siempre predeterminados racionalmente ni tampoco se formulan de manera consciente (Hands, 2001). Por eso preferimos hablar de «lógicas de acción» más que de «estrategias» (que suponen una intencionalidad) para explicar las motivaciones de los actores que se expresan por medios cognitivos y discursivos variados. En tercer lugar, otra característica a tener en cuenta es el carácter subjetivo del mapeo social y la inestabilidad de la identificación y clasificación de actores. La demarcación de grupos sociales siempre es discutible. Por ejemplo, algunos autores han discutido el dilema de considerar a la «comunidad local» como un actor en sí mismo (Altman, 2000;

Waddock y Boyle, 1995), lo cual presupone que existe —a pesar de las múltiples divisiones y de los conflictos del grupo— un consenso y una orientación común entre los integrantes de esta comunidad. Resulta fundamental recordar que el API utiliza categorías subjetivas, no absolutas. El API es un análisis social, una representación de la realidad construida por el investigador a partir de sus observaciones.

## ELEMENTOS METODOLÓGICOS

El API desarrollado en el marco de esta investigación se nutre de la información recogida a partir de 41 entrevistas en profundidad realizadas entre noviembre de 2009 y mayo de 2011 con representantes del sector empresarial e inversores, asociaciones y residentes locales, turistas residenciales y representantes del poder municipal y estatal. Las entrevistas fueron realizadas en Pipa, la zona de estudio, y en Natal, capital del estado, donde se concentran las grandes empresas constructoras y administraciones públicas. Las entrevistas incluyeron también actores internacionales, pues el socioespacio de conflicto no admite una circunscripción territorial, sino que se estructura en diversas escalas locales, regionales, nacionales e internacionales.

En un primer momento, se seleccionaron los cuatro grupos sociales ya citados. Esta decisión fue el resultado de un trabajo exploratorio inicial a partir de fuentes documentales e investigaciones previas del equipo investigador en el caso de estudio (Demajorovic *et al.*, 2011; Loloum, 2010). Se realizó un diseño muestral de tipo no probabilístico intencional de informantes clave, guiado por un proceso de selección de «bola de nieve» en el que los primeros entrevistados fueron seleccionados entre representantes oficiales de diversos grupos sociales accesibles. El tamaño final de la muestra —como es habitual en la investigación cualitativa— no fue

TABLA 1. *Matriz de análisis funcional*

Parte interesada (empresa/organismo/ grupo social)	Localización	Escala de actuación	Definición	Función	Posición (AF, MAF, N, EC, MEC)*

\* A favor, muy a favor, neutro, en contra, muy en contra.

el resultado de una decisión apriorística sino que lo determinó el proceso de saturación teórica en los discursos de los entrevistados<sup>2</sup>.

El tipo de información perseguida justifica la opción por un enfoque cualitativo. Al tratarse en muchos casos de cuestiones de poder y conflictividad, las preguntas difícilmente pueden ser planteadas a través de un cuestionario cerrado. En ocasiones se llegó a la información a través de conversaciones informales o cruzando distintas informaciones parciales, pues la autocensura del entrevistado puede ser importante, especialmente en pequeñas comunidades donde el control social es fuerte.

La investigación ha indagado en diversas características de los grupos implicados: su historia, su auto-definición, su función y posición en el TR, sus recursos específicos de actuación y sus relaciones con otros actores implicados. En este sentido, se trata de una metodología que considera diversas dimensiones del poder: «posicional», «reputacional» y «decisional» (Marzano y Scott, 2005; Westerheijden, 1987). El *poder posicional* se

refiere a las posiciones formales de los actores en el organigrama de las empresas, instituciones y asociaciones oficiales. El *poder reputacional* se refiere a la visión que los demás actores de la red social tienen sobre el poder de otro. El *poder decisional* se centra en identificar quién efectivamente ejerce influencia en la decisión final. En esta propuesta intentamos abarcar todas estas dimensiones del poder, considerando tanto las prerrogativas legales y contractuales (posicional) de los agentes como sus percepciones intersubjetivas (reputacional) y prácticas efectivas (decisional).

La recolección de la información a través de la técnica de la entrevista en profundidad está guiada por tres matrices analíticas destinadas a organizar y problematizar el sistema de partes interesadas. Mientras que las dos primeras se centran en los agentes sociales, la tercera analiza las relaciones entre ellos dentro del socioespacio del TR.

La primera matriz sirve para recoger informaciones generales sobre cada parte interesada. Ha sido denominada «matriz funcional», pues identifica la posición de cada actor en el sistema TR. Explora los siguientes atributos: *nombre; empresa/organismo/grupo social al que pertenece o que representa; localización y ámbito de actuación; definición de la empresa/organismo/grupo social; función en el TR; posición en relación con el TR*.

La segunda matriz es una «matriz estratégica». Explora cuatro variables que determinan la distribución del poder en la configu-

<sup>2</sup> La distribución final de las entrevistas en cada uno de los grupos sociales fue de 19 entrevistas a representantes del sector empresarial (8 a empresarios e inversores en el ramo inmobiliario y de la construcción, 6 a empleados de condominios, agencias inmobiliarias y constructoras, 4 a empresarios del sector hotelero y 1 a un notario), 10 entrevistas a asociaciones y residentes locales, 4 entrevistas a turistas residenciales y 8 entrevistas a representantes del poder municipal y estatal.



**TABLA 2.** *Matriz de análisis estratégico*

Parte interesada	Recursos	Influencia	Limitaciones	Dependencia

ración social del turismo. Estas cuatro variables son: los *recursos*, la *influencia*, las *limitaciones* y la *dependencia*. Los *recursos* son los distintos tipos de «capitales» (Bourdieu, 1972) que los actores pueden movilizar para sacar partido del desarrollo turístico. La *influencia* es la habilidad de movilizar estos recursos para alterar el curso del TR. Pueden ser recursos financieros, institucionales (acceso a cargos oficiales, representación en órganos decisores o deliberativos), sociales (redes sociales, reputación, apoyo de la población, capacitación, etc.), organizacionales (capacidad de llevar una causa política de manera organizada), simbólicos (fama, patrimonio inmaterial) o legales (respaldo legal, conocimiento de la legislación). Las *limitaciones* son las fuerzas que obstaculizan la capacidad de los actores para influir sobre el desarrollo turístico-residencial. La variable *dependencia* se refiere a la dependencia de los agentes hacia la renta del turismo residencial y hacia otros actores.

Una vez conocidas las características propias de cada parte interesada, una tercera matriz, de corte interaccionista, estudia las relaciones entre los actores. Evalúa el grado de afinidad entre ellos, buscando indicadores de conflictos —sean abiertos o latentes— y de alianzas —sean formales o tácitas—. Nuevamente, medir el grado de

afinidad es algo sutil ya que los antagonismos no siempre son conscientes, asumidos o expresados.

Estas tres matrices nos permiten acceder a los tres tipos de poder anteriormente mencionados. Las matrices *funcional* y de *análisis interaccionista* nos ofrecen una vía de acceso a la comprensión del poder posicional en el caso de estudio; la matriz de *análisis estratégico* se dirige al poder reputacional y decisional; y la matriz de *análisis interaccionista* sintetiza desde un punto de vista relacional la información recogida en las anteriores matrices. De este modo, las variables recogidas en las matrices fundamentaron el guión utilizado para la realización de las entrevistas en profundidad.

Las matrices, además de guiar el proceso de recogida de información, estructuraron también la fase de análisis cualitativo de los datos. Tras la transcripción de las entrevistas, se procedió a la clasificación de su contenido a partir de las variables ya citadas para cada matriz. De este modo, y siguiendo un procedimiento clásico de análisis textual, las variables iniciales sirvieron como categorías apriorísticas de primer nivel que se iban concretando, a través del análisis exhaustivo de los textos, en categorías de segundo nivel o códigos. Junto al proceso de clasificación

**TABLA 3.** *Matriz de análisis interaccionista*

	Parte interesada 1	Parte interesada 2	Parte interesada 3	Parte interesada 4
Parte interesada 1	X	Conflicto abierto	Conflicto latente	Acuerdo tácito
Parte interesada 2	X	X	Sin relación	Alianza formal
Parte interesada 3	X	X	X	Neutro
Parte interesada 4	X	X	X	X

y descripción del contenido documental a través de categorías y códigos, los resultados eran interpretados a través de un proceso de comparación constante (Glaser y Strauss, 1967) de unas unidades de análisis (entrevistas, citas, categorías y códigos) con otras a través de múltiples revisiones de los textos, así como a la luz del contexto socio-histórico del que surgen los discursos de los actores estudiados. Con la información resultante de este proceso analítico, las tres matrices eran completadas permitiendo así una organización final de la información clara y estructurada desde un enfoque funcional, estratégico e interaccionista.

Con el objetivo de sintetizar la información obtenida a partir de esta herramienta, la exposición de los resultados del API del TR en el caso de Pipa se ha dividido en dos partes: una primera dedicada a describir cada una de las partes interesadas identificadas en el caso de estudio y una segunda centrada en el análisis del TR como socioespacio de conflicto.

## **LAS PARTES INTERESADAS DEL TURISMO RESIDENCIAL EN PIPA (BRASIL)**

En este apartado presentamos de forma sintética los resultados del análisis funcional (tabla 1) y estratégico (tabla 2) para cada una de las partes interesadas identificadas a partir del trabajo de campo. Para hacer la lectura más fluida, se ha optado por no ofrecer la información en formato tabular, sino que ofrecemos los datos sintetizados en formato textual. Con ello, queremos exponer las lógicas, las capacidades de actuación y las posiciones de cada una de las partes interesadas en el sistema turístico-residencial de Pipa.

### **El sector turístico-residencial: un grupo de interés internacionalizado**

Se puede hablar de «sector turístico-residencial» en tanto que los integrantes del mismo

(inversores extranjeros, entidades financieras y bancarias, empresas constructoras y promotoras, agencias inmobiliarias, asociaciones profesionales, abogados, compradores y ocupantes finales) participan del proceso de producción y consumo residencial y están sometidos a una misma reglamentación.

El boom inmobiliario comenzó en la década del 2000 con la llegada de *grupos inversores transnacionales*. Sin su aportación de capital no hubiera sido posible la expansión del TR. Durante los años del boom inmobiliario en España, entre 1997 y 2007, disponían de una ventaja de capital debido a ingresos acumulados, a tasas de cambio muy favorables y a un acceso fácil al crédito. La composición de estos inversores era muy variada. Desde pequeños empresarios ajenos al sector turístico hasta grandes grupos inmobiliarios y financieros especializados en la compra de tierras y desarrollo de activos inmobiliarios en todo el mundo. La gran mayoría eran europeos —portugueses, españoles, italianos, escandinavos—, todos con grandes expectativas de negocio en el nordeste brasileño. Estos empresarios extranjeros tuvieron que asociarse con empresarios locales tanto para adaptarse a la legislación brasileña como para introducirse en este desconocido ambiente de mercado. Esto hizo que los inversores extranjeros, a pesar de su *stock* de capital, se tornaran dependientes del empresariado local. Mientras que los pequeños inversores solían contratar intermediarios informales (referidos en las entrevistas como «*laranjas*», testaferros), los grandes inversores se dirigieron principalmente a empresas constructoras ya asentadas en el mercado regional. Las principales limitaciones a las que se enfrentaron estos inversores fueron el desconocimiento de la lengua, de la cultura empresarial local, del sistema tributario y de la legislación.

Las *entidades financieras y bancarias* han sido actores decisivos, primero, porque financiaron las infraestructuras que dieron soporte al desarrollo inmobiliario y turístico.

Segundo, porque muchos grupos promotores internacionales se capitalizaron gracias a entidades financieras, como los *Real Estate Investment Trust (REITs)*. Y, finalmente, porque los bancos europeos fueron los principales facilitadores de crédito.

Las *constructoras y promotoras regionales* son actores centrales del sector TR en el nordeste brasileño. Conectan los mercados locales, nacionales e internacionales. Ligadas con los centros económicos del país (São Paulo, Río de Janeiro) para su abastecimiento en maquinaria y capitales, están también en constante diálogo con administraciones locales. Son interlocutores y presadores habituales de las administraciones regionales. Los recursos de estas empresas son de carácter productivo (solo las grandes empresas tienen capacidad técnica de construir condominios de lujo) pero también institucional y legal. Disponen de un buen conocimiento de las condiciones administrativas necesarias para la edificación de urbanizaciones. También se esfuerzan en mantener buenas relaciones con las entidades públicas, las cuales establecen las reglas del juego y fiscalizan su cumplimiento. Según la Organización No Gubernamental *Transparência Brasil*, en las elecciones municipales de 2004 en Río Grande do Norte, el 74,88% del total de donaciones de campaña han beneficiado a políticos que acabaron accediendo al poder. Entre los veinte mayores donadores se encontraban dos de las constructoras más activas en el negocio del TR: Ecocil (181.000 R\$, reales brasileños) y L.A. Construções (100.000 R\$)<sup>3</sup>. No obstante, sus principales limitaciones y dependencias son de orden legal y administrativo relacionadas con la lentitud burocrática y los controles judiciales sobre licencias ambientales.

Las *agencias inmobiliarias* son también influyentes como intermediarias en la com-

pra-venta de tierras. El acceso a la propiedad en el nordeste brasileño es particularmente delicado, especialmente en áreas rurales (como en la periferia de Pipa), debido a la inexistencia de títulos formales de propiedad. Según el escribano del Registro de Inmuebles de Tibau do Sul, cerca del 75% del municipio obedece a un régimen de posesión, es decir, a una propiedad de hecho pero no de derecho. Esta situación da lugar a litigios y casos de «*grilagem*» (falsificación de títulos de propiedad y estafas en la venta de terrenos). En estas condiciones, la intermediación de una agencia inmobiliaria se ha convertido en una manera de brindar seguridad a las transacciones de inmuebles.

Las *asociaciones profesionales* son también actores claves por su papel de aglomeración de empresas y su poder de organización. Es el caso, por ejemplo, de la Asociación para el Desarrollo Inmobiliario Turístico en el Nordeste (ADIT), creada en 2005 por promotoras, constructoras, abogados, asesores financieros y agencias inmobiliarias con el propósito de captar el flujo de capitales extranjeros, aumentar su visibilidad en los circuitos económicos internacionales y transmitir confianza a los inversores financieros. Otra de las funciones de la ADIT es organizar eventos comerciales, nacional e internacionalmente, para promover el destino y dinamizar el mercado. Además, las asociaciones profesionales de constructores y corredores inmobiliarios tienen una elevada influencia al ejercer como grupo de presión ante el poder público, participando activamente en los consejos gestores de los gobiernos regionales y municipales.

Los *compradores finales y ocupantes de segundas residencias* son los destinatarios finales del producto. En ocasiones es complicado distinguir entre propietarios y ocupantes ya que las fórmulas de gestión de condominios ofrecidas por los promotores permiten sistemas muy flexibles de alquiler —conocidos como *condhotel*, *apartotel* o *flat*— comparables a sistemas de gestión de

<sup>3</sup> Véase <http://www.transparencia.org.br/docs/mapa2004-4.pdf> (última consulta: 12 de agosto de 2011).

tipo hotelero. De este modo, es posible diferenciar tres tipos de clientes: veraneantes regulares, compradores inversores y turistas ocasionales. Los veraneantes, en su mayoría europeos y brasileños, ocupan sus segundas residencias de manera regular cada año. Algunos las alquilan o prestan a amigos el resto del año. Los compradores inversores han comprado segundas residencias con la intención de venderlas más tarde. Entretanto, delegan la gestión de su(s) casa(s) a un *pool* hotelero para compensar los gastos de mantenimiento y la tasa de condominio y generar una renta. Los turistas ocasionales no son propietarios de las casas. Pagan por la pernocta y se comportan como si estuvieran en un hotel a excepción de que disfrutan de una cocina propia y todo el equipamiento doméstico básico. Antes de la crisis de 2007-2008, los compradores de segundas residencias eran esencialmente veraneantes e inversores europeos. Con la crisis, la composición de la demanda ha cambiado fuertemente debido a la caída de la clientela europea. Ahora bien, a pesar de que el auge de la clase media brasileña durante el periodo Lula ha permitido absorber parte de la oferta inicialmente destinada a europeos, el impacto de la crisis se ha manifestado en el nordeste en un frenazo de la ventas y una infraocupación de los condominios existentes (Monti, 2011). El peso de los usuarios y compradores finales en el sector no ha sido de los más significativos, pues el crecimiento del turismo residencial ha sido especulativo en su esencia. Es decir, la fuerza motriz del TR no era tanto la demanda final sino las expectativas de los propios inversores y promotores.

Los *abogados* son también actores claves del sector. Como señala un empresario inmobiliario, «aquí tener un buen abogado es el mejor ahorro que puedas hacer». Los abogados actúan como intermediarios entre productores y compradores y entre capital económico y poder público. En un ámbito jurídico-administrativo altamente burocrático

e inseguro, el trabajo de un profesional conocedor de los procedimientos legales y cultura institucional es imprescindible. Son actores muy solicitados por el poder municipal para redactar proyectos de ley y supervisar la legalidad de las decisiones tomadas. Su omnipresencia en las interrelaciones que articulan la red de actores hace difícil situarlos en el mapeo de actores que se ofrecerá en el siguiente apartado.

### Un sector público esquizofrénico

En contra de una imagen común del Estado moderno, el sector público no es una unidad homogénea. Está compuesto por intereses múltiples y contradictorios. En el nordeste brasileño, los principales actores públicos implicados en el desarrollo turístico-residencial son los gobiernos regionales y municipales, los órganos ambientales y la Justicia, cuyas actuaciones oscilan entre el fomento desenfrenado del turismo, la regulación administrativa y la prohibición judicial.

La intervención de los *gobiernos regionales* en programas de fomento ha estado fundamentalmente dirigida a la intensificación e internacionalización del turismo. En el nordeste brasileño, el programa de actuaciones públicas orientadas al turismo (transporte, aeropuertos, saneamiento urbano, desarrollo institucional, etc.) se conoce como el PRO-DETUR-NE. Financiado con créditos del Banco Interamericano de Desarrollo y del Banco do Nordeste do Brasil, ha hecho posible la realización de grandes proyectos de mejora de las infraestructuras territoriales necesarias para la expansión turística. Los gobiernos regionales intervienen en materia turística a través de la Secretaría de Estado de Turismo (SETUR), que es el órgano ejecutivo del PRODETUR-NE. Son competentes para las grandes obras de infraestructuras que dirigen el flujo de inversiones urbanas y, consecuentemente, la actividad inmobiliaria-turística. La ideología que guía las inversiones públicas en turismo es de inspiración

neoliberal, pues priorizan la cantidad de capitales y turistas entrantes sobre la calidad y la distribución de los ingresos turísticos. Las principales limitaciones de estas administraciones se deben a la lentitud burocrática y la dependencia hacia intereses privados o partidarios.

Los *gobiernos municipales* a su vez tienen prerrogativas en materia de uso y ocupación del suelo. Las asumen a través de la planificación urbana y de la concesión de licencias de construcción. La herramienta fiscal es también fundamental para regular la actividad inmobiliaria así como para redistribuir socialmente sus beneficios. Tienen también un papel en el desarrollo turístico y urbano por medio de actividades de divulgación turística, desarrollo de infraestructuras y servicios urbanos. Sus limitaciones son de orden organizacional, económico y sociopolítico. La debilidad organizacional de los municipios puede ser explicada por factores históricos (la autonomía tardía del municipio en el estado brasileño [Krell, 1999]) y también económicos (la falta de recursos). Además, el rápido cambio de una sociedad rural basada en la agricultura y la pesca a una industria turística es otro factor explicativo. Finalmente, la permanencia de lógicas clientelistas, también por razones históricas (Carvalho, 1997), origina grandes dificultades para una gestión municipal democrática y eficiente. Como Mazón y Aledo (2005) ya han señalado con el caso español, el TR atrae el interés de los gobernantes por los recursos que ofrecen las licencias de construcción y otros impuestos ligados a la construcción. Pero se trata de recursos a corto plazo —oportunos para justificar cuentas sobrantes en el periodo de un mandato— que disimulan gastos en infraestructuras asumidos a largo plazo. Rápidamente, el afán de la construcción se torna en dependencia para las finanzas municipales. En este sentido, un hotelero denunciaba que «el ayuntamiento se está convirtiendo en un gran bobo (...). Es igual que un ser humano que crece mucho y no tiene

músculos para sustentar a su cuerpo (...) antes hay que fortalecer y después expandir».

Los *órganos ambientales* como el Instituto para el Desarrollo y el Medio Ambiente (IDEMA) y el Instituto Brasileiro de Medio Ambiente (IBAMA) constituyen frenos administrativos al desarrollo inmobiliario ya que los procedimientos para la evaluación de impacto ambiental y certificaciones son largos y costosos. Su control se manifiesta a través de la concesión de licencias ambientales que son obligatorias para cualquier proyecto de construcción colectiva. Pero estas administraciones padecen de una falta de recursos técnicos y humanos, por lo que las licencias suelen emitirse sin las adecuadas verificaciones<sup>4</sup>. Ante el interés que poseen las licencias ambientales, la lógica económica empuja hacia una agilización de las mismas. Además, al ser directamente dependiente del ejecutivo (el presidente es nombrado por el gobierno), la razón política suele prevalecer sobre la razón ambiental.

El *poder judicial* a su vez ocupa un lugar relevante ya que interviene en conflictos de tierra y construcciones ilegales. Ante la dificultad de los órganos ambientales para regular el influjo de demandas de construcción, el poder judicial ha jugado un papel de cortapisa contra el urbanismo salvaje. Interviene en el desarrollo del TR a través del Ministerio Fiscal y el procurador ambiental, que tiene prerrogativas judiciales así como un fuerte respaldo popular para sancionar la legalidad de las construcciones. Tras la multiplicación de contenciosos<sup>5</sup> por causa de licencias ambientales otorgadas de manera indebida, la intervención del Ministerio Fiscal ha tenido

<sup>4</sup> Un funcionario del IDEMA afirmaba: «tenemos 14 funcionarios para todo el Estado, es obvio que no podemos atender a todas las demandas».

<sup>5</sup> «Por onde passam as licenças ambientais?», Nominuto.com, 09/08/2009; «Gilka teme que liberação cause efeito cascata no RN», *Tribuna do Norte*, 29/01/2010; «Ninguém contém as irregularidades», *Tribuna do Norte*, 29/08/2010.

una influencia significativa en la desmitificación de la idea según la cual el nordeste (y Brasil en general) tiene una legislación más flexible que Europa en materia ambiental y urbanística. Si bien existe una alta percepción de corrupción y una burocracia que da lugar a arreglos extra-institucionales (Holston, 1991), Brasil no deja de ser un país que impone importantes barreras para inversiones extranjeras. Sin embargo, el Ministerio Fiscal está limitado por un gran número de casos a tratar en comparación con sus capacidades administrativas. Como señala un representante de una asociación ambientalista: «el ministerio fiscal es una verdadera sopa, recibe una cantidad astronómica de quejas, homicidios, violencias familiares... y muchas veces el medio ambiente no es considerado una prioridad».

### **Hoteleros y touroperadores: entre opositores y socios puntuales**

Los *hoteleros* son actores importantes en Pipa porque han participado de los primeros ciclos de desarrollo turístico del destino. Forman una pequeña élite empresarial y una fuerza de propuesta particularmente activa en la vida pública del municipio. Tienen voz en diversos canales institucionales de participación como el Consejo Estatal de Turismo (CONETUR) y el Consejo Municipal. Perciben el TR como una competencia directa a su actividad hotelera dado que muchos condominios funcionan como apartotel<sup>6</sup>, especialmente desde la crisis que ha obligado a los gestores a optar por sistemas de gestión más flexibles cada vez más próximos al sistema hotelero.

Los *touroperadores* son actores lejanos pero que, junto con el *sector aéreo*, determinan en buena medida el flujo de turistas (Cavlek, 2005). Con el agotamiento de la de-

manda propiamente inmobiliaria tras la crisis, los administradores de condominios se han vuelto hacia una demanda turística más convencional y puntual a través de grandes operadores. Desde el punto de vista de los administradores de condominios, la perspectiva de un flujo constante y garantizado de turistas es un atractivo para cerrar contratos con touroperadores, pero «los precios son más bajos y el gran flujo de pequeñas estancias dificulta la gestión interna». Los touroperadores tienen el poder de influir sobre el mercado aéreo y, por lo tanto, sobre el coste de acceso de los turistas, al contratar vuelos chárter, sea por cuenta propia o conjuntamente con poderes públicos.

### **Una sociedad local fragmentada**

En el lenguaje cotidiano se suele hablar de «comunidad local» por oposición al turismo global, considerándose a ambas partes entes homogéneos. Pero del mismo modo que el sistema turístico no es un todo coherente, la comunidad local de Pipa no es uniforme frente al desarrollo económico. Unos grupos se oponen al turismo, otros se acomodan a ello, otros aprovechan sus oportunidades, otros asumen sus costes sin acceder a sus beneficios. Tampoco la comunidad local es sinónimo de comunidad nativa, pues la historia turística del lugar y la inmigración que le ha acompañado han inducido un proceso de diversificación social.

La categoría «nativa» tal como es empleada por los habitantes de Tibau do Sul se refiere habitualmente a los individuos nacidos y criados en el lugar, originarios de familias asentadas antes de la llegada del turismo. Existe una relación estrecha entre esta comunidad y el poder municipal, relación marcada por lógicas familiares y el clientelismo electoral (Carvalho, 1997). Así lo refleja uno de los concejales entrevistados al afirmar que «es casi imposible ser votado si no eres del lugar». El poder de influencia de la población nativa es por lo tanto demográfico. Las principales dificultades de la pobla-

<sup>6</sup> En este sentido, uno de los hoteleros entrevistados afirmaba: «abren como condominios pero después funcionan como hoteles... sin las debidas condiciones».

ción nativa residen en una débil participación ciudadana, en una falta de capital económico que les impide competir con capitales nacionales e internacionales y en la falta de formación y de espíritu empresarial que les confina a puestos subalternos y de baja remuneración dentro de la actividad turística (venta ambulante y hostelería). No obstante, las rentas obtenidas a través de estas actividades económicas explican el apoyo al TR, que «da trabajo aquí», a pesar de que son conscientes de sus riesgos ambientales y sociales.

Las fuertes transformaciones generadas por el TR han despertado diversos movimientos de protesta entre la sociedad civil. En Pipa, las *asociaciones locales* más activas son el Núcleo Ecológico de Pipa (NEP), una asociación dedicada a la defensa del medio ambiente; AMAPIPA, una asociación de residentes y empresarios de Pipa orientada a la planificación del turismo en el municipio; y EDUCAPIPA, dedicada al desarrollo cultural. A pesar de su interés por el medio ambiente local, estas asociaciones no cuentan con mucho apoyo por parte de los residentes nativos. Están compuestas principalmente por forasteros llegados a Pipa en las dos o tres últimas décadas. Las asociaciones de residentes tienen pocos recursos, a excepción de AMAPIPA que aparece más conectada con el empresariado local e incluso con el empresariado inmobiliario<sup>7</sup>. Los recursos de que disponen son mediáticos e institucionales: son visibles en los medios locales y participan activamente en los distintos canales de participación pública (audiencias, consejos gestores). Pero carecen del apoyo de la población local que sospecha que estén al servicio de intereses privados. Así lo expresa uno de los representantes ciudadanos

entrevistados al apuntar que «hay empresarios que dicen que aman Pipa, pero la aman hasta que les da un beneficio, y después se van. Nosotros nos quedamos aquí independientemente de las circunstancias...».

Con el boom inmobiliario, los *propietarios de tierras* han jugado el papel de abastecedores de suelo para la producción inmobiliaria. Muchos pequeños propietarios nativos vendieron sus lotes a turistas forasteros a precios muy baratos en las primeras décadas del turismo (1970-1980), derivando en una periferización y/o densificación del hábitat nativo. Con la intensificación del turismo hotelero en los años noventa e inmobiliario a partir del 2000, los inversores y nuevos residentes se concentraron en la periferia próxima de Pipa dando lugar a una segunda etapa de venta de terrenos y deslocalización de pobladores nativos. Esta vez, los pobladores nativos vendieron para dirigirse hacia los distritos del interior del municipio, donde los terrenos eran más baratos. Los grandes propietarios son herederos de las grandes haciendas de la zona que han conseguido valorizar su patrimonio de tierra a través del turismo. Estos hacendados son tradicionalmente figuras influyentes en la gestión local a través de la Cámara Municipal, auténtico «gobierno económico» del municipio, donde «el poder de la Cámara pasa a ser poder de los propietarios» (Krell, 1999: 3). Con el boom inmobiliario de la última década se produjo un traspaso de tierra hacia inversores foráneos. Estos nuevos propietarios de tierras están, sin embargo, limitados por una inseguridad jurídica sobre la propiedad y un alto grado de conflictividad en las transacciones de inmuebles.

Condominios y hoteles atraen muchos *inmigrantes laborales*, tanto para obras de construcción como para empleos cualificados que los habitantes locales no quieren o no pueden asumir. Entre los trabajadores de la construcción se encuentran también trabajadores más cualificados de la región metropolitana de Natal. A su vez, las empresas

<sup>7</sup> En el momento de la investigación, su presidente era dueño de una de las mayores agencias inmobiliarias de Pipa.

de servicios suelen emplear trabajadores del sur del país o de otros países, puesto que el nordeste tiene una gran carencia de mano de obra cualificada en este sector.

Una vez identificados los recursos y lógicas de las distintas partes interesadas, podemos ahora proceder a analizar las interacciones que mantienen entre sí y mapear el socioespacio de conflicto del TR en el nordeste brasileño.

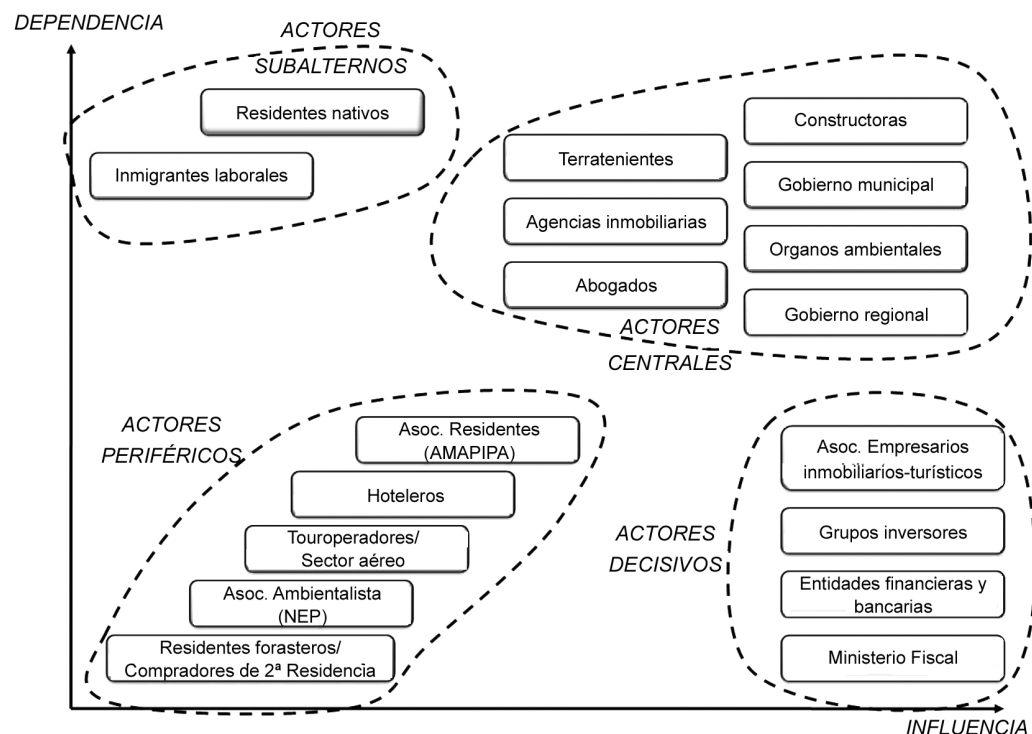
## EL SOCIO-ESPACIO DE CONFLICTO DEL TURISMO RESIDENCIAL EN EL NORDESTE BRASILEÑO

La transposición de estas interpretaciones a diagramas gráficos ayuda a ilustrar y sintetizar el posicionamiento relativo de cada grupo de actores. En la figura 1 cruzamos las

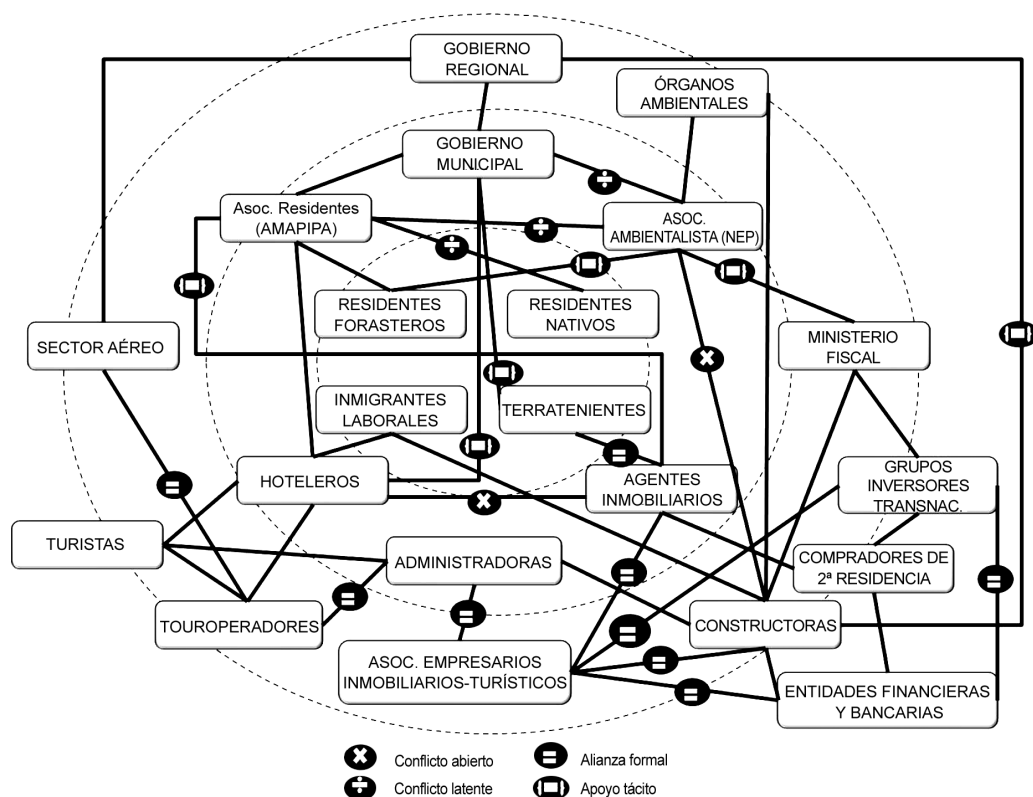
dos variables de dependencia e influencia para mapear una configuración estratégica de actores. Para entender las relaciones entre los actores más relevantes, se ha intentado representar en un mismo sociograma las alianzas y conflictos —latentes y abiertos— entre partes interesadas.

Se ha distinguido cuatro clases de actores. Los «actores subalternos» son aquellos considerados muy dependientes y poco influyentes dentro del socioespacio de conflicto del TR. Los pobladores nativos y los inmigrantes laborales son considerados como tales por su débil participación en círculos de decisión y por su dependencia económica y social. La especialización turística del municipio y el abandono de oficios tradicionales (pesca, agricultura, artesanía) les coloca en situación de

**FIGURA 1.** Mapeo de partes interesadas del TR en Tibau do Sul, Rio Grande do Norte, Brasil





**FIGURA 2.** *El socioespacio de conflicto del TR en Tibau do Sul, Rio Grande do Norte, Brasil*

dependencia. Los «actores periféricos» son aquellos que no tienen limitaciones particularmente fuertes, que no dependen directamente del TR, pero que tampoco tienen mucho peso en las decisiones orientadas al desarrollo inmobiliario. Los «actores centrales» son aquellos que participan de manera cotidiana en la actividad inmobiliaria-turística. Son actores motores del desarrollo pero son también dependientes de los ingresos generados por el TR. Finalmente, los «actores decisivos» son los que tienen el máximo poder de imponer o impedir la expansión turístico-residencial: los inversores extranjeros y su poder financiero, la ADIT por su poder de *lobbying* productivo y organizacional y, finalmente, el Ministerio Fiscal a través

de la Procuraduría de Medio Ambiente que puede sancionar en última instancia la legalidad de las acciones.

La figura 2 ilustra las relaciones de conflicto y de afinidad entre las partes interesadas. Las casillas representan los actores; las líneas negras, las relaciones; los símbolos, la naturaleza de la relación (en ausencia de símbolos, la relación es considerada neutral), y los círculos concéntricos evocan el ámbito geográfico de actuación (de lo local a lo global).

Empezando por los conflictos abiertos (X) se observa un antagonismo fuerte entre los agentes centrales del sector turístico-residencial (constructoras e inmobiliarias) y el grupo hotelero. Este conflicto se explica por

la competencia económica entre ambos grupos para la captación de turistas: los hoteleros se consideran perjudicados por las condiciones fiscales más permisivas para el hospedaje de tipo residencial y denuncian las externalidades negativas que acaban desvalorizando el destino en conjunto (menor efecto multiplicador, feísmos arquitectónicos). Con la crisis de la venta de viviendas, los promotores inmobiliarios han entrado en el mercado turístico alquilando a veraneantes y turistas de corta duración aquellas residencias que no han podido vender. Sin embargo, la Administración no las considera plazas hoteleras y, por tanto, están exentas de impuestos turísticos por lo que pueden sacarlas al mercado a precios más bajos. Esto es considerado competencia desleal por parte del sector hotelero. Además, la localización de las nuevas infraestructuras (por ejemplo, nuevas o mejores carreteras) en torno al casco urbano favorece a los nuevos condominios residenciales y perjudica a los pequeños hoteles que se sitúan en el centro urbano.

Los conflictos socioambientales oponen a la asociación ambientalista (NEP), el órgano ambiental ejecutivo (IDEMA), el Ministerio Fiscal y las empresas turístico-inmobiliarias. NEP fue impulsado por un residente foráneo que en la década de los años ochenta conoció una Pipa escasamente turistizada. El movimiento ambientalista se posiciona en contra de las empresas turístico-inmobiliarias porque, en ocasiones, sus desarrollos se realizan sobre zonas protegidas tales como la mata atlántica o las dunas costeras. Es decir, se produce el paradójico proceso de que el desarrollo turístico residencial daña el medio ambiente de la zona que fue uno de los principales motivos de selección de residencia de los impulsores foráneos del movimiento ambiental en Pipa pero que, al mismo tiempo, también estimularon el desarrollo turístico-residencial de la zona.

El Ministerio Fiscal suele intervenir como último recurso cuando surge una denuncia o

en caso de infracción de la normativa. En diversas ocasiones, a través de los medios<sup>8</sup> y en conferencias inmobiliarias, el presidente de la ADIT se ha quejado de la «inseguridad jurídica» que sufrían los inversores por causa de la lentitud de los trámites de licencia ambiental por parte del IDEMA, el «fundamentalismo ambiental» y la «judicialización del licenciamiento» de la Procuraduría Ambiental. En los últimos años, la Fiscalía del Estado ha intensificado su intervención en los procesos inmobiliarios en el litoral, contestando y juzgando diversos casos de construcciones irregulares, que han resultado en multas, retrasos y abandonos de construcciones. Esta intervención de la Fiscalía del Estado acompaña las crecientes sospechas de la sociedad civil en relación al proceso de concesión de licencias otorgadas por el IDEMA, como ha sido el caso de permisos otorgados para construir en el área natural protegida del Chapadão o en acantilados costeros altamente erosionados.

Atendiendo ahora a las alianzas (=), hemos representado las relaciones constitutivas del sector turístico-residencial (constructoras, inmobiliarias, administradoras, ADIT). Se señalan también los vínculos entre las operadoras turísticas y las administradoras de condominios interesadas en diversificar su demanda. Por lo tanto, se evidencian unos intereses e interlocutores comunes (empresas aéreas, Secretaría de Turismo, touroperadores) entre el tradicional sector hotelero y el sector TR.

Las afinidades tácitas ({=}) se refieren a las relaciones no formalizadas pero que son reveladoras de intereses e influencias mutuas. Así, se han señalado alianzas tácitas entre el poder municipal y los terratenientes y entre el gobierno regional y las grandes constructoras. Esta relación deriva de diversos testimonios que señalaban tratos de favor particulares para grandes propietarios y

---

<sup>8</sup> «E preciso combater os especuladores», *Tribuna do Norte*, 3 de marzo de 2009.

grandes contribuyentes fiscales así como al propio sistema de financiación de partidos políticos en el que las constructoras son financiadoras importantes. A nivel local, los hoteleros son también partes interesadas privilegiadas por la importancia de sus dotaciones fiscales al municipio. Finalmente, se ha señalado una cierta proximidad entre residentes forasteros y el grupo ambientalista, representado en buena medida por individuos no nativos de Pipa.

Por su parte, los conflictos latentes (÷) traducen antagonismos no expresados públicamente. Suelen ser revelados a través de entrevistas personales o en la blogosfera local<sup>9</sup>, cuyo anonimato garantiza una mayor libertad de expresión. Identificamos conflictos entre el NEP y el Gobierno Municipal, el primero sospechando del segundo respecto a su simpatía hacia intereses inmobiliarios y denunciando su ineficacia. Identificamos también un conflicto de legitimidad entre los residentes nativos y la asociación AMAPIPA, acusada de utilizar el nombre de la comunidad nativa para defender intereses empresariales.

## CONSIDERACIONES FINALES

El empleo del método del API ha permitido mapear el socioespacio de conflicto del TR y valorar cualitativamente el peso relativo de cada actor. La alternancia entre matrices analíticas, narraciones y sociogramas, junto a la contextualización histórica, social, económica y territorial, han permitido romper con el carácter rígido de otros análisis de *stakeholders*.

El análisis del sociespacio del TR en Pipa revela una configuración social desigual y conflictiva. Mientras que el TR internacional fortalece a unos actores (constructoras, inmobiliarias) y sitúa a otros en

situación de dependencia (poblaciones locales, municipios), sufre también importantes resistencias. El intenso flujo de inversiones extranjeras en los años del boom ha reforzado la influencia del sector turístico-residencial en los procesos de decisión pública ligados al desarrollo territorial, tanto a nivel municipal como regional. Este fortalecimiento del empresariado turístico-inmobiliario contrasta con una administración pública carente de recursos, burocrática y permeable a intereses privados. Las resistencias al TR internacional no surgen tanto de la sociedad civil como del poder judicial y administrativo asociado al medio ambiente (órganos ambientales y fiscales). Si bien algunos grupos ambientalistas y hoteleros cuestionan la sostenibilidad del modelo, la población local se muestra en buena medida favorable a esta actividad generadora de empleo y renta a corto plazo. Ante la inconsistencia de los órganos reguladores (municipios y órganos ambientales regionales), el Ministerio Fiscal ha tenido un papel disuasivo al aumentar los controles judiciales sobre construcciones en el litoral. Más recientemente, el órgano ambiental federal (IBAMA) ha lanzado una operación («Operación Costa Verde») para controlar la legalidad de los emprendimientos en Tibau do Sul. Varios condominios están ya bajo amenaza de demolición. Esto nos recuerda que el API debe ser constantemente actualizado, pues una red social es inherentemente dinámica e inestable (Adams *et al.*, 2011), especialmente en estas regiones turísticas de crecimiento rápido.

El desarrollo del modelo turístico residencial en Pipa ha estado sustentado en una desigual distribución de sus efectos. Por un lado, los efectos ambientales y urbanísticos quedan indefinidamente fijados en el territorio a través de la nueva forma urbana adoptada por el municipio con el desarrollo turístico residencial. Por otro lado, los efectos económicos de tipo positivo son monopolizados por una coalición

<sup>9</sup> <http://pipa-tv.blogspot.com/>; <http://vereadormessias.blogspot.com/>; <http://avancatibaudosul.blogspot.com/>

formada por el empresariado foráneo y las élites políticas locales mientras que una parte importante de la población queda en situación de vulnerabilidad por el abandono de las actividades tradicionales, por su fuerte dependencia del turismo y su escasa preparación y formación, quedando relegada a los puestos profesionales más bajos en el sector.

Cabe también destacar que, si bien el desarrollo turístico residencial ha contado en Pipa con frenos a su expansión, estos frenos no fueron deliberados o planeados. La inseguridad jurídica, la opacidad de las decisiones administrativas, la falta de cualificación de los funcionarios y el tratamiento diferenciado de los empresarios «gringos» han sido factores fundamentales de inhibición. Si bien proporcionaron un cierto margen de maniobra para aquellos empresarios hábiles en el arte de «driblar la ley», participaron también en la creación de un ambiente de negocio muy inseguro. Finalmente, no podemos olvidar que el mayor freno al desarrollo del TR internacional en el nordeste brasileño ha sido a la vez uno de sus impulsores, a saber, la burbuja inmobiliaria global de comienzos del siglo XXI y la subsecuente crisis económica de 2008.

Por supuesto, la crisis económica iniciada en 2008 está dando lugar a transformaciones en la configuración de actores descrita en este artículo. La crisis ha destronado a los actores privilegiados generándose un cierto desequilibrio que tendrá que encontrar un nuevo orden. Se abre así una nueva línea de investigación que habrá de estudiar el modo en que los actores reaccionan y se reubican en el socioespacio, establecen nuevas alianzas y crean una nueva estructura social.

## BIBLIOGRAFÍA

- Adams, David, Chris Leishman y Creig Watkins (2011): «House Builder Networks and Residential Land Markets», *Urban Studies*, 23: 1-16.
- Aledo, Antonio (2006): «Desigualdad y grandes obras públicas», *Portularia. Revista de Trabajo Social*, 6 (2): 55-83.
- (2008): «De la tierra al suelo: la transformación del paisaje y el Nuevo Turismo Residencial», *Arbor: Ciencia, Pensamiento y Cultura*, 729: 99-113.
- Altman, Barbara W. (2000): «Defining 'Community as Stakeholder' and 'Community Stakeholder' Management: A Theory Elaboration Study», en J. M. Logsdon, D. J. Wood y L. E. Benson (eds.), *Research in Stakeholder Theory 1997-1998*, Toronto: Clarkson Center for Business Ethics.
- Besculides, Antonia, Martha E. Lee y Peter McCormick (2002): «Residents Perceptions of the Cultural Benefits of Tourism», *Annals of Tourism Research*, 29 (2): 303-319.
- Bianchi, Raoul V. (2009): «The 'Critical Turn' in Tourism Studies: A Radical Critique», *Tourism Geographies*, 11 (4): 484-504.
- Blázquez, Macià, Ernest Cañada e Ivan Murray (2011): «Búnker playa-sol. Conflictos derivados de la construcción de enclaves de capital transnacional turístico español en el Caribe y Centroamérica», *Scripta Nova: revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, XV(368) (en línea). <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-368.htm>, último acceso, 27 de diciembre de 2011.
- y — (2011): *Turismo placebo. Nueva colonización turística: del Mediterráneo a Mesoamérica y El Caribe. Lógicas espaciales del capital turístico*, Managua: EDISA.
- Bourdieu, Pierre (1972): *Esquisse d'une théorie de la pratique. Précédé de Trois études d'ethnologie kabyle*, París: Seuil.
- (1979): *La Distinction. Critique sociale du jugement*, París: Minuit.
- (1990): «El campo literario. Prerrequisitos críticos y principios de método», *Criterios*, 25-28: 20-42.
- Bramwell, Bill y Angela Sharman (1999): «Collaboration in local tourism policymaking», *Annals of Tourism Research*, 26 (2): 392-415.
- Carvalho, José M. (1997): «Mandonismo, Coronelismo, Clientelismo: Uma Discussão Conceitual», *Dados*, 40 (2): 229-25.
- Cavlek, Nevenka (2005): «El papel de los turoperadores en el desarrollo del turismo internacional», *Política y sociedad*, 42 (1): 117-133.

- Chevallier, Jacques (2001): *Stakeholder Analysis and Natural Resource Management*, Ottawa: Carleton University.
- Currie, Russel, Sheilagh Seaton y Franz Wesley (2009): «Determining Stakeholders for Feasibility Analysis», *Annals of Tourism Research*, 36 (1): 41-63.
- Damak-Ayadi, Salma e Yvon Pesqueux (2005): «Stakeholder Theory in Perspective», *Corporate Governance*, 5 (2): 5-21.
- Dantas, Eustógio W. C., Ângela L. Ferreira y María C. Livramento (2010): *Turismo e imobiliário nas metrópoles*, Rio de Janeiro: Letra Capital.
- Demajorovic, Jacques et al. (2011): «Complejos Turísticos Residenciales. Análisis del crecimiento turístico residencial en el Mediterráneo español y en el Litoral Nordeste (Brasil) y sus impactos socio-ambientales», *Estudios y perspectivas en Turismo*, 20: 772-796.
- Donaldson, Thomas y Lee. E. Preston (1995): «The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications», *Academy of Management Review*, 20 (1): 65-91.
- Fonseca, María A. P. y Ademir A. da Costa (2005): «A racionalidade da urbanização turística em áreas deprimidas: o espaço produzido para o visitante», *Scripta Nova: revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, 9 (194) (en línea). <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-194-114.htm>, último acceso, 2 de febrero de 2012.
- Freeman, R. Edward (1984): *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Boston: Pitman.
- García-Andreu, Hugo (2008): «Sociedad, turismo y medio ambiente: una propuesta desde la sociología para el diagnóstico y reorientación de municipios turístico-residenciales del litoral español». Tesis doctoral, Departamento de Sociología I, Universidad de Alicante, Alicante.
- , Antonio Aledo y Guadalupe Ortiz (2010): «Análisis de mapas causales de impactos del turismo residencial», *Empiria. Revista de metodología de Ciencias Sociales*, 20: 61-86.
- Gaviria, Mario (1969): «Urbanismo del ocio», *Ciudad y Territorio*, 2: 19-33.
- (1974): *España a Go-Go: turismo chárter y neocolonialismo del espacio*, Madrid: Turner.
- (1976): *El turismo de invierno y el asentamiento de extranjeros en la provincia de Alicante*, Alicante: Instituto de Estudios Alicantinos, Diputación Provincial de Alicante.
- Giddens, Anthony (1984): *The Constitution of Society*, Berkeley: University of California Press.
- Glaser, Barney G. y Anselm Strauss (1967): *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*, Nueva York: Aldine Publishing Company.
- Gustafson, Per (2001): «Retirement Migration and Transnational Lifestyles», *Aging & Society*, 21 (4): 371-394.
- (2002): «Tourism and Seasonal Retirement Migration», *Annals of Tourism Research*, 29: 899-918.
- Hands, D. Wade (2001): *Reflection without Rules: Economic Methodology and Contemporary Science Theory*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hiernaux, Daniel A. (2010): *Las segundas residencias en México. Un balance*, México: PyV.
- (2005): «La promoción inmobiliaria y el turismo residencial: el caso mexicano», *Scripta Nova: revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, 9 (194) (en línea). <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-194-05.htm>, último acceso, 3 de marzo de 2012.
- Holston, James (1991): «The Misrule of Law: Land and Usurpation in Brazil», *Comparative Studies in Society and History*, 33 (4): 695-725.
- Jackiewicz, Edward y Jim Craine (2010): «Destination Panama: An Examination of the Migration-tourism-foreign Investment Nexus», *Recreation and Society in Africa, Asia & Latin America*, 1 (1): 5-29.
- Jamal, Tazim B. y Donald Getz (1995): «Collaboration Theory and Community Tourism Planning», *Annals of Tourism Research*, 22 (1): 186-204.
- Jurdao, Francisco (1979): *España en Venta: Compra de Suelos por Extranjeros y Colonización de Campesinos en la Costa del Sol*, Madrid: Ayuso.
- y María Sánchez (1990): *España, asilo de Europa*, Barcelona: Planeta.
- King, Anthony D. (1980): *Buildings and Society: Essays on the Social Development of the Built Environment*, Londres: Routledge.
- Kondo, Ana L. y Beatriz L. Laterza (2008): «Complejos turístico-residenciales: uma investigação sobre a situação e as perspectivas deste mercado no nordeste brasileiro». Trabajo fin de carrera,

- Centro Universitário Senac, Campus Santo Amaro, São Paulo.
- Krell, Joachim (1999): «Autonomia municipal no Brasil e na Alemanha. Uma visão comparativa», *Jus Navigandi, Teresina*, 4 (37): 1-27.
- Lanquar, Robert (2007): «Turismo, Migraciones y Co-desarrollo», *Revista Internacional de Sociología*, LXV (48): 221-241.
- Loloum, Tristan (2010): «Con-dominium. Turismo residencial internacional y desarrollo inmobiliario en el Nordeste brasileño». Tesis de máster, Planificación Integrada para el Desarrollo Local y la Gestión Ambiental, Universidad de Lleida/CI-HEAM, Zaragoza.
- Marzano, Giuseppe y Noel Scott (2005): «Stakeholder Power in Destination Branding: A Methodological Discussion», *International Conference on Destination Branding and Marketing for Regional Tourism Development*, 8-10: 203-213.
- Mason, Peter (2008): *Tourism, Impacts, Planning and Management*, Londres: Elsevier.
- Matteucci, Xavier, Dagmar Lund-Durlacher y Matthias Beyer (2008): «The Socio-Economic and Environmental Impacts of Second Home Tourism», en P. Keller y T. Bieger (eds.), *Real Estate and Destination Development in Tourism: Successful Strategies and Instruments*, Berlín: Erich Schmidt.
- Mazón, Tomás (2006): «Inquiring into Residential Tourism: The Costa Blanca Case», *Tourism and Hospitality Planning & Development*, 3 (2): 89-97.
- y Antonio Aledo (2005): «El dilema del turismo residencial: ¿turismo o desarrollo inmobiliario?», en T. Mazón y A. Aledo (eds.), *Turismo residencial y cambio social: nuevas perspectivas teóricas y empíricas*, Alicante: Aguaclara.
- McWatters, Mason (2009): *Residential Tourism: (De) constructing Paradise*, Bristol: Channel View Publication.
- Monti, Ewerton (2011): «La crisis económica internacional de 2008 y el turismo: efectos y medidas de respuesta en Rio Grande do Norte, Brasil», *Investigaciones Turísticas*, 1 (1): 93-106.
- Nogués, Antonio Miguel (2007): «Quizás una cuestión de topología social: Moebius, la interculturalidad y los residentes europeos en Alicante», *Revista Valenciana d'Etnologia*, 2: 33-58.
- O'Reilly, Karen (2000): *The British on the Costa del Sol: Transnational Identities and Local Communities*, Londres: Routledge.
- (2007): «The Rural Idyll, Residential Tourism, and the Spirit of Lifestyle Migration», artículo presentado en la ASA Conference, 10-13 abril, Londres, London Metropolitan University.
- Ortiz, Guadalupe (2009): «Participación ciudadana, investigación social y desarrollo local: una propuesta metodológica aplicada a un municipio turístico-residencial», tesis doctoral, Departamento de Sociología I, Universidad de Alicante, Alicante.
- Pesqueux, Yvon (2006): «Présentation», en M. Bonnafous-Boucher y Y. Pesqueux (eds.), *Décider avec les parties prenantes. Approches d'une nouvelle théorie de la société civil*, París: La Découverte.
- Ramírez, Ricardo (1999): «Stakeholder Analysis and Conflict Management», en D. Buckles (ed.), *Cultivating Peace: Conflict and Collaboration in Natural Resource Management*, Washington D.C.: World Bank Publications.
- Ribeiro, Luis Cesar (2009): *Estudo comparativo sobre o papel das atividades imobiliárias na transformação do espaço social das metrópoles nordestinas: Salvador, Recife, Natal e Fortaleza*. Informe de investigación, Rio Grande do Norte: Observatório das Metrópoles (en línea). <http://www.cchla.ufrn.br/rmnatal/relatorio/finalimobiliarioturismicomai09.pdf>, último acceso, 4 de agosto de 2011.
- Sautter, Elise Truly y Brigit Leisen (1999): «Managing Stakeholders a Tourism Planning Model», *Annals of Tourism Research*, 26 (2): 312-328.
- Sheehan, Lorn y J. R. Brent Ritchie (2005): «Destination Stakeholders Exploring Identity and Salience», *Annals of Tourism Research*, 32 (3): 711-734.
- Silva, Alexandre Ferreira Cardoso (2010): «O Litoral e a Metropole: Dinâmica imobiliária, Turismo e Expansão Urbana na Região Metropolitana de Natal-RN», tesis doctoral, Arquitetura e Urbanismo, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal.
- Smith, Valene (1989): *Hosts and Guests: The Anthropology of Tourism*, Filadelfia: University of Pennsylvania Press.

Urry, John (2000): *Sociology beyond Societies: Mobilities for the twenty-first century*, Londres: Routledge.

Waddock, Sandra y Mary-Ellen Boyle (1995): «The Dynamic of Change in Corporate Community Relations», *California Management Review*, 37 (4): 125-140.

Westerheijden, Don (1987): «The Substance of Shadow. A Critique of Power Measurement Methods», *Acta Politica*, 1: 39-59.

Williams, Peter W., Robert W. Penrose y Suzanne Hawkes (1998): «Shared Decision-making in Tourism Land Use Planning», *Annals of Tourism Research*, 25 (4): 860-889.

**RECEPCIÓN:** 15/05/2012

**REVISIÓN:** 17/09/2012

**APROBACIÓN:** 16/11/2012