

RAFAEL ESTEVE SECALL

*ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LA LOCALIZACION DE LA
ACTIVIDAD TURISTICA EN EL ESPACIO*

Muchos son los trabajos y publicaciones que se han ocupado de la problemática turística pero casi siempre han estado centrados en el análisis de la oferta o la demanda turística desde una perspectiva macroeconómica. Por el contrario, las aproximaciones microeconómicas brillan por su ausencia, de ahí que hayamos dedicado las siguientes páginas a exponer algunas reflexiones acerca del equilibrio del turista desde una perspectiva espacial y de las modificaciones que los demás sujetos económicos que intervienen en el proceso de producción de los alojamientos turísticos, adoptan en función de las cambiantes situaciones que pueden presentarse. De igual forma hemos considerado oportuno dividir nuestras reflexiones en tres partes según que el equilibrio se trate de lograr a corto, a medio o largo plazo.

Otra consideración preliminar es que las siguientes líneas han sido redactadas pensando en el turismo de playa en España, por lo que, aunque en líneas generales pueden ser válidas para cualquier otro tipo de turismo y lugar tomando en cuenta las consiguientes especificidades, se hacen afirmaciones discutibles, dadas la complejidad, modernidad y magnitud del fenómeno, que nosotros seríamos los primeros interesados en modificar si estas líneas originaran una polémica clarificadora en torno al tema que está prácticamente olvidado por los economistas españoles. Si así fuese nos sentiríamos doblemente agradecidos a la dirección de la revista de Estudios Regionales que amablemente nos ha acogido en sus páginas.

El equilibrio a corto plazo

Tomamos como parámetro la oferta de alojamientos hoteleros que consi-

deramos invariable; y como variables las rentas de los turistas (es decir la cantidad presupuestada para las vacaciones) y su distribución entre los diferentes estratos sociales, o las rentas de los turistas distribuidas en función de su nacionalidad (en este caso son rentas diferenciales derivadas del diferente poder adquisitivo y del tipo de cambio de las monedas existente entre el país de origen del turista y el de destino).

Partimos de una situación de equilibrio en la que cada turista se ubica allí donde puede maximizar su bienestar para una renta dada. Este bienestar se manifiesta por una cantidad determinada de espacio interno y externo del alojamiento que consume; por las características estéticas, tecnológicas y de accesibilidad del mismo; las condiciones ambientales de la zona, así como las de carácter urbanístico y monumental, etc., del entorno donde se halla el alojamiento.

Cuando hablamos de espacio interno, nos estamos refiriendo a la habitación del hotel o del apartamento; y por espacio externo entendemos todos los demás elementos o espacios comunes del establecimiento hotelero (jardines, salones, piscinas, zonas deportivas, salas de fiesta, etc.).

Los valores de las variables que definen la situación de equilibrio (precio del alojamiento, cantidad y calidad de los bienes adquiridos por el turista y su localización) pueden obtenerse, como se sabe, resolviendo un sistema de ecuaciones que definan precisamente las condiciones de equilibrio, en el supuesto de que sean válidas las hipótesis de competencia pura y perfecta. En esas ecuaciones figurarían las preferencias de los consumidores turistas como utilidad marginal de los distintos bienes.

Al variar las rentas (por ejemplo por variaciones en los tipos de cambio) supondremos que pueden modificarse, y en efecto así ocurre, las cantidades de cada uno de los bienes y servicios que integran la estancia en un alojamiento turístico durante el período de vacaciones, y que cada turista pretende adquirir. Es decir, suponemos que la elasticidad de la demanda de alojamiento respecto a la renta para cada bien es diferente para cada turista (o para cada grupo de turistas según su nacionalidad). Con la variación de los ingresos o la renta para vacaciones, los turistas tratarán consiguientemente de aumentar o disminuir el tiempo de la estancia, los gastos de transporte (lo que implicaría un cambio de zona para pasar las vacaciones), de adquirir un espacio estético o arquitectónicamente mejor o menor (por ejemplo teniendo en cuenta la situación del alojamiento respecto al mar), más o menos accesible a la playa o a la población, etc. en función de la modificación de su demanda.

Sin embargo, la oferta de alojamiento es constante a corto plazo tanto cuantitativa como cualitativamente, en consecuencia para que el mercado vuelva al equilibrio es preciso que se alteren los precios de los bienes y las localizaciones de los turistas.

¿Cómo se traduciría esta mayor complejidad en la interpretación de los fenómenos relativos a la distribución y utilización de los alojamientos en una zona turística?

Evidentemente en la apreciación de la situación parece deducirse un comportamiento semejante al que numerosos autores americanos han detectado en las ciudades americanas: Aumento de los precios de los terrenos a medida que se aproximan al centro del núcleo urbano que, a su vez, es abandonado por las clases de mayores ingresos que se suburbanizan al residenciarse en los alrededores de las ciudades en que pueden satisfacer su mayor demanda de espacio externo.

En el caso de las zonas turísticas, también puede hablarse de un decrecimiento de los precios del suelo con el alejamiento del centro de los núcleos turísticos, siempre y cuando estos se encuentren junto al mar, y una ocupación por las clases más altas de las zonas suburbanas a los núcleos, debido a un deseo de consumo de más espacio externo (por ejemplo ejercitar determinadas actividades de ocio tales como la práctica de la equitación, del golf, etc.; actividades «diferenciales» de los tradicionales bronceado, baño y diversión nocturna), y de cambio del tipo de alojamiento abandonando el inmueble de pisos donde se alojan gran cantidad de turistas, para alojarse en inmuebles de capacidad más reducida, siguiendo un poco las pautas de comportamiento residencial en sus países de origen. Este tipo de inmuebles se encuentran situados normalmente en entornos de mayor calidad ecológica alejados de las grandes vías de comunicación y su accesibilidad es preferentemente individual. Es decir que de nuevo surge una diferenciación social por medio de la posesión del automóvil, ya que el poder disponer del mismo durante las vacaciones en una zona a la que se ha llegado en avión, supone que su poseedor se encuentra en un status social elevado que, además de disfrutar de las vacaciones, le permite el poder desplazarse individualmente sin ningún tipo de cortapisas. La diferencia con el turista normal, que solo puede desplazarse por medio de los transportes colectivos de limitado radio de acción y frente al que muestran un cierto recelo por el desconocimiento de los lugares, del idioma, etc., lo que le imprime una indudable inmovilidad, es notoria. Prácticamente, este último se limita territorialmente al espacio que abarca con desplazamientos a pie y sólo rara vez y de forma esporádica o eventual utiliza el transporte público.

Supongamos inicialmente que el alojamiento turístico es un agregado de dos bienes: un espacio interno y un espacio externo a los que hemos hecho referencia anteriormente. La demanda de espacio interno respecto al precio es relativamente inelástica (es evidente que la dimensión del dormitorio y del cuarto de baño no varía prácticamente con el status del demandante salvo casos excepcionales), mientras que la de espacio externo es por el contrario elástica. En este caso los precios de los alojamientos turísticos reflejarán las diferencias de densidad es decir el número de personas alojadas o la capacidad en plazas, por superficie total del establecimiento turístico, densidad que hace referencia casi exclusivamente al espacio externo. Si la demanda de espacio interno fuese perfectamente inelástica y el alojamiento estuviera compuesto únicamente de los dos bienes señalados, las diferencias de precios sólo podrían justificarse mediante las diferencias de densidad.

Supongamos ahora que la demanda del espacio total (interno y externo) es relativamente inelástica (por ejemplo en una zona en que predominen inmuebles hoteleros o de apartamentos de varias plantas) y que la demanda de los otros bienes que constituyen los aspectos cualitativos del alojamiento turístico (accesibilidad a la playa y al centro de la población, proximidad a las zonas de diversión, nivel estético del edificio, antigüedad, etc.) es por el contrario elástica. En esta situación el precio de los alojamientos turísticos reflejará principalmente las diferencias de precios en las condiciones cualitativas de los inmuebles.

Suponiendo que pudiésemos subdividir los aspectos cualitativos en dos grupos: accesibilidades y estético-ambientales, en el caso de que la elasticidad de la demanda de accesibilidad sea más elevada que la de los otros bienes, los precios de los alojamientos reflejarán sobre todo las diferencias de accesibilidad y, por tanto, la distancia del alojamiento a la playa o al centro del núcleo urbano-turístico. En el caso opuesto, los precios de los alojamientos indicarán sobre todo, las diferencias estéticas y ambientales del inmueble turístico y su entorno.

En la hipótesis de un mercado competitivo, si las diferencias entre los precios de los alojamientos y los costes de producción se transforman en rentas del propietario del solar o del empresario turístico, resultará, en caso de mayor elasticidad de las accesibilidades, que los precios del suelo serán función de la distancia a la playa o al centro del núcleo urbano; y en el caso contrario, los precios no estarán tan fuertemente correlacionados con dicha distancia.

Ahora bien, como se da la circunstancia de que los precios de los aloja-

mientos turísticos no son libres sino que el gobierno señala unos precios tope, la falta de libre competencia se traduce en un determinado desarrollo turístico-espacial que se inicia ocupando primeros los lugares con mejor accesibilidad a la playa, al núcleo de población y a los entornos de mayor calidad ecológica. Por supuesto que también se producirá una fuerte especulación del suelo cuyo precio será función igualmente de la «renta de situación» del solar aunque, al haber normalmente un exceso de oferta del suelo sobre la demanda para construcción de alojamientos turísticos, se limite el aumento de precios.

Para analizar cómo los diversos grupos sociales de turistas se distribuyeron por el territorio y cómo ocupan el stock existente de alojamientos turísticos, supongamos que la demanda del «bien compuesto alojamiento» sea inelástica con respecto a la renta, y que la parte de renta destinada a tales bienes y servicios sea sustancialmente fija.

En base a esta hipótesis, si suponemos una vez más que la demanda de «espacio interno» es relativamente inelástica respecto a la renta, mientras que la demanda de «espacio externo» se supone por el contrario elástica, resultará que el grado de ocupación o hacinamiento (cantidad de espacio interno por turista) varía menos que proporcionalmente respecto a la renta, y que la cantidad de espacio externo por turista varía más que proporcionalmente. En otras palabras, los turistas con bajos niveles de renta ocuparán edificaciones de varias plantas con escaso espacio externo. Por el contrario los turistas pertenecientes a estratos sociales más adinerados residirán en inmuebles con una mayor cantidad de espacio externo por turista llegando a su límite al alojarse en chalets con jardín o bungalows, permaneciendo casi igual la superficie de espacio interno disponible por turista de uno u otro tipo.

Por otro lado, si la demanda de espacio tanto interno como externo fuese relativamente inelástica, y elástica por el contrario la de los otros elementos del alojamiento, resultaría que, cuanto más elevada fuese la renta de un turista, tanto más alto sería el nivel cualitativo de su alojamiento y viceversa.

Volviendo a la distinción que hacíamos antes de que los aspectos cualitativos del alojamiento turístico se subdividen en dos grupos (accesibilidades y estético-ambientales), en el caso de que la elasticidad de la demanda de accesibilidades respecto a la renta sea mayor que la correspondiente a la demanda de los otros aspectos cualitativos, podrá esperarse que los turistas de renta más elevada se encuentren en el centro del área urbano-turística y/o lo más cerca posible a la playa. Pero si la elasticidad de la demanda de los aspectos estético-ambientales del alojamiento respecto a la renta fuese superior, indudablemente

los grupos sociales de mayor renta se localizarán en las mejores playas donde el paisaje sea más bello y en definitiva en el entorno de mayor calidad estético-ecológica.

Así mismo cabe esperar que, ante un aumento de los ingresos o del nivel de renta relativa de los turistas, tenga lugar un incremento de la densidad de alojamientos y del precio en los centros de los núcleos turísticos o en los más bellos entornos según que las elasticidades sean preferentes en uno u otros sentido. Los aumentos de densidad en estos puntos serán mayores que en zonas periféricas, al tiempo que estos incrementos serán más que proporcionales al aumento de la renta o de los ingresos producidos.

El equilibrio a medio plazo

Suponemos constantes a medio plazo los medios tecnológicos utilizados en la construcción de los alojamientos turísticos, la dimensión de las distintas empresas; y variables, el stock de alojamientos turísticos y el número de turistas. La primera de estas últimas magnitudes variará con la producción, es decir: la construcción de nuevos alojamientos turísticos, la demolición de otros, y la realización de inversiones complementarias o gastos de conservación destinados a mejorar la calidad o retrasar el deterioro de los existentes. La población de la zona integrada por residentes y turistas, variará en cambio de acuerdo con los movimientos naturales, migratorios o de segunda residencia respecto de núcleos urbanos próximos, y con una ampliación del mercado turístico.

Para que los inversores inviertan en el sector de la construcción, es preciso sin duda que se verifiquen las condiciones necesarias para que tales inversiones proporcionen rentabilidad que resulten, sea cual fuese la clase de iniciativa de que se trate, mayores que las de otros sectores productivos. Si se verifican tales condiciones, habrá inversiones en el sector, las cuales irán aumentando mientras que la tasa marginal de rentabilidad sea superior a la de otros sectores. En este sentido las variaciones de stocks de alojamientos turísticos no dependen únicamente de las modificaciones en los ingresos familiares y de las modificaciones en los ingresos familiares y de su demanda; por lo que podemos suponer que, incluso tratándose de un plazo lo suficientemente dilatado, pueden crearse situaciones de escasez en el mercado de alojamientos turísticos.

Veamos la situación de los dos casos límites en la demanda de alojamientos turísticos a plazo medio: escasez y saturación.

Escasez.

Supongamos que en un determinado período se verifica un aumento de demanda de alojamientos turísticos en un núcleo o área turística determinada, por cuya causa la capacidad productiva del sector de la construcción en términos de espacio habitable producido, resulta inferior a la requerida por la demanda, la cual tiene lugar a los precios que regían antes de producirse tal incremento. En esta situación, no sólo aumentarán los precios de los alojamientos turísticos sino que disminuirá la demanda de bienes cualitativos, la cual, contrariamente a lo que ocurre con la del espacio, suponemos relativamente elástica respecto a los precios.

En otros términos se darán las condiciones según las cuales resultará conveniente a los propietarios disminuir o eliminar los gastos de conservación (por ejemplo reduciendo el número de empleados) y las inversiones complementarias encaminadas a mantener o aumentar el nivel cualitativo de los alojamientos turísticos existentes. En estas condiciones, convendrá también a los promotores o constructores:

a) Edificar nuevos alojamientos turísticos que cumplan con los requisitos de límite inferior de la escala cualitativa. Estos se localizarán, debido a las circunstancias, en solares vacíos, y por lo general en zonas periféricas alejadas de la playa y núcleos de población, aceptables por los turistas, por cuanto, dada la elasticidad de los bienes cualitativos, respecto a los precios, la demanda de accesibilidad será muy escasa.

b) Especular (sin aumentar la oferta) construyendo a base de niveles cualitativos ínfimos y para los turistas de renta inferior, cuya demanda es más bien de espacio que de bienes cualitativos.

c) Realizar por último operaciones de renovación de inmuebles existentes, solo en la medida en que ello comporte un cambio de utilización y existan actividades cuya demanda sea principalmente de accesibilidad.

Saturación.

En este segundo caso, supondremos por el contrario que el aumento de la población tanto residente como turística hace aumentar los costes de transporte (incremento de costes que puede ser económico o temporal), lo cual se verifica también si en lugar de producirse un incremento demográfico se produce

un crecimiento del índice de motorización, a causa de la cual cada nuevo vehículo aumenta los costes medios de los restantes.

Los nuevos alojamientos turísticos situados en las zonas periféricas, a las que corresponden elevados costes medios de transporte, pasan a ser «caeteris paribus» cada vez menos competitivos en relación con los existentes. Se verifican por tanto las condiciones según las cuales convendrá:

a) A los empresarios turísticos en general, realizar gastos de mantención o nuevas inversiones en el stock existente de alojamientos turísticos con el fin de aumentar su nivel cualitativo. Dadas las favorables condiciones de accesibilidad en que se encuentra el stock existente, los costes necesarios para estas mejoras serán verosimilmente inferiores a los que entrañaría la construcción de nuevos alojamientos turísticos de igual nivel.

b) A los promotores y constructores en general, edificar alojamientos turísticos de alto nivel cualitativo en substitución de los existentes más viejos; o sea, realizar, por lo menos en parte, una renovación de las estructuras inmobiliarias existentes. Una vez más se producen situaciones de escasez para los turistas de baja renta cuyo presupuesto para gastos de vacaciones viene casi enteramente cubierto por los gastos de alojamiento (en espacio interno).

Esta situación puede producirse por muchas razones: coincidencia en el tiempo de las variaciones de la renta o de la demografía con alguna modificación tecnológica en los transportes, como la que representa el gran desarrollo de la motorización o del transporte aéreo.

También podríamos adelantar la hipótesis empírica según la cual las dos situaciones antes mencionadas de escasez y saturación son históricamente sucesivas. Por otro lado, incluso desde un punto de vista puramente analítico, hemos puesto de relieve que escasez y saturación tienden a producirse recíprocamente. La experiencia española de los últimos años parece confirmar la hipótesis puesto que en los años sesenta hubo intensos flujos migratorios de carácter turístico y una escasez de alojamientos turísticos; y en los últimos años la saturación y el exceso de aquéllos han surgido en numerosas zonas turísticas que se han visto duramente afectadas por la crisis.

Por lo demás, existen poderosos motivos para que estas situaciones se sucedan. En efecto, las ganancias coyunturales que las empresas inmobiliarias y los empresarios turísticos obtienen durante una situación de escasez en la que existe desequilibrio entre la oferta y la demanda, no podrían perpetuarse. De

hecho si prescindimos, por el momento, de las discontinuidades de carácter tecnológico que puedan registrarse en el sector, no existiendo limitaciones importantes a la libertad de entrada en el mercado para nuevas empresas turísticas y constructoras, a un incremento de la demanda debería corresponder un aumento de la oferta que llevase, en un período más o menos breve, a un reajuste del equilibrio.

En realidad el aumento temporal de los beneficios en las actividades de transformación inmobiliaria corresponde a un alza en el precio al que el propietario está dispuesto a ceder su terreno. Muchos propietarios tienen la posibilidad de construir directamente en lugar de vender y por ello no accederán a vender su terreno por un precio inferior al que puedan obtener construyendo ellos mismos sobre aquél. La renta del suelo tiende así a reabsorber las ganancias coyunturales de las empresas, haciendo que la expansión de la oferta, provocada por las ganancias excepcionales de los inversores inmobiliarios no pueda ya producirse.

En la perspectiva de proseguir indefinidamente el proceso de urbanización y desarrollo del área turística, los propietarios no tendrán interés alguno en reducir su precio de reserva en otros términos, es decir el precio mínimo a que están dispuestos a ceder su suelo, ni siquiera en caso de producirse una momentánea contracción de la demanda (a menos que ello tenga lugar durante un período crítico de deflación, durante el que los acreedores busquen el reembolso de sus créditos a través de la realización por vía coactiva de las garantías reales). En consecuencia, una vez establecida una determinada estructura de precios, ésta tiende a mantenerse permanentemente. En particular y por la misma razón, el elevado precio del suelo edificable en las zonas periféricas disminuirá la conveniencia de edificar nuevos alojamientos turísticos en estas zonas y crecerá en cambio su interés por los edificios existentes y por las zonas ya edificadas.

El equilibrio a largo plazo

La situación contemplada anteriormente puede modificarse al considerarla a largo plazo. Hasta el momento presente hemos supuesto constantes la tecnología de la construcción utilizada por las distintas empresas así como las dimensiones de éstas. En cambio, a largo plazo, supondremos que algunas empresas puedan adoptar técnicas de producción más avanzadas que permitan conseguir sensibles economías de escala y operar con costes de producción inferiores a los costes medios del sector. Supondremos que se obtienen reduccio-

nes importantes en los costes de producción concentrando espacialmente la producción de volúmenes importantes de edificación. En este caso, la empresa constructora buscará terrenos que tengan amplias dimensiones situados por lo general, lo más lejos posible del núcleo urbano-turístico originario.

Es cierto que estos terrenos podrán adquirirse a un precio inferior al que tienen las zonas interiores del núcleo, pero con ello los promotores o constructores se sitúan en lugares en los que el precio que pueden exigir por los alojamientos turísticos es cada vez menor, debido al progresivo aumento de los costes de transporte con la distancia.

Puede ocurrir sin embargo, que las economías de escala que se obtienen sean suficientes como para permitirles invertir incluso en infraestructuras de transporte, a fin de disminuir los costes que este entraña y elevar el nivel cualitativo, tecnológico y ambiental de los nuevos alojamientos. Esto es lo que hacen las grandes empresas inmobiliarias que construyen urbanizaciones de considerables dimensiones en zonas periféricas agrupándolas total o parcialmente con los servicios necesarios. Así, esas grandes empresas pueden conseguir importantes economías adoptando técnicas productivas y organizativas muy desarrolladas y modernas. De ahí la importancia de la ordenación del territorio de las zonas turísticas ya que, si no se planifican y ordenan convenientemente, serán urbanizadas en su totalidad en un plazo más o menos largo; o por lo menos, los lugares de mayor calidad paisajística y ecológica serán los primeros afectados por las graves e irreversibles consecuencias de un urbanismo salvaje carente de la más mínima visión de futuro.

*BIBLIOGRAFIA CONSULTADA**Libros*

- FERNANDEZ FUSTER, Luis, «Teoría y técnica del turismo», Editora Nacional, Madrid 1971.
- Congreso de ecología y turismo del Mediterráneo Occidental. Textos y documentos, Madrid, 30 de octubre-3 de noviembre 1972.
- R. BARET, «Aspects économiques du tourisme», Berger Levroult, Paris 1972.
- B. SECCHI, «Análisis de las estructuras territoriales», Ed. Gustavo Gili, Barcelona, 1968.
- M. M. WEBER y otros, «Indagaciones sobre la estructura urbana», Ed. Gustavo Gili, Barcelona 1968.
- GAVIRIA, Mario y otros, «Turismo de playa en España», Ediciones Turner, Madrid 1975.
- GAVIRIA, Mario y otros, «España a go-go», Ediciones Turner, Madrid 1974.
- REMY, Jean, «La ville, phénomène économique», Editions Vie Ouvriere, Bruxelles 1966.
- REMY, Jean y VOYE, Liliane, «La ville et l'urbanisation», Duculat, Gembloux 1974.
- ZOLLER, Henry, «Localisation résidentielle», Editions Vie Ouvriere, Bruxelles, 1972.

Artículos

- E. LOZANO, M. SENA, D. HEITZMAN y CH. CHENC, «Level of Services and Degree of Accessibility: Spatial Urban Simulation Model», Regional Studies, Vol. 8, n.º 1, 1974.
- B. C. WALLACE, «Landscape Evaluation and the Essex Coast», Regional Studies, Vol. 8, n.º 314, 1974.
- B. ARCHER, «Methods of calculating tourist regional expenditure» Journal of the Royal Town Planning Institute, Vol. 58, n.º 1, 1972.
- E. A. LAURENT y J. C. HITE, «Economic-Ecologic Linkages and Regional Growth: A Case Study», Lands Economics, Vol. 48, 1972.
- R. J. BURBY III, T. G. DONNELLY y S. F. WEISS, «Vacation home location: A Model for Simulating the Residential Development of Rural Recreation Areas», Regional Studies, Vol. 6, n.º 4, 1972.
- S. T. JUTILLA, «Spatial Macroeconomic Development (SMED)», Papers of the Regional Science Association, Vol. 30, 1973.
- R. J. SMITH, «The Evaluation of Recreation Benefits: The Clawson Methods on Practice», Urban Studies.
- V. LABAYRIE, «A propos de quelques consequences ecologiques de l'organisation des transports», L'espace géographique, n.º 1, 1973.

