

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

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

**Antonio Aledo, Tristan Loloum, Guadalupe Ortiz and Hugo García Andreu**

## Key words

- Conflict • Construction
- Residence • Tourism
- Urbanisation

## Palabras clave

- Conflicto • Construcción
- Residencia • Turismo
- Urbanización

## 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).

## 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).

## Citation

Aledo, Antonio; Tristan Loloum, Guadalupe Ortiz y Hugo García Andreu (2013). "International Residential Tourism in North East Brazil". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 142: 3-24. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.142.3>)

**Antonio Aledo:** University of Alicante, Spain | [antonio.aledo@ua.es](mailto:antonio.aledo@ua.es)

**Tristan Loloum:** School of Advanced Studies in Social Sciences (EHES), France | [tristanloloum@gmail.com](mailto:tristanloloum@gmail.com)

**Guadalupe Ortiz:** University of Alicante, Spain | [guadalupe.ortiz@ua.es](mailto:guadalupe.ortiz@ua.es)

**Hugo García Andreu:** University of Alicante, Spain | [hugo.andreu@ua.es](mailto:hugo.andreu@ua.es)

## INTRODUCTION: AN APPROACH TO THE SOCIOLOGY OF RESIDENTIAL TOURISM

If the tourism phenomenon has encountered resistance to being accepted as a field of study in academic sociological circles, research into Residential Tourism (henceforth, “RT”) has suffered a similar rejection by the realm of Tourism Studies. Due to its twofold nature —it sits across the real estate and the tourism sectors— and its residential character, which is opposed to the classic vision of the tourist journey, the term was not accepted until the beginning of this decade (Jackiewicz and Craine, 2010; O’Reilly, 2007). Spanish researchers were the first to use the term RT in an academic context (Jurdao and Sánchez, 1990; Jurdao, 1979), but as residential tourism projects developed significantly, acquiring international scope, and the Spanish academic output became more influential, the term grew in use in Tourism Studies in Central American countries (Blázquez et al., 2011; McWatters, 2009; Hiernaux, 2005). RT can be understood to be the coming together of the social practices and meanings that accompany the production of second homes – together with the infrastructures, services and spaces linked to this production – whose use is mainly related to the leisure sphere. A review of the existing sociology literature concerning RT shows that there are two main approaches: an interactionist approach, which mainly looks at the relationship between hosts and guests, in the representations that mediate this relationship, and the socio-cultural adaptations that take place between them (Nogués, 2007; O’Reilly, 2000, 2007; Smith, 1989); and a more structuralist approach, which focuses on the modes of production and the impacts that RT has on the host territories, be they demographic, socio-environmental, economic, social or political (García-Andreu et al., 2010; Matteucci et al., 2008; Mazón, 2006).

RT encourages a way of thinking in terms of social spaces and the political economics of leisure, together with the ideological representations that justify it. The study of the production of the materiality of RT —residential housing, infrastructures and related services— cannot be reduced to a purely technical approach, designed to maximise the efficiency of the product or of how it is arranged within space. The market is also a product of beliefs and trust, and the space in a tourist setting is a result of socially-constructed wishes and desires. But at the same time, the study of RT should not be limited to discourses and representations, since its physical, economic and social effects are certainly tangible, and social action is framed within power structures currently defined by globalisation and policies inspired by neoliberalism (Bianchi, 2009).

In this paper, we approach RT as a conflicted social space where different social actors are fighting for control of the decision-making processes that drive its evolution, its morphological physicality and the distribution of its effects (Aledo, 2006). A social space is composed of relationships of domination and resistance, discourses and practices. Bourdieu’s concept of ‘field’ is useful in understanding this social space. It is sufficient to recall that, for the French thinker, a social field was “a field of forces acting upon all those entering that space in different ways depending upon the position that they occupy in it... at the same time it is a field of struggle to transform that field of forces” (Bourdieu, 1990: 21). Although a field is “a relatively autonomous universe” (Bourdieu, 1979: 465) defined by the interwoven relationships of the actors, it is also subject to a series of external forces, that is, social and economic structures. Applying this concept to the analysis of RT, it could be defined as a field of struggles amongst very diverse agents (local politicians, financial institutions, foreign investors, local business people, for-

foreign tourists, local population, etc.) and a field of forces subject to pre-existing external factors: traditions, institutional cultures, urban structures, the capitalist financial system, and the new patterns of mobility that facilitate the movement of goods, capital and people globally. The field of struggle/field of force dialectic helps the understanding of the agency/structure articulation that was formalised by Giddens (1984) through the concept of “structuration”. Although the conflicts among the different actors are conditioned by external forces, they in turn participate in social, economic and territorial transformation. Thus RT becomes a structured and a structuring social space.

This paper adopts this dialectic focus in order to explore the new power relationships that have been introduced thanks to the transnationalisation of the RT model from the Mediterranean to north-east Brazil. With this aim in mind, a Stakeholder Analysis was applied to a case study in the state of Rio Grande do Norte (Brazil), carried out within the framework of a project sponsored by the Spanish Ministry of Science and Innovation (*Ministerio de Ciencia e Innovación*) and the Spanish Cooperation Agency (Agencia Española de Cooperación) between 2009 and 2012. The area under study is put in context below, followed by a substantiation of the methodology used and a report of the main results of the study<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> *Causes and Consequences of the globalisation of second-home tourism (MICINN CS02009-14074) (Causas y consecuencias de la globalización del turismo de segunda residencia (MICINN CS02009-14074) and Analysis of the impact of residential tourism development: a comparative study between the Spanish “Costa Blanca” and the Rio Grande do Norte region in Brazil (AECID A/032386/10) (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)).*

## THE TRANSNATIONALISATION OF RESIDENTIAL TOURISM TO THE NORTH-EAST OF BRAZIL

Spain has long cultivated RT as a formula for residents’ leisure. In the European Mediterranean regions, RT had become consolidated by the end of the 1970s (Gustafson, 2001, 2002; Jurdao, 1979; Gaviria, 1969, 1974, 1976). The expectations generated both by tourism and especially by the real estate bubble led RT to jump to the other side of the Atlantic from 2002 to 2008 (Dantas et. al, 2010; Hiernaux, 2010), the year in which the global crisis halted its development. In the 2002-2008 period, thousands of residential units mainly aimed at the foreign market were constructed in Latin America, benefiting from a series of advantages such as a landscape barely developed for tourism, the low cost of the land and workforce, governmental support for foreign investment and the large availability of international capital for speculation. The Atlantic expansion of this new RT was fed, on the one hand, by the need of hyper-mobility of postmodern society favoured by globalisation, the development of new technologies and the lowering of the cost of transport (Lanquar, 2007; Urry, 2000); and on the other hand, by the search for new niche investments by global financial markets (Blázquez et al., 2011).

In the Brazilian case, the region chosen for the development of RT was the north-east of the country (Loloum, 2010; Kondo y Laterza, 2008). The north-east had been, historically, one of the less developed areas in Brazil, and a source of emigration to the cities in the south. According to the 2005 UNDP report, the Human Development Index (HDI) of the north-east was the lowest of all Brazilian regions. The arrival of tourism at the start of the 1980s was seen as an opportunity to change the existing chronic poverty. After an initial discovery and explo-

ration phase, from 1995 onwards the federal and regional governments promoted a land development programme focused on tourism: the Action Programme for the Development of Tourism (*Programa de Acción para el Desarrollo Turístico (PRODETUR-NE)*). The construction of various elements of infrastructure and hotels were aimed at facilitating access to, and placing in the international market of, notable coastal tourist resources (Fonseca and Costa 2005). In the Brazilian north-east, Rio Grande do Norte was known as the state that received the second largest amount of foreign investment in tourist and property sectors (USD 240 million between 2001 and 2007, just after the State of Bahia, with USD 467.9 million) and the most dependent on tourism property development investment (Ribeiro, 2008: 88-99). According to Alessandro Silva (2010: 211), 54.9% of foreign investment between 2001 and 2007 was directed at this sector, and therefore in Rio Grande do Norte, residential tourism clearly emerged as a “hegemonic” force.

In this period there was a short, but intense, phase of residential tourism development, resulting in profound transformations. RT generated substantial profits which were linked to job-creation and an increase in local income, whilst producing environmental and socio-cultural changes (Mason, 2008; Besculides et al., 2002) such as the extensive use of space (including protected areas), competition in the hotel sector, and conflicts derived from an intense influx of labour immigration and investment prioritised towards tourist spaces to the detriment of places inhabited by the local population. RT had put into second place traditional economic activities, promoting the construction and the services sectors, thus causing rapid changes of lifestyle and of the set of meanings that give the territory its significance (Demajorovic et al., 2011).

The research was carried out in one of the main tourist destinations of the state of Rio Grande do Norte (RGN), Pipa, in the city of Tibau do Sul, which is a perfect illustration of the development of tourism in north-east Brazil. Pipa is a district with some 5,000 inhabitants situated 85 kilometres from Natal, the capital of RGN. Originally a fishing village, it is today the second most popular tourist destination in the state. The first tourists, who arrived in Pipa in the mid-1970s, were in the most part young backpackers, surfers and bohemians. By the mid-1980s a small hotel development started. The larger hotel chains did not arrive until the mid-1990s, when Portuguese tourists and entrepreneurs started to become interested in the destination. This budding model of international hotels took a new course after 2002, when the north-east coast experienced an intense real estate growth as a consequence of foreign investment in second-residence projects aimed at European clients. In less than six years, the number of residential tourism apartments (1,199 apartments and condominium housing) reached the same volume as the hotels that had been developing since the 1980s (1,335 hotel rooms) (Loloum, 2010).

These new developments were made possible thanks, on the one hand, to a global economic environment conducive to real estate investment and, on the other, to government policies geared towards integrating this peripheral region into the international tourism circuits. While the rapid urban growth allowed a substantial capital inflow, the contrast with the structural poverty of the region has caused a strong controversy concerning profit distribution, environmental and social costs, and public management and the quality of local democracy.

## STAKEHOLDER ANALYSIS OF RESIDENTIAL TOURISM: EPISTEMOLOGICAL BASIS

This research project uses the tool known as Stakeholder Analysis (SA) in order to understand the political configuration of the actors and the conflicted social space generated around the development of RT in Pipa. The purpose of SA here is threefold: firstly, it identifies the producers of the residential tourism space; secondly, it identifies those who benefit from, and are affected by, RT; and thirdly, it allows us to understand how the social space that generates RT works. To accomplish the above, a case study was used. SA makes it possible to explain the local social and political rationale which, taking into account the economic factors of the tourism market, determines the implementation of the new residential tourism model. The effects of RT are not distributed equally among the different actors involved. Although the literature on the effects of tourism has focused on the identification of its impacts, there are few studies that have expanded their analytical sphere to question their production and social distribution. The studies carried out in Spain and in the Caribbean (Blázquez et al., 2011; Aledo, 2008) indicate that RT tends to privatise the (economic) benefits and spread the (social, environmental, urban) costs. Hence the need to know the actors involved in this activity, in order to further the understanding of the social distribution of the effects.

SA was first developed within British and American Business Studies in the eighties to study the social environment of companies (Donaldson y Preston, 1995; Freeman, 1984), and it is now a veritable “conceptual tower of Babel” (Pesqueux, 2006: 19) used in various different organisational environments. SA is a systematic description of the relationships among actors, including their characteristics

and their position in the social organisation. To do so, written portraits (narratives), analysis matrices and maps of the actors are used. The word *stakeholder* refers to “any group or individual who can affect or is affected by the achievement of the organisation objectives”. (Freeman, 1984:46). The difference between stakeholders and *shareholders/ stockholders* is that the interest of a *stakeholder* in a company’s business is not necessarily financial: it could be symbolic, environmental, social or political. Historically, this focus arose in the neoliberal context of strengthening the private sector and the strong social responses that occurred within large organisations (Damak-Ayadi and Pesqueux, 2005). These protests led the managers to realise that the social environment contributed to the creation of value for the company, hence the need to integrate the expectations of external stakeholders into the strategy of the company.

However, the use of SA is not limited to the corporate sphere. It can also be associated with the emergence of new legal subjects, new citizenships. It is especially recommended for communal management programmes of natural resources (Chevallier, 2001) and for participatory processes to guarantee adequate representation and to select legitimate participants (Ramírez, 1999). Along these lines, in the area of tourism, SA has been mainly applied to the management of tourism administrations and companies (Sheehan y Ritchie, 2005; Currie et al., 2009), tourism planning (Jamal and Getz, 1995; Williams et al., 1998; Bramwell and Sharman, 1999; Sautter and Leisen, 1999), and the facilitation of participatory assessments in residential tourism destinations on the Spanish Mediterranean coast (Ortiz, 2009; Garcia-Andreu, 2008).

Despite the functionalist bias inherent in the method, the interactionist focus of SA offers a good compromise between theories of

structure and agency to explain interdependencies, unequal relationships and the diffuse influences of certain systems. In the case of this project, it makes it possible to reflect patterns of articulation between the economic structure of RT and the specific rationale of the social organisation in Pipa, without falling into the excesses of holistic structuralism or into individualistic methodology. SA offers a methodological framework which serves to identify the attributes and interests of the main actors involved in the conflicted social space of tourism property development.

Nevertheless, some cautions are to be noted before using SA. Firstly, its main limitation lies in its lack of a diachronic analysis. It is important to remember that SA is a “snapshot” of a specific configuration that exists at a given moment in time. Therefore, it is pertinent to supplement the study by providing a historical context. Secondly, by its very definition, a *stakeholder* analysis conceals a somewhat utilitarian concept of the individual, whose actions are limited to its resources, interests and strategies. It is important to remember that the rationality of social agents is limited and multiple. Their interests are not always predetermined rationally, nor always formulated in a conscious manner (Hands, 2001). For this reason we prefer to speak of a “rationale for action” rather than talking about “strategies” (that presuppose intention) to explain the motivations of the actors that are expressed through various cognitive and discursive means. Thirdly, another characteristic to be taken into account is the subjective character of the social mapping and the instability of the identification and classification of the actors. The demarcation between social groups is always arguable. For example, some authors have discussed the dilemma of considering the “local community” as an actor in itself (Altman, 2000; Waddock and Boyle, 1995), as it assumes

that —despite the multiple divisions and internal conflicts in the group— a consensus and a set of common goals exists among the members of this social group. It is important to remember that SA utilises subjective, not absolute, categories. SA is a social analysis, a representation of reality made by the researcher from the observations made.

## METHODOLOGY

The SA developed within the framework of this project was taken from data collected from 41 in-depth interviews carried out between November 2009 and May 2011 with representatives from the business and investment sectors, local associations and residents, residential tourists, and representatives of municipal and state power. The interviews were carried out in Pipa, the area under study, and in Natal, the State capital, where the largest construction companies and public administrations are based. The interviews also included international actors, as the conflicted social space went beyond the immediate area, and extended to different local, regional, national and international levels.

To start with, the four social groups previously mentioned were selected. This decision was made as a result of some exploratory work based on source documents and previous research into the case study carried out by the research team (Demajorovic et al., 2011; Loloum, 2010). An intentional, non-probabilistic sample design was made of key informants, guided by the “snow ball” selection process, with the first interviewees being selected from amongst official representatives of various socially accessible groups. The final size of the sample – as is customary in qualitative research – was not the result of a planned decision but was determined by the theo-

**TABLE 1.** *Functional Analysis Matrix*

Stakeholder (company/body/ social group)	Location	Scope of action	Definition	Function	Position (SIF, N, A SA)*

\* In favour, strongly in favour, neutral, against, strongly against.

retical saturation process in the discourse of the interviewees<sup>2</sup>.

The type of information sought justifies the choice of a qualitative approach. Dealing, as the study does, with questions about power and conflict, it is difficult to find answers by way of closed questions. On occasion, information arrived by way of informal conversations or by cross-referencing partial information, as the self-censorship of the interviewee may be significant, particularly in small communities with strong social control.

The following characteristics of the groups involved were investigated: their history, their self-definition, their function and position in RT, their specific resources for action and their relationships with other implicated actors. In this sense, the methodology considers various dimensions of power: “positional”, “reputational” and “decisional” (Marzano and Scott, 2005; Westerheijden, 1987). *Positional power* refers to the formal positions of the actors in the organisational chart of companies, institutions and official associations. *Reputational power* refers to the

view that the other actors in the social network have of another’s power. *Decisional power* is based on identifying exactly who has an influence on the final decision. In this proposal, we try to encompass all these dimensions of power, considering both the legal and contractual prerogatives (positional) of the agents as well as their inter-subjective perceptions (reputational) and effective practices (decisional).

The information was collected by in-depth interviews guided by three analytical matrices aimed at organising and problematising the systems of the stakeholders. Whilst the first two were concentrated on the social agents, the third analysed the relationships among them within the social space of RT.

The first matrix served to collect general information on each stakeholder. This was known as the “functional matrix”, as it identified the position of each actor in the RT system. It explored the following attributes: *name; company/body/social group that they represented or belonged to; location and scope of action; definition of the company/body/social group; function within RT; position in relation to TR.*

The second matrix was the “strategic matrix”. It explores four variables that determine the distribution of power in the social configuration of tourism. These four variables are: *resources, influence, limitations and depend-*

<sup>2</sup> The final distribution of the interviews in each of the groups was: 19 interviews from the business sector (8 business people and investors from the construction and property sector), 6 employees from condominiums, estate agents and construction companies, 4 business people from the hotel sector, and 1 notary), 10 interviews with associations and local residents, 4 interviews with residential tourists and 8 interviews with representatives of municipal and state power.

**TABLE 2.** *Strategic Analysis Matrix*

Stakeholder	Resources	Influence	Limitations	Dependence

ence. *Resources* are the different types of “capital” (Bourdieu, 1972) that actors can mobilise to take advantage of tourism development. *Influence* is the ability to mobilise these resources to alter the course of RT. They could be financial resources, institutional (access to senior officials, representation in decision-making or consultative entities), social (social networks, reputation, support of the population, training etc.), organisational (ability to undertake a political cause in an organised manner), symbolic (fame, intangible heritage), or legal (legal support, knowledge of legislation). The *limitations* are those forces that hinder the capacity of the actors to influence the development of RT. The *dependence* variable refers to the dependency of the agents on income from residential tourism as well as on other actors. Table II: Strategic Analysis Matrix

Once the characteristics of each stakeholder were known, a third, interactionist, matrix was used to study the relationships among the actors. It evaluated the degree of affinity among them, looking for indicators of conflicts —whether latent or open —and alliances —whether formal or tacit. Again, to measure the degree of affinity is somewhat subtle, as antagonisms are not always conscious, assumed, or expressed.

These three matrices allow us to gain access to the three types of power mentioned earlier. The *functional* matrix and the *interactionist* matrix offer us a way of accessing the understanding of positional power in the case study; the *strategic analysis* matrix is aimed at reputational and decisional power; and the *interactionist* matrix summarises from a relational point of view the information collected in the previous matrices. In this way, the variables collected by way of the matrices formed a script that was used to carry out the in-depth interviews.

The matrices, as well as guiding the information collection process, also structured the qualitative analysis phase of the data. After the interviews were transcribed, their content was classified based on the variables in each matrix mentioned above. Thus, following a classic text analysis procedure, the initial variables served as first-level a priori categories which, after an exhaustive analysis of the text, became second-level categories or codes. Together with the classification and description of the documentary contents by way of categories and codes, the results were interpreted by a process of constant comparison (Glasser and Strauss, 1967) of some units of analysis (interviews, quota-

**TABLE 3.** *Interactionist analysis matrix*

	Stakeholder 1	Stakeholder 2	Stakeholder 3	Stakeholder 4
Stakeholder 1	X	Open conflict	Latent conflict	Tacit agreement
Stakeholder 2	X	X	No relationship	Formal alliance
Stakeholder 3	X	X	X	Neutral
Stakeholder 4	X	X	X	X



tions, categories and codes) with others through multiple revisions of the texts, and in the light of the socio-historical context of the actors' discourses studied. With the information obtained as a result of this analytical process, the three matrices were completed and allowed a clear and structured final organisation of the information with functional, strategic and interactionist focuses. With the aim of summarising the information obtained from this tool, the results of the SA of RT in Pipa were presented in two parts: the first one describes each of the stakeholders identified in the case study and the second one is based on an analysis of RT as a conflicted social space.

## THE STAKEHOLDERS IN RESIDENTIAL TOURISM IN PIPA (BRAZIL)

In this section, we present a summary of the functional analysis (Table I) and the strategic analysis (Table II) for each of the stakeholders identified on the basis of field work. In order to make the reading flow better, it was decided not to provide this information in table form, but rather to offer the data summarised in text form. An explanation of the rationale, the potential for action and the positions of each of the stakeholders in the RT system of Pipa is provided below.

### The Residential Tourism Sector: an International Stakeholder Group

The term "residential tourism sector" may be used to refer to those (foreign investors, banks and financial institutions, construction and development companies, estate agencies, professional associations, lawyers, buyers and final occupants) which participate in the process of residential production and consumption and are subject to the same regulations.

The real estate boom began in the early 2000s with the arrival of groups of *transnational investors*. Without their capital, the expansion of RT would not have been possible. During the real estate boom years in Spain (between 1997 and 2007), there was an increase in disposable capital thanks to accumulated income, very favourable exchange rates and easy access to credit. The composition of the investors group was very varied. From small businesses outside the tourism sector to large real estate and financial groups specialised in buying land and the development of real estate assets worldwide. The large majority were European — Portuguese, Spanish, Italian, Scandinavian—, all with great expectations for their business in north-east Brazil. These foreign entrepreneurs had to form associations with local entrepreneurs in order to adapt to Brazilian legislation and to enter into this unknown market. This made foreign investors, despite their accumulated capital, dependent on local entrepreneurs. Whilst the smallest investors often employed informal brokers (referred to in interviews as "laranjas" —middlemen), the largest investors often resorted mainly to construction companies already established in the regional market. The main limitations that these investors faced were their lack of knowledge of the language, the local business culture, the tax system and the legal system.

The *banks and financial institutions* were decisive actors: firstly, because they financed the infrastructures to support the real estate and tourism development; secondly, because many international groups of developers were capitalised thanks to financial groups, such as *Real Estate Investment Trusts (REITs)*; and finally, because European banks were the main sources of credit.

*Regional constructors and developers* are key actors in the RT sector in north-east Brazil. They connect local, national and interna-

tional markets. Linked to the economic centres of the country (São Paulo, Rio de Janeiro) for the supply of machinery and capital, they are also in constant contact with local administrations. They are regular partners and lenders of the regional administrations. The resources of these kinds of companies are production-based (only the largest companies have the technical capacity to build luxury condominiums), but they also have institutional and legal components. They possess the necessary expertise in terms of the administrative requirements to build housing developments. They also make an effort to maintain good relations with public bodies, as it is they who establish the rules of the game, and police their compliance. According to the Non-Governmental Agency *Transparência Brasil*, in the 2004 city elections in Rio Grande do Norte, 74.88% of the total campaign donations benefited those politicians who had ended up having access to power. The two most active RT construction companies were to be found amongst the twenty largest donors: Ecocil (R\$181,000) and L.A. Construções (R\$100,000)<sup>3</sup>. However, their main limitations and dependencies were legal and administrative in nature, and were related to the slow bureaucracy and the judicial controls concerning environmental licences.

The *estate agencies* are also influential as intermediaries in the buying and selling of land. The access to property in north-east Brazil is particularly delicate, especially in rural areas (such as in the outskirts of Pipa), give the non-existence of formal property titles. According to the notary in the Registro de Inmuebles de Tibau do Sul (Property Registry of Tibau do Sul), approximately 75% of the city obeys a rule of possession, that is, a system of property in fact, but not in law. This situation leads to litigation and

“*grilagem*” cases (the falsification of property titles and land sale scams). In these conditions, using an estate agency as an intermediary brought a level of security to property transactions.

*Professional associations* are also key actors, given their role in the grouping of companies and their organisational power. This is the case, for example, of the Association for Tourism Property Development in the North East (*Desarrollo Inmobiliario Turístico en el Nordeste (ADIT)*), created in 2005 by developers, constructors, lawyers, financial advisors and estate agencies with the aim of attracting the flow of foreign capital, increase their visibility in international economic circles and convey trust to financial investors. It is also a role of the ADIT to organise national and international sales events in order to promote the destination and invigorate the market. The constructors and estate agents professional associations also exercise great influence as a pressure group before the public authorities, and have an active involvement in the management boards of regional and city governments.

The *final buyers and occupiers of second homes* are the end users of the product. At times, it is difficult to distinguish between owners and occupiers, as the condominium management formulas offered by developers allow very flexible rental systems – known as *condhotel*, *aparthotel*, or *flat* – comparable to hotel management systems. In this way, it is possible to differentiate between three types of clients: summer regulars, investor-buyers and occasional tourists. The summer regulars, mainly European and Brazilian, occupy their second homes regularly every year. Some rent them out, or lend them to friends for the rest of the year. The investor-buyers are those who purchased second residences with the aim of selling them later. Meanwhile, they delegate the management of their house/s to

<sup>3</sup> See <http://www.transparencia.org.br/docs/mapa2004-4.pdf> (last visit: 12 August, 2011)

a hotel pool to recover maintenance costs and the condominium fee and to generate income. The occasional tourists are not owners of the houses. They pay by the night and behave as if they were in a hotel, with the only difference that they had their own kitchen and all the basic domestic equipment was provided. Before the 2007/2008 economic crisis, the purchasers of second homes were essentially summer regulars and European investors. With the onset of the crisis, the nature of the demand changed strongly due to the decrease in European clients. However, despite the fact that the rise of the Brazilian middle class during Lula's government helped absorb part of the offer that was initially aimed at Europeans, the impact of the crisis manifested itself in the north-east with a huge reduction in sales and an under-occupation of the existing condominiums (Monti, 2011). The weight of the end users and buyers on the sector was not among the most significant, as the growth in residential tourism was essentially speculative. In other words, the driving force behind RT was not so much final demand as the speculative expectations on the part of investors and developers.

Lawyers are also key actors in the sector. As a real estate businessman said, "to have a good lawyer here is the best saving you can have". Lawyers act as intermediaries between producers and buyers and between economic capital and public power. The legal-administrative environment is highly bureaucratic and insecure, and therefore the work of a professional who is knowledgeable of legal procedure and the institutional culture is invaluable. As actors they are much sought after by local government power to draw up bills and supervise the lawfulness of the decisions taken. Their omnipresence in the interactions within the actors' network makes it difficult to place them in the actors' map that is provided in the next section.

## A Schizophrenic Public Sector

Despite the common image of the modern State, the public sector is not a homogeneous entity, but it is made up of multiple conflicting interests. In north-east Brazil, the public actors involved in the development of RT are the regional and local governments, the environmental agencies and the Judiciary, whose activities range from the relentless promotion of tourism to the administrative regulation and to judicial prohibition.

The intervention of *regional governments* in development programmes has been mainly aimed at increasing and internationalising tourism. In north-east Brazil, the programme of public interventions geared towards tourism (transport, airports, urban sanitation, institutional development, etc.) is known as PRODETUR-NE. Financed by loans from the Banco Interamericano de Desarrollo and the Banco do Nordeste do Brazil, it enabled the implementation of large projects for the improvement of the territorial infrastructure necessary for the expansion of tourism. Regional governments intervene in tourism matters through the *Secretaría de Estado de Turismo (SETUR)*, which is the executive body of PRODETUR-NE. They have jurisdiction over large infrastructure works that drive the flow of urban investment and, consequently, the development of tourism property development. The ideology that informs these public investments in tourism is neoliberal, as the amount of tourists and capital is prioritised above quality and the distribution of the income from tourism. The main limitations of these administrations are the sluggish bureaucracy and a dependency on private or partisan interests.

The *city governments*, in their turn, have prerogatives over the use and occupation of the land. They exercise them by way of urban

planning and the granting of licences for construction. The fiscal tool is also important for the regulation of the real estate business activities, and in order to ensure a social redistribution of the profits. They also have a role in tourism and urban development through the dissemination of tourism-related publications and activities, infrastructure development and urban services. Their limitations are organisational, economic and socio-political in nature. The organisational weakness of the cities can be explained by historical factors (autonomy was given late to the cities by the Brazilian state (Krell, 1999)) and also by economic factors (lack of resources). The rapid change from a rural society based on agriculture and fishing to a tourism economy is another explanatory factor. Finally, the persistence of clientelist rationales, also for historical reasons (Carvalho, 1997), cause considerable problems for a democratic and efficient city administration. As Mazón and Aledo (2005) noted in the Spanish case, RT attracts the interest of governing bodies due the resources offered by construction licenses and other taxes linked to construction. But these are short-term resources —useful for balancing accounts during a period in office— which mask long-term infrastructure expenses. Rapidly, the zeal for construction turns into dependency for city finances. In this sense, a hotel owner denounced that *“the local government is becoming a big fool...It is like a person who grows a lot and then doesn't have the muscles to support his body... first you must grow strong, and then expand”*.

The *environmental bodies* such as the *Instituto para el Desarrollo y el Medio Ambiente (IDEMA)* (Institute for Development and Environmental Issues) and the *Instituto Brasileiro de Meio Ambiente (IBAMA)* (Brazilian Environmental Institute) have a braking effect on property development, as the procedures for environmental impact assessment and certifications are time-consuming and costly. Their control is evident in the

way that environmental licences are compulsory for every collective construction project. But these administrations suffer from a lack of technical and human resources, and licences are often granted without the necessary checking processes<sup>4</sup>. Given the interest in environmental licences, the rationale of economics is to put pressure to ease them. Additionally, as they report directly to the executive power (the president is appointed by the government), political motives usually prevail over environmental ones.

*Judicial power* in its turn plays an important role, as it acts in land and illegal construction disputes. Given the difficulty that the environmental administrations have in regulating the influx of requests for construction licences, the judicial power plays a restricting role against unbridled urban development. It acts in RT through the *Ministerio Fiscal* (Prosecutor's Office) and the environmental prosecutor, who has judicial powers and a strong popular support to establish the lawfulness or otherwise of constructions. After a rash of litigation<sup>5</sup> due to environmental licences improperly granted, the role of the Prosecutor has had a significant influence on demystifying the idea that the north-east (and Brazil in general) has a more flexible environmental and zoning legislation than Europe. While there is a strong perception of corruption and bureaucracy which results in extra-institutional arrangements being made (Holston, 1991), Brazil is still a country that imposes significant barriers to foreign investment. However, the Prosecutor's Office is limited by the large number of cases that they have to deal with

<sup>4</sup> An IDEMA civil servant said: *“We have 14 civil servants for the whole of the State, it is obvious that we cannot meet all of the demands placed on us”*.

<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.

in comparison to their administrative capabilities. As a representative of an environmental association said: *“The Prosecutors Office is a real chaos, it receives an astronomical number of complaints, murders, family violence... and many times the environment is not considered a priority”*.

### **Hoteliers and Tour Operators: “Half-way house” between Opposition and Occasional Partnership**

*Hoteliers* are important actors in Pipa, as they participated in the initial tourism development stages of the area. They constitute a small business elite and a strong force particularly active in the city’s public life. They have a voice in many institutional channels, such as the *Consejo Estatal de Turismo (CONETUR)* (State Tourism Council) and the *Consejo Municipal* (City Council). They see RT as being in direct competition with their hotels, as many condominiums function as Hotel/Apartments<sup>6</sup>, especially since the crisis led managers to opt for more flexible management systems, closer to the hotel system.

*Tour operators* are actors that are placed further away but, together with the *airline sector*, to a certain extent control the flow of tourists to the destination (Cavlek, 2005). With the real estate demand becoming exhausted after the crisis, the administrators of the condominiums turned to meeting more conventional and specific tourist demands through the large operators. From the point of view of the administrators of the condominiums, the idea of a guaranteed constant flow of tourists is an incentive to close agreements with tour operators, but *“the prices are lower and the large flow of short stays make internal organi-*

*sation harder”*. Tour operators have the power to influence the airline market and therefore, the cost of access for tourists, as they contract charter flights, either by themselves or together with public administrations.

### **A fragmented local society**

In day-to-day language the term “local community” is used in opposition to that of “global tourism”, as if each of them were homogeneous entities. But just as the tourism system is not a coherent whole, the local community in Pipa does not present a uniform front in the face of economic development. Some groups oppose tourism, others accommodate it, others take advantage of the opportunities it brings, whilst others take on the costs without receiving the benefits. The local community is not a synonym for the native community either as the tourism history of the place and the immigration that accompanied it started a process of social diversification.

The “native” category, as used by the population of Tibau do Sul, refers to those individuals who were born and raised locally, from families who were settled there before the advent of tourism. There is a close relationship between this community and the local authority, a relationship marked by family connections and electoral clientelism (Carvalho, 1997). This is reflected in a statement made by one of the interviewed councillors: *“It is almost impossible to be voted in if you are not from here”*. Therefore, the influence the native population wields is demographic. The main difficulties the natives have reside in a weak civic participation, a lack of capital, which prevents them from competing with national and international capital, and a lack of training and entrepreneurial spirit, which confines them to subordinate posts and low-paid jobs within the tourist sector (street trade and hotels). However, the income obtained from these activities explains their support for RT, which *“brings work here”*,

<sup>6</sup> One of the hotel owners interviewed said: *“They opened as condominiums but later they were operated as hotels... without meeting the appropriate requirements.”*

even though they are aware of the environmental and social risks. The strong transformations generated by RT have given rise to various protest movements among the population. In Pipa the most active *local associations* are the Núcleo Ecológico de Pipa (NEP), an association engaged in the defence of the environment; AMAPIPA, a Pipa residents and business people association directed at the planning of tourism in the city; and EDUCAPIPA, dealing with cultural development. Despite their interest in the local environment, these associations do not have much support from the native residents. They are comprised mainly of outsiders who came to Pipa in the last two or three decades. The residents' associations have few resources, the exception being AMAPIPA, which appears to be more connected to local businesses, including estate agents<sup>7</sup>. The resources available to them are institutional and access to the media: they are visible in local media and are active in different public participation channels (hearings, management boards). But they lack the support of local people, who are suspicious that they may be serving private interests. As stated by one of the civic representatives: "*There are business people who say that they love Pipa, but they love it whilst it gives them a profit, and then they leave. We stay here, whatever happens...*".

With the real estate boom, *landowners* played the role of suppliers of land for housing construction. Many small local owners sold their property to foreign tourists at very cheap prices in the first decades of tourism (1970-1980), leading to a peripheralisation and / or densification of the native habitat. With the intensification of hotel tourism in the 1990s and real estate tourism in the 2000s, investors and new residents stayed on the nearby periphery of Pipa,

giving rise to a second stage of land sales and delocalisation of the native population. This time, the native population sold so that they could leave for other districts away from the coast line, where land was cheaper. The major landowners had inherited large estates in the area and had succeeded in increasing the value of their land thanks to tourism. These landowners were traditionally influential figures in local management by way of the City Chamber, a veritable "economic government" of the city where "the power of the Chamber becomes power for the landowners" (Krell, 1999:3). The real estate boom of the previous decade saw a transfer of land to foreign investors. These new landowners were, however, limited by a legal insecurity over ownership and a high level of conflict in property transactions.

Condominiums and hotels attract a lot of *immigrant labour*, both for construction works and for skilled jobs that the local people do not want to take or cannot do. The construction workers also include more skilled workers from the metropolitan region of Natal. At the same time, service companies often use workers from the south of the country or from other countries, as the north-east has a major shortage of skilled labour in this sector.

Once the resources and rationale of the different stakeholders have been identified, we can now proceed to analyse the interactions among them and to map the conflicted social space generated by RT in north-east Brazil.

### **The Conflicted Social Space Generated by Residential Tourism in North-East Brazil**

Presenting these interpretations as diagrams helps to illustrate and summarise the relative positioning of each group of actors. In Figure, the two variables of dependency and influence

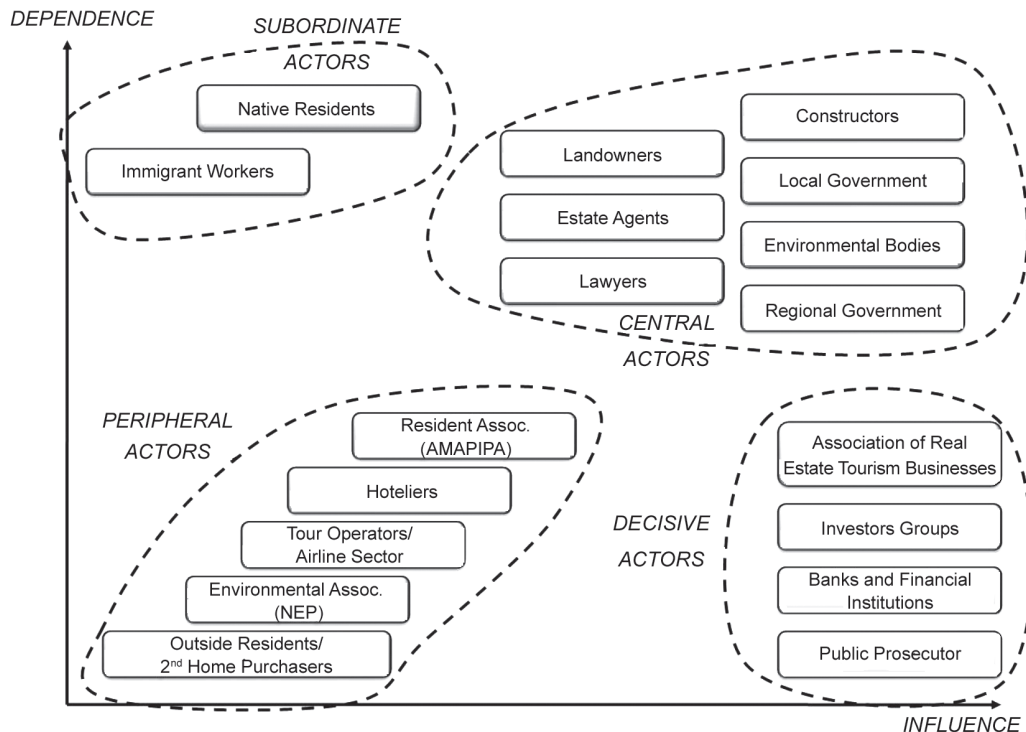
<sup>7</sup> At the time the research was underway, the president was the owner of one of the largest estate agents in Pipa.

are cross-referenced to map the strategic configuration of the actors. In order to understand the relationships between the most relevant actors we have attempted to show on the same sociogram both the alliances and conflicts – latent and open – among the stakeholders.

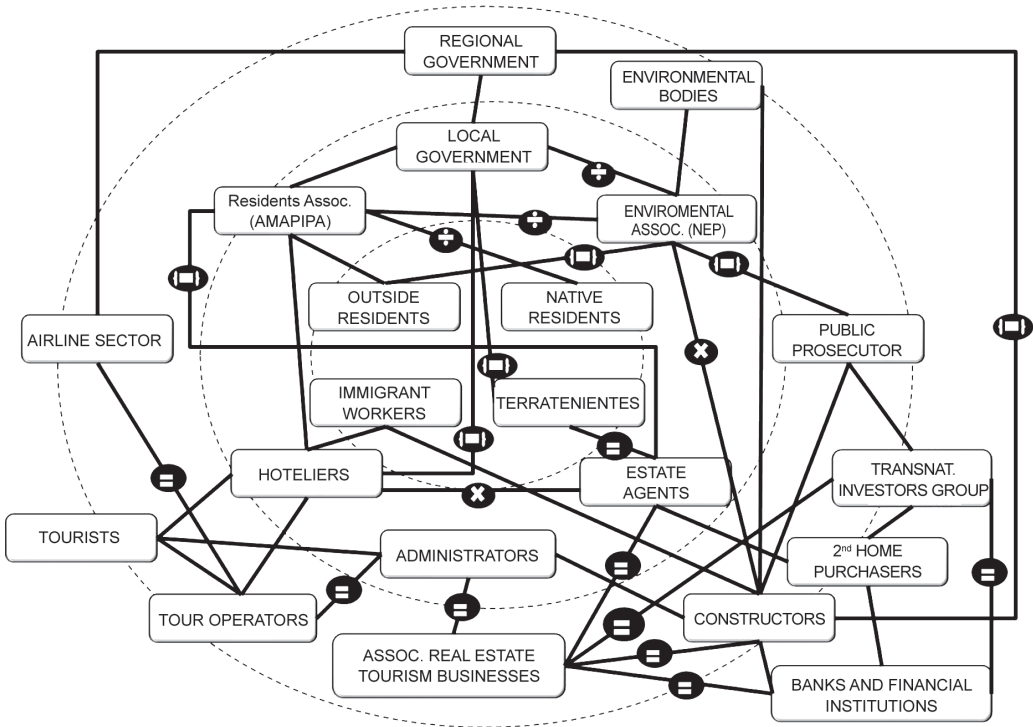
Four classes of actors have been identified: “Subordinate actors” are those considered to be very dependent and having little influence within the conflicted social space of RT. The native population and the immigrant labourers are considered to be subordinate actors, given their weak participation in decision-making circles and their economic and social dependency. The specialisation of the city in tourism and the abandonment of traditional areas of work (fishing, agriculture, crafts) have placed them in a position of dependency. “Peripheral

actors” are those who do not have particularly strong limitations, and do not directly depend on income generated by RT, but who also do not have much weight in decisions to do with property development. “Central actors” are those who participate on a day-to-day basis in the real estate tourism business. They are the actors who drive the development, but they are also dependent on the income from RT. Finally, “decisive actors” are those that have the power to impose or prevent the expansion of residential tourism: foreign investors and their financial power, the ADIT, with its production and organisational lobbying power, and finally, the *Ministerio Fiscal* (Public Prosecutor) by way of the *Procuraduría de Medio Ambiente* (Environmental Office), which can ultimately establish the lawfulness of the activities.

**FIGURE 1.** Stakeholder mapping within RT in Tibau do Sul, Rio Grande do Norte, Brazil.



**FIGURE 2.** *The conflicted social space within RT in Tibau do Sul, Rio Grande do Norte, Brazil.*



The figure below illustrates the conflict and alliance relationships among the stakeholders. The boxes represent the actors, the bold lines represent the relationships, the symbols stand for the nature of the relationship (an absence of symbols means that the relationship is considered neutral), and the concentric circles show the geographic scope (from local to global).

Starting with the open conflicts (X), a strong antagonism can be seen between agents that are central to the RT sector (constructors and estate agents), and the hoteliers. This conflict can be explained by the economic competition between both groups for attracting tourists: the hoteliers consider themselves to be harmed by the more permissive tax laws for residential lodging and denounce

the lowering in value of the destination (less ripple effect, ugly architecture). With the crisis in the sale of houses, real estate developers entered into the tourist market by renting to summer vacationists and short-stay tourists those residences that they could not sell. However, the Administration did not treat them as hotels, and therefore they were exempt from tourism taxes and they could be put on the market at lower prices. This was considered to be unfair competition by the hotel sector. In addition, the creation of the new infrastructures (such as new or better roads) around the city favoured the new residential condominiums and was prejudicial to the small hotels located in the city centre.

Socio-environmental conflicts exist among the environment association (NEP), the executive



environmental agency (*IDEMA*), the Public Prosecutor's Office and the real estate tourism companies. The NEP was created by a foreign resident who had come to Pipa in the 1980s, when there was very little tourism in the area. The environmental movement set themselves against the tourism and construction companies because on certain occasions, their developments were carried out on protected areas such as the Atlantic bush or the coastal dunes. The paradox then was that tourism development harmed the very environmental conditions that led outsiders who supported the environment movement in Pipa to choose the area as a place of residence; but, which at the same time, also promoted the development of residential tourism in the area.

The Public Prosecutor usually only acts as a last resort when a claim or an infraction of the law occurs. On several occasions, through the media<sup>8</sup> and in real estate conferences, the president of the ADIT complained of the "legal insecurity" that investors suffered caused by the slow process of securing environmental licences by the IDEMA, by the "environmental fundamentalism" and "judicialisation of the licence procedure" by the Environmental Office. Recently the State Prosecutor intensified its role in real estate procedures in the coastal area, by contesting and judging various cases of unlawful construction, and this resulted in fines, delays and construction being abandoned. This action by the State Prosecutor runs parallel to the increasing suspicion by the civil society in relation to the granting of licences by the IDEMA, as was the case for building permits issued in the protected area of Chapadão and in the highly erosive coastal cliffs.

Turning now to alliances (=), we have represented the constitutive relationships within the

residential tourism sector (constructors, estate agents, administrators, ADIT). The links between tourist operators and administrators of condominiums interested in diversifying their business are also indicated. They show some common interests and interactions (airlines, Tourism Secretariat, tour operators) between the traditional hotel sector and the RT industry.

Tacit alliances (≡) refer to non-formal relationships that reveal mutual influences and interests. In this way, tacit alliances have been shown between city power and landowners and regional government and the major construction companies. This relationship arises from various testimonies in interviews that alluded to a special favourable treatment for large landowners and the largest tax contributors, and also pointed at the financing system of political parties, where the largest construction companies are important contributors. At a local level, hoteliers are also privileged stakeholders, thanks to their tax endowments to the city. Finally, certain closeness has been noted between outsider residents and environmental groups, represented largely by individuals who are not Pipa natives.

Latent conflicts (÷) show antagonisms not publicly expressed. They came to light after personal interviews or in the local blogosphere<sup>9</sup>, whose anonymity guaranteed greater freedom of expression. We identified conflicts between the NEP and the Local Government, the former suspecting the latter of affinity towards estate agents and denouncing their inefficiency. We also identified a legitimacy conflict between native residents and the association AMAPIPA, which was accused of using the name of the native community to defend their business interests.

<sup>8</sup> «E preciso combater os especuladores» ("It is necessary to fight speculators"), *Tribuna do Norte*, 3 March, 2009.

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

## FINAL CONSIDERATIONS

The use of SA permitted the mapping of the conflicted social space within RT and the qualitative evaluation of the relative weight of each actor. By alternating between analytical matrices, narratives and sociograms, and using historical, social, economic and territorial contexts, the rigid nature of other stakeholder analyses was overcome.

The analysis of the social space of RT in Pipa showed an unequal and conflict-ridden social configuration. Whilst international RT strengthened some of the actors (constructors, estate agents) and placed others in a situation of dependency (local population, cities), there was also strong resistance. The intense inflow of foreign investors during the boom years reinforced the influence of the residential tourist sector in public decision-making linked to land development, both at city and regional levels. This consolidation of the residential tourism businesses contrasted with a public administration with scant resources, stifled in bureaucracy and susceptible to be influenced by private interests. Resistance to international RT did not really come from the civil society, but more from the judiciary and administrations associated with the environment (environmental bodies and prosecutors). While certain environmental and hotel groups questioned the sustainability of the model, the local population showed themselves to be largely favourable to this activity, which generated employment and short-term income. In view of the inconsistency of regulatory bodies (city and regional environmental groups), the Public Prosecutor had a role as a deterrent by increasing judicial controls over buildings on the coast. More recently, the federal environmental body (IBAMA) launched "Operación Costa Verde" ("Green Coast Operation") to monitor the lawfulness of the ventures on Tibau do Sul. Several condominiums are under threat of being demo-

lished. This serves to remind us that the SA must be constantly updated, as a social network is inherently dynamic and unstable (Adams et al., 2011), especially in these fast-growing tourism regions.

The development of the residential tourism model in Pipa has been sustained by an unequal distribution of its effects. On the one hand, the environmental and urban effects remain permanently in the area through the new form adopted by the city with the development of residential tourism. On the other hand, the positive economic effects have been monopolised by a coalition formed by foreign businesses and the local political elites, whilst a large proportion of the population were left in a vulnerable position, due to the abandonment of traditional ways of earning a living, and by their strong dependency on tourism. Their lack of training means that they are limited to the lowest professional posts in the sector.

It should also be noted that, while there were attempts to halt the development of residential tourism in Pipa, they were not deliberate or planned. The judicial insecurity, the lack of transparency of administrative decisions, the lack of qualified civil servants, and the different treatment of "gringo" business people have all been inhibiting factors. Although they provided some leeway for those entrepreneurs skilled in the art of "bending the law", these conditions also created a very insecure business environment. Finally, it cannot be forgotten that the strongest brake on international RT development in north-east Brazil was at the same time one of its major drivers, namely, the global real estate bubble that started at the beginning of the 21st century and the subsequent economic crisis of 2008.

Of course, the economic crisis that started in 2008 is leading to changes in the configuration of the actors described in this paper. The

crisis has dethroned the privileged actors, causing a certain imbalance that will have to find a new order. This opens up a new line of research that will need to study how the actors react and relocate in the social sphere, establish new partnerships and create a new social structure.

## REFERENCES

- 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 and 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 and Ernest Cañada (2011): *Turismo placebo. Nueva colonización turística: del Mediterráneo a Mesoamérica y El Caribe. Lógicas espaciales del capital turístico*, Managua : EDISA.
- , Ernest Cañada and 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) (online). <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-368.htm>, accessed December 27, 2011.
- Bourdieu, Pierre (1972): *Esquisse d'une théorie de la pratique. Précédé de Trois études d'ethnologie kabyle*, Paris: Seuil.
- (1979): *La Distinction. Critique sociale du jugement*, Paris: Minuit.
- (1990): "El campo literario. Prerrequisitos críticos y principios de método." *Criterios*, 25-28: 20-42.
- Bramwell, Bill and Angela Sharman (1999): "Collaboration in local tourism policy making", *Annals of Tourism Research*, 26 (2): 392-415.
- Carvalho, José M. (1997): "Mandonismo, Coronelismo, Clientelismo: Uma Discussão Conceitual", *Dados* 40 (2): 229-250.
- 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 and Franz Wesley (2009): "Determining Stakeholders for Feasibility Analysis", *Annals of Tourism Research*, 36 (1): 41-63.
- Damak-Ayadi, Salma and Yvon Pesqueux (2005): "Stakeholder theory in perspective", *Corporate Governance*. 5(2): 5-21.
- Dantas, Eustógio. W. C., Ángela. L. Ferreira and Maria 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 Nordesteño (Brasil) y sus impactos socio-ambientales", *Estudios y perspectivas en Turismo*, 20: 772-796.
- Donaldson, Thomas and 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. and 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) (online).

- <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-194-114.htm>, accessed 2 February, 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 del Municipios Turístico-Residenciales del Litoral Español". Doctoral Thesis, Departamento de Sociología I, Universidad de Alicante, Alicante.
- , Antonio Aledo and 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. and Anselm Strauss (1967): *The discovery of Grounded Theory: strategies for qualitative research*, New 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*, Mexico DF: PyV.
- (2005): "La promoción inmobiliaria y el turismo residencial: el caso mexicano", *Scripta Nova: revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, 9 (194) (on line). <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-194-05.htm>, accessed 3 March, 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 and 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. and 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.
- and María Sánchez (1990): *España, asilo de Europa*, Barcelona: Ed. Planeta.
- King, Anthony D. (1980): *Buildings and society: essays on the social development of the built environment*, London: Routledge.
- Kondo, Ana L. and Beatriz L. Laterza (2008): "Complexos turístico-residenciais: uma investigação sobre a situação e as perspectivas deste mercado no nordeste brasileiro". End of degree thesis, Centro Universitário Senac, Campus Santo Amaro, São Paulo, Brasil.
- 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 Codesarrollo", *Revista Internacional de Sociología*, 48: 221-241.
- Loloum, Tristan (2010): "Con-dominium. Turismo residencial internacional y desarrollo inmobiliario en el Nordeste brasileño". Master's Thesis, Planificación Integrada para el Desarrollo Local y la Gestión Ambiental, Universidad de Lleida/CIHEAM, Zaragoza.
- Marzano, Giuseppe and 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*. London: Elsevier.
- Matteucci, Xavier, Dagmar Lund-Durlacher and Matthias Beyer (2008): "The Socio-Economic and

- Environmental Impacts of Second Home Tourism”, in P. Keller y T. Bieger (eds.), *Real estate and destination development in tourism: Successful strategies and instruments*, Berlin: Erich Schmidt.
- Mazón, Tomás and Antonio Aledo (2005): “El Dilema del Turismo Residencial: ¿Turismo o Desarrollo Inmobiliario?”, in T. Mazón and A. Aledo (eds.), *Turismo Residencial y Cambio Social: Nuevas Perspectivas Teóricas y Empíricas*, Alicante: Aguaclara.
- (2006): “Inquiring into Residential Tourism: The Costa Blanca Case”, *Tourism and Hospitality Planning & Development*, 3 (2): 89–97.
- 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*, London: Routledge.
- (2007): “The Rural Idyll, Residential Tourism, and the Spirit of Lifestyle Migration”, paper presented at the ASA Conference, 10-13 April, London, London Metropolitan University.
- Ortiz, Guadalupe (2009): “Participación Ciudadana, Investigación Social y Desarrollo Local: Una Propuesta Metodológica Aplicada a un Municipio Turístico-Residencial”. Doctoral Thesis, Departamento de Sociología I, Universidad de Alicante, Alicante.
- Pesqueux, Yvon (2006): “Présentation”, in M. Bonnafous-Boucher and Y. Pesqueux (eds.), *Décider avec les parties prenantes. Approches d’une nouvelle théorie de la société civil*, Paris: La découverte.
- Ramírez, Ricardo (1999): “Stakeholder analysis and conflict management”, in 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 norteadinas: Salvador, Recife, Natal e Fortaleza*. Research Report. Rio Grande do Norte: Observatório das Metrópoles (online). <http://www.cchla.ufrn.br/rmnatal/relatorio/finalimobiliarioturistico-mai09.pdf>, accessed August 4, 2011
- Sautter, Elise Truly and Brigit Leisen (1999): “Managing stakeholders a Tourism Planning Model”, *Annals of Tourism Research*, 26 (2): 312-328.
- Sheehan, Lorn and 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”. Doctoral Thesis, Arquitetura e Urbanismo, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal.
- Smith, Valene (1989): *Hosts and Guests: The Anthropology of Tourism*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Urry, John (2000): *Sociology beyond societies: mobilities for the twenty-first century*, London: Routledge.
- Waddock, Sandra and 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 and Suzanne Hawkes (1998): “Shared decision-making in tourism land use planning”, *Annals of Tourism Research*, 25 (4): 860-889.

**RECEPTION:** May 15, 2012

**ACCEPTANCE:** November 16, 2012



# 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.aledo1@ua.es](mailto:antonio.aledo1@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 construidos. 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>.

<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).

## 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

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 noreste 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 Rio 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/mapa/2004-4.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 las 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 flujo 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

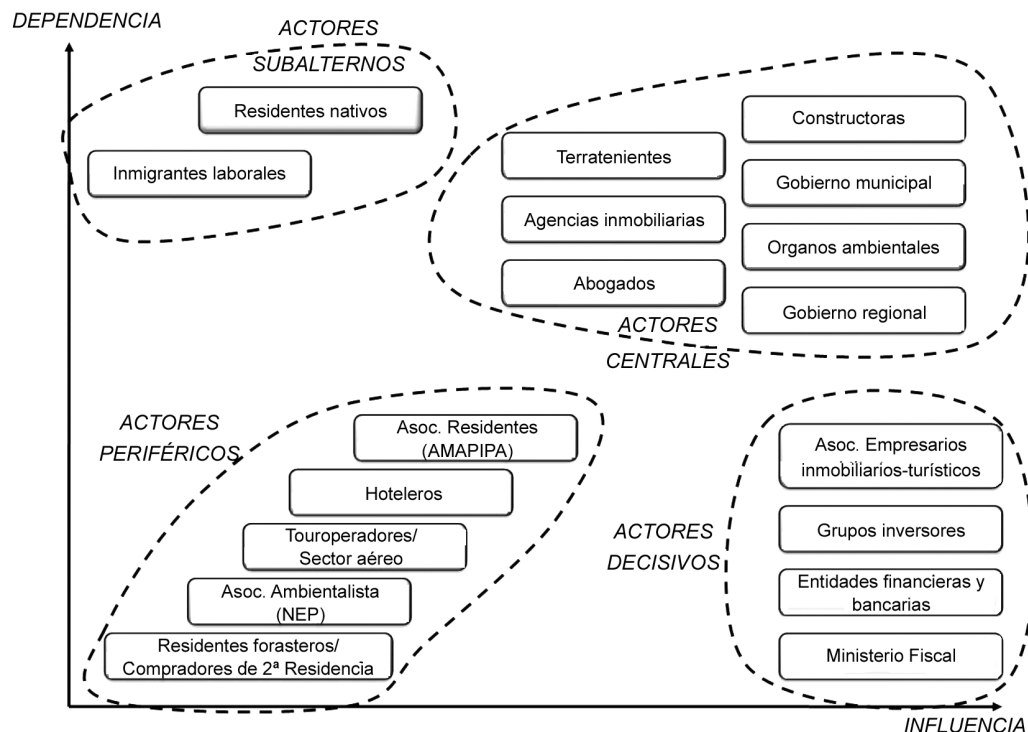
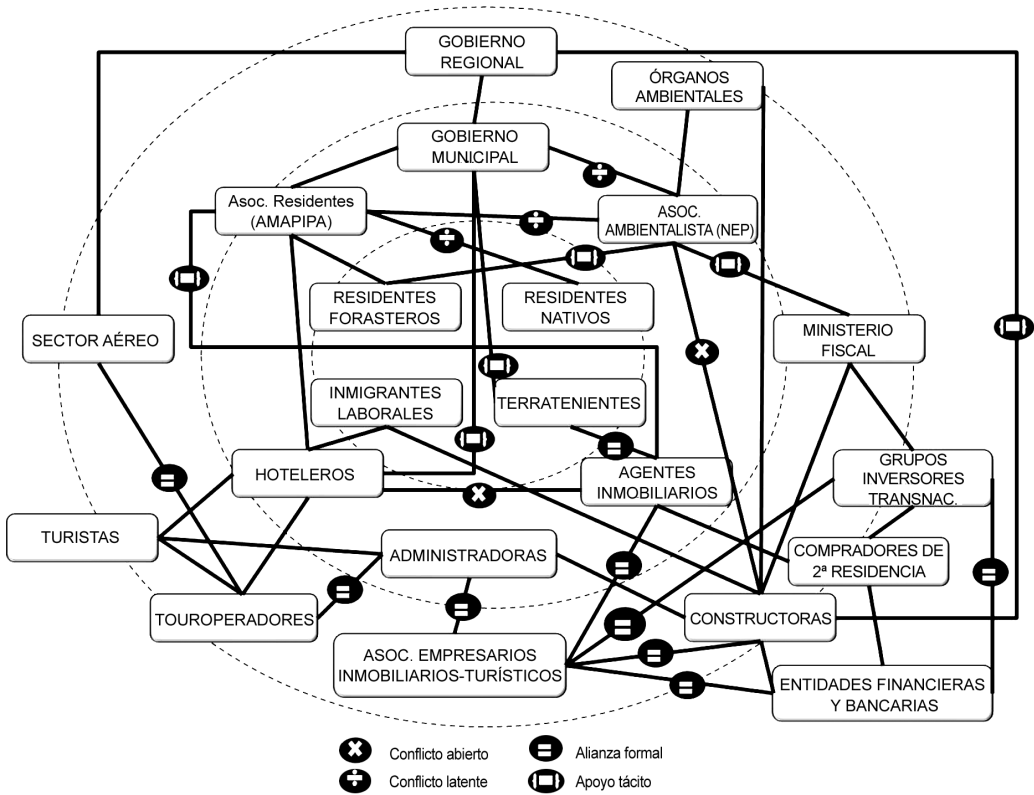


FIGURA 2. El socioespacio de conflicto del TR en Tibau do Sul, Rio Grande do Norte, Brasil



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*, Río 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 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/CIHEAM, 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 civile*, 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/finalimobiliarioruristicoimai09.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