

LAS SEGUNDAS RESIDENCIAS EN MÉXICO: UN BALANCE

Daniel Hiernaux-Nicolas
(coordinador)

Gabriela Carranza Ortegón
Daniel Hiernaux-Nicolas
Alfonso de Jesús Jiménez Martínez
Cristóbal Mendoza Pérez
Maribel Osorio García
Ana Isabel Roldán Rico
Irma Luz Ramírez de la O
Ana Pricila Sosa Ferreira



LAS SEGUNDAS RESIDENCIAS EN MÉXICO: UN BALANCE



Mtro. Arturo Escaip Manzur
RECTOR

Mtra. Ana Cristina Ávila López
SECRETARIA ACADÉMICA

Mtro. Jaime Alberto González Mendoza
SECRETARIO DE PLANEACIÓN

Lic. Manuel Rosas Torres
COORDINADOR ADMINISTRATIVO

Mtra. Ana Pricila Sosa Ferreira
JEFA DEL DEPARTAMENTO DE TURISMO SUSTENTABLE,
HOTELERÍA Y GASTRONOMÍA

Las segundas residencias en México: un balance

Daniel Hiernaux-Nicolas
(coordinador)

Gabriela Carranza Ortegón
Daniel Hiernaux-Nicolas
Alfonso de Jesús Jiménez Martínez
Cristóbal Mendoza Pérez
Maribel Osorio García
Ana Isabel Roldán Rico
Irma Luz Ramírez de la O
Ana Pricila Sosa Ferreira



Primera edición: junio de 2010

- © Gabriela Carranza Ortegón, Daniel Hiernaux-Nicolas,
Alfonso de Jesús Jiménez Martínez, Cristóbal Mendoza Pérez,
Maribel Osorio García, Ana Isabel Roldán Rico,
Irma Luz Ramírez de la O, Ana Pricila Sosa Ferreira
- © Universidad del Caribe
- © Plaza y Valdés, S.A. de C.V.
Manuel María Contreras 73. Colonia San Rafael
México, D.F., 06470. Teléfono: 5097 20 70
editorial@plazayvaldes.com
www.plazayvaldes.com

Plaza y Valdés Editores
Calle Murcia, 2. Colonia de los Ángeles
Pozuelo de Alarcón 28223 Madrid (España)
Teléfono 91 862 52 89
madrid@plazayvaldes.com
www.plazayvaldes.es

ISBN: pendiente

Impreso en México / *Printed in Mexico*

Índice

Las segundas residencias: “una zona gris”. A manera de introducción	13
<i>Daniel Hiernaux-Nicolas</i>	
Las segundas residencias: un abordaje geográfico	21
<i>Daniel Hiernaux-Nicolas</i>	
Introducción	21
Aproximación conceptual a las segundas residencias	22
Estimación cuantitativa y distribución geográfica de las segundas residencias en México	24
Una interpretación desde la geografía humanista	27
Segundas residencias y modelo de urbanización	28
Los imaginarios residenciales efímeros	29
La hibridación de los paisajes rurales	31
Conclusiones	32
Bibliografía	33
El turismo de segundas residencias en Cancún y la Riviera Maya: una visión panorámica de su evolución al inicio del milenio	37
<i>Alfonso de Jesús Jiménez Martínez; Ana Pricila Sosa Ferreira</i>	
Presentación	37
Algunos antecedentes y contextos del turismo de segundas residencias	38
Turismo y mercado de vivienda en el Caribe mexicano	44
Panorama de la oferta de turismo residencial en Cancún y la Riviera Maya	53
Vivienda residencial y uso turístico en Cancún	55
Vivienda turística en la zona hotelera	60

Desarrollo turístico de la Riviera Maya (Puerto Morelos a Tulum)	61
Puerto Morelos	68
Puerto Aventuras	70
Xcaret	70
Akumal	71
Bahía Soliman y Tankah	71
Tulum	71
Estimación de la oferta global (hoteles y condominios)	74
Resumen: oferta hotelera y condominial en el litoral costero de Quintana Roo (2004)	75
Perfil general del visitante y del comprador de segundas residencias	75
Estimación del volumen de turistas a la zona atribuible a segundas residencias y a viajes a familiares y amigos (VFA)	77
Hoteles	79
Condominios	80
Visitas a Familiares y Amigos	80
Resumen	82
Conclusiones	83
Sobre el turismo de la región y las segundas residencias	83
Sobre el contexto global, ambiental y político de los asentamientos inmobiliarios	86
Bibliografía	95
Acapulco: turismo residencial, nuevos espacios y estilos de vida	99
<i>Daniel Hiernaux-Nicolas</i>	
Introducción	99
Acapulco como lugar estratégico durante el virreinato y el México independiente	101
La expansión de Acapulco 1946-1985	104
La crisis y la sustitución: la expansión del modelo residencial	107
Un nuevo modelo, un nuevo estilo de vida	110
El perfil del turista residencial; algunas observaciones empíricas	112
Conclusiones	113
Bibliografía	114

Los destinos del norte: el turismo residencial en Tijuana-Rosarito-Ensenada y Puerto Peñasco	119
<i>Cristóbal Mendoza Pérez</i>	
Introducción: un modelo de proximidad	119
Expansión del turismo en la frontera norte de México	122
La consolidación de un modelo de turismo residencial fronterizo	123
Diversificación de la oferta y perfil del turista residencial: un mercado “ecléctico”	125
Fragmentación y segregación del espacio	127
El gran negocio inmobiliario: Cocotren.	129
El gran negocio inmobiliario: Peñasco	131
Los problemas del desarrollo turístico incontrolado	132
La tenencia de la tierra.	134
Conclusiones	137
Un modelo desarrollista mal planificado y a corto plazo	137
Bibliografía	138
Anexo metodológico	141
 Turismo residencial y desarrollo local en el Estado de México	 145
<i>Irma Luz Ramírez de la O; Maribel Osorio García</i>	
Introducción y metodología.	145
Síntesis de las tres localidades.	148
Valle de Bravo	148
Ixtapan de la Sal	151
Malinalco	153
Cambios en el uso del suelo y revalorización	154
Empleo.	158
Inflación.	165
Haciendas locales y servicios públicos	167
Impactos ambientales.	170
Impactos socioculturales	175
Conclusiones	180
Bibliografía	181
 Morelos y las segundas residencias: entre amor y odio	 185
<i>Daniel Hiernaux-Nicolas</i>	
Preludio	185

Introducción	186
Los antecedentes	188
Un crecimiento constante del turismo residencial	190
Dos ejemplos: Tequesquitengo y Tepoztlán.	193
Tequesquitengo: “el mar de Morelos”	193
Tepoztlan: <i>New Age</i> y segundas residencias.	198
Morelos: ¿territorio turístico o parte de la “metrópoli difusa” de la ciudad de México?	203
Conclusiones	206
Bibliografía	207
Turismo residencial y migración de larga duración:	
San Miguel de Allende y la Ribera del Lago de Chapala	209
<i>Gabriela Carranza Ortega y Ana Isabel Roldán Rico Rico</i>	
Los primeros pasos	209
El perfil de turismo y las alternativas de hospedaje.	211
Opciones de turismo residencial en los destinos	216
Renta de cuartos por día	217
Renta de casas.	218
El mercado inmobiliario para segundas residencias	219
Conclusiones	226
Bibliografía	228
Sobre los autores.	233

Índice de mapas y cuadros

Mapas

1. Ubicación de los destinos estudiados	19
2.1. Localización en el contexto de la península de Yucatán	62
3.1. Tenencia de la tierra en Cocotren	136
4.1. Ubicación de los destinos en el Estado de México	150
5.1. Ubicación de los destinos en el estado de Morelos	187
6.1. Colonias de turismo residencial en San Miguel de Allende.	215

Cuadros

1.1. Oferta hotelera y residencial en los destinos estudiados.	26
2.1. Oferta condominal del primer trimestre de 2008: Cancún y la Riviera Maya.	48
2.2. Megadesarrollos en Cancún (2005)	54
2.3. Ejemplos de desarrollos integrales en la Riviera Maya (2007)	56
2.4. Desarrollos turísticos residenciales en la zona hotelera de Cancún	57
2.5. Desarrollos urbanos y condominales en Cancún	58
2.6. Oferta de vivienda residencial en Cancún y capacidad de recepción turística en personas 1/(2004)	60
2.7. Oferta condominal y estimado de cuartos (resumen): de Puerto Morelos a Tulum	63
2.8. Distribución de la oferta de alojamiento en Cancún y la Riviera Maya (abril de 2007)	64

2.9. Campos de golf en la región Cancún-Riviera Maya (2007)	65
2.10. Perfil general del visitante y del comprador de segundas residencias . .	76
2.11. Características generales de los compradores de vivienda condominal en Cancún	77
2.12. Estimaciones sobre el origen de compradores y motivación	77
2.13. Patrones de comportamiento	78
2.14. Patrones de comportamiento generalizado de usuarios de los condominios en Cancún	78
2.15. Patrón de comportamiento estimado para el uso y renta de condominios en La Riviera Maya	79
2.16. Estimación de visitantes a Familiares y Amigos (FYA) en Cancún-Riviera Maya: resumen	81
2.17. Resumen de la estimación de turistas a la región Cancún-Riviera Maya por tipo de alojamiento y localidad (2004) . . .	82
3.1. Cambios en la superficie del Corredor por usos 1993-1999 (<i>ha</i>)	124
4.1. Oferta hotelera y residencial en Chapala y San Miguel de Allende	222

Los destinos del norte: el turismo residencial en Tijuana-Rosarito-Ensenada y Puerto Peñasco

Cristóbal Mendoza Pérez

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA-IZTAPALAPA

Introducción: un modelo de proximidad

La estructura y crecimiento del turismo en la frontera norte de México están influenciados, o incluso determinados, por la proximidad geográfica con Estados Unidos.¹ Los turistas residenciales del país vecino, en su mayoría prefieren lugares de costa, de fácil acceso desde Estados Unidos relativamente —o quizá sería mejor decir “convenientemente”—, separados de los núcleos urbanos —a diferencia del turismo fronterizo general, que se concentra en Tijuana y Ciudad Juárez (Bringas, 2004). De esta forma, el turismo residencial en la frontera norte de México se observa, básicamente, en la península de Baja California, en particular, en el Corredor Turístico Tijuana-Rosarito-Ensenada (a partir de ahora: Cocotren o el Corredor), en San Felipe (Ensenada), así como en la costa de Sonora (Puerto Peñasco y recientemente Caborca). Los mercados emisores son el área Los Ángeles-San Diego (para la península) con una población de 19 millones, y la región de Tucson-Phoenix (para Sonora) de alrededor de 4 millones; según el último Censo de Población y Vivienda de Estados Unidos del año 2000 (Mendoza y Loucky, 2007). Tomando en cuenta lo anterior, en este capítulo nos centraremos en las dos áreas de

¹ Los ciudadanos estadounidenses pueden desplazarse sin necesidad de un permiso de entrada a México en la franja fronteriza con Estados Unidos. Los ciudadanos estadounidenses, incluso, se desplazaban sin pasaporte en esta zona fronteriza; puesto que las autoridades mexicanas en esta franja no lo solicitaban como documento obligatorio de viaje a los estadounidenses, hasta 2006, y, a su vez, el país vecino no lo pedía como documento obligatorio de entrada a Estados Unidos, hasta el año 2002.

esta región fronteriza que concentran la mayoría del turismo residencial del norte de México: el Cocotren, Baja California y Puerto Peñasco en Sonora.

La relevancia de la proximidad con respecto a Estados Unidos está presente en los planificadores urbanos de la región, quienes ven en el turismo un motor de desarrollo; aunque —en una opinión recogida en varias entrevistas realizadas a funcionarios públicos— no parecen estar muy conscientes de los impactos ecológicos o de otro tipo que un modelo desarrollista pueda tener a mediano o largo plazo, para la región.² En este sentido, un responsable municipal de Playas de Rosarito me informó —en una entrevista durante la construcción del corredor Tijuana-Rosarito 2000, una carretera de seis carriles que unirá una nueva garita internacional al este de Otay, en el municipio de Tijuana con el sur de Playas de Rosarito—, que a partir de este corredor se van a construir, sólo en este último municipio, un total de 13 mil hectáreas en una franja de 40 km a ambos lados de la nueva carretera. Aunque esta vialidad no implique, en principio, la construcción de desarrollos turísticos, mejorará las comunicaciones de Estados Unidos con Cocotren, sin atravesar Tijuana y, según estas fuentes, permitirá una mejor comunicación de Baja California con el mercado de Los Ángeles.

De la misma manera, para el caso de Puerto Peñasco —de acuerdo con Luis Katsurayama, coordinador regional de la zona noreste de la Secretaría de Fomento al Turismo del gobierno de Sonora—, está prevista la construcción de una carretera escénica de 160 km de dos carriles, paralela a la costa —siguiendo el actual recorrido del ferrocarril—, que unirá Peñasco y San Luis del Río Colorado en hora y media (la mitad del tiempo actual); lo cual acercará la localidad al mercado de California y de Baja California. Con la nueva carretera, Peñasco podría desplazar a Ensenada como playa de Mexicali; además, es uno de los “peldaños” de la escalera náutica. El Fondo Nacional de Fomento al Turismo del gobierno federal mexicano (Fonatur) ya ha adquirido terrenos para el proyecto y, de acuerdo con información publicada en el diario *Arizona Daily Star* del 8 de enero de 2004 (www.azstarnet.com), la inversión de Fonatur asciende a 3 millones de dólares. En este sentido, Brenner y Aguilar (2002) resaltan que Fonatur ha consolidado una política deliberada de atracción de un turismo de altos recursos (en este caso, asociado a la escalera náutica) en los años noventa. En esta misma línea, el ayuntamiento está estudiando tres proyectos para la remodelación y ampliación del aeropuerto internacional (por un valor de 60 millones de dólares), y así dar cabida a vuelos comerciales. Estas tres obras de infraestructura,

² Este capítulo se basa en un trabajo de campo realizado durante el año 2004 en Cocotren (julio) y Puerto Peñasco (octubre). En total se llevaron a cabo ocho entrevistas en Cocotren y seis en Puerto Peñasco con responsables de planeación turística y agentes inmobiliarios. En el Corredor también se realizó una encuesta no representativa a 42 turistas residenciales (véase Anexo metodológico).

en caso de que se realizaran, cambiarían radicalmente Puerto Peñasco. Sin embargo, tal como expone la propietaria de una agencia de bienes raíces que reside en Peñasco desde hace 20 años, la ciudad está peor comunicada ahora que en la década de 1980; momento en que la ciudad contaba con aeropuerto comercial y vía férrea de pasajeros. En sus propias palabras: “(...) el crecimiento se ha orientado hacia las costas y se ha abandonado el pueblo”.

La proximidad con Estados Unidos es, además, de gran relevancia para entender el modelo de turismo residencial del norte de México, en el sentido que los estadounidenses residentes en California y Arizona contemplan pautas de movilidad y migración temporal que van más allá de desplazamientos turísticos, los que podríamos calificar de “clásicos”, de temporada o de fin de semana. De hecho, la variedad de movilidades (turistas migrantes que residen seis meses en un país y otro; turistas circulares que conservan casas en ambos países o turistas de fin de semana o temporada) nos hace pensar, al igual que propone Urry (2000), en lo social como movilidad, contrapuesto a lo social como sociedad o, desde otra perspectiva, en la construcción de espacios cotidianos transnacionales; o incluso, como propone Nowicka (2007), la construcción de un hogar transnacional por parte de colectivos de alta movilidad. A esta reflexión se podría incorporar la propia discusión sobre la construcción histórica y cultural de las fronteras en general (Zusman, 2006) y, en particular, la conceptualización de la frontera México-Estados Unidos como un espacio híbrido (véase Kearney, 1991; Álvarez, 1995), o como un lugar caracterizado —o incluso definido— por unos niveles altos de migración temporal y de movilidad periódica (Mendoza, 2007). Por último, cabría añadir —dentro de lo que Hiernaux (2006) plantea como el giro cultural en la geografía del turismo— una reflexión amplia sobre “la otredad” en el contexto de la frontera norte de México, la visión del “otro” en la relación turista-local, si tomamos en cuenta la visión del turismo como un fenómeno, hasta cierto punto, aislado de la sociedad donde se inserta.

En este contexto complejo, pretendemos delimitar las características del modelo de turismo residencial del norte de México que, argumentamos, es diferente al resto de la República; para ello, compararemos y contrastaremos ambos estudios de caso. El capítulo empieza con una semblanza histórica de la evolución del turismo residencial en Cocotren y Puerto Peñasco; donde se subraya la relevancia no sólo de la demanda turística estadounidense, sino que pone de manifiesto el papel que tuvo el capital estadounidense en los inicios del sector en el norte de México. Posteriormente, hacemos un balance de la oferta actual; tanto con respecto a la disponibilidad de plazas como a las características de los alojamientos y su relación con el perfil del turista residencial. En tercer lugar, expondremos las razones de la expansión de este modelo turístico; en particular, las razones del *boom* inmobiliario y las caracte-

rísticas del mercado de segundas residencias (venta, comercialización de vivienda). Finalmente, tras exponer los riesgos de este modelo desarrollista, concluimos con una reflexión sobre el futuro del turismo residencial en la frontera.

Expansión del turismo en la frontera norte de México

El auge de las actividades turísticas y de ocio en toda la frontera —en particular en Tijuana y Rosarito—, empezó en los años veinte y se debió a la afluencia de turistas norteamericanos que “huían” de la restrictiva Ley Seca de su país (Acevedo, 2001). Las mismas razones llevaron a John Stone (un hotelero de Ajo, Arizona) a construir el primer hotel casino de Rocky Point, primer nombre de Puerto Peñasco, Sonora (*Rocky Point Times*, octubre de 2004). Ensenada, en cambio, se mantuvo al margen de este tipo de turismo, debido a sus malas comunicaciones con la frontera. Así, por diferentes motivos (su pasión por la caza y la necesidad de alojamiento en Ensenada) un grupo de estadounidenses construyó en 1924 el Club Privado La Grulla, de 2000 m² que contaba con pista para aviación ligera (Acevedo, 2001).

Una vez derogada la ley que prohibía la venta de bebidas alcohólicas, se llevaron a cabo algunas iniciativas privadas de construcción de pequeños establecimientos turísticos a lo largo del actual Cocotren. Estas iniciativas fueron, en muchos casos, fruto de la improvisación y sin ningún tipo de planificación; lo cual parece ser, no obstante, una característica que ha perdurado en el tiempo. De esta manera, en los años cuarenta, Puerto Nuevo en el municipio de Rosarito, se populariza por sus restaurantes especializados en platillos de langosta, se dan las primeras construcciones de particulares en el área de La Misión (entre Rosarito y Ensenada) y se abre el primer campo turístico de la zona en el estuario de Punta Banda, Ensenada (Acevedo, 2001).

Los primeros desarrollos residenciales datan de los años cincuenta. En Puerto Peñasco, de acuerdo con la información proporcionada por agentes inmobiliarios, La Cholla o Cholla Bay —donde originariamente los estadounidenses dejaban sus embarcaciones de recreo— se convirtió en lugar de estacionamiento de casas móviles o tráilers. En el Cocotren, por su parte, se produjo la primera operación a gran escala, con la venta de terrenos en San Antonio del Mar; por parte de un inversionista americano (Donald Eastvold) que contaba con un socio mexicano. A pesar de que la ley no permitía la venta de terrenos en fronteras y costas a extranjeros, estos se vendieron de manera rápida en usufructo por 99 años, principalmente a particulares estadounidenses. En los años cincuenta, también empiezan a surgir los primeros conflictos

entre particulares que desean explotar los terrenos y los ejidos para fines turísticos, concretamente los ejidos Mazatlán y Lázaro Cárdenas (Bringas, 2001).

La construcción de la carretera Tijuana-Ensenada, que se finalizó en la década de 1970, dio el impulso definitivo a las actividades turísticas en la región. También fue el momento de grandes obras hidráulicas que aliviaron al déficit endémico de agua en la zona. El proceso de urbanización del corredor ya era imparable desde ese momento, y empezaron a surgir desarrollos de segundas residencias destinados para los estadounidenses, principalmente. En esta época se inicia el fraccionamiento de Cantamar, Poptla y Villa Lepro (en Rosarito), y Baja Malibú entre Rosarito y Tijuana (Programa Regional de Desarrollo Urbano, Turístico y Ecológico del Corredor Costero Tijuana-Rosarito-Ensenada, 2001).

Otro impulso decisivo a la urbanización —por motivos turísticos— se produce en los años ochenta con la devaluación del peso en 1982. En esta época surgen todo tipo de desarrollos, desde condominios dentro de la mancha urbana de Rosarito —en particular las cuatro torres de Océana, ubicados a escasos metros de la playa—, a fraccionamientos específicamente destinados a segunda residencia: La Paloma al sur de Rosarito, y hoteles de lujo como el Baja Beach en Punta Banda, Ensenada (Bringas, 2001).

A principios de los años ochenta, también, se da el primer desarrollo residencial planificado de Puerto Peñasco: Las Conchas, fraccionamiento compuesto exclusivamente por casas orientadas a un mercado de las clases media y alta de estadounidenses. En el año 2004, la fachada marítima del desarrollo ya estaba construida y se estaba desarrollando la parte “interior” del fraccionamiento. La situación de los terrenos sobre los que se edifican Las Conchas se encontraba regularizada a través de un fideicomiso.

La consolidación de un modelo de turismo residencial fronterizo

A pesar de que la expansión del turismo residencial en la frontera norte de México ha sido constante desde los años cincuenta, recientemente —desde los años noventa—, la construcción de segundas residencias se ha expandido de forma notable. Así, de acuerdo con los datos de Bringas (2001; que se pueden apreciar en el cuadro 1), en el periodo de 1993 a febrero de 1999 en Cocotren, el suelo urbano e industrial aumentó 19.2%; mientras que el suelo dedicado a usos turísticos experimentó un crecimiento de 12.7 por ciento. Por el contrario, la agricultura disminuyó su importancia en términos relativos en el corredor, aunque todavía en 1999 representaba 10% del

territorio. La mayor parte del suelo del corredor, aunque en disminución, alrededor de 70% (42 832 *has*) era área natural en ese año.

Cuadro 3.1. Cambios en la superficie del Corredor por usos 1993-1999 (*ha*)

	1993	1999	% cambio
Urbano e industrial	8 533.39	10 170.27	19.18%
Turístico	1 323.37	1 491.38	12.70%
Agrícola	7 226.02	6 837.98	-5.37%
Área natural	44 248.63	42 831.78	-3.20%
Total	61 331.41	61 331.41	

Fuente: Bringas (2001).

Aún sin contar con datos tan precisos, el trabajo de campo realizado en julio de 2004 en la zona confirma estas tendencias, las que incluso han sido más evidentes en el periodo 1999-2004. Fue notorio a simple vista, en este sentido, la cantidad de fraccionamientos en construcción a lo largo de la carretera escénica Tijuana-Ensenada, especialmente en los municipios de Tijuana y Playas de Rosarito. Muchos de estos fraccionamientos que se ubican en las inmediaciones de Playas de Tijuana, como por ejemplo Costa Coronado o Playas Diamante, no se ubican en la primera línea de la costa y previsiblemente serán destinados a primera residencia. Otros, sin embargo, se ubican a lo largo de la carretera escénica en los municipios de Tijuana (por ejemplo, Residencial San Marino) o Rosarito (Mar de Puerto Nuevo).

De esta manera, a partir del censo elaborado por Bringas (1997) y datos recogidos en trabajo de campo, la oferta total de viviendas de segunda residencia construidas en régimen de fideicomiso se calculó en 3 191 (para el año 2004) con una media de 2.4 cuartos para el conjunto del Corredor. De estos datos resulta una oferta total de 7 657 cuartos concentrados en más de 50% en el municipio de Rosarito (Mendoza, 2004a). Siguiendo una metodología similar, calculamos que existían un total de 734 casas móviles ocupadas temporalmente en Cocotren, las que correspondían a un total de 2 053 cuartos repartidos en partes iguales entre Rosarito (44%) y Ensenada (48 por ciento). Tijuana tiene un marginal 8% del total de este tipo de alojamiento (para mayor información y más datos véase Mendoza, 2004a).

Comparando esta oferta con la de hoteles y moteles —estimada en 5 672 cuartos en 2004—, la relación es de 1.7 cuartos en viviendas de segunda residencia por un cuarto en hoteles o moteles para el conjunto del Cocotren. Esta relación

está, sin embargo, repartida de forma desigual. En el caso de Tijuana, la oferta es de 5.5 a uno, a favor de la segunda residencia, lo cual se puede entender puesto que la oferta hotelera de este municipio se congrega en el centro, la zona del Río y en el Blvd. Agua Caliente, y no en el Corredor. Para Rosarito, la relación es dos cuartos en segunda residencia por uno de hotel; la excepción es Ensenada, donde la oferta hotelera supera a la de segunda residencia en una relación 1:1.5, en línea con la mayor tradición hotelera de la localidad (Mendoza, 2004a).

En todo caso, es destacable que el *boom* inmobiliario del Cocotren —desde los años noventa— no afecta sólo a las viviendas construidas para el turismo, sino que se debe entender en un contexto de rápido crecimiento poblacional de la región fronteriza. A modo de ejemplo —según datos facilitados en entrevista por un informante clave del Ayuntamiento de Playas de Rosarito—, en el municipio existían 162 fraccionamientos en fase de regularización o en proceso de construcción a finales del año 2004. Cabe mencionar que estos datos proporcionados por la municipalidad también contemplan nuevos fraccionamientos que no están ubicados en el Cocotren, sino a ambos lados del corredor Tijuana-Rosarito 2000; los que, como ya hemos mencionado, unirá Otay (al este del municipio de Tijuana) con la carretera escénica al sur de la localidad.

En cuanto a Puerto Peñasco, el desarrollo inmobiliario de la zona es incluso más espectacular. Se estimó que la oferta que se encontraba en plena expansión para el año 2004 era de 5 048 cuartos, repartidos en 2. 95 casas, mil tráilers y 921 condominios (Mendoza, 2004b). Esta valoración aproximada se acerca al dato proporcionado por Luis Katsurayama, coordinador regional de la zona noroeste del gobierno del estado de Sonora, que apuntaba la existencia de mil casas en fraccionamientos turísticos y mil condominios (un total de 5 mil cuartos a una media de 2.5 habitaciones por unidad habitacional). Comparando la oferta de cuartos de segunda residencia (5 058) con la de hotel (2 mil), la relación sería aproximada de 2.5 a uno; favorable a la segunda residencia (Mendoza, 2004b).

Diversificación de la oferta y perfil del turista residencial: un mercado “ecléctico”

Un rasgo destacable de los destinos del norte, debido a su dependencia del cliente estadounidense, es la variedad de alojamientos de segunda residencia que responde a los gustos y demandas de esta población. Este hecho se traduce, por ejemplo, en una amplia oferta de parques de caravanas (o *RV parks*) que no está tan presente en

otros lugares turísticos de México. Como definió la presidenta de la Puerto Peñasco Association of Real Estate Agents y directora de Coldwell Banker, una franquicia de bienes raíces: La Cholla, la primera zona de turismo residencial de Puerto Peñasco, es un *eclectic market*, donde se pueden encontrar desde casas de 250 mil dólares hasta tráilers de 40 mil; lo cual permite el acceso a una vivienda de segunda residencia a un público estadounidense variado y no forzosamente de altos ingresos.

En relación con lo anterior, cabe destacar que se dan diferencias subrayables entre los perfiles del turista residencial de Cocotren y el de Puerto Peñasco. Aunque en ambos casos predomina el estadounidense “caucásico” —de acuerdo con la definición de los censos estadounidenses—, en el Corredor observamos, en una encuesta levantada en julio de 2004 (véase Anexo metodológico), que una parte relevante de la oferta estaba compuesta por mexicanos de la ciudad de Mexicali (Baja California) y por mexicoamericanos de la región de Los Ángeles. Esta misma opinión es compartida por Juan Carlos Águila, director de finanzas del grupo LAGZA, quien afirma que 95% de sus compradores son residentes en Estados Unidos; de los cuales un elevado porcentaje (75%) son mexicoamericanos. El porcentaje de personas de origen mexicano que decide comprar en México ha aumentado de manera considerable debido, según esta fuente, a un incremento del poder adquisitivo de este sector de la población en Estados Unidos y a un eterno deseo de “regreso” de esta población a México, en especial cuando se jubilan. Por el contrario, en el caso de Puerto Peñasco y según los informantes entrevistados, el turista residencial es, en su mayoría, estadounidense “blanco”.

Los diferentes segmentos de la demanda (mexicanos, mexicoamericanos o estadounidenses “blancos”) observan patrones de uso turísticos residencial diferenciados. Mientras los mexicoamericanos, al igual que los estadounidenses en general, están repartidos durante todo el año y compran o alquilan —dependiendo del caso—, los *cachanillas* (gentilicio de los originarios de Mexicali) se concentran en el verano, momento en que las temperaturas son extremas (cercanas a los 40 grados centígrados en Mexicali) y optan, de forma mayoritaria, por el alquiler. De esta manera, los resultados de la encuesta apuntan a que más de la mitad de las personas que alquilan casas o departamentos residen en Mexicali (13 de 20). Los *cachanillas* rentan tanto departamentos en condominios verticales (por ejemplo Océana, en Rosarito) como casas (por ejemplo en San Antonio del Mar). La demanda de casas o departamentos en renta por parte de estadounidenses no está tan concentrada temporalmente, en el año, alrededor del verano; aunque también se da una fuerte estacionalidad. Cabe destacar, por último, que los datos de nuestra encuesta sugieren que el área de captación de las personas de los Estados Unidos que deciden alquilar

en el Cocotren no se limita exclusivamente a diferencia de la compra-venta al sur de California.

Fragmentación y segregación del espacio

La geografía de la segunda residencia es particular en el norte. Las zonas de segunda residencia están, en general, aisladas de las cabeceras municipales, con la excepción de algunos condominios y algunos desarrollos que han sido absorbidos por la mancha urbana (por ejemplo, Océana en Playas de Rosarito o El Pinacate en Puerto Peñasco), aunque, incluso en estos casos, son fraccionamientos cerrados y vigilados. En este sentido, cabe resaltar que la proximidad con los núcleos habitados hace poco atractivo la segunda residencia para los estadounidenses que, en general, buscan privacidad. Por el contrario, la cercanía a la costa o la “vista” son consideradas como elementos que aumentan el valor de la residencia. De hecho, en la encuesta realizada en Cocotren —en la que se preguntaba las razones de la visita a la región—, 21% citó el clima y 15% el paisaje y el mar; el resto de motivos no supera, en ningún caso, 10 por ciento. Entre las otras razones, destacan respuestas genéricas tales como “Nos gusta” (8%) o “Nos gusta México” (6 por ciento). Por último, los amigos (4%), la familia (2%) o el hecho de tener una propiedad (2%) completan el abanico de motivos expuestos por los encuestados.

El hecho de que el paisaje, y en concreto el mar, sea tan determinante para la ubicación de la segunda residencia imprime carácter a la geografía del turismo residencial que, en el Cocotren, está limitada por la costa y por la carretera escénica. La segunda residencia, por tanto, se concentra en esta franja litoral, desde Playas de Tijuana hasta Punta Banda, al sur de la localidad de Ensenada. En la actualidad, con alguna excepción, se da un *continuum* urbanizado entre el norte de Ensenada y Playas de Tijuana. La costa sur de la localidad de Ensenada que, a pesar de estar especializada en turismo residencial, se ha mantenido, de momento, al margen del *boom* urbanístico e inmobiliario del resto del Corredor, o al menos, sus impactos negativos (saturación, alta densidad, tráfico) son menos visibles, en parte por todos los problemas legales de tenencia de la tierra en Punta Banda, que comportó que los estadounidenses perdieran sus propiedades en el año 2000, como se especificará posteriormente (véase el recuadro “El caso de Punta Banda, Ensenada”).

El área interior del Corredor, al este de la carretera —que experimenta también un considerable desarrollo urbanístico— no es, en general, una zona turística. Aquí se concentran las reservas ambientales, los usos agrícolas y algunos fraccionamientos

destinados a primera residencia; sin embargo, algunas construcciones de esta zona “interior” son segundas residencias, ya que la topografía irregular del Cocotren permite disponer de una buena vista a algunas viviendas ubicadas en esta área (por ejemplo, algunos fraccionamientos residenciales en La Misión, Ensenada o Real de Mar en Tijuana). En líneas generales, en el municipio de Tijuana, la construcción de nuevos fraccionamientos en el periodo 2000-2004 ha sido, básicamente, consecuencia de la alta urbanización, la expansión de la mancha urbana y la necesidad de vivienda de los nuevos residentes. En la base de este proceso se halla la demanda de vivienda por parte de la migración calificada, de clases medias profesionales procedentes del interior de la República, un segmento en crecimiento. No se trataría, por tanto, en el caso de Tijuana, de una expansión del turismo residencial.

Por otro lado, aunque se dé una diferenciación geográfica entre zonas de segunda y primera residencias, no se observa una especialización geográfica de las zonas de turismo residencial, dependiendo del perfil del turista potencial. Por ejemplo, en el caso de La Cholla (Puerto Peñasco) las casas y los tráilers están orientados lógicamente a turistas con ingresos diferentes, pero comparten espacio. En el caso del Cocotren —y en particular en los desarrollos más antiguos, como Villa Lepro o San Antonio del Mar— se encuentran casas de diferente calidad; pudimos observar casas de lujo y casas en muy mal estado. El aspecto que se desea enfatizar, a partir de estos ejemplos, es que los desarrollos de segunda residencia están dirigidos a un público amplio (estadounidense) con diferentes capacidades económicas que compartan espacio.

En consecuencia, las zonas de segunda residencia responde a una dinámica de inclusión (entre miembros del mismo origen) y de exclusión; ya que se encuentran, en general, aisladas de los núcleos urbanos y constituyen auténticos espacios cerrados (*gated communities*). Este tipo de fraccionamientos cerrados, obviamente, no es exclusivo de las zonas de segunda residencia; sino que responde a una lógica de aislacionismo voluntario de determinados grupos sociales (para el caso de la frontera norte, véase Rodríguez, 2006). Lo característico de estas zonas de segunda residencia sería, por tanto, esa doble dinámica espacial, donde coexisten la exclusión territorial y social, así como la inclusión social dentro de la comunidad que conforma el fraccionamiento.

De la misma manera, las viviendas dentro de estos espacios cerrados se encuentran abiertas al mar, sin reja y con una separación física mínima. Esta doble dinámica de inclusión/exclusión recuerda a la reflexión que realizan Bailly y Dorel (1991) con respecto a la fuerte segregación del espacio estadounidense; donde los espacios segregados son la base territorial de la comunidad que comparte una serie de valores, creencias o actitudes, lo cual sirve para una mayor realización del individuo como

persona. La arquitectura de las casas, en estas comunidades “segregadas”, reflejan esta dinámica y, por tanto, no se da una separación física brusca de la casa con la calle, lo cual se traduce en ausencia de rejas, vallas o persianas (Bailly y Dorel, 1991), ya que se supone que el individuo comparte los valores de la comunidad donde se inserta la vivienda.

Esta exclusión social voluntaria comporta, asimismo, que la interacción y relación con la población local mexicana (por parte de los turistas residenciales) sean limitadas; máxime si se tiene en cuenta que, tal como se vio durante el trabajo de campo, muchos de los productos que consumen estos turistas proceden directamente de Estados Unidos.³ De esta manera, la interacción se realiza en espacios acotados para esta función (mercados de artesanías, restaurantes) dentro de marcajes étnicos estrictos que presupone al “otro” una conducta o un comportamiento en función de su origen. De esta manera, hasta cierto punto, los lugares turísticos mexicanos y las personas que trabajan en lugares turísticos responden a ideas preestablecidas sobre la mexicanidad por parte de los turistas. Así, como señala Crang (citado en Hiernaux, 2006) los lugares son construidos y actuados; es a partir de esa actuación que los turistas se transforman en turistas y los locales se transforman en locales.

El gran negocio inmobiliario: Cocotren

De acuerdo con todos los informantes clave, responsables de planeación turística y agentes inmobiliarios, el momento en que se encontraba el turismo residencial era óptimo en el año 2004, momento en el que ya se había superado la crisis desatada por el 11 de septiembre de 2001 en Estados Unidos; lo cual demuestra, por otro lado, la relación directa de este tipo de negocios de la demanda estadounidense. No obstante lo anterior, las empresas inmobiliarias de Estados Unidos —de acuerdo con un informante clave— son reticentes a entrar en el mercado inmobiliario mexicano, debido a todo el engranaje legal complejo que regula la compra-venta de propiedades en frontera y costas a extranjeros. Con base en esta fuente, sólo una empresa extranjera opera en el área de Tijuana-Rosarito. En la actualidad, en el caso del Cocotren, el mercado inmobiliario de segunda residencia está fragmentado en empresas de tamaño mediano y pequeño.

³ Cabe mencionar, a este respecto, que este patrón de consumo es también común entre los residentes de la frontera norte mexicana quienes, en general, prefieren productos estadounidenses; con la excepción de los productos básicos, dadas las diferencias en la calidad y precios entre México y Estados Unidos.

Las empresas inmobiliarias son, en general, locales (de Baja California) y su radio de acción está circunscrito a zonas concretas del Corredor. Por ejemplo, el ámbito de actuación del grupo Koster es Punta Banda, en Ensenada, el de la compañía Amaya Curiel en el norte del municipio de Ensenada (como Punta Piedra) o del Grupo Lagza en el municipio de Rosarito. Excepción a esta norma es el Grupo Frisa, una inmobiliaria nacional con desarrollos comerciales, residencias, industriales y turísticos en todo México. El Grupo Frisa ha desarrollado la ampliación de Real de Mar (Balcones de Real del Mar).

En este sentido resulta destacable que, entre los grupos inmobiliarios de tamaño medio, no exista una clara especialización en segunda residencia. Como ejemplo de lo anterior, podemos mencionar a dos empresas familiares: la primera es el Grupo Ladza que construye tanto primera como segunda residencia y se orienta a ambos mercados: nacional y estadounidense; la segunda es la empresa Residencial Plaza del Mar con oficinas en Tijuana, que empezó en el negocio como hotel (Hotel Plaza del Mar, ubicado entre Rosarito y Ensenada) que cerró en 1993, a raíz de la crisis en el sector provocada por la guerra del Golfo y que se reorientó a la construcción de segundas residencias. En la actualidad vende tanto terrenos como casas; la construcción de casas se realiza dentro de las posibilidades de una pequeña empresa, es decir, se construye y se vende, no se fracciona todo el terreno disponible.

Las inmobiliarias, fundamentalmente mexicanas, se encargan de la comercialización de las propiedades, ya sea directamente a través de sus oficinas de ventas, o bien mediante internet. En la red existen varias compañías especializadas en el mercado bajacaliforniano (www.bajacaliforniarealty.net o www.rosarito.com); pero las entrevistas con los informantes clave apuntan que, probablemente debido a la cercanía con el sur de California, los potenciales compradores o usuarios optan por el trato directo, tras una visita a la región. Con otras palabras, la comercialización de las segundas residencias que se pueden anunciar en internet se realiza, en su mayoría, en México.

Por lo general, los actores involucrados en el proceso de desarrollo turístico de segunda residencia (promotores, comercializadores, funcionarios municipales) ven las grandes posibilidades de negocio del turismo residencial, pero no evalúan los impactos negativos que podrían ser resultado de un desarrollo excesivo. En este sentido, el proceso de creación de desarrollos turísticos en la zona ha sido rápido y, hasta cierto punto, desordenado, sin demasiado control gubernamental y sujeto a los vaivenes de la economía estadounidense, siempre dentro de una tendencia alcista, sin escenario de estancamiento por parte de los principales actores involucrados en el proceso (el periodo 2002-2004 fue considerado excelente por esas fuentes).

El gran negocio inmobiliario: Peñasco

El caso de Puerto Peñasco es sustancialmente diferente, en cuanto a las características de la industria inmobiliaria de segunda residencia (promotores y comercializadores), al de Cocotren, a pesar de sus orígenes similares y a que el gran negocio inmobiliario también se ha ampliado de forma notable desde los años noventa. Así —según los datos proporcionados por algunos informantes clave de la zona—, el financiamiento de los grandes proyectos de desarrollo inmobiliario destinado a segunda residencia tiene un origen diverso e incierto. Según estas fuentes, en algunos casos son empresas creadas *ad hoc* para un desarrollo concreto; el capital puede ser mexicano (en este punto, se mencionaron algunos grandes grupos empresariales sonorenses), estadounidense o de otro origen. Estas grandes empresas ofrecen incluso planes de financiamiento propios. A título de ejemplo, Las Palomas (propiedad de la empresa WorldWide Group) compuesta por capital sonorense y estadounidense, es un proyecto de grandes dimensiones, que implica la construcción de cinco torres, tres de las cuales ya estaban vendidas en 2004. El volumen de negocios hasta 2004 había sido de 65 millones de dólares, en operaciones realizadas durante sólo siete meses.

Debido a lo anterior, no sorprende que la comercialización y venta de los condominios se realice por los mismos promotores; quienes además ofrecen servicios de alquiler de la propiedad y garantizan un beneficio mensual de 2 mil dólares. Para que se tenga una idea más precisa del volumen de negocios de estas empresas, según información facilitada por el ayuntamiento, el grupo de condominios Sonoran Sun Resort vendió 120 unidades, a un valor medio de 250 mil dólares... ¡en sólo 10 minutos!, tras anunciarse en los diarios de Arizona.

Cabría destacar, sin embargo, que el turismo residencial no sólo es un gran negocio para los grandes grupos empresariales. Hay negocio para todos los segmentos del mercado inmobiliario y es un negocio en expansión. Como menciona el diario *Arizona Daily Star*: “los pequeños inversores se lanzan a los condominios tan rápido como se construyen. Muchos buscan un lugar para hacer vacaciones, otros buscan vender sus propiedades y obtener un beneficio en pocos años” (*Arizona Daily Star*, 8 de enero de 2004, original en inglés).

De hecho, una vez que la propiedad está en el mercado, el negocio se diversifica en torno a una serie de empresas de bienes raíces, las que, en su amplia mayoría, son de personas estadounidenses que residen, asimismo, en Peñasco. Trece de estas empresas se han asociado en la Puerto Peñasco Real Estate Association, cuyo objetivo es controlar lo que —según el criterio de su presidenta— era un mercado sin normas. De acuerdo con esta fuente, “el fin era evitar que empresas fantasmas, sin domicilio fiscal, se dedicaran a la compra, venta de terrenos y casas, lo cual es bastante frecuente”.

De estas 13 empresas, dos operan en régimen de franquicia (Realty Executives First Mexican Investments y Coldwell Banker Rocky Point). Estas empresas, que en 2004 apenas tenían cinco años en el mercado de Peñasco son bastante activas y cuentan con diferentes puntos de venta. De acuerdo con un informante clave ajeno a estas compañías, la forma de operar de estas franquicias no es del todo legal, puesto que todo el papeleo de compra y venta se realiza en los Estados Unidos y evita así el pago de impuestos en México. Los estadounidenses, por su parte y según esta misma fuente, prefieren realizar este tipo de transacciones y confían más en realizar estos trámites en su país; aunque algunos aspectos de la transacción probablemente no sean legales.

En suma, se podría decir que este volumen de negocios que beneficia a grandes grupos empresariales, mexicanos o extranjeros, deja también una secuela de beneficios a pequeños inversionistas extranjeros. Sin embargo, y quizá debido al bajo control fiscal de las transacciones en diferentes niveles, no reporta demasiados beneficios para la hacienda pública mexicana, ni tampoco a los inversionistas mexicanos sin la misma capacidad de inversión en bienes raíces que los estadounidenses.

Los problemas del desarrollo turístico incontrolado

En esencia, la Alta California comienza a desbordarse hacia Baja California, un proceso que si no se frena producirá una marginación social intolerable y la devastación ecológica de la verdadera última frontera de México. Todas las contradicciones de la California posindustrial —una inflación rampante en los precios de los terrenos en la zona costera, el desparramado desarrollo urbano-suburbano en valles y desiertos, la congestión en las autopistas y la torpeza del tránsito masivo, el crecimiento astronómico de la recreación motorizada, y lo que sigue—, dictan la invasión de la hermosa península “vacía” situada hacia el sur. Para usar un término de un pasado malo, pero no irrelevante, Baja es el *Lebensraum* de la California anglófona (Davis, 2006).

Los informantes clave —entrevistados para esta investigación— al ser interrogados por las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (análisis Foda), subrayaron las potencialidades de expansión tanto de Cocotren como de Puerto Peñasco. Entre las fortalezas y oportunidades, todos los entrevistados mencionaron la localización “estratégica” de la región —cerca de la frontera con Estados Unidos—, además de los precios más competitivos del mercado inmobiliario bajacaliforniano o de Puerto Peñasco en comparación al de California o Arizona. La idea general de las entrevistas es que el modelo se puede expandir mucho más, sin grandes problemas potenciales. Las diferencias en los precios de los terrenos y de la construcción, entre

el norte y el sur de la frontera; así como la expansión del sector inmobiliario en el periodo 2000-2004, ciertamente apuntan en ese sentido.

También pudimos constatar (en las entrevistas) el nulo interés que despierta la conservación del medio ambiente, el que se construyan campos de golf en terrenos con escasez de agua o que en los planes no se contemple la gestión de servicios básicos, como la recolección de basura. En este sentido, cabría añadir la rapidez con la que se están llevando a cabo algunos proyectos que significa que muchos desarrollos nuevos no tengan los servicios necesarios, entre ellos, el agua. En este sentido, algunos de estos proyectos incorporan desalinizadoras para suplir este problema. Para poder disponer de servicios municipales, como la recolección de basura, los desarrollos de segunda residencia deben llegar a convenios con la administración municipal; ya sea para que el municipio recoja la basura directamente o para acceder a que los camiones propiedad del fraccionamiento puedan usar el vertedero municipal.

También entre los entrevistados destaca que sean muy pocas las voces críticas con este modelo desarrollista, de dinero rápido y fácil, orientado hacia las costas y, en muchos casos, de espaldas a los núcleos urbanos y controlado por intereses inmobiliarios; a veces en connivencia con la clase política o empresarial locales. Además, los agentes implicados en este modelo turístico no mencionan la posibilidad de que el modelo se agote. El optimismo reina a pesar de los problemas —considerados menores— que este tipo de expansión turística provoca (falta de agua, ecosistemas únicos y frágiles o desintegración social). No se piensa que estos se pueden erigir en factores que detengan el crecimiento. Como excepción, más que como norma, alguna persona del sector inmobiliario mencionó una cierta improvisación y bastante discrecionalidad a la hora de otorgar permisos de construcción. A título de ilustración, parece ser que en “agradecimiento” por la concesión de permisos para urbanizar un predio (Peñasco), la clase política sonoreense al más alto nivel recibió —en “compensación”— terrenos de lo que es actualmente un grupo de edificios de condominios en esa localidad.

Tal como pone de manifiesto Davis (2006), los impactos ambientales y sociales de este modelo de turismo residencial no son, sin embargo, mínimos. Es destacable la interacción limitada y acotada entre turistas residenciales y otros residentes, o el aumento de los inmigrantes procedente del sur de la República traídos en muchos casos por las propias empresas constructoras; las que se despreocupan de sus trabajadores y no les ofrecen unas condiciones mínimas de vivienda y salario. En cuanto a los impactos ambientales —además del abuso en el consumo de agua en un territorio semiárido—, se encuentra el acoso inmobiliario al matorral costero, un ecosistema endémico frágil y ya extinto en la California estadounidense, lo que parece no ser preocupación por parte de los planificadores y promotores turísticos.

La tenencia de la tierra

Según los informantes clave, la tenencia de la tierra ha constituido un limitante a las posibilidades de desarrollo del turismo residencial en la frontera norte de México. La cuestión de la tenencia de la tierra es compleja en México, particularmente en las costas y fronteras, donde los extranjeros no pueden legalmente ser propietarios. Con estas restricciones legales, no es sino hasta 1971 que es aprobada la ley que regula la inversión extranjera en frontera y costas, y se institucionaliza la figura del fideicomiso. De esta manera, se regularizan las propiedades en manos de estadounidenses existentes en el norte de México y se da un impulso definitivo al turismo residencial tanto en el Corredor como en Puerto Peñasco. A título de ejemplo, Bajamar (el primer gran complejo residencial de Ensenada, con una superficie de 661.8has repartidas en 7km de costa) se crea en 1974. En los años setenta también se constituyen los fideicomisos Rosarito Shores, Santa Mónica, Las Gaviotas, Cantamar, Condominios Nueva España, Quintas El Mar, Misión Viejo en Rosarito y Baja Malibú; entre los municipios de Tijuana y Rosarito (Bringas, 2001).

Sin embargo, la falta de claridad legal en cuanto a la tenencia de la tierra —a pesar de la existencia de la figura del fideicomiso, y debido a intereses en conflicto (ejidatarios, promotores inmobiliarios, administraciones, particulares)— ha provocado graves problemas, como el ocurrido en Punta Banda (Ensenada). Éste es, sin duda, el caso más dramático en el Corredor y pone de manifiesto cómo la poca claridad en cuanto a la propiedad de la tierra puede comportar grandes costos para empresas y turistas residenciales. Punta Banda fue desarrollado por el Grupo Koster, en los años setenta, en terrenos que fueron ocupados ilegalmente por ejidatarios. La Suprema Corte de Justicia de la Nación falló a favor de los antiguos propietarios del terreno. De esta manera, el Grupo Koster, los ejidatarios y los residentes estadounidenses fueron desalojados. En el caso de algunos estadounidenses, optaron por comprar de nuevo sus casas al propietario legítimo, el Grupo Purúa Punta Estero (véase el recuadro “El caso de Punta Banda, Ensenada”).

Actualmente, tal como muestra el mapa 4.1, la falta de claridad legal sigue siendo un problema notable. En este mapa, se puede observar que la mayoría de la propiedad de tierra del Corredor está por determinar (principalmente al norte del municipio de Ensenada) o es ejidal. Sin embargo, las empresas promotoras están construyendo en esos terrenos cuya propiedad no es clara; lo cual, por otro lado, constituye un ejemplo de la falta de planeación que impregna este tipo de desarrollo en la frontera norte de México.

El caso de Punta Banda, Ensenada

Los terrenos de Punta Banda ubicados frente a la costa del Pacífico, al sur de la localidad de Ensenada, fueron invadidos por ejidatarios a principios de los setenta aprovechando una resolución presidencial que los dotaba con 15 mil hectáreas de una zona cercana, de terreno montañoso y estéril. Según Terán, presidente del Grupo Koster, en una declaración ante una corte de Estados Unidos, él se involucró en el proyecto de comercializar las tierras ejidales por invitación del entonces subsecretario de la Reforma Agraria, Víctor Barceló Rodríguez y de otros funcionarios de la misma dependencia. En una carta, Barceló reconoce que los terrenos se encuentran en disputa y con un amparo en proceso; sin embargo, invita a que Terán continúe con la comercialización de los predios. Los principales compradores de esos lotes fueron estadounidenses retirados, quienes vieron en Punta Banda la posibilidad de vivir tranquilamente. Algunos de ellos no estaban enterados de las condiciones irregulares de los terrenos en el momento de compra. Para protección de ejidatarios e inversionistas, la Secretaría de la Reforma Agraria falsificó un plano de localización con el que justificaba que los terrenos de Punta Banda se encontraran incluidos en la dotación presidencial, a pesar de la existencia de un plano original de 1974 donde se determinaba que eran propiedad privada.

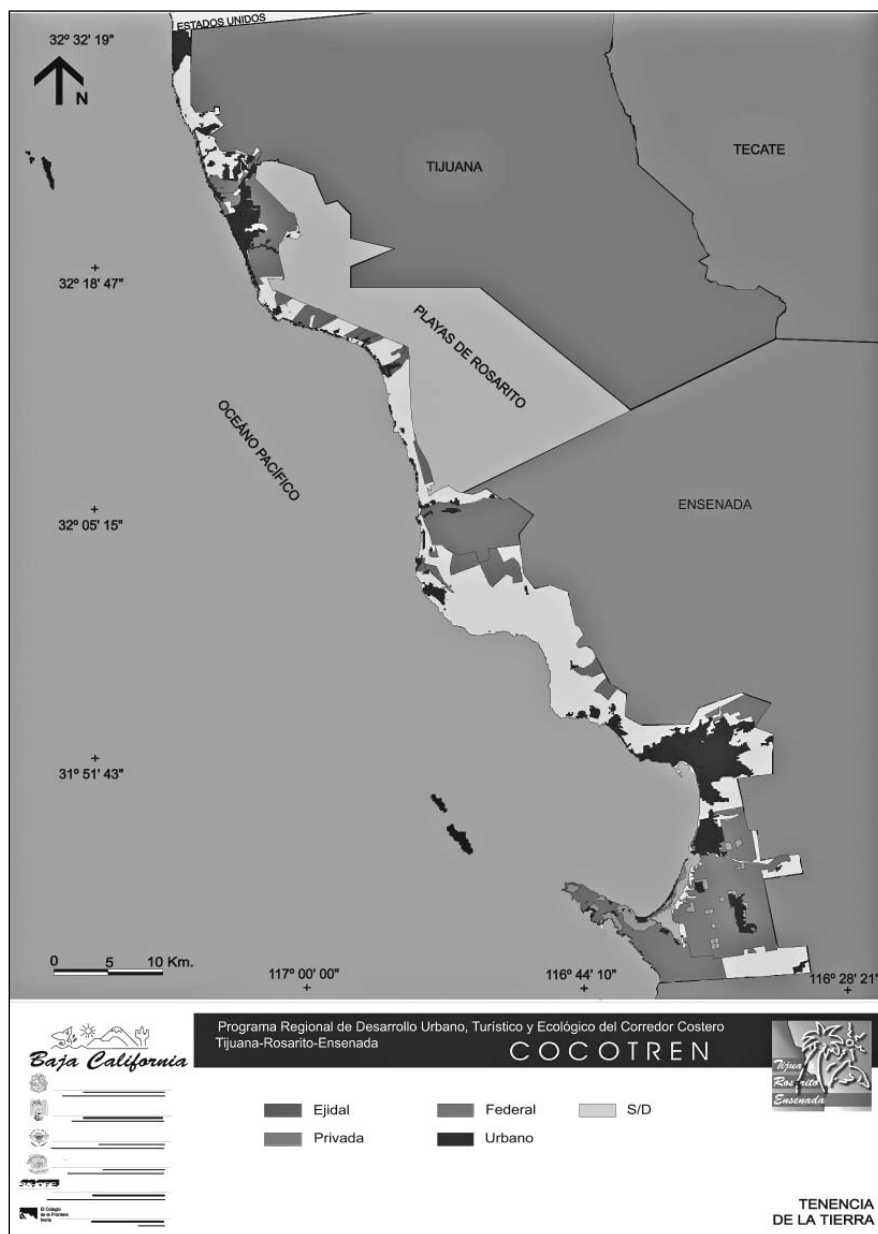
Ante el peligro de ser despojados de las tierras, el ejido firmó un contrato de asociación en participación con el grupo Koster para dar una imagen de legalidad a la venta de membresías. Fue a través de un fideicomiso con Bancomer —ya que no podían establecer la venta directa de lotes por tratarse de tierras ejidales— como la institución bancaria empieza el cobro, sin tener ninguna responsabilidad excepto la de recibir los pagos y transferirlos a las cuentas de la compañía Ceta, propiedad de Terán y establecida en Islas Caimán.

En 1996, un grupo de estadounidenses que había comprado lotes demandó a Bancomer ante una corte de Los Ángeles, California, ya que la oficina de la institución bancaria en esa ciudad fue la encargada de tramitar el fideicomiso. Tras varios meses de juicio, finalmente Bancomer llegó a un acuerdo con los estadounidenses, sin que el monto que el banco pagó fuera dado a conocer y tras hacer que los propietarios de las casas firmaran un contrato de confidencialidad sobre el caso.

Los terrenos de Punta Banda sufrió varios intentos de desalojo desde 1996 hasta que finalmente fueron desalojados ejidatarios y propietarios “a empellones” en el año 2000, para ser devueltos los terrenos a sus antiguos propietarios.

Fuente: disponible en <http://www.larevista.com.mx/ed575/info8.htm>, consultada el 18 de septiembre de 2004; y www.jornada.unam.mx, consultada el 30 de octubre de 2000.

Mapa 3.1. Tenencia de la tierra en Cocotren



Fuente: Gobierno del Estado de Baja California y Ayuntamiento de Playas de Rosarito (2000).

Conclusiones

Un modelo desarrollista mal planificado y a corto plazo

El turismo residencial en la frontera norte de México se ha consolidado en los años noventa y principios del siglo XXI, tal y como demuestran el elevado número de desarrollos que se estaban construyendo en el momento de la realización del trabajo de campo (julio-diciembre de 2004); de tal forma que ya en esa fecha había superado al turismo hotelero en una proporción 1.7 a 1 para el Corredor, y en una relación 2.5 a 1 para Puerto Peñasco.

A diferencia de otros casos en la República, el modelo fronterizo está prácticamente orientado a los Estados Unidos; de tal forma que la proximidad con Estados Unidos determina el modelo de segunda residencia que se caracteriza por:

1. Diversidad de formas de desplazamiento; desde la movilidad periódica y habitual, de fines de semana, a temporadas largas, sin que se observe un patrón definido por temporadas turísticas.
2. Diversidad de tipos de turistas de segunda residencia; ya sea en cuanto a origen o etnia (mexicanos, estadounidenses blancos, mexicoamericanos), clase social o incorporación al mercado laboral (trabajadores, jubilados) que muestra cómo el mercado inmobiliario fronterizo es atractivo para varios grupos sociales, y no reservado a elites.
3. Como consecuencia de lo anterior, podemos observar una gran variedad en la oferta de segundas residencias en lo que se ha considerado, por algún entrevistado, un mercado ecléctico.
4. Una doble dinámica de inclusión (dentro del desarrollo turístico) y exclusión (con respecto a los núcleos habitados) que se traduce en una arquitectura “abierto” al mar, pero dentro de los límites precisos de una “comunidad cerrada”.

Este modelo de desarrollo turístico, por último y a modo de reflexión final, no se cuestiona por parte de administradores públicos o compañías privadas; quizá por su alto beneficio a corto plazo, amén de que son muchos y variados los intereses económicos y políticos involucrados en este inmenso negocio. De esta manera, no se cuestiona el modelo; no digamos ya para proteger al medio ambiente o evitar problemas sociales, de falta de interacción o integración de los diferentes grupos sociales;

no se cuestiona el modelo ni siquiera para preservar su futuro, lo cual es inquietante. Es evidente que el gran atractivo del turismo residencial, especialmente el dirigido al público estadounidense, radica en el paisaje, y en especial, en el valor simbólico del paisaje, en la “libertad” que ofrecen los paisajes abiertos y no masificados. Si la urbanización masiva sigue, probablemente la congestión, la falta de espacios verdes y la saturación de las playas se convertirán en problemas y en factores que detengan al sector de más altos recursos en invertir en la frontera norte mexicana, por lo que los inversionistas podrían optar por destinos más exclusivos en la República mexicana o en otras partes del mundo.

Bibliografía

- Acevedo Cárdenas, Conrado (2001), *Rosarito: ensayo monográfico*, Playas de Rosarito, Fundación Acevedo, ILCSA.
- Álvarez, Robert (1995), “The Mexican-US Border: The Making of An Anthropology of Borderlands”, *Annual Review of Anthropology*, 24, pp. 447-470.
- Bailly, Antoine y Gérard Dorel (1991), “États Unis”, en Roger Brunet (ed.), *Géographie Universelle. L'Amérique du Nord*, Paris, Belin/Reclus, pp. 14-32.
- Brenner, Ludger y Guillermo A. Aguilar (2002), “Luxury Tourism and Regional Economic Development in Mexico”, *The Professional Geographer*, 54 (4), pp. 500-520.
- Bringas, Nora L. (2004), *Turismo fronterizo: caracterización y posibilidades de desarrollo*, Tijuana, Colef-Sectur, presentación ejecutiva, disponible en www.sectur.gob.mx/wb2/sectur/wb2/sectur/Turismo_Fronterizo
- _____ (2001), *Développement touristique dans le couloir cotier Tijuana-Ensenada à la Frontière Nord du Mexique: Dynamique de l'occupation du sol et aménagement*, Tesis de doctorado sin publicar, Paris, Universidad Paris III, Sorbonne Nouvelle, Institut d'Études de l'Amérique Latine.
- _____ (1997), *Inventario de establecimientos turísticos del Cocotren*, reporte de investigación, Tijuana, Colef-Fonatur.
- _____ y Roberto Sánchez (1992), *Encuesta sociodemográfica de los residentes en los centros turísticos del Corredor Turístico Tijuana-Ensenada*, reporte de investigación, Tijuana, Colef-Fonatur.
- Davis, Mike (2006), “Invasores de la frontera”, *La Jornada*, 23 de septiembre, disponible en www.jornada.unam.mx/2006/09/23/040a1soc.php

- Gobierno del Estado de Baja California y Ayuntamiento de Playas de Rosarito (2000), *Programa de Desarrollo Urbano de Centro de Población de Playas de Rosarito*, Playas de Rosarito, Gobierno del Estado de Baja California, Ayuntamiento de Playas de Rosarito.
- Hiernaux, Daniel (2006), “Geografía del turismo”, en Daniel Hiernaux y Alicia Lindón (dirs.), *Tratado de geografía humana*, Barcelona, Anthropos/Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 401-432.
- Kearney, Michael (1991), “Borders and Boundaries of State and Self at the End of Empire”, *Journal of Historical Sociology*, 4 (1), pp. 52-74.
- Mendoza, Cristóbal (2004a), *El turismo residencial en el Corredor Turístico Tijuana-Rosarito-Ensenada (Cocotren)*, ciudad de México, informe de investigación para Sectur en el marco de la investigación sobre turismo residencial en México coordinada por Daniel Hiernaux.
- _____ (2004b), *El turismo residencial en Puerto Peñasco*, ciudad de México, informe de investigación para Sectur en el marco de la investigación sobre turismo residencial en México coordinada por Daniel Hiernaux.
- _____ (2007), “Beyond Border Crossing and Soulless Places: The Role of Mexico’s Northern Border Cities in the Construction of Transnational Social Spaces”, en Edward Ashbee, Helene Balslev y Carl Pedersen (comps.), *The Politics, Economics and Culture of Mexican-US Migration: Both Sides of the Border*, Basingstoke, Palgrave Macmillan (en prensa).
- _____ y James Loucky (2007), “Recent Trends in Mexico-US Border Demographics”, en James Loucky, Don K. Alper y J. C. Day (comps.), *Transboundary Policy Challenges in the Pacific Border Regions of North America*, Calgary, University of Calgary, El Colegio de la Frontera Norte, Michigan State University, en prensa.
- Nowicka, Magdalena (2007), “Mobile Locations: Constructions of Home in a Group of Mobile Transnational Professionals”, *Global Networks*, 7 (1), pp. 69-86.
- Programa Regional de Desarrollo Urbano, Turístico y Ecológico del Corredor Costero Tijuana-Rosarito-Ensenada* (2001), Tijuana, Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas del Estado de Baja California, Ayuntamiento de Tijuana, Ayuntamiento de Playas de Rosarito, Ayuntamiento de Ensenada y Colef.
- Rodríguez Chumillas, Isabel (2006), “El encierro en la frontera norte”, en Isabel Rodríguez Chumillas, Eloy Méndez Sáinz y Liliana López Levi, *Espacio urbano, exclusión y frontera norte de México*, Madrid, Universidad Autónoma de Madrid, pp. 101-165.
- Secture (1998), *Impacto económico de la industria filmica en Baja California*, Tijuana, Secretaría de Turismo del Estado de Baja California.

- _____ (2002), *Programa Integral de Desarrollo Turístico para Baja California 2002-2007*, Tijuana, Secretaría de Turismo del Estado de Baja California.
- Universidad Autónoma de Baja California (2004), *Actualización del Programa de Desarrollo de Centro de Población de Ensenada. Primera Etapa: Diagnóstico*, Ensenada, Ayuntamiento de Ensenada, Universidad Autónoma de Baja California, Sedesol.
- Urry, John (2000), "Mobile Sociology", *British Journal of Sociology*, 51 (1), pp. 185-203.
- Zusman, Perla (2006), "Geografías históricas y fronteras", en Daniel Hiernaux y Alicia Lindón (dirs.), *Tratado de geografía humana*, Barcelona, Anthropos, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 170-186.