

# Economía colaborativa y turismo Desafíos para las ciudades del ocio

*Por* María de los Ángeles Huízar Sánchez

---

CANTIDAD DE PALABRAS 52593

HORA DE ENTREGA

02-MAY-2024 02:19P. M.

NÚMERO DE  
IDENTIFICACIÓN DEL  
TRABAJO

108698550

# Economía colaborativa y turismo

## *Desafíos para las ciudades del ocio*

20

MARÍA DE LOS ÁNGELES HUÍZAR SÁNCHEZ

JORGE LUIS LÓPEZ RAMOS

JOSÉ ALFONSO BAÑOS FRANCIA

*Prólogo de Alejandro Mantecón*



## Resumen

MARÍA DE LOS ÁNGELES HUÍZAR SÁNCHEZ\*

JORGE LUIS LÓPEZ RAMOS\*\*

JOSÉ ALFONSO BAÑOS FRANCIA\*\*\*

*Economía colaborativa y turismo* ofrece una revisión de los impactos sociales, económicos y territoriales que se presentan en los principales destinos nacionales e internacionales a partir del desarrollo y el crecimiento de lo colaborativo. Este novedoso paradigma se ha insertado en todos los ámbitos de la actividad turística, como el alojamiento, la preparación de alimentos, el transporte y la recreación, aportando formas actualizadas para hacer negocios e intercambiar bienes y servicios que colisionan con los modelos anteriores y rebasan las normativas nacionales para su regulación, generando una serie de efectos que han dividido las opiniones de los diferentes actores académicos, sociales y políticos sobre los impactos del modelo. Para algunos, representa una oportunidad para reducir el consumo a través del uso compartido y la reutilización de bienes de empleo ocasional y contribuir de esta forma a un desarrollo más sustentable, mientras que para otros significa una versión más cruda del capitalismo, que abre la puerta a los grandes corporativos globales y les permite extraer riqueza de los bienes públicos de las ciudades al integrar el patrimonio a su modelo de negocio, además de utilizar los bienes privados, como las residencias, los automóviles y los

---

\* Doctora en Ciudad, Territorio y Sustentabilidad. Profesora en el Centro Universitario de la Costa (CUC) de la Universidad de Guadalajara, México. ORCID <https://orcid.org/0000-0002-8051-4241>.

\*\* Doctor en Ciencias para el Desarrollo. Profesor en el Centro de Investigación para el Desarrollo Sustentable (CIDES), México. ORCID <https://orcid.org/0000-0002-2290-7004>.

\*\*\* Doctor en Ciudad, Territorio y Sustentabilidad. Profesor en el Centro Universitario de la Costa (CUC) de la Universidad de Guadalajara, México. ORCID. <https://orcid.org/0000-0003-4734-9368>.

conocimientos locales para expandirse a nivel global, trasladando a las ciudades y a sus residentes las externalidades negativas de este modelo de negocio.

**Palabras clave:** *economía colaborativa, turismo, empresas digitales.*



## Prólogo

El libro que tengo el gusto de prologar en estas líneas muestra el estado de madurez que en poco tiempo ha adquirido una joven línea de investigación: el análisis de las relaciones entre la llamada economía colaborativa y el turismo.

Sus autores ofrecen una visión comprensiva de un proceso en el que confluyen realidades de muy diversa naturaleza. La panorámica global, expuesta de manera brillante en los primeros capítulos, converge perfectamente con la exposición de las claves que clarifican la manifestación de este fenómeno en México. Sin duda, se trata de un caso de especial relevancia y poder ilustrativo a la hora de desentrañar la madeja de asuntos que dan forma a una realidad multiforme y de ramificaciones globales.

El desafío al que los impulsores de esta obra se enfrentaban era enorme. Al respecto, las probabilidades de que no llegase a buen puerto eran altas. Por ello, sólo me queda elogiar el grado de excelencia alcanzado. El trabajo resultante es imponente. La discusión teórica, el espíritu crítico y el análisis de datos bien formalizados se aúnan en torno a un hilo conductor lleno de sentido.

Si con cuidado y paciencia van tirando de ese hilo, los lectores recibirán a cambio una valiosa recompensa: entenderán las relaciones que se fraguan entre elementos que condicionan decisivamente la vida social y el desarrollo de cada día más ciudades y regiones en el mundo. Esos elementos con frecuencia son presentados en los medios de comunicación de modo distorsionado o desconectados entre sí, dificultando con ello su comprensión.

El presente libro es una herramienta que ayuda a resolver este problema, aunque al estar bien escrito y desplegar un argumento narrativo coherente, más allá de la función didáctica, su lectura se convierte en un ejercicio intelectual placentero.

Los prólogos tienen el propósito de facilitar una relación cordial y pausada entre los libros y quienes se interesan por su lectura. Pero el tiempo en el que vivimos no propicia la lectura sosegada. Esta situación se vuelve patética al constatar que son las propias instituciones académicas las que muchas veces la promueven. En un mundo rápido de mensajes de 280 caracteres, *fast food* y *papers* de 5 000 palabras, leer un libro con tranquilidad, desde la primera página hasta la última, se vuelve una anomalía o una irresponsabilidad. Dicho esto, leer un prólogo directamente se convierte en una excentricidad. Por lo tanto, al puñado de personas que ha leído hasta aquí les recomiendo que dejen de perder el tiempo y salten a lo importante, que es, además, lo mejor, ahorrándose así las líneas que todavía me he permitido añadir en estos prolegómenos.

Si insisten en aferrarse a estos párrafos encontrarán solamente unos cuantos comentarios que, a su manera, ya están contenidos en los capítulos de esta obra. Yo a continuación me limito a aprovechar la ocasión para compartir un par de ideas sin otro fin que improvisar con ustedes un breve diálogo y formular algún interrogante que no acierto a responder. Quedan avisados.

La complejidad del objeto de estudio que aquí se aborda, los intrincados efectos que provoca y las valoraciones de los mismos, a menudo contradictorias, han captado la atención de numerosos estudios, configurando un campo de trabajo con entidad propia. Así, alrededor de 2015 se distingue el inicio de la proliferación de reportajes periodísticos, ensayos y artículos académicos en los que, entre visiones apologéticas y apocalípticas, se producen datos y todo tipo de reflexiones acerca de los cambios que provoca la incontestable expansión de nuevas empresas de alojamiento y transporte. Éstas se distinguen del entramado preexistente porque su modelo de negocio emerge con la digitalización de la economía que tiene lugar durante la primera década del siglo XXI, o, más concretamente, con los rasgos particulares que esa digitalización adopta durante una etapa de evidente intensificación técnica y aceleración social.

17 Corporaciones como HomeAway (plataforma de alquileres vacacionales fundada en 2005), BlaBlaCar (plataforma de uso compartido de vehículos para largas distancias fundada en 2006), Airbnb (plataforma de alquiler de alojamiento de corta duración y de experiencias de viaje fundada en 2008), Uber (plataforma de uso compartido de vehículos para distancias cortas fundada en 2009) y otras tantas ligadas al sector hostelero (VizEat, EatWith, Vayable, TourByLocals, etc.) redefinen las reglas de la economía turística, alterando con ello las actitudes y los comportamientos de millones de personas.

Los cambios que ahora se advierten en los hábitos de viaje, las estrategias residenciales o las estructuras laborales a menudo sirven para proclamar el inicio de una nueva era rebosante de oportunidades y, también, de amenazas. Las oportunidades fueron inicialmente sintetizadas a través de un discurso emparentado con el que en la década de 1990 publicitaba la llegada de internet como una red de redes de interacción, autopistas virtuales de comunicación, etc., que ampliaban los espacios de libertad de la ciudadanía y democratizaban el acceso a la producción y el consumo de todo tipo de contenidos, haciendo del mundo un lugar irremediamente mejor. Era el discurso mercadotécnico y político que enfatizaba la cara más amable del constructo que conocemos como “globalización”.

Esa retórica se renueva hoy alrededor de la “economía colaborativa”. ¿A quién no le gusta colaborar? Plataformas como Airbnb se afirman en un primer momento como espacios de intermediación, aparentemente neutros, destinados a satisfacer las necesidades de oferentes y consumidores de alojamiento. La búsqueda de experiencias auténticas, de soluciones prácticas a necesidades cotidianas y de ayuda económica a personas que solamente intentan obtener un rendimiento de su patrimonio se unen en los propósitos bienintencionados de una nueva generación de empresarios que, al margen de viejas y anquilosadas estructuras, dan respuesta a expectativas legítimas.

Otros, en cambio, ponen en duda el advenimiento y la credibilidad del nuevo mundo feliz. De la misma manera que hace tres décadas se intuyó que la popularización del término “globalización” era un lavado de cara del demacrado “capitalismo”, hoy el contexto empresarial de la economía colaborativa es desenmascarado como “capitalismo de plataformas”.

Independientemente de los juicios de valor, la “airbnización” de las relaciones sociales y económicas fortalece todas aquellas dinámicas orientadas a mercantilizar cada vez más elementos en cada vez más lugares. En este sentido, la investigación acumulada muestra con nitidez cómo, lejos de favorecer una democratización del acceso a ciertos sectores de actividad económica, lo que se origina con inquietante rapidez son las tendencias oligopolistas típicas del viejo capitalismo y, con ellas, procesos conflictivos enlazados entre sí y vinculados con la extensión del capitalismo inmobiliario-financiero, con la precarización y la informalización del trabajo o con disputas a propósito de qué ámbitos de la vida deben quedar preservados de las relaciones mercantiles.

Como quiera que el tema es difícil y que, afortunadamente, este libro lo aborda con asombrosa eficacia, concluyo esta invitación a su lectura preguntándome si el nuevo contexto sociotécnico permite reconocer un cambio cualitativo en las formas de organización social de las relaciones económicas o si, más bien, lo que hace es amplificar inercias previas que encuentran en la digitalización de la actividad empresarial una infraestructura que consolida situaciones escasamente innovadoras, al menos desde el punto de vista de los posibles avances para la justicia social y ambiental. En las páginas siguientes, las personas interesadas hallarán los materiales con los cuales podrán elaborar sus propias respuestas.

DR. ALEJANDRO MANTECÓN  
*Profesor titular de sociología*  
*Universidad de Alicante, España*

## Introducción

Uno de los desafíos más estimulantes de la sociedad contemporánea, también llamada *posmoderna*, es afrontar las aceleradas transformaciones que alteran, con un profundo calado, la vida cotidiana en todos los confines del planeta.

La sociedad global destina muchos esfuerzos a la expansión económica y al consumo, desatendiendo los aspectos sociales y naturales (Bauman, 2007). Ello origina tensiones que han buscado atenuarse en torno del paradigma del *desarrollo sustentable*, esfuerzo que parece insuficiente ante el fortalecimiento de externalidades como la desigualdad persistente, la violencia en múltiples expresiones o el cambio climático.

El súbito tránsito de un mundo análogo a otro de teleritura digital pone de manifiesto los avances tecnológicos alcanzados en un breve espacio temporal, lo cual, ha traído innovaciones que mejoran las condiciones de vida, pero que también entrañan conflictos vinculados a la relación entre los seres humanos y su entorno.

La denominada *sociedad de la información*, conformada por el conjunto de tecnologías de la información y la comunicación (TIC), resulta de una tríada de factores: el primero, vinculado a la robotización de los procesos industriales; el segundo descansa en la telemática; mientras que el tercero es resultado de una combinación entre telecomunicaciones y computadoras, dando origen a la digitalización de la información (Levis, 2004).

Un factor que simboliza el signo de nuestros tiempos es el internet, integrado como una autopista de información que constituye la columna

vertebral de la *tercera revolución* de la humanidad (Harari, 2014) traducida en la prestación de servicios cada vez más especializados.

Lo anterior configura nuevas percepciones sobre la distancia y el tiempo, reduciendo la escala geográfica de los participantes y acelerando la velocidad de producción (Spence, 2012).

La formación de espacios de flujos (Castell y Borja, 1998) y la consolidación de las empresas digitales requieren la agrupación de nodos de innovación articulados en red, como ocurre en el Valle del Silicio, en California. No es casualidad que las empresas más representativas y disruptivas de la sociedad digital tengan una base que integra a la ciencia y a la tecnología aplicada.

Una de las expresiones más refinadas de dicha sociedad del conocimiento comenzó a fraguarse en los primeros años del siglo XXI, la cual ha venido a identificarse como economía colaborativa. Este modelo está basado en diversas formas de intercambio de bienes o servicios, recurriendo a plataformas digitales que se encuentran alojadas en internet para su operación, las cuales cubren una amplia gama de satisfactores, que van desde el cumplimiento de caprichos personales hasta versiones complejas que agregan valor económico (Bulchand y Melián, 2017)

El efecto producido por el desarrollo de la economía colaborativa se ha visto reflejado en la gama y el número de empresas que aprovechan esta convergencia como una oportunidad para la expansión de sus negocios.

La naturaleza de base tecnológica contrasta con los antiguos modelos y prácticas empresariales, prevaleciendo resistencias o incapacidades para migrar hacia estas modalidades.

Este novedoso paradigma integra a casi todos los sectores de la economía, aportando formas actualizadas para hacer negocios e intercambiar bienes y servicios. Una de las ramas más rentables ocurre con la práctica turística, la cual ha mantenido una tasa de crecimiento sostenido desde el fin de la Segunda Guerra Mundial.

La expansión de la experiencia recreativa ha trastocado a las comunidades de acogida, debido a una lenta, pero sostenida imposición de prácticas extractivas de los bienes territoriales, los cuales son explotados por poderosas compañías e individuos que tienen como objetivo la maximización de la rentabilidad financiera.

De esta manera, el turismo dejó de ser un medio para el encuentro y el reconocimiento de las culturas para consolidarse como un gran motor de la economía global, participando en la generación de empleo, contribuyendo al desarrollo regional y aportando divisas a los estados nacionales.

Uno de los subsectores clave en la experiencia turística es el hospedaje, el cual tradicionalmente ha tenido en la planta hotelera su elemento más representativo y que ahora puede ser comercializado mediante plataformas electrónicas, aumentando la oferta disponible en los destinos recreativos.

Así, barrios atractivos y bien localizados dentro del espacio turístico constituyen la plataforma para la construcción de nuevas unidades de vivienda de vocación turística, añadiendo, con una velocidad inusitada, un parque habitacional a la oferta de hospedaje turístico previamente instalado.

Una vez más, la rapidez en los cambios que ha propiciado esta etapa posmoderna ha tomado por sorpresa al sector gubernamental, complicando tanto el diseño de políticas públicas y la adopción de mecanismos para compensar las profundas implicaciones acontecidas como el marco normativo que debería tutelar dichas actividades. Las formas más visibles de estos aspectos indeseables han sido acuñadas en conceptos como *gentrificación*, *turismo-fobia* u *over-tourism*.

La convergencia de múltiples acciones en torno de la actividad turística fomenta el interés de las empresas colaborativas, en virtud de la versatilidad de los servicios requeridos por los prestadores de servicios recreativos, extendiendo y diversificando sus posibilidades, pero también generando efectos e impactos en las comunidades de acogida.

Es previsible que el desarrollo tecnológico, la cultura del acceso y las complicaciones inherentes del paradigma económico prevalezcan en las próximas décadas motivando la reflexión constante sobre el devenir y la articulación de estas variables.

El objetivo de este libro es reflexionar sobre el desarrollo y las implicaciones de las empresas colaborativas en destinos turísticos, así como sobre el grado de disrupción que este innovador modelo de negocio ha generado en subsectores como el hospedaje, el transporte y los servicios.

El presente trabajo constituye una aproximación al estudio de la economía colaborativa y su inserción en la actividad turística, así como de los efectos que genera en las ciudades; el método de análisis consistió en revisión



documental, recolección y estructuración de datos de fuentes secundarias, y observación participante, análisis y estructuración de datos locales, así como entrevistas a anfitriones, conductores y guías de turistas registrados como colaboradores en las empresas líderes de la economía colaborativa. Vale resaltar la inexistencia de algún tipo de registro de la vivienda turística destinada al hospedaje colaborativo al momento de redactar este trabajo.

De lo anterior se desprenden cinco capítulos que dan cuenta de los fundamentos conceptuales y teóricos del modelo colaborativo de negocios y fijan la mirada en Puerto Vallarta, destino turístico localizado en el litoral del Pacífico mexicano.

En el primer capítulo se diserta sobre el entramado tecnológico que, articulado en red (internet), facilita la operación de plataformas tecnológicas que dan viabilidad a la economía colaborativa y posteriormente al nacimiento de las denominadas *empresas colaborativas*, desde su origen histórico a través del denominado trueque, utilizado en los modelos de comercio de los antiguos grupos humanos.

La transformación de una sociedad análoga a una digital es analizada en el segundo capítulo, considerando la evolución en las formas de comercio mediante el desarrollo de empresas colaborativas, a través de aplicaciones digitales que han inundado distintos ámbitos de la sociedad, especialmente en el sector del turismo. Además, en este apartado se detalla el origen de consorcios emblema en este innovador paradigma de negocios como Airbnb y Uber, así como sus efectos en el entorno urbano.

En el tercer capítulo se analiza la inserción y la evolución de las empresas colaborativas en los principales destinos turísticos de México, con especial énfasis en el hospedaje colaborativo y su acelerado crecimiento en comparación con el hospedaje tradicional, así como una aproximación a los primeros efectos del transporte y a las experiencias colaborativas, ya que debido a la escasa información que comparten las empresas involucradas es complicado llevar a cabo un análisis con mayor profundidad; no obstante, es importante revisar los elementos constantes en la inserción de estos modelos de negocio en las ciudades. En el caso de Uber y de otras plataformas de transporte privado se identifica una primera reacción de conflicto con los prestadores de servicios tradicionales que, en la mayoría de los casos, da paso a la negociación mediada por las autoridades del lugar, aunque en

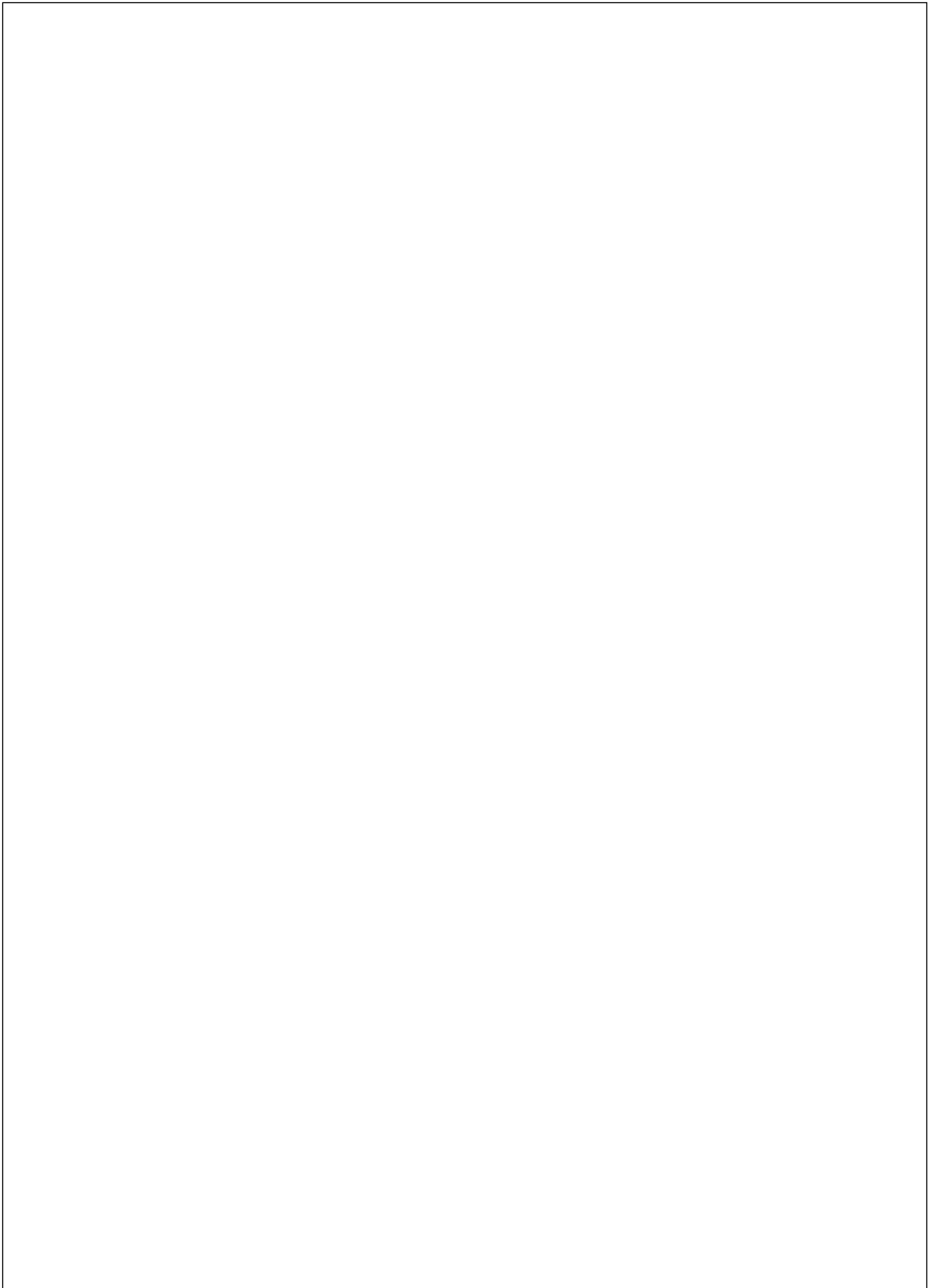


otros pocos la oposición continúa y limita la prestación del servicio. Asimismo, es relevante emprender el análisis de la oferta de experiencias turísticas, a pesar de la escasa y cambiante información que comparten las empresas, sobre todo porque involucra la actividad de conducción de turistas, la cual se encuentra regulada en la mayoría de los países, pero las reacciones a su inserción han sido diversas, ya que mientras en algunos países ha generado el mismo enfrentamiento que las otras plataformas de servicios, en otras naciones los guías certificados y personas sin la preparación requerida se han sumado a la oferta de servicios turísticos a través de estas empresas sin conflicto alguno y sin que la autoridad opte por hacer cumplir las normas establecidas.

La impronta territorial de lo colaborativo se discute en el cuarto capítulo, mediante la revisión de procesos de planeación urbana en Puerto Vallarta, destacando la existencia de un vasto arsenal de instrumentos para conducir el crecimiento, pero que han sido implementados con deficiencias por la suma de intereses privados, dejando de lado los beneficios comunitarios. Para que eso ocurriera, se articuló una red de complicidad entre los funcionarios responsables de la planificación y los personajes asociados al sector inmobiliario, modelando un contexto al que se etiqueta como “paisaje de la codicia”.

El capítulo final se destina al análisis de los efectos de la economía colaborativa en Puerto Vallarta, mediante el estudio de cinco colonias emblemáticas, en la franja turística, en las que el hospedaje colaborativo tiene mayor presencia y ha dejado su marca en la dimensión espacial, económica y social, modificando el entorno, transformando la vivienda permanente por vivienda vacacional, expulsando a sus residentes locales y turistificando los sitios más representativos. De igual manera, se revisa la forma en que estas empresas globales extraen los beneficios de las ciudades, aprovechando los bienes, los conocimientos y los talentos locales, al tiempo que trasladan los costos de su modelo de negocio a la comunidad que las habita.

Un deseo de los autores es que el presente material sirva como apoyo para el trabajo académico y de investigación en el área turística, que aliente la discusión y surjan innovadoras formas alternativas para el funcionamiento de la relación entre tecnología, turismo y sostenibilidad, factores que conforman el paradigma de los destinos turísticos inteligentes.



## 1. La economía colaborativa, origen y conceptualización

La revolución tecnológica que caracteriza a la sociedad posmoderna ha impulsado importantes cambios en los diversos paradigmas que la constituyen; quizá uno de los más representativos es el que acontece en el plano económico, donde el mercado tiene cada vez mayor presencia en los medios digitales, a través del comercio electrónico.

La aparición y uso de las recientes y cada vez más complejas tecnologías de la información y la comunicación (TIC) dieron paso, entre otras cosas, a nuevas formas de hacer comercio al impulsar y aumentar la conectividad entre individuos y empresas, así como diluir las fronteras geográficas mediante la supercarretera de internet.

A este hecho se suma la digitalización de la moneda, lo que ha facilitado las transacciones financieras, en un inicio, realizando pagos por medio de tarjetas de crédito o transferencias bancarias y recientemente, de formas más sofisticadas, usando las llamadas *monedas digitales* o *criptomonedas*.

De manera paralela se generó una evolución insospechada en las formas de consumo, sobre todo, con la enorme expansión que experimentó el universo digital a través de las redes sociales, transformando los modelos de negocio tradicionales y los hábitos de consumo empleados, constituyendo un nuevo paradigma acuñado como *economía colaborativa*.

Desde una perspectiva histórica, esta modalidad económica se fundamenta en el hecho de compartir, teniendo su origen en el trueque, de acuerdo con Cañigueral (2014) era una actividad previa a la invención de la moneda

y a través de la cual se intercambiaba el excedente de productos y servicios entre individuos o comunidades, como una forma de comercio directo.

Esta forma de comercio se extendió hacia otros sectores para compartir posesiones entre los habitantes de colectivos pequeños; sin embargo, con la especialización financiera florecieron medios alternativos de intermediación hasta alcanzar, en la actualidad, las plataformas digitales, extendiéndose las posibilidades de intercambio a una dimensión global.

## El trueque

El comercio es una de las actividades más antiguas que los seres humanos han practicado a lo largo de su historia; esta práctica se remonta a tiempos ancestrales en los que la cacería de animales y la recolección de plantas eran las formas en que los primeros grupos humanos se proveían de alimento y vestimenta (Ianni, 1998).

El principio sobre el que descansa cualquier actividad comercial es la oferta y la demanda; en tiempos antiguos, cuando la base económica estaba vinculada a la agricultura, la relación resultaba del intercambio de excedentes y necesidades entre los diferentes pueblos (Harari, 2014).

El reto estaba en administrar los intercambios; para ello, la forma más viable fue el trueque, que se convirtió en un mecanismo validado para las interacciones comerciales entre los diferentes grupos humanos y constituyó el estadio nómada y sedentario más lejano en el tiempo (Ianni, 1999).

Las sociedades primitivas recurrieron a este mecanismo de intercambio de artículos como una forma de garantizar su subsistencia, sentando precedentes para los nuevos modelos de comercialización modernos.

El diccionario de la Real Academia Española (2012a) establece tres acepciones sobre la palabra *trueque*: la primera, como “acción y resultado de trocar o trocarse, “hizo un trueque de joyas con un anticuario”; la segunda, basada en el “intercambio directo de bienes y servicios sin mediar dinero”, y, finalmente, como “cambio de otra cosa”.

En síntesis, se puede sostener que el trueque es una forma de intercambio de productos, sin la intervención de medios físicos acordados socialmente (como el dinero). En la actualidad, su desarrollo es escaso en su forma

más pura, dada su limitada capacidad de gestionar las complejas modalidades de comercio asociadas a la economía global.

## Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC)

La sociedad contemporánea transita por un periodo cuyos cimientos se fincan en el desarrollo de nuevas y muy sofisticadas tecnologías, cuyos efectos y marcas han modificado los paradigmas sociales, económicos, políticos, culturales y ambientales conocidos, a un ritmo vertiginoso (Bauman, 2015).

Las nuevas tecnologías aceleran la integración de los mercados financieros, generando interrelaciones más estrechas e interdependientes, introduciendo, además, una nueva forma de relación entre economía, Estado y sociedad a una escala global (Castells, 1999).

El calado de la transformación aportada por la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) altera todos los ámbitos de las actividades humanas. Un aspecto que hay que considerar es la enorme capacidad de penetración que tienen, trastocando el desempeño personal y empresarial mediante la interconexión instantánea y afectando decisivamente la integración global de los mercados financieros.

Como sugiere Castells (1999), la profundidad de los cambios en la sociedad planetaria tiene su base en la innovación de los procesos tecnológicos, alcanzando a la economía y facilitando la comunicación mediante un nuevo lenguaje universal basado en la interacción digital.

Empresas líderes del sector homogenizan procesos y técnicas laborales utilizando paquetes informáticos que son replicados por las cadenas de trabajo en cada rincón del planeta (Acemoglu y Robinson, 2012).

La conceptualización y el nacimiento de la sociedad de la información tienen una base muy sólida en la popularización de internet como medio para interconectar personas en diferentes sitios a la vez. Este novedoso método de interconexión tiene su origen en la década de los setenta del siglo xx, cuando el Departamento de Defensa estadounidense lanzó el proyecto de investigación avanzada conocido como ARPA (Advanced Research Projects Agency).

La intención era disponer de un medio de comunicación eficiente durante la Guerra Fría y permitir que el gobierno de los Estados Unidos tomara el liderazgo ante la amenaza de una guerra nuclear (Castells, 1999).

El resultado de este proyecto fue un sistema tecnológico conectado en red que no tenía ningún punto de control total y que se constituía por miles de redes informáticas, cada una con autonomía e innumerables formas de conectarse, tal como lo habían contemplado sus creadores.

La aplicación práctica de la red construida por el Departamento de Defensa de los Estados Unidos se denominó Arpanet, siendo éste el cimiento de una compleja red de comunicación global y horizontal constituida por millones de redes integradas (Castells, 1999).

Inicialmente, la utilización de este novedoso sistema tecnológico estaba limitada a un pequeño grupo de élite que disponía de las habilidades informáticas para utilizarlo; se calcula que, hacia 1990, apenas unos 20 millones de usuarios contaban con acceso a este medio, pero ya se anticipaba su crecimiento exponencial en el futuro (Castells, 1999).

Los primeros años de transición a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC), no fueron sencillos y su incorporación a las actividades sociales y económicas enfrentaron dos limitantes principales; el primero, referido a las resistencias de una sociedad poco acostumbrada a los procesos informáticos que percibía la conexión a distancia como un elemento de ficción; el segundo, vinculado a la censura y al control de la información por parte de los gobiernos, toda vez que “si bien la sociedad no determina la tecnología, sí puede sofocar su desarrollo, sobre todo por medio del Estado” (Castells, 1999, p. 33).

A pesar del incierto y selecto inicio, internet terminó incorporándose a la mayoría de las actividades de un enorme segmento de la sociedad e impulsando la estructuración de un sistema global de base tecnológica, transformando las relaciones económicas y sociales con tal profundidad que propició una revolución del conocimiento. Dichos procesos de modernización tecnológica sucedieron con tal rapidez que supusieron el advenimiento de un nuevo paradigma mundial, en el que conceptos aparentemente inmutables, como el espacio y el tiempo, adquirieron otra tesitura (Sassen, 2006).



La última década del siglo xx significó la consolidación de las TIC en todas las dimensiones productivas. Entre ellas, el sector turístico tuvo implicaciones importantes que resultaron en formas renovadas de gestión, provocando la ruptura de la capacidad de acogida en muchos destinos, debido a la masificación de la práctica recreativa, en virtud de la facilidad con la que los clientes podían gestionar sus viajes y sus vacaciones.

Tres elementos fueron los que transformaron radicalmente la oferta turística:

- 1) La aviación, donde la adquisición de boletos dejó de ser una tarea reservada a la agencia de viajes y fue gestionada de forma directa por los usuarios.
- 2) La transportación, la cual se volvió más accesible a partir de elementos tecnológicos.
- 3) El hospedaje, al cual se incorporaron otras tipologías, incluso provocando la transformación híbrida de la tradicional planta hotelera, como se verá con más detalles en etapas sucesivas de este libro.

## La economía colaborativa

El inicio del siglo XXI fue el punto de convergencia entre los elementos relacionados con el sector de los viajes y las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, lo que impulsó paradigmas alternativos para potencializar la experiencia turística y del ocio.

Esta integración de factores aceleró el desarrollo del comercio digital en múltiples modalidades, entre las que destaca la denominada *economía colaborativa*, innovador paradigma definido por Bulchand y Melián (2017) de la siguiente manera:

La venta, intercambio o cesión de productos o servicios, principalmente por parte de individuos, mediante plataformas tecnológicas en línea que permiten la conexión y gestión de la relación entre los proveedores y los consumidores... usando los proveedores y medios propios, disponiendo de autonomía para organizarse y sin alcanzar el tamaño de una pyme [p. 29].

El libro *What's Mine is Yours* de Botsman y Rogers, publicado en 2010, es pionero en el abordaje del tema de la economía colaborativa. Como se aventura en el título de la obra los autores destacan como tema central las ventajas de compartir productos y servicios.

Desde su perspectiva, colaborar puede ser una alternativa para paliar los problemas generados por la actual sociedad de consumo, pues señalan que “el consumo colaborativo permite que las personas se den cuenta de los enormes beneficios del acceso a productos y servicios por encima de la propiedad y al mismo tiempo ahorran dinero, espacio y tiempo”; asimismo, resaltan la importancia de las redes sociales y de la comunicación en tiempo real como factores que “están haciendo posible superar los modos obsoletos de hiperconsumo y crear un sistema innovador basado en el uso compartido” (Botsman y Rogers, 2010, p. 18).

Algunos años después, Cañigueral publicó *Vivir mejor con menos* (2014), donde describe su viaje de regreso a Barcelona desde la ciudad de Taiwán en compañía de su esposa. Durante su recorrido de siete meses, se trasladaron con lo mínimo indispensable, optando por el intercambio para acceder a diversas modalidades de hospedaje, en su mayoría, logradas con base en las relaciones sociales que generaron.

Su aventura les permitió adquirir una visión más completa de las comunidades locales, motivándolos a “reflexionar sobre los peligros y problemas del hiperconsumo” generados por un modelo capitalista que ha ampliado la brecha entre el sector privilegiado, conformado por pocos participantes, y una amplia mayoría sumergida en la pobreza (Cañigueral, 2014, p. 5).

Una sociedad colaborativa es una alternativa al modelo tradicional de producción y consumo, pues propone sistemas de medición del uso y la eficiencia de los bienes que se pueden compartir, reciclar o reutilizar, así como de servicios que se pueden llevar a cabo en forma colaborativa, acciones que a través de los nuevos recursos tecnológicos alcanzan una dimensión global y, en conjunto, dan forma al consumo colaborativo, que Cañigueral (2014) define como “aquel que propone compartir los bienes frente a poseerlos, y focalizarse en poner en circulación todo aquello que ya existe. Pasar de entender el consumo como propiedad a entender el consumo como acceso y uso” (p. 14).



Alonso y Miranda (2017) se suman a la postura anterior, al resaltar que la economía colaborativa constituye un nuevo paradigma económico, producto de la suma de la crisis económica y de la sociedad hiperconectada y que encontró en las TIC el medio de salida a los recurrentes problemas del capitalismo clásico.

Sin embargo, advierten que es prematuro anunciar el fin del capitalismo actual y establecen que asistimos a una etapa de transición en la que será necesario identificar los roles que desempeñarán el mercado, el Estado y las diferentes culturas; sin embargo, prevén que “el crecimiento y el auge de este tipo de iniciativas colaborativas demuestra un deseo generalizado para encontrar soluciones basadas en la colaboración [...] que contribuyan al surgimiento de nuevas actitudes sociales, cada vez más generosas, más solidarias y menos jerárquicas” (pp. 22-28).

Atendiendo los conceptos anteriores, se pueden identificar ocho aspectos clave que definen la economía colaborativa:

- 1) Se fundamenta en reducir el consumo al compartir, reciclar y reutilizar productos y servicios, dando prioridad al acceso sobre la propiedad.
- 2) La tecnología es el medio esencial de conectividad y comunicación para el intercambio.
- 3) Contribuye a una distribución horizontal y más equitativa de la riqueza, facilitando la integración de los individuos a la economía como proveedores y consumidores de bienes y servicios que eran concentrados por los grandes corporativos empresariales.
- 4) Se favorece el empoderamiento de los individuos, al brindarles el control en la toma de decisiones sobre sus bienes y servicios.
- 5) Genera empleos complementarios o de tiempo parcial.
- 6) Abre la oportunidad a nuevos nichos de mercado.
- 7) La creatividad y la innovación son el activo más importante.
- 8) La confianza entre productores y consumidores se genera a partir de la valoración pública que realizan ambas partes.

Teniendo como cimientos estas características, se estableció un gran número de sitios web dedicados a la compraventa e intercambio de produc-

tos y servicios entre particulares; sin embargo, este modelo de comercio abrió la puerta para la generación de nuevas empresas de base tecnológica que encontraron, en la conectividad digital, el maná del siglo XXI, al ubicar un mercado mundial sin barreras geográficas donde la tecnología puede resolver problemas sin importar la distancia, el espacio ni el tiempo, y buscando responder a una necesidad generalizada de la sociedad posmoderna: la inmediatez.

Esto no significa que dichas empresas hayan cambiado los principios de rentabilidad que han caracterizado, de manera histórica, al sistema capitalista para adoptar los principios de beneficio social y reducción del consumo que se atribuyen a la economía colaborativa, tal como advierten Bulchan y Melián (2017) al determinar que en la economía colaborativa “puede haber iniciativas que realmente consisten en un proceso de compartición de recursos y otras que lo que pretenden es un intercambio económico” (p. 28).

### **Tipos de economía colaborativa**

A partir del auge de las plataformas digitales, tanto individuos como empresas generaron una amplia diversidad de formas de operación, lo que dio origen a una serie de conceptos, resultantes de la economía colaborativa, destacando el consumo colaborativo, cuya definición hace alusión a un nuevo modelo de compras en el que las personas participan a través del intercambio, el comercio o el alquiler para obtener los mismos beneficios que derivarían de su propiedad, pero con un menor costo económico y ambiental (Botsman y Rogers, 2010).

La Comisión Europea (2016) <sup>13</sup> define como modelos de negocio en el consumo colaborativo aquellos que **facilitan actividades mediante plataformas colaborativas y que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares**. Esto involucra **a tres categorías de agentes: prestadores de servicios, usuarios e intermediarios, que, a través de una plataforma en línea, conectan a los agentes anteriores y facilitan las operaciones entre ellos** (p. 3).

A partir de este concepto se pueden identificar tres modalidades de negocio diferentes:

- 1) El primero se denomina B2C (*Business to consumer*), que, como su nombre lo indica, aborda la relación en dos sentidos, entre empresas o entre empresas y particulares, y se asocia a los negocios *online* con el incentivo de reducir costos al eliminar intermediarios gracias al trato directo con el consumidor.
- 2) El segundo se conoce como P2P (*Peer to peer* o *sharing economy*), una de las modalidades más populares, también conocida como *red entre pares*, que se caracteriza por disponer de una potente articulación de comunicación entre aplicaciones que permiten a los usuarios (individuos) compartir información y llevar a cabo la compraventa, el alquiler y el intercambio de productos y/o servicios, sin necesidad de una plataforma central fija.
- 3) Una tercera modalidad hace alusión a la *economía de la plataforma*, donde las empresas, bajo un modelo netamente comercial, adoptan el rol de intermediarios para administrar una relación entre pares o entre empresas e individuos; dicha modalidad se ha convertido en el ícono de la economía colaborativa debido a la aparición de empresas emblemáticas como Airbnb y Uber.

Con el fin de facilitar la comprensión de las diferentes modalidades en que opera la economía colaborativa, Bulchand y Melián (2017) engloban estas tipologías en tres categorías, de acuerdo con el tipo de bien o servicio que se comercializa o intercambia.

- a) <sup>11</sup> Economía de acceso (*access economy*). Iniciativas que implican la <sup>43</sup> comercialización del acceso a bienes y servicios de alquiler temporal.
- b) Economía de los trabajos ocasionales (*gig economy*). Para trabajos eventuales que se contratan a través de medios digitales.
- c) Consumo colaborativo (*collaborative economy*). Con enfoque de intercambio entre pares, donde los usuarios se involucran en el proceso de producción o se convierten en clientes (p. 53).

La clasificación anterior permite corroborar que la economía colaborativa ha irrumpido en todos los sectores económicos, aprovechándose de los recursos tecnológicos para expandir su alcance a escala global; situación

que se suman a los cambios que experimenta la sociedad actual por el uso frecuente de la tecnología en todos los ámbitos de la vida personal y comunitaria, lo que propicia nuevos estilos de vida.

### Los beneficios de la economía colaborativa

Desde la perspectiva de la oferta, los principales atributos de este modelo económico son la facilidad que tienen los particulares para colocar en el mercado digital todo tipo de productos para su venta, intercambio o arrendamiento, en muchas ocasiones motivados por el deseo y la necesidad de obtener un ingreso complementario.

Bajo esta misma modalidad se generó un mercado laboral en el que se ofrece mano de obra para realizar trabajos de oficios ofrecidos por personas que se encuentran cercanas al domicilio de quien los requiere o, incluso, el desarrollo de proyectos altamente especializados que no requieren la presencia física.

Asimismo, la demanda se ve favorecida por el incremento de productos y servicios disponibles, a los que se puede acceder desde cualquier dispositivo electrónico, eliminando las barreras de tiempo y espacio para la adquisición de productos.

De esta forma, el vendedor y el comprador se contactan de manera directa mediante el uso de plataformas digitales, eliminando a los intermediarios y los costos que esto implica y generando un beneficio económico directo para los individuos, así como propiciando la oportunidad de vender, intercambiar o alquilar productos poco utilizados que, de acuerdo con los promotores del modelo, contribuyen a reducir el consumo y constituyen una alternativa de prácticas más balanceadas para el modelo capitalista.

No obstante, esta modalidad de consumo enfrenta el reto de generar un ambiente de confianza entre oferentes y compradores, aspecto que se busca resolver a través de los medios audiovisuales con sofisticados proyectos de promoción (fotografías, nombres o imágenes atractivas), así como con la implementación de un sistema de doble valoración, donde el comprador evalúa el desempeño del oferente durante el proceso de venta y éste, a su vez, realiza lo propio con respecto al cliente.



Estas valoraciones, de tipo ambivalente, se hacen de manera abierta y contribuyen a fortalecer la reputación de ambas partes, lo cual constituye el referente principal en la decisión de compraventa por parte de futuros clientes.

Los atributos señalados dan cuenta de una postura optimista con respecto a este modelo de consumo colaborativo, el cual se presume disruptivo, imparable y revolucionario y que, además, brinda una oportunidad para contrarrestar los efectos contradictorios del capitalismo.

Sin embargo, hay dudas no resueltas, como las diversas problemáticas que ha generado esta modalidad económica en diversos sectores y países, lo que lleva a cuestionar si en realidad este modelo económico está contribuyendo a reducir el consumo y a contrarrestar los efectos negativos del capitalismo. Si es así ¿por qué cada vez hay más señalamientos negativos sobre sus efectos en el ámbito local?

### Los efectos negativos de la economía colaborativa

Slee (2017), en su texto *Lo tuyo es mío, contra la economía colaborativa*, hace una sátira de la obra de Bootsman y Rogers (2010), denominada *Lo mío es tuyo*, donde ofrece una visión muy diferente del modelo de economía colaborativa, al señalar que se trata de un movimiento por la desregulación: “Importantes instituciones financieras e influyentes de fondos de capital de riesgo están aprovechando la oportunidad para desafiar las normas establecidas por gobiernos municipales democráticos del mundo entero y para remodelar las ciudades en interés propio” (p. 34).

Asimismo, contradice la propuesta de esos autores al afirmar que la economía colaborativa no es una alternativa a la economía de mercado, ya que su propósito es “extender el mercado libre sin regulaciones a nuevos ámbitos de nuestras vidas” (Slee, 2017, pp. 34-35).

En el mismo tenor, las empresas que pregonan los beneficios de la economía colaborativa para sus usuarios “se han convertido en monstruos corporativos y están desempeñando un papel cada vez más intrusivo en las transacciones que fomentan para ganar dinero y mantener su marca” (Slee, 2017, p. 15). Con ello, corporativos distintivos como Uber o Airbnb alientan

acciones y prácticas que contradicen dichos beneficios, aspectos que subraya Brossat (2018):

- En lugar de apertura y confianza personal en el interior de la organización, producen un clima de inseguridad y excesiva vigilancia para los empleados que temen ser delatados.
- El dinero extra que promete la economía colaborativa se traduce en un empleo informal, precario y sin prestaciones sociales. Los buenos empleos son ocupados por los ingenieros informáticos y por los expertos en *marketing* que laboran en estas empresas.
- En lugar de empoderar a los individuos, utiliza sus bienes y servicios con el fin de generar ganancias para los inversionistas y los ejecutivos.
- Impulsa la eliminación de protecciones y garantías sociales establecidas.
- Transforma las ciudades, adecuándose a su modelo de negocio y dejando de lado la cohesión social y las características que las hacen habitables.

Según García (2018), el consumo colaborativo está creando mercados globales que son controlados por grandes empresas como Airbnb, que con los argumentos de una economía horizontal impulsada por la colaboración entre pares, la innovación (disrupción) o, incluso, el cuidado ambiental, ejercen cada vez mayor control sobre aspectos básicos de las ciudades, como es la remodelación o la construcción de viviendas, transgrediendo muchas veces su propia autonomía y su regulación, a través de estrategias como las siguientes:

- Atractivas promesas de prosperidad, innovación y libertad respecto de los excesos de regulación por parte de los gobiernos, seduciendo a un público cada vez más joven.
- Detrás de la horizontalidad que aparenta la plataforma de Airbnb se esconde un grupo de gestores profesionales de inmuebles que constituyen su principal fuente de ingresos, no los particulares, como pregonaba la empresa.

- Mediante el *marketing* ocultan los efectos de su modelo de ciudad-negocio con su versión de la comunidad *online* de hospitalidad global.
- Utiliza el paradigma de la autorregulación para no cumplir con las normativas correspondientes a su actividad en cada ciudad.
- Manipula a los anfitriones para fabricar movimientos populares artificiales y presionar a los gobiernos locales para aceptar sus términos en las ciudades que ofrecen mayor resistencia.
- Pretende romper con ciertos consensos sociales y democráticos sobre el significado del hogar, la ciudad, el papel de las autoridades y las instituciones.

Las posturas anteriores muestran dos caras distintas de una misma moneda; la primera, basada en la cooperación, la colaboración y la confianza entre individuos que buscan un beneficio mutuo, y la segunda, sustentada en un modelo puramente económico, donde el objetivo es maximizar la ganancia, aprovechando los bienes materiales y humanos, así como el talento de las personas de cualquier parte del planeta, mediante el uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Para este modelo, el rompimiento de los tejidos económicos, sociales y culturales locales es irrelevante frente a los beneficios financieros que genera.

### **Las empresas colaborativas y su incursión en la actividad turística**

Las empresas que operan bajo el modelo colaborativo se han expandido a casi todos los sectores, desde los fondos de inversión (*crowdfundig*), la compraventa de productos a través de empresas como Ebay, Mercado Libre o Amazon, la renta y el intercambio de productos y la contratación de trabajos ocasionales y profesionales en plataformas como trueque-web, cambia.es o infocambio, así como el transporte para la movilidad de las personas y la prestación de servicios.

En el sector turístico, este tipo de compañías ha irrumpido de manera significativa, sobre todo en subsectores clave como la movilidad o el trans-

porte, el hospedaje, la gastronomía y las actividades o las experiencias turísticas.

En el subsector del transporte existen empresas como Bla bla Car o Social Car, las cuales ofrecen asientos vacíos en autos de particulares para compartir trayectos; el incentivo de esta modalidad se basa en compartir el costo que genera un trayecto y socializar. Para prestar un servicio intraurbano surgieron Cabify y Uber, los cuales proporcionan transporte particular a manera de taxi, pero utilizando una aplicación móvil como dispositivo de contacto.

En el subsector de la gastronomía se han integrado desde restaurantes reconocidos hasta individuos que ofrecen la experiencia de preparar y vender alimentos en sitios exclusivos o en viviendas particulares, esto realizado a través de aplicaciones como Social Dining, Viz Eat, Shareyourmeal, Voulezvousdiner y Eatwith.

Los recorridos turísticos también han sido incluidos en este esquema de comercio y han presentado un crecimiento exponencial en los servicios de guía y acompañamiento, a través de visitas diseñadas por prestadores o empresas locales, recurriendo para ello a plataformas como Trip4real, Vayable o Sherpandipity.

De este cúmulo de empresas, las cuales se han creado bajo el argumento de la economía colaborativa y aprovechando la tecnificación de la sociedad, dos se han convertido en el emblema de esta innovadora forma de negocio: Uber y Airbnb. Ambas empresas fueron fundadas en la primera década de este siglo y en menos de 10 años se han expandido globalmente, multiplicando considerablemente su valor de mercado y posicionándose entre las más importantes a su nivel.

Las dos compañías promocionan en su discurso la sensibilidad ambiental al compartir y reducir el consumo. Insisten, además, en los beneficios sociales que generan a través del empleo, el empoderamiento de las personas y la calidad de los servicios que brindan.

Antes de cumplir una década de fundación esas empresas ya alcanzaban un valor superior a los mil millones de dólares estadounidenses (Forbes, 2016) integrándose por esta gran hazaña al selecto grupo de los denominados unicornios tecnológicos.



## Uber

En el sector del transporte y la movilidad, Uber se ha convertido en la empresa líder a nivel mundial, alcanzando un valor de mercado superior a 50 000 millones de dólares estadounidenses. Tiene presencia en más 342 ciudades de 60 países y brinda empleo a cientos de miles de conductores alrededor del mundo (Nazario, 2018).

Esta compañía fue fundada en 2009 por Garret Camp y Travis Kalanick en San Francisco, California, con el objetivo resolver el problema del transporte privado en esa ciudad, donde los taxis no eran suficientes y el servicio que brindaban distaba de la calidad requerida por clientes cada vez más exigentes (Stone, 2018).

Con ese fin, desarrollaron una aplicación para teléfonos inteligentes, la cual, mediante una plataforma de internet y con ayuda de un GPS, conecta al usuario del transporte con los oferentes de este servicio, mostrando datos importantes para el usuario y para su percepción de confianza, como la tarifa del viaje en tiempo real.

Slee (2017) señala que, en sus inicios, la empresa se presentó con un ánimo meramente mercantil, ofreciendo un servicio de lujo con chofer particular; sin embargo, en poco tiempo cambió su enfoque para presentarse como una opción responsable con el medio ambiente, al propiciar la disminución del uso del automóvil privado y, en consecuencia, la reducción del consumo de combustibles, apoyándose en el discurso del empoderamiento y la generación de autoempleo para los individuos.

De acuerdo con ese autor, la experiencia muestra que no hay elementos que prueben que con la prestación del servicio de Uber haya disminuido el uso y el consumo de automóviles por particulares, ni la emisión de contaminantes.

Por otro lado, con respecto al empleo e ingreso, no se advierten con claridad los beneficios que argumenta la empresa, ya que a través de la página glassdoor.com (2019) señala que un conductor de Uber en Estados Unidos gana en promedio 16 dólares por hora, a lo cual debe descontar la comisión de la empresa, el combustible utilizado y el mantenimiento del automóvil.

En el caso de México, el estudio realizado por González (2017) establece que el empleo de conductor de esta empresa en la zona metropolitana de

Guadalajara genera un ingreso de 6 000 a 8 000 pesos (315-421 dólares) por semana (antes de impuestos), en una jornada promedio de 10 a 12 horas diarias.

A estos factores se suman los conflictos con los sindicatos de taxistas y transportistas en diferentes sitios, así como las batallas legales que esta novedosa empresa ha enfrentado en países como Alemania, España, Colombia, Francia, Australia, Dinamarca, China e Inglaterra (Nazario, 2018) y México.

Esto multiplica las voces disidentes hacia las prácticas de la empresa, al señalarla como un ente que socava la economía de proximidad, pues entabla una competencia desleal con los sistemas de transporte locales evadiendo el pago de licencias y otros acuerdos. Adicionalmente hay quejas sobre el manejo discrecional de las normas de privacidad de los usuarios.

El rol disruptivo de Uber contrasta con el desempeño tradicional del sector de arrendamiento de autos (taxis), basado en la capacitación de los conductores, el establecimiento de normas de seguridad y el paternalismo sindical.

Asimismo, Uber es un segmento de negocio casi monopólico que ha sido aprovechado por el sector político o los funcionarios de la administración pública, debido a que las agencias gubernamentales son las que conceden los permisos para la prestación del servicio, condición a la que se suma la ineficacia de los taxis tradicionales y los altos precios que pagan los usuarios por transportarse en sistemas clásicos.

El conjunto de intereses económicos, sociales y políticos que han sido tocados por este modelo de negocio ha propiciado que Uber enfrente demandas en múltiples frentes, muchos de ellas por alentar la competencia entre diferentes actores.

Sin embargo, los usuarios son los principales defensores de la empresa al señalar su beneplácito por factores como el precio y la comodidad, además de recibir el servicio en el sitio señalado como su mayor virtud. Lo anterior, frente a la escasez de taxis en las horas de mayor demanda, sus elevados precios y la falta de calidad de su servicio tradicional. Estas consideraciones, en conjunto, alientan el debate sobre los efectos de Uber y ponen en duda la declaración de Kalanick (2015) en su discurso del quinto aniversario de Uber:

6

Una ciudad que le da la bienvenida a Uber en sus calles, será un lugar donde la gente pase menos tiempo atorada en el tráfico o buscando un lugar para estacionarse; donde la gente gasta menos de sus ingresos en sus carros o los viajes al trabajo.

Va a ser una ciudad que gaste menos dinero construyendo estacionamientos o transporte público caro.

Va a ser una ciudad más inteligente, en la que podemos intercambiar datos y tecnología que ayudará a mejorar todo, desde problemas de estacionamientos hasta sincronización de semáforos.

Va a ser una ciudad más limpia, en la que menos carros signifiquen menos contaminación, sobre todo porque cada vez hay más vehículos híbridos de bajas emisiones trabajando para Uber

Y cualquier ciudad con Uber será una ciudad más próspera, una ciudad donde más personas y pequeños negocios tienen acceso a transporte más accesible que nunca; donde habrá decenas de miles de trabajos creados en un par de años.

Sin embargo, más allá de que Uber frene sus actividades debido a los múltiples problemas legales que enfrenta en varias ciudades por su operación (o en sintonía con ellos), la empresa ha decidido diversificar sus servicios mediante una extensión de su plataforma denominada UberEats enfocada en la entrega de alimentos a domicilio, donde los usuarios pueden realizar su pedido y registrar la dirección de entrega, así como hacer el pago con una tarjeta de crédito previamente registrada; todo esto, mediante una aplicación digital.

Todo parece indicar que la empresa continuará con su objetivo de expandirse a pesar de la problemática que enfrenta por la aparente ilegalidad de sus operaciones, así como por la polémica que genera entre los usuarios defensores del servicio y la competencia con organizaciones corporativas locales del sector de transporte privado (taxis).

Tristemente, en el caso de México, la pugna ha resultado en enfrentamientos violentos entre conductores de ambos servicios y en la restricción del servicio por parte de las autoridades, sin que la empresa intervenga de manera directa en defensa de los conductores a su servicio.

## Airbnb

La famosa empresa de alojamiento compartido debe su origen al modelo básico de hospedaje denominado Bed and Breakfast (BnB) de este incipiente servicio ofrecido por sus fundadores Joe Gebbia, Brian Chesky y Nathan Blecharczyk, el cual consistía en un colchón inflable (*airbed*), de donde se desprendió el nombre de Airbnb.

De acuerdo con Gallagher (2017), la idea de esta empresa surgió en 2007, también en San Francisco, California, motivada por la saturación de los hoteles de la ciudad causada por una conferencia internacional de diseño que se realizaba ahí, circunstancia que fue aprovechada por los fundadores de Airbnb para alquilar su departamento de tres habitaciones a través de internet.

La experiencia de guiar y mostrar a su primer huésped el entorno cotidiano transformado en espacio de hospedaje se convirtió en el elemento emblema de la empresa, la cual prometía una experiencia diferente por medio de la interacción entre el visitante y el anfitrión, como se promociona en sus comerciales televisivos y en internet.

Debido al éxito obtenido, comenzó a germinar la idea de prestar el servicio de hospedaje a través de una aplicación móvil, la cual fue desarrollada por ellos mismos, motivando el acercamiento entre oferentes y demandantes de alquileres particulares con fines turísticos, usuarios de la carretera tecnológica de internet.

En noviembre de 2008 la idea cristalizó a través de una plataforma digital que dio sustento a la marca Airbnb, la cual puso una amplia oferta de hospedaje a disposición de los usuarios en ciudades localizadas en casi todo el planeta.

Esto dio pie a que se generase el programa de anfitriones, el cual invita a cualquier persona que cuente con una propiedad o un espacio disponible a inscribirse como anfitrión y obtener ganancias adicionales mediante el alquiler.

La respuesta, tanto de la demanda como de la oferta, fue sorprendente, ya que, en el lapso de una década, la empresa se expandió a más de 80 000 ciudades, en más de 191 países, alcanzando cifras superiores a los 400 millones de huéspedes en 2018.

Un elemento esencial de este auge fue la seductora mercadotecnia con que se promocionaba la empresa que colocó más de cinco millones de anuncios en ese lapso de tiempo con el lema: “Más de lo que ofrecen las cinco mejores cadenas de hoteles juntas” (Airbnb 2019).

Su acelerado crecimiento se atribuye a una combinación de factores, entre los que destacan la elevada demanda mundial de alojamiento temporal, la popularización del uso de internet, las atractivas estrategias de comunicación y promoción, el incremento del número de viajeros en el mundo, el ahorro que implica en el rubro de hospedaje, la oportunidad de conocer viviendas y barrios emblemáticos interactuando con auténticos residentes, así como el bajo costo de comisión que se distribuye entre el usuario y el anfitrión, monto que resulta inferior comparado con el de otras agencias virtuales en las que el anfitrión absorbe el gasto. Aunado a todo esto, se encuentra la promesa de un ingreso extra para quienes fungen como anfitriones que se ajusta a las características del hospedaje y a la ciudad de localización.

Al insertarse Airbnb en el subsector del hospedaje entró en franca competencia con el modelo hotelero tradicional, el cual es controlado por grandes consorcios. Una vez que ingresó al mercado un alto volumen de unidades, en un periodo relativamente corto, se aceleró y se incrementó la oferta de alojamiento, ejerciendo una presión añadida para los destinos turísticos.

Las características descritas permiten ubicar a Airbnb en el modelo colaborativo, aprovechado para sumar a su discurso factores como la experiencia local, el empoderamiento del individuo y la distribución horizontal de la riqueza, al atender el beneficio económico de los propietarios de las unidades de hospedaje.

Con base en el discurso de la colaboración, el análisis empírico muestra que el objetivo es empresarial, enfocado a la maximización de las utilidades de los inversionistas pero con beneficios que no son tan atractivos como se sugieren (Slee, 2015).

El mismo autor insiste en que las empresas agrupadas bajo la etiqueta colaborativa se ubican entre las más rentables del mundo. De ese modo, las empresas emblema Airbnb y Uber operan con la etiqueta de empresas unicornio, al alcanzar un valor de mil millones de dólares en un reducido periodo de tiempo.



Adicionalmente, se estima que existen más de 300 empresas similares en el mundo, concentradas, en su mayoría, en países como Estados Unidos y China (CBINSIGHTS, 2018).

El crecimiento de Airbnb parece no tener límites; por el contrario, su reciente fusión con Homeaway, en febrero de 2019, sumó más de 1 500 millones de opciones de hospedaje a su listado de propiedades de alquiler vacacional (Airdna, 2019).

Al igual que Uber, la forma en que opera Airbnb ha generado una serie de externalidades económicas, sociales, culturales y territoriales en las ciudades donde tiene presencia. Entre los señalamientos más frecuentes, destaca la aparente competencia desleal en relación con la hotelería tradicional, las tensiones asociadas a la expansión territorial y la dotación de vivienda residencial y de alquiler turístico de reciente edificación entre locales y visitantes (Torres, 2003).

La combinación de factores incide en problemas como la *gentrificación* de barrios emblemáticos, entendida como el desplazamiento de los pobladores y los sectores tradicionales de sitios atractivos turísticamente para ser sustituidos por nuevos pobladores con mayor nivel de ingresos (Irigoy, 2017).

También surge la *turismofobia*, según Huete y Mantecón (2018), como muestra del hartazgo de los residentes ante la presencia masiva de turistas en sus comunidades, condición que ha desencadenado batallas legales con las autoridades locales por la regulación de esta empresa y del hospedaje colaborativo en ciudades como Nueva York, París, Berlín, Ámsterdam, Barcelona y Madrid, entre otras.

La impronta en el paisaje urbano <sup>1</sup> sugiere que el hospedaje colaborativo se acerca a una nueva forma de acumulación para la empresa intermediaria y constituye una gran oportunidad de negocio para los desarrolladores y los administradores inmobiliarios, quienes se están apropiando de las zonas de alto valor turístico, saturándolas con edificaciones de gran altura, en espacios reducidos, e impulsando dinámicas inéditas de segregación y exclusión (Brossat, 2018).

Mientras tanto, la empresa se defiende con el argumento de que ha contribuido a atender la carencia de oferta de hospedaje en algunas zonas, así como que ha ampliado los beneficios económicos de su colaboración

que contribuyen al ingreso de los anfitriones al brindarles la oportunidad de ofrecer los espacios subutilizados de su vivienda mediante un modelo de hospedaje apoyado en la confianza entre individuos y proporcionando condiciones de seguridad a través de una doble evaluación, tanto de los turistas como de los anfitriones.

En la actualidad, los servicios de la empresa tienen un amplio número de clientes satisfechos; sin embargo, a la par de su acelerada expansión global, enfrenta problemas de regulación, seguridad e imagen, los cuales deberá afrontar para asegurar su éxito en un futuro próximo.

El calado de las transformaciones del hospedaje colaborativo ha tomado por sorpresa a las autoridades locales, las cuales, en el mejor de los casos, parecen más interesadas en aplicar tasas impositivas de impuestos que en generar mecanismos de gestión integral.

Da la impresión de que, desde la administración pública, no se alcanzan a visualizar los impactos de esta modalidad empresarial y se ignora a quienes cuestionan el comportamiento de este tipo de hospedaje.

### Booking: hacia la economía colaborativa

<sup>11</sup> La empresa Booking.com se fundó en Ámsterdam en 1996 y ha pasado de ser una pequeña *start-up* holandesa a una de las mayores empresas de *e-commerce* de viajes de todo el mundo.

Sus activos forman parte de Booking Holdings, Inc. (NASDAQ: BKNG), y cuenta con más de <sup>39</sup> 28 millones de opciones de alojamiento en casi 150 000 destinos de 228 países y territorios en todo el mundo; además, dispone de más de 17 000 trabajadores localizados en 198 oficinas de 70 países (Booking.com, 2019).

De acuerdo con la información desplegada en su página web, la misión de Booking es “poner el mundo al alcance de todos” al apostar por la tecnología digital para facilitar la organización de viajes, con aplicaciones disponibles en más de 40 idiomas y fungiendo como intermediario entre los proveedores de servicios de hospedaje y los turistas.

Inicialmente, la empresa ofrecía el servicio de reserva de servicios de hospedaje (principalmente en hoteles), vuelos y alquiler de taxis; sin embar-

go, con la llegada de Airbnb el modelo de negocio se adaptó rápidamente a los cambios impuestos por aquella empresa, diversificando su oferta a casas y departamentos de particulares, así como a hospedajes poco convencionales en casas de árbol e iglúes, entre otros: “En Booking.com creemos que todos los alojamientos merecen ser descubiertos. Por eso queremos que los establecimientos de todo el mundo lo tengan fácil a la hora de venderse, llegar a nuevos clientes y hacer crecer el volumen de su negocio con nosotros” (Booking.com, 2019).

Según datos compartidos en su sitio web, cada día se reservan en su plataforma más de un millón y medio de noches de hospedaje, gracias a la facilidad y a la rapidez de la reserva, sin incluir gastos de gestión y proporcionando asistencia las 24 horas de los siete días de la semana en más de 40 idiomas.

Otro aspecto que hay que resaltar son las ventajas de seguridad, precio, variedad y asistencia al usuario, aspecto que ha facilitado su posicionamiento como la empresa líder en organización y gestión de viajes, aunque su competencia, Airbnb, cobra cada vez más fuerza.

## Reflexiones

Las empresas colaborativas son una modalidad de negocio que ha sido posible gracias al imparable desarrollo tecnológico de plataformas digitales y de aplicaciones que cotidianamente surgen de manera global y que facilitan tanto la oferta como el acceso a productos y servicios a cambio de beneficios monetarios y no monetarios.

Así, situaciones como compartir transporte, alquilar una parte o el total de una vivienda personal para fines vacacionales, usar el vehículo particular para el traslado de otras personas, proveer comida a domicilio o servicios profesionales, son algunos ejemplos de lo que podemos encontrar a través de aplicaciones digitales.

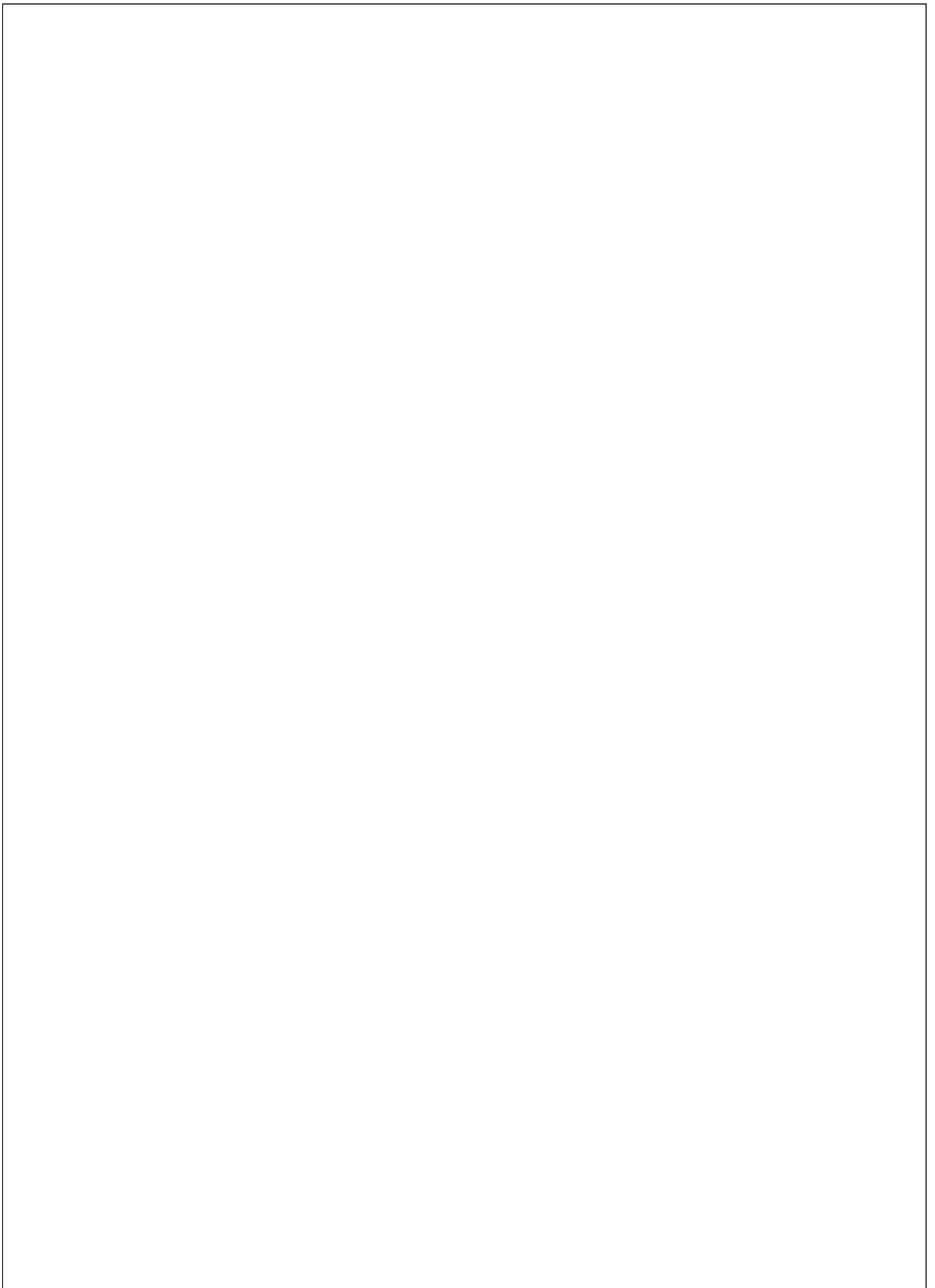
Esta disruptiva forma de negocio, aplicada correctamente, podría resolver en parte las fuertes asimetrías económicas, así como los problemas de desigualdad, tan evidentes en el mundo, debido a que los mercados digitales, disponibles mediante diversas aplicaciones, permiten que casi cualquier



persona pueda ofrecer bienes y servicios con un mínimo de requisitos y poca inversión, obteniendo por ello una remuneración.

El turismo ha sido uno de los sectores en los que más se han incrustado modelos de negocios colaborativos como Airbnb, Uber y Booking, los cuales han puesto en jaque los modelos de negocio tradicionales, al grado de que éstos consideran a quéllos como una competencia desleal para sus empresas.

Sin embargo, el crecimiento que estas innovadoras compañías han experimentado en el mundo, da cuenta de que no son un modelo de negocio temporal, sino, por el contrario, que constituyen un nuevo paradigma que inundará los mercados y que impactará a los modelos tradicionales, los cuales cada vez son menos utilizados por las nuevas generaciones.



## 2. Economía colaborativa y turismo: cuando convergen la oferta y la demanda

22

A partir de la década de los ochenta del siglo xx se pudo observar en el mundo una importante convergencia de factores como el avance tecnológico en los medios de comunicación y la evolución de los medios de transporte que sentaron las bases para que, a principios del siglo XXI, la actividad turística se modificara de manera sustancial, generando nuevas formas de viajar e integrando nuevos actores que impulsaron la expansión turística a nivel global.

El crecimiento de esta actividad ha sido exponencial, alcanzando para 2019, la cifra de 1500 millones de llegadas de turistas internacionales y una tasa de crecimiento de 4% con respecto al año anterior, posicionándolo como uno de los mejores años desde 2010. Las proyecciones de crecimiento de la Organización Mundial del Turismo (2017) preveían alcanzar la cifra de 1400 millones en 2020; es decir, la meta se logró con dos años de anticipación, en 2018. Sin embargo, las cuentas alegres sucumbieron ante la irrupción de la pandemia global asociada al virus de Covid-19 (figura 1).

El despegue y la consolidación de la actividad turística han estado vinculados a los adelantos tecnológicos en los medios de transporte y en las comunicaciones, como el ferrocarril, el barco, el automóvil y, de manera reciente, el avión, para reducir el tiempo de traslado de un punto a otro, así como los medios de comunicación, desde el telégrafo y el teléfono hasta internet, condiciones que aumentaron el número de viajeros. Dichas condiciones fortalecieron la conectividad y las relaciones entre la amplia red de empresas que integran la oferta de servicios turísticos, contribuyendo así a generar

una mayor diversidad de productos y destinos que compiten por la captación de turistas internacionales mediante agresivas campañas de publicidad, potencializadas recientemente con los avances de internet y de las redes sociodigitales, al facilitar la distribución inmediata de mensajes e imágenes con mayor alcance.

Figura 1. Llegadas de turistas internacionales en el mundo, 1995-2019



Fuente: <https://www.unwto.org>.

La convergencia de estos factores impulsó modificaciones en los procesos de compraventa y consumo turístico, otorgando cada vez mayor importancia a la interacción virtual en el comercio y a la inmediatez, características que si bien definen a la generación *millennial* no son ajenas a las de generaciones anteriores que se esfuerzan por comprender y adaptarse a la transición y a los cambios que la digitalización de la sociedad ha impuesto en los diferentes ámbitos de la sociedad.

Es un hecho que estos cambios generados por la incursión de las tecnologías en los procesos económicos repercutirán cada vez con mayor fuerza en la actividad turística, al enfrentar el reto de satisfacer una creciente demanda de turistas con perfiles cada vez más diversos que requieren nuevos productos que se ajusten a sus expectativas y a sus estilos de vida en un mundo cada vez más globalizado y tecnificado.

## El crecimiento del sector turístico

10

El turismo es una de las actividades económicas que más ha crecido en las últimas décadas. Según la Organización Mundial de Turismo (OMT, 2020) la actividad pasó de 25 millones de turistas en 1950 a 1462 millones en 2019, con una expectativa de incremento a 1.8 billones para 2030.

De acuerdo con este organismo internacional, el turismo generó una derrama económica de 1.5 billones de dólares en 2019 y ha cobrado tal importancia que el volumen de este negocio iguala o supera las exportaciones de petróleo, alimentos o automóviles, contribuye con 10% del producto interno bruto (PIB) y genera uno de cada 10 empleos en el mundo, aspectos que lo posicionan como un factor clave para el desarrollo de las naciones.

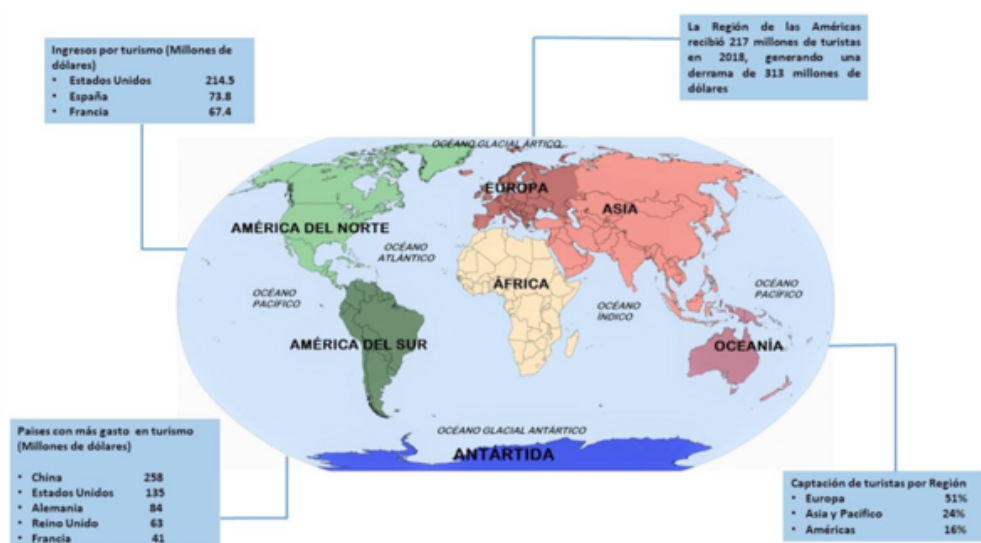
Asimismo, Estados Unidos y España encabezan la lista de países que obtienen más ingresos por esta actividad; por otro lado, de acuerdo con las llegadas de turistas, Europa se mantiene como la región que capta el mayor número de viajeros (51%), seguida por Asia y el Pacífico (25%), las Américas (15%), y el 10% restante corresponde a África y Oriente Medio.

En el lado opuesto, China se ha posicionado como el país que más gasta en turismo (254 600 millones de dólares) desplazando a Estados Unidos al segundo lugar con un gasto de 152 300 millones de dólares, seguidos por Alemania (91 900 millones de dólares), Reino Unido (71 100 millones de dólares) y Francia (50 200 millones de dólares).

La región de las Américas recibió 220 millones de turistas en 2019, que generaron una derrama de 342 600 millones de dólares. En esta región destaca Estados Unidos como el principal receptor de turistas (79.3 millones), seguido por México, que logró colocarse en el séptimo sitio del *ranking* de países más visitados, al recibir a 45 millones de turistas internacionales con una derrama económica de 24 600 millones de dólares (OMT, 2021) (figura 2).

Los resultados anteriores dan cuenta de la importancia que ha cobrado el turismo en el mundo y su impulso a la competencia entre destinos por captar un mayor número de viajeros.

Figura 2. Distribución del turismo en el mundo



Fuente: elaboración propia con datos de <https://www.datatur.sectur.gob.mx/SitePages/RankingOMT.aspx>.

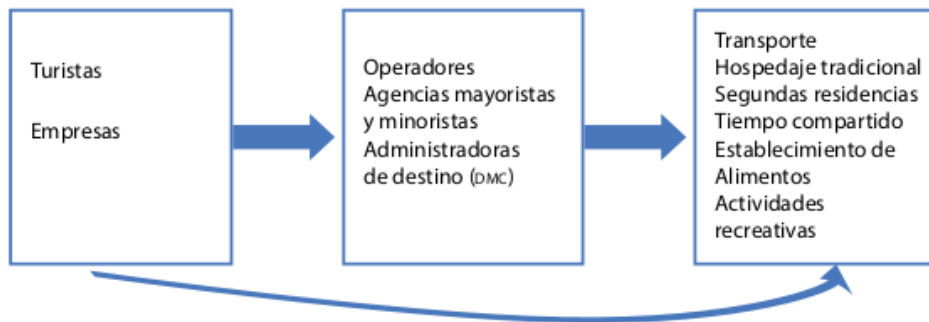
## Economía colaborativa y turismo

El turismo es una de las actividades en las que la economía colaborativa más ha penetrado debido a una serie de factores, entre los que destacan la importancia que ha cobrado esta actividad a nivel global por el continuo incremento de la demanda de servicios turísticos, así como por los adelantos tecnológicos que facilitaron la movilidad e impulsaron el desarrollo de las comunicaciones y que contribuyeron al contacto entre personas y empresas de diferentes latitudes, además de forjar las condiciones para la creación de nuevas empresas que operan en ambientes virtuales.

La suma de estos factores y el surgimiento de una sociedad cada vez más digital impulsaron la transformación de las estructuras y la organización de la actividad turística como la conocimos en el siglo pasado (figura 3).

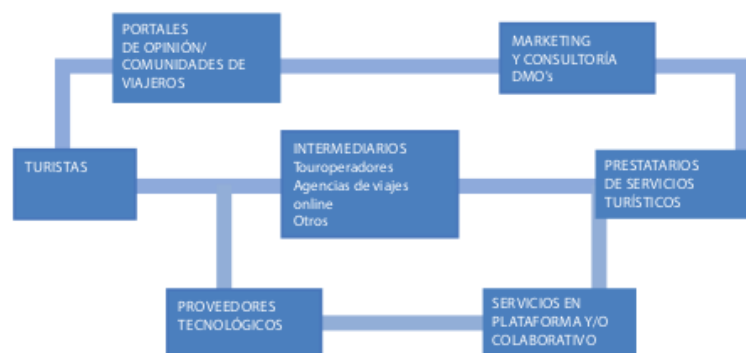
El internet y las redes sociales se posicionan como los principales medios de comunicación, y las aplicaciones digitales constituyen el principal medio de reserva de servicios turísticos. A las empresas tradicionales de los subsectores del turismo, como el hospedaje, el transporte, la restauración y la recreación se sumaron las propiedades y los servicios de particulares que coexisten y compiten con los servicios tradicionales.



**Figura 3. Estructura del turismo en el siglo xx**

Fuente: elaboración propia.

Sin embargo, entre los cambios más relevantes en la estructura del turismo, a partir de la transformación digital, se encuentran la sustitución y la transformación de los operadores y de las agencias de viajes mayoristas y minoristas por las agencias de viajes en línea, mejor conocidas como OTA, por sus siglas en inglés (*online travel agency*), así como el surgimiento de nuevas empresas que funcionan como mediadoras y que administran la relación entre oferentes y demandantes, de las cuales destacan Airbnb y Uber, que se han posicionado como líderes en los sectores de hospedaje y transporte pues impulsaron la oferta de particulares a su favor para expandirse en forma acelerada a nivel global (figura 4).

**Figura 4. Estructura y componentes del ecosistema turístico inteligente**

Fuente: López Palomeque *et al.* (2022), p. 159.

El incremento y la expansión de la economía colaborativa en el turismo se puede explicar a partir de los factores de crecimiento de este modelo que establecieron De Haro y Cerrijo (2016), los cuales se revisan en la tabla 1.

**Tabla 1.** Factores de crecimiento de la economía colaborativa en el turismo

Factores que inciden en la magnitud de las actividades en la economía colaborativa	Características de la actividad turística
<b>El precio del producto.</b> define la diferencia en la decisión de compra o acceso (si el producto es caro se opta por el acceso, si el producto es barato se opta por la compra).	El precio del producto turístico por lo regular es elevado y se destina a este fin una inversión importante.
<b>La frecuencia de uso</b> (si el producto es de uso frecuente la mejor opción es la compra, si es de uso es esporádico se prefiere el acceso).	Los elementos que integran el producto turístico son de uso temporal, por ello es más factible optar por el acceso (alquiler) de transporte, hospedaje y equipo para actividades recreativas, que adquirirlo de forma permanente.
<b>Los costos de transacción.</b> Involucra las facilidades y la problemática para acceder al producto (la sencillez en el proceso de transacción influye directamente en la decisión de acceso o compra).	Los costos de transacción se facilitaron con el desarrollo de los medios de comunicación, la intermediación y la organización del viajes a través de operadores y agencias, cuestión que al día de hoy se resuelve de forma inmediata con aplicaciones digitales a un menor costo.
<b>El tamaño del mercado.</b> Entre mayor sea el tamaño del mercado de oferentes y demandantes es mejor.	El mercado turístico presenta un crecimiento continuo y sostenido desde la década de finales de los cuarenta del siglo xx y en 2019 alcanzó los 1500 millones de turistas.
<b>Los riesgos asumidos en el intercambio.</b> Entre menor sea el riesgo percibido en el proceso de compraventa será mayor la oportunidad de negocio.	Las transacciones en la actividad turística presentan un amplio margen de riesgo e incertidumbre al adquirir servicios con proveedores de lugares distantes, cuyo respaldo son imágenes, situación que el comercio digital actual resuelve mediante la reputación que genera la valoración pública, tanto del vendedor como del comprador, o con la intervención de las empresas intermediarias que gestionan el proceso de cobro-pago entre las partes.

Fuente: elaboración propia con base en De Haro y Cerrijo (2016).

En estas condiciones, el turismo como un producto de alto valor, pero de marcada estacionalidad, sumado a las facilidades que ofrecen los medios digitales en la organización de los viajes y en la reducción del riesgo en el intercambio, explican la acelerada inserción de actividades colaborativas y la proliferación de empresas bajo este modelo económico en los diferentes subsectores del turismo.

En el hospedaje turístico, a la oferta tradicional hotelera y extrahotelera se sumaron las propiedades de particulares, mediante empresas como

Airbnb, Homeaway, Rentalia, Only-Apartments, Couchsurfing, Bemate, entre otras, que operan con diferentes términos.

Para el sector gastronómico, el denominado *social dining* permite a los particulares ofrecer experiencias culinarias en su residencia o en una amplia variedad de lugares, y son ellos los que definen el menú, los precios y la cantidad de comensales que pueden recibir. Todo esto, a través de plataformas como Vizeat, Shareyourmeal, Voulezvousdinner, Eatwith, entre otras.

En el subsector del transporte surgieron empresas como Uber, Cabify, Blablacar y Socialcar, que ofrecen servicios de transporte local similares a los de los tradicionales taxis, o la oferta de asientos en autos particulares para trayectos de mayor distancia como los que ofrece Blablacar.

Por último, las experiencias turísticas que constituyen la parte medular o de mayor significado en el viaje turístico es otro de los subsectores del turismo en el que más ha incursionado la economía colaborativa en los últimos años, mediante empresas como Trip4real, Vayable, Sherpandipity y Airbnb Experiences, que ofrecen un amplio abanico de actividades, desde *city-tours* hasta expediciones de larga distancia.

Mención aparte merecen las OTA (*online travel agency*) que cobran cada vez mayor importancia en la organización y la comercialización de viajes, al integrar a sus productos turísticos el transporte, el hospedaje, la alimentación y las experiencias desde una página web o una aplicación digital, concentrando un amplio volumen de la oferta global. Entre éstas destacan Expedia, Trivago, Booking y Despegar.

Lo anterior da cuenta de las transformaciones que presenta el turismo en la actualidad, como consecuencia de la revolución tecnológica y de la inserción de empresas digitales que operan bajo el modelo de economía colaborativa; sin embargo, es importante considerar que si bien operan en el plano digital, requieren insumos tangibles y localizados, como las viviendas, los automóviles y los servicios de particulares que preparan alimentos o fungen como guías de turistas y aportan los materiales y los conocimientos necesarios para realizar dichas actividades.

La interacción entre actividades de diseño tecnológico y toma de decisiones en el plano digital, pero con operatividad en el medio físico localizado, está generando tensiones en los lugares y los subsectores económicos en los que se insertan, trastocando los diferentes destinos turísticos que fueron

sorprendidos por estas nuevas prácticas del turismo y ahora buscan cómo hacer frente a los retos económicos, sociales, culturales, territoriales y legales vinculados al turismo colaborativo.

## El hospedaje turístico: una pieza clave

El acelerado incremento de la movilidad de las personas que generó el turismo impulsó el crecimiento de la oferta de hospedaje en diversas modalidades, consolidándose como uno de los principales pilares de la actividad turística, que de acuerdo con hosteltur.com (2013) representa 26% del gasto total del viaje.

En las etapas iniciales, la atención a los viajeros ocurría en mesones y en hospederías de carácter familiar, establecimientos de hospedaje que fueron actualizados para adaptarse a las cambiantes necesidades de la demanda, dando paso a la hotelería en su concepción moder

22

Las grandes cadenas hoteleras se expandieron a partir de la década de los cincuenta del siglo xx, sobre todo en grandes ciudades y destinos turísticos de litoral, donde se concentró la mayor parte de la oferta de hospedaje turístico a nivel global. En 2018 la planta hotelera del mundo alcanzó 16.9 millones de habitaciones distribuidos en 184299 establecimientos hoteleros; vale la pena poner atención en el fuerte incremento en la década que va de 2008 a 2018, al alcanzar 18 por ciento (Hosteltur, 2018).

En 2016 Marriot se convirtió en la cadena hotelera de mayor tamaño a nivel global, con la adquisición de Starwood Hotels & Resorts Worldwide, acumulando 5 700 establecimientos y 1.1 millones de habitaciones en 110 países (eluniverso.com, 2016) y marcando la pauta de la hotelería actual, al integrar cada vez un mayor número de servicios y actividades recreativas, que en ocasiones rivalizan con los recursos turísticos de los diversos destinos.

Sin embargo, la rapidez con que se transforma la actividad turística produce cambios importantes en este sector, impulsando nuevos modelos de hospedaje que se ajustan a las necesidades del turista moderno, como los que se describen en el siguiente apartado.

## Los nuevos modelos de hospedaje

### El tiempo compartido

De acuerdo con la página web de la Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos (AMDETUR) (2019) “el tiempo compartido surge como un procedimiento para comercializar cualquier bien inmueble destinado a alojar turistas en sus periodos vacacionales y consiste, esencialmente, en dividir por periodos el uso de una unidad”. Generalmente el uso de la propiedad se divide en semanas, lo que da como resultado 52 periodos de uso por habitación, que cada comprador adquiere durante un determinado número de años, en los cuales se convierte en copropietario y absorbe los gastos de mantenimiento y conservación del inmueble en cuestión.

Las principales formas en que opera la adquisición de tiempo compartido son las siguientes:

- *Semana y unidad fija.* Permite el uso del inmueble en una semana determinada de cada año y el propietario puede rentar, vender o intercambiar el intervalo vacacional.
- *Derecho a uso.* El comprador tiene el derecho al uso del inmueble en diferentes desarrollos y funciona como una membresía de club vacacional.
- *Clubes vacacionales o programas de puntos.* Ofrecen la flexibilidad de uso en distinta fecha cada año; los miembros compran puntos para acceder a diferentes tipos de habitación, temporada o número de días en los desarrollos afiliados.
- *Propiedad fraccionada.* Permite a los consumidores comprar una cantidad mayor de semanas a un costo menor.
- *Unidades con lockoff o lockout.* Permite a los usuarios dividir el tiempo de uso del inmueble.
- *Semana dividida (split week).* Permite dividir el intervalo de uso en dos o tres visitas, en diferentes periodos del año, previa reservación.
- *Propiedad bianual o propiedad de uso alterno.* Permite el uso de la propiedad cada dos años únicamente.



En 1963 esta modalidad de hospedaje fue introducida por la empresa suiza Hapimag, la cual pretendía asegurar habitaciones a sus clientes en los principales centros turísticos de Europa Central. El modelo encontró un área de oportunidad, facilitando la expansión a otras latitudes a partir de proyectos como el Japan Villa Club desarrollado por un grupo de inversionistas japoneses en 1966; llegó a Estados Unidos a través de John H. Dehaan, quien en 1969 llevó a cabo el proyecto Kivikailar en Hawai y tres años después realizó otro en Bird Rock Falls en Carolina del Norte y en el Lago Tahoe en California en 1973 (AMDETUR, 2019).

Para 2011 esta modalidad de hospedaje ya tenía presencia en Norteamérica, México y el Caribe, Asia y Pacífico Sur, Europa, África y Medio Oriente. Con una oferta de 5 316 desarrollos turísticos bajo esta modalidad y más de 497 000 unidades generaron ventas por 14.7 billones de dólares.

En 2015 la región de Latinoamérica registró un crecimiento significativo de esta modalidad de hospedaje con 1 520 desarrollos. México encabeza la lista con 549 desarrollos, seguido de Argentina con 134, Brasil con 193 y Venezuela con 74<sup>36</sup>

Actualmente, la mayor parte de los desarrollos de tiempo compartido están afiliados a una compañía de intercambio; por ejemplo, Interval International (II), Resort Condominiums International (RCI), Holiday Systems International (HSI) e International Cruise & Excursion (ICE), todas ellas con importantes expectativas de crecimiento para los próximos años.

### La segunda residencia

Pocos son los conceptos que se han generado para definir la segunda residencia, sobre todo, uno que englobe los requisitos generales que contiene esta modalidad de hospedaje. Entre los más destacados está el generado por Richard Butler de Reino Unido y recopilado en el *Diccionario enciclopedia del turismo*, donde se establece que “las segundas residencias son propiedades que mantienen una finalidad relacionada con el ocio y que no son las residencias habituales o principales de sus propietarios” (Jafari, 2000, p. 575).

El origen del fenómeno llamado segunda residencia se remonta a las épocas clásicas del desarrollo turístico, épocas en que la élite de la sociedad se retiraba



a otras residencias de su propiedad en busca de placer y descanso, en un entorno cercano a la naturaleza, para escapar del ajetreo de la ciudad (López, 2020).

Este tipo de viviendas se popularizó de forma vertiginosa para su uso durante los fines de semana, e incluso para las vacaciones más largas, como una forma de huir del estrés que ocasionan las actividades de la ciudad. En este sentido, poco a poco fueron surgiendo hotelitos que componían barriadas del extrarradio sobre las colinas o las laderas (Fernández, 1985).

Sin duda, algunas de las modalidades que propiciaron el inmediato desarrollo de apartamentos con utilidad secundaria fueron el chalet, la villa y el bungalow, que requerían menores gastos de inversión y de mantenimiento, lo que era contrario a las edificaciones verticales, pues, debido a su modelo de construcción común, resultaban mucho más económicas (López, 2020).

### **El hospedaje colaborativo**

El auge de los medios tecnológicos rápidamente incursionó en el sector del hospedaje turístico, primero mediante aplicaciones que facilitaban la localización de los establecimientos, las cuales evolucionaron al área de ventas a través del *e-commerce*, para después dar paso a una nueva modalidad denominada *hospedaje colaborativo*, que se caracteriza por la integración de la vivienda particular a los servicios de alojamiento turístico como una alternativa a la hotelería tradicional.

Esta modalidad de hospedaje tiene su origen en el modelo *bed and breakfast* que, como su nombre lo indica, consiste en ofrecer al turista una cama o una habitación para pasar la noche y un desayuno, modelo que ha sido utilizado por largo tiempo principalmente en comunidades rurales de Europa.

Sin embargo, el desarrollo de las plataformas digitales impulsó este modelo de alojamiento a una escala global, al facilitar la comunicación entre turistas dispuestos a hospedarse en viviendas particulares e individuos dispuestos a recibirlos. Así, se ha ampliado la geografía de los destinos turísticos, diluyendo la delgada línea que separaba a los turistas de los espacios de residencia local (López *et al.*, 2020) e inscribiendo de esta forma el hospedaje en la economía colaborativa del acceso a bienes de uso ocasional.

Igual que otras actividades de la economía colaborativa, en el hospedaje se adoptaron cuatro vertientes diferentes de acuerdo con sus fines:

- 1) La primera se caracteriza por ser una relación entre pares que ofrecen alojamiento en sus viviendas particulares a cambio de recibir el mismo servicio, es decir, sin ánimo de lucro, como el que ofrece Couchsurfing.com.
- 2) La segunda consiste en el intercambio de viviendas entre particulares de forma simultánea, sin contraprestación económica, como en el caso de homeforhome.com.
- 3) La tercera se puede definir como una transacción comercial de alquiler con fines de lucro entre pares, donde una persona puede promover su propiedad a través de una página web personal o utilizando las redes sociales.
- 4) La cuarta opción son las empresas que operan mediante plataformas digitales y funcionan como intermediarias y administradoras de la relación entre el huésped y el anfitrión a cambio del pago de una comisión, que regularmente recae en el anfitrión, como en los casos de Homeaway y Airbnb.

Las dos primeras modalidades presentan mayores cualidades de colaboración, por ser acuerdos entre individuos que no buscan lucrar con sus bienes; sin embargo, las dos últimas se presentan como un acto meramente mercantil, donde la colaboración entre pares se resume a la entrega de llaves o claves de acceso a la propiedad, y, en la última instancia, es la empresa intermediaria la que administra la relación entre el huésped y el anfitrión, así como la gestión del pago, modelo que se ajusta a la forma de operación de Airbnb, organización líder establecida con el objetivo de convertirse en el mayor operador turístico a nivel global que, mediante una agresiva campaña de registro de propiedades privadas y anfitriones que las administran, logró superar en poco tiempo la oferta de hospedaje de la empresa hotelera más grande y marcó la pauta en el desarrollo de esta modalidad de hospedaje.

Las grandes ciudades de interés turístico se convirtieron en los sitios de convergencia entre el creciente número de turistas a nivel global y la demanda de hospedaje colaborativo, como lo demuestra el estudio realizado por The

Bank of America Merrill Lynch (2015) que señalan que París, Río de Janeiro, Nueva York, Londres, Roma y Barcelona encabezan el listado de hospedaje colaborativo a través de la empresa Airbnb debido a que se trata de importantes centros internacionales y populares destinos turísticos.

En el caso de Estados Unidos, los resultados del estudio muestran que las ciudades que presentan mayor irrupción de este modelo de hospedaje son Nueva York, Los Ángeles, Miami, San Francisco y Seattle, así como un amplio listado de las empresas hoteleras que, se presume, serán las más afectadas por la expansión de esta modalidad de hospedaje, situación que ha encendido las alarmas en el sector hotelero ante una competencia que presentó durante ese año una tasa de crecimiento de 159% y constituye un factor importante de análisis pues “la métrica de la demanda es probablemente el mejor indicador del potencial de canibalización de Airbnb para la industria hotelera porque una lista no es una amenaza real para una habitación de hotel a menos que se use en realidad” (Bank of America Merrill Lynch, 2015, p.10).

Ante este panorama, la capacidad de respuesta de las empresas tradicionales y de los gobiernos locales se ha visto rebasada por la ausencia de información, así como por el potencial económico de la empresa Airbnb para su defensa y las características de operación de un tipo de servicio de hospedaje que no figura en las leyes y los reglamentos establecidos, por lo que se le identificó como hospedaje no regulado, y más tarde, como hospedaje colaborativo, aspecto que le permite expandirse sin control y evadir las cargas fiscales y regulatorias que se imponen a empresas de hospedaje tradicional, las cuales señalan este tipo de alojamientos como una competencia desleal (Brossat, 2018).

No obstante, los impactos de esta modalidad de hospedaje van más allá de lo económico, generando un amplio debate por sus efectos sociales, culturales y territoriales en las ciudades donde se instala, agregando tensiones y retos como la regulación, el impulso a la masificación con consecuencias como la gentrificación, la turistificación y la turismofobia que aquejan a algunos de los principales destinos turísticos de Europa y que se expanden rápidamente. Lo anterior será abordado en páginas posteriores pero antes es importante revisar algunos puntos esenciales de la historia y la forma de operación de la empresa líder en hospedaje colaborativo.

## Airbnb, ¿un león con piel de unicornio?

La empresa Airbnb, valuada en 29 300 millones de dólares, forma parte de la selecta lista de los unicornios tecnológicos, denominación que se basa en la criatura mítica raramente observada, que se otorga a aquellas organizaciones cuya valoración alcanza los 1 000 millones de dólares, sin tener presencia en la bolsa (Morrilla, 2018).

Según Gallagher (2017) la empresa Airbnb, fundada en 2008 en Silicon Valley, fue valuada en 1 000 millones de dólares en 2011 y saltó hasta alcanzar los 30 000 millones de dólares en 2018. Según esta autora, su acelerado crecimiento se atribuye a factores económicos como la Gran Recesión, el incremento demográfico y la aparición de la generación *millennial*, habituada a la interacción digital, así como a los precios bajos y a la experiencia especial —de contacto humano—, a una escala menor a la que se denomina “artesanal”, en comparación con lo que ofrece un hotel estándar; hecho que resalta en la historia de esta empresa, donde la experiencia de sus fundadores, de convertirse en guías de su primer huésped, se volvió el elemento emblema de la empresa que promete una vivencia local, de interacción entre el visitante y el anfitrión, como se puede apreciar en sus comerciales televisivos, donde invita al público a “no ir París, sino a vivir en París, a hospedarse en la casa de una persona común, realizar las mismas tareas que en su propia casa y salir a pasear con su anfitrión” (Totalmedios.com, 2016).

De esta forma, la empresa ofrece como elemento distintivo “una experiencia local” que contrasta con la hotelería estandarizada y localizada en espacios predestinados al turismo, que debido a su forma de operación se suma al discurso de la economía colaborativa y presenta el empoderamiento de los individuos que fungen como anfitriones y los beneficios económicos que reciben a través de una distribución horizontal del ingreso que genera el turismo en las ciudades, los cuales les permiten cubrir el alquiler de sus viviendas, pagar sus impuestos o complementar sus ingresos.

Ante este panorama, el hospedaje colaborativo parece ser una solución para muchos de los problemas que enfrenta la sociedad actual, como la inequitativa distribución de la riqueza y la crisis de empleo. Sin embargo, los problemas que ha generado esta modalidad de hospedaje en las grandes ciudades de Estados Unidos y Europa obliga a cuestionar la naturaleza de



este esquema y profundizar en el análisis de sus efectos negativos en los diversos destinos turísticos, como lo establece Slee (2017), quien señala que la empresa aprovecha los vacíos legales de las normativas locales para expandir su oferta de hospedaje, desatando una serie de conflictos entre residentes y visitantes que van desde la competencia por los espacios comunes y de vivienda, hasta procesos de gentrificación impulsados por un turismo descontrolado que erosiona los elementos intrínsecos que hacen agradable la experiencia de una ciudad.

Según García (2018) Airbnb adoptó el discurso de la economía y el consumo colaborativo hace algunos años, cuando empezó a cobrar fuerza; sin embargo, señala que nunca estuvo comprometida con los principios de ese movimiento, ya que su oferta se sostiene en gestores inmobiliarios profesionales de apartamentos turísticos con múltiples propiedades, y no en particulares, como lo afirma la empresa. Para este autor, el discurso de la economía colaborativa adoptado por Airbnb para llegar a la conciencia social “ha sido una de las tramas centrales en el relato que fabrican sus publicistas” (capítulo 3, subcapítulo 1, párr. 8) para disfrazar un negocio global de alquiler de apartamentos turísticos que evade los reglamentos y transforma los hogares y la vida en comunidad en un modelo de negocio que únicamente beneficia a esta gran empresa multinacional.

De esta forma, las empresas que se crearon como una alternativa al capitalismo terminaron por reforzarlo, ya que “el poder y el dinero de la nueva economía digital resultaron ser en el fondo los mismos poder y dinero de siempre, pero en otras manos, incluso aumentados y más concentrados que nunca” (García, 2018, capítulo 2, subcapítulo 2, párr. 9).

### **Airbnb en las grandes ciudades, ¿un caballo de Troya?**

De acuerdo con García (2018) la forma en que opera Airbnb se asemeja a un virus informático que se introduce de manera sigilosa en las ciudades “rebel-des” para desactivar su resistencia. La metáfora parece adquirir sentido cuando se identifica la forma en que esta empresa se inserta en el tejido urbano a través de grandes campañas publicitarias que promueven los beneficios que brinda a toda la comunidad, como los que se enlistan a continuación:

- A los turistas se les ofrece una amplia variedad de alojamiento y una experiencia local a un menor precio.
- Para los anfitriones que comparten su hogar genera un ingreso extra por un espacio subutilizado.
- Para los anfitriones que ofrecen propiedades completas e inmobiliarias brinda un amplio margen de ganancia por el alquiler turístico de corto plazo, en comparación con el alquiler de largo plazo.
- Con las administraciones locales promueve la cobertura de hospedaje en aquellos lugares que no cuentan con oferta hotelera o ésta es insuficiente, además de impuestos.

De esta forma, aprovecha el rol de prosumidor<sup>1</sup> que juegan tanto los turistas como los anfitriones para controlar la oferta y la demanda a su favor. Y si alguno de estos factores genera problemas, utiliza a los mismos anfitriones y turistas, así como a los medios de publicidad, para ejercer presión y mantener su imagen de empresa innovadora y disruptiva que tanto cautiva a las nuevas generaciones.

Con estas atractivas promesas la empresa se inserta en las ciudades y crece bajo la protección de todos los involucrados, hasta el momento en que sus efectos negativos se manifiestan con mayor intensidad en las estructuras locales y generan enfrentamientos entre los pobladores que se benefician de este modelo de negocio con los que resultan afectados por el mismo, debido a la competencia que enfrentan por el uso y el aprovechamiento del espacio ante el creciente número de visitantes en la comunidad a través del turismo.

La situación exige la intervención del poder público para resolver las problemáticas, como sucede en las ciudades que se analizan a continuación.

## París

Esta ciudad ocupa el primer sitio como el destino más visitado del mundo, pues tan sólo en los primeros seis meses de 2018 recibió 17.7 millones de

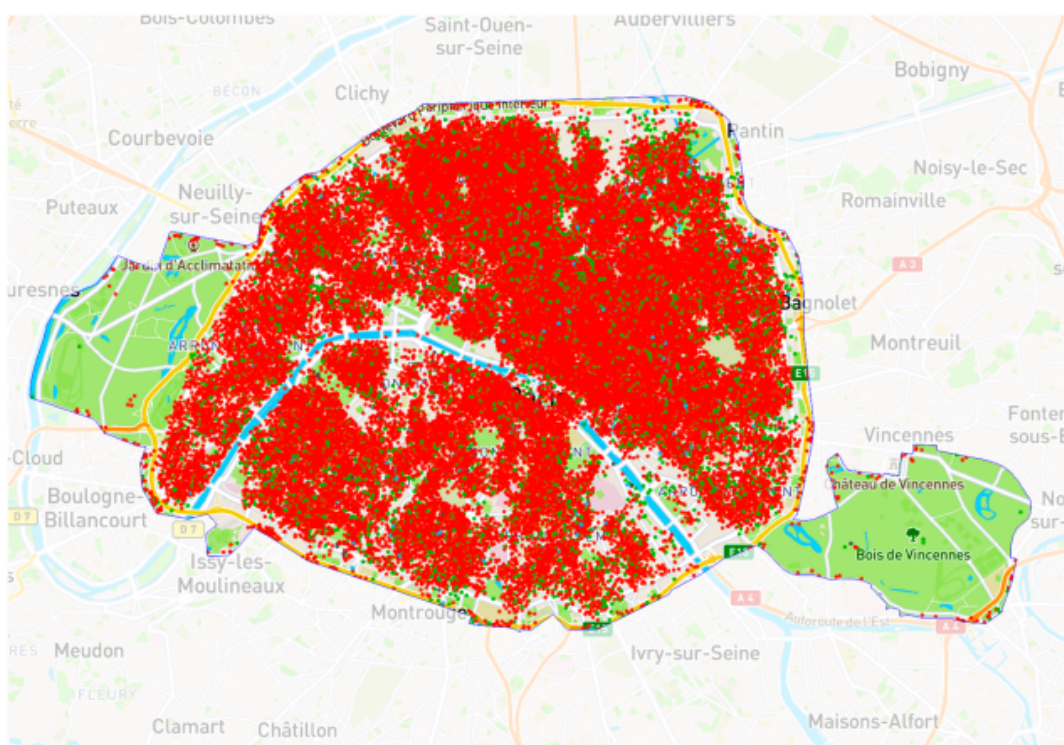
<sup>1</sup> **Prosumidor.** El concepto se integra con la unión de los términos productor y consumidor y se atribuye a Alvin Toffler, quien lo definió como "las personas que consumen lo que ellos mismos producen" (Sánchez y Contreras, 2012).



turistas, cifra sin precedentes y que, según el Comité Regional del Turismo de París, sobrepasaron las expectativas de atractividad turística (RFI, 2018).

Como centro internacional y principal receptora de turismo, París constituye también la ciudad de mayor importancia para Airbnb, ya que cuenta con una oferta de más de 33 000 alquileres activos, que contrastan con una reducida oferta de 66 000 habitaciones de hotel, con precios que superan los 270 dólares por noche en verano (The Bank of America Merrill Lynch, 2015). (Figura 5).

**Figura 5.** Distribución de la oferta de hospedaje colaborativo de Airbnb en París.



Fuente: <http://insideairbnb.com/paris>

Ante esta situación, el Concejal de vivienda del ayuntamiento de París acusó a la empresa Airbnb de ser responsable de transformar a ésta en “una ciudad-museo sin vida, ni alma”. Frente a esta problemática, propuso prohibir el alquiler turístico en el centro histórico de la capital francesa

o incluso prohibir la compra de segundas residencias para frenar el incremento de los precios y la falta de espacios de residencia para los parisinos, ya que

en los barrios del centro uno de cada cuatro alojamiento se destina al turismo, situación que redundo en la sustitución de comercios tradicionales por tiendas de *souvenirs* y en la disminución de número de niños que asiste a la escuela, estableciendo que se han perdido 3 000 alumnos por curso en los últimos tres años [Rosas, 2018].

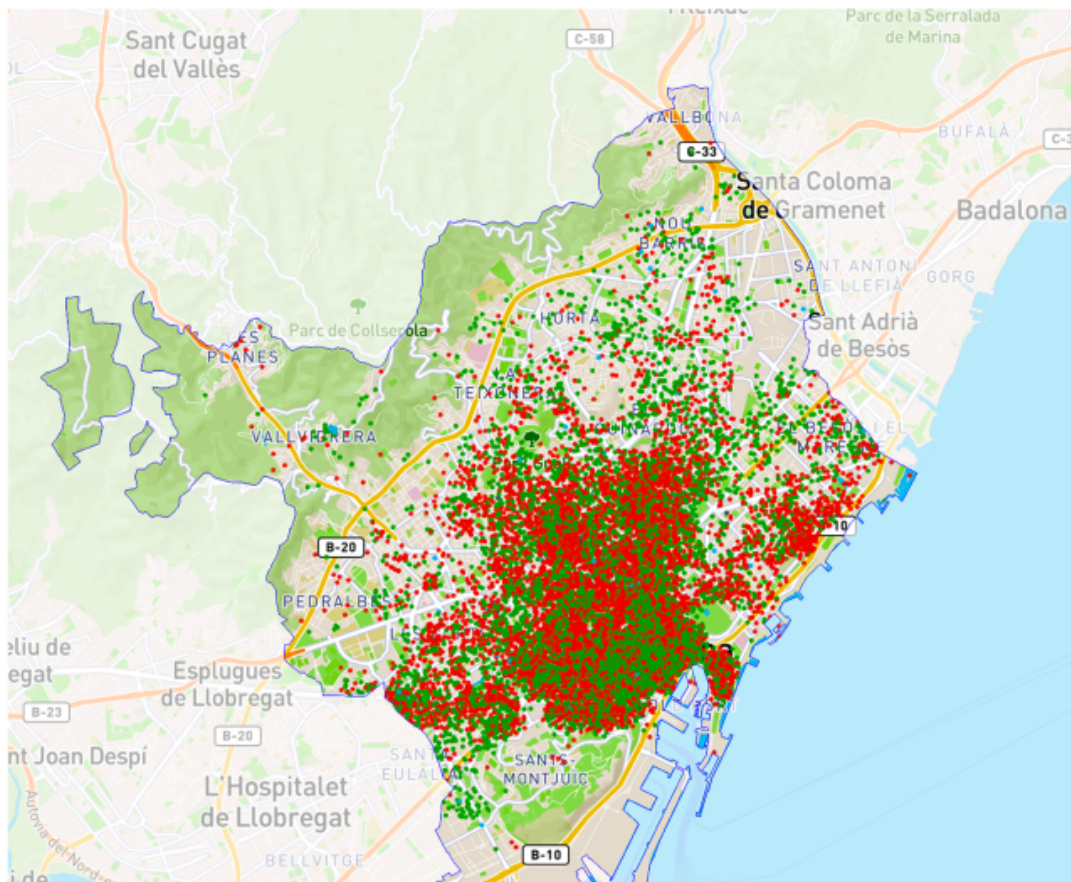
En enero de 2019, el ayuntamiento de París prohibió la renta de departamentos turísticos por más de 120 días al año, con sanciones de 10 000 euros para los anfitriones que no cumplan con esa disposición, y de 50 000 euros para las plataformas que mantengan los anuncios de departamentos que superen los días señalados. Se espera que la medida se extienda a otras ciudades de ese país (Forbes, 2019).

### **Barcelona**

La ciudad de Barcelona se ha convertido en un referente del turismo internacional, ya que tan sólo en 2018 recibió 12 064 592 turistas, aspecto que la convirtió en un mercado importante para la empresa Airbnb, cuya oferta de hospedaje colaborativo suma 17 541 alquileres activos distribuidos por la ciudad (Airdna, 2019), cifra que cobra importancia en comparación con las 45 275 habitaciones turísticas hoteleras (Barcelona Turisme Convention Bureau, 2020) (figura 6).

Su éxito como destino turístico ha generado una serie de problemáticas, entre las que resalta el surgimiento de la turismofobia, como una forma de rechazo a la masificación turística de la ciudad y a sus efectos en la misma (Huete y Mantecón, 2018).

Según Caballero (2018), las cuestiones relacionadas con la vivienda y el alquiler turístico inciden en el desplazamiento de la población local debido al alza de precios, a la saturación turística y a los nuevos desarrollos inmobiliarios.

**Figura 6.** Distribución de la oferta de hospedaje colaborativo de Airbnb en Barcelona

Fuente: <http://insideairbnb.com/barcelona>

El caso barcelonés es representativo de la problemática que genera el hospedaje colaborativo, pues se han presentado protestas masivas por parte de los habitantes en contra del alquiler turístico no regulado, dividiendo a sus residentes en bandos a favor y en contra, ya sea por las ganancias económicas que significa para los primeros y las afectaciones que reciben los segundos, como consecuencia del alza de precios y la falta de alquileres de largo plazo, o por la disminución de su calidad de vida debido a la inserción masiva de turistas en su entorno.

En medio del conflicto aparecen los gobernantes locales, rebasados por la dinámica e inermes ante la situación para implementar iniciativas de regulación que aminoren los efectos negativos de la modalidad colaborativa en el hospedaje.

El malestar alcanzó tal dimensión que en 2018 la empresa Airbnb, tras negociar con el ayuntamiento, debió realizar su primera campaña no digital para convencer a los barceloneses de que quien usa la plataforma no lo hace por mero espíritu mercantil, sino por compartir su hogar y mostrar con orgullo a los turistas la Barcelona auténtica, además de congraciarse con la clase media a la que no le alcanza para pagar el alquiler de su departamento (García, 2018).

Sin embargo, ante la persistencia del problema, las autoridades han optado por incrementar las sanciones a quienes no operen conforme a lo establecido por la regulación, desencadenando diversas denuncias contra ciudadanos que fungen como anfitriones, y contra la empresa, por permitir el anuncio de propiedades que no cumplen con los requisitos establecidos, así como por no advertir sobre los términos a los que deben apegarse quienes se registran como anfitriones, ya que algunos han sido sancionados con elevadas multas por parte del ayuntamiento y señalando como responsable a la empresa.

Lo anterior revela que todavía quedan muchos aspectos por resolver en el caso de Barcelona en su relación con la empresa Airbnb y el hospedaje de plataformas digitales.

### **Nueva York**

El estudio realizado por The Bank of America Merrill Lynch (2015) reveló el acelerado crecimiento de la oferta de hospedaje colaborativo en Estados Unidos, que en ese año concentraba 36% de la oferta, ubicándose en el primer sitio en este rubro. Asimismo, la ciudad de Nueva York se ubicó en la tercera posición de los principales 10 mercados globales de Airbnb, con una aportación de 3% a la oferta global de esta modalidad de hospedaje.

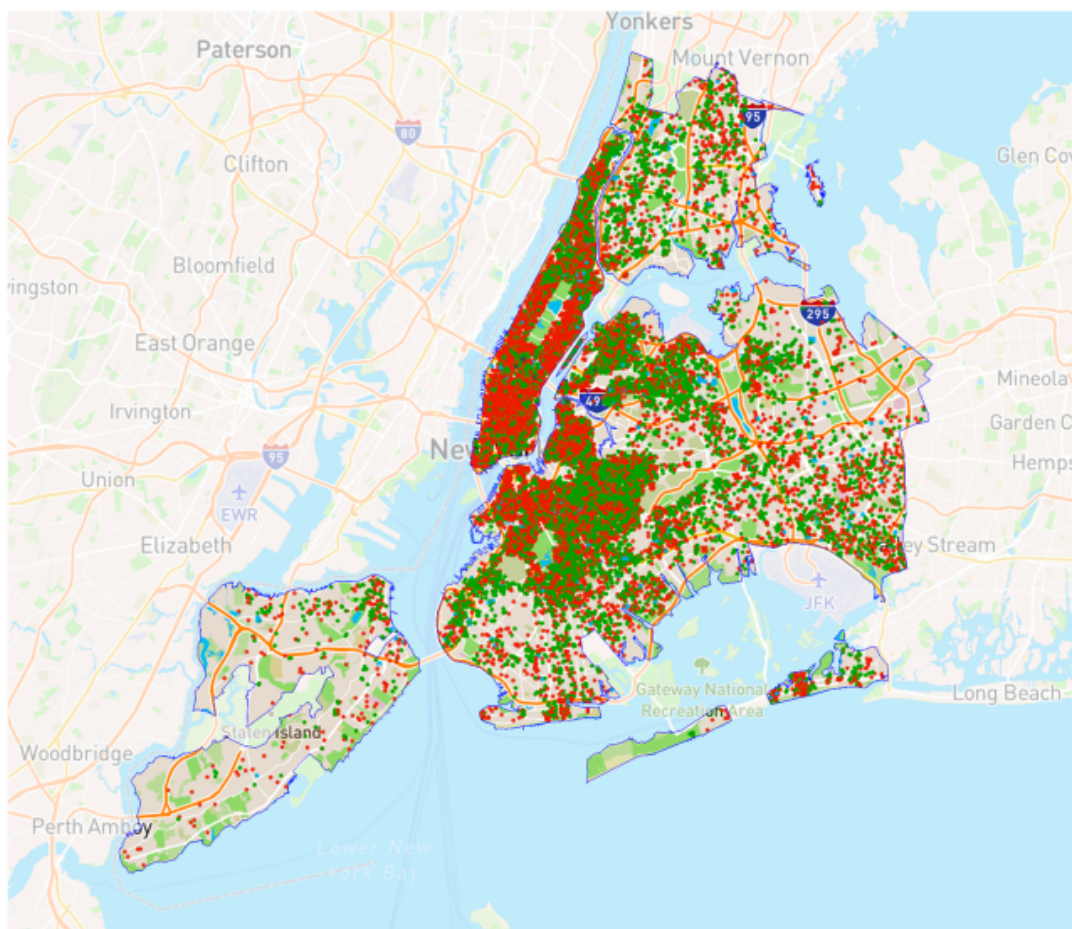
De acuerdo con el estudio mencionado, Nueva York es la única ciudad de Estados Unidos donde el hospedaje hotelero es más costoso que el ofrecido por Airbnb, lo cual explica la proliferación de hospedaje colaborativo en los sitios más emblemáticos de esta ciudad, que para 2015 ya representaban 12% en comparación con la oferta hotelera (figura 7).

Frente a este panorama, la ciudad implementó una serie de medidas entre las cuales destacan la política de Airbnb de “un anfitrión, un hogar”



implementada a partir de 2016 con el fin de evitar la concentración de la oferta en unos cuantos anfitriones y la Ley de Viviendas Múltiples (MDL) que no permite el alquiler de inmuebles por periodos inferiores a 30 días, de modo que aquellos anfitriones que realicen esta actividad deberán hacerlo de forma compartida, es decir, deberán cohabitar con los inquilinos en el inmueble. Sin embargo, esto no ha frenado el incremento de propiedades en la oferta de hospedaje turístico que no cumplen con ese requisito (Boone, 2018).

**Figura 7.** Distribución de la oferta de hospedaje colaborativo de Airbnb en Nueva York.



Fuente: <http://insideairbnb.com/new-york-city>

El 14 de enero de 2019 Ferré-Sadurní anunció, en el diario *The New York Times*, la demanda de la ciudad en contra de la agencia de bienes raíces

Metropolitan Property Group, por 21 millones de dólares, la cual fue acusada por alquilar 130 apartamentos ilegalmente a través de Airbnb. La demanda destacó que los operadores comerciales estaban convirtiendo los apartamentos residenciales en hoteles ilegales para turistas, reduciendo las unidades en el mercado para los neoyorquinos y agravando la escasez de vivienda en la urbe.

Frente a esta situación, el gobierno de la metrópoli ha desplegado equipos de inspectores para identificar, emitir infracciones y presentar demandas contra los propietarios que alquilan ilegalmente.

### Ámsterdam

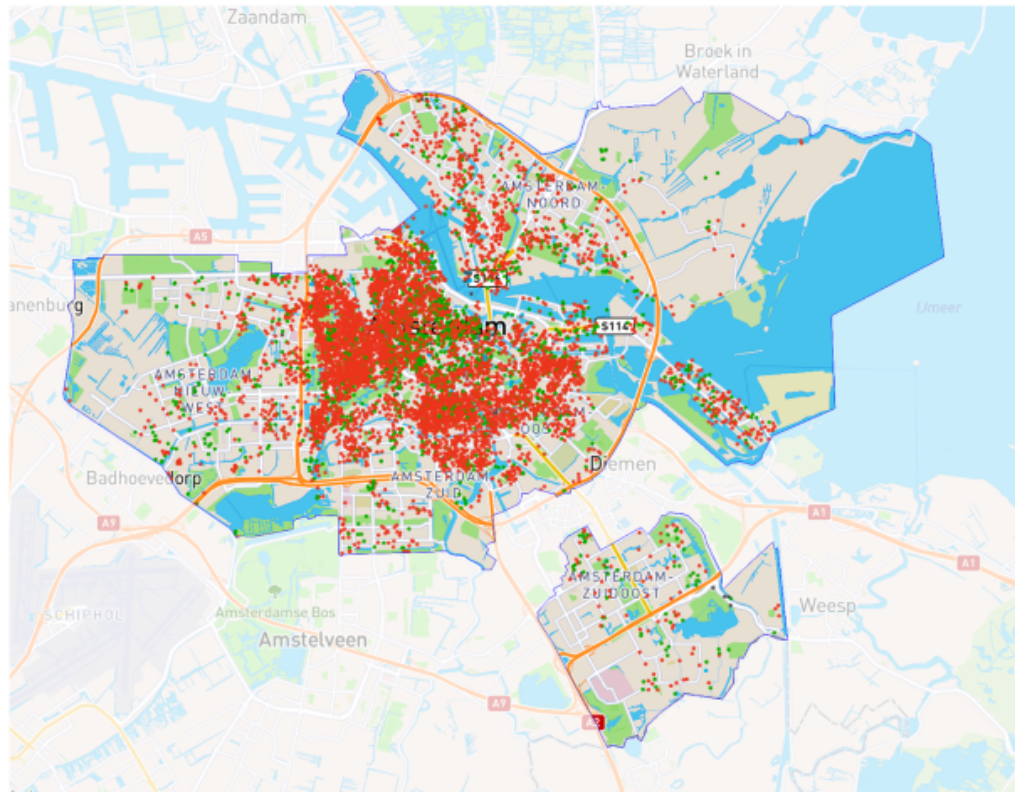
En los Países Bajos el turismo es una actividad que cobra cada vez mayor importancia debido a su rápido crecimiento, pues aporta casi 4% del producto interno bruto (PIB) del país y generó una derrama económica de 76 000 millones de euros en 2016 (Rachidi, 2017).

La belleza de Ámsterdam la posicionó como la sexta ciudad europea más visitada por turistas internacionales, los cuales se acercan a ocho millones, cifra que resulta relevante si se considera que esta ciudad cuenta con una población cercana a 850 000 habitantes.

De acuerdo con Rachidi (2017), en julio de ese año se disponía de una oferta de 30 716 habitaciones en 459 hoteles, a los que se sumaron 13 700 apartamentos de Airbnb, los cuales presentaron un incremento de 474% a enero de 2016 y representan 9% de la demanda. De éstos es importante resaltar que en 2015 presentaron una ocupación de 49% en comparación con el 78% de la ocupación hotelera (figura 8).

La promoción de Ámsterdam como un destino importante de Europa y el incremento de la oferta de hospedaje en sus diversas modalidades, son factores que influyeron en el súbito aumento de visitantes, lo que incrementó el descontento de los habitantes ante las tensiones producidas por la actividad. El malestar en los residentes los ha llevado a manifestarse en contra de efectos indeseables como la masificación, el bajo nivel de gasto, los bares para fumar marihuana (también conocidos como *coffeeshops*) y los prostíbulos del Barrio Rojo (Rachidi, 2017).



**Figura 8.** Distribución de la oferta de hospedaje colaborativo de Airbnb en Ámsterdam

Fuente: <http://insideairbnb.com/amsterdam>

Pero las principales denuncias se enfocan en el incremento del valor de las propiedades y el alquiler, así como en la dificultad de vivir en las zonas centrales ocupadas por los turistas, lo que contribuye al debilitamiento de la identidad local y de la vida cotidiana, así como a la pérdida de pequeños negocios de barrio.

Ante esta situación, el ayuntamiento tomó medidas para amortiguar los efectos indeseables e incrementó impuestos en servicios turísticos y redujo la emisión de licencias para hoteles en los espacios centrales y para tiendas de productos enfocados en el turismo. Con respecto a Airbnb y su acelerado crecimiento, se han endurecido las reglas para su operación, reduciendo los días que se permite el alquiler de 90 en 2015 a 30 días en 2019, así como incrementando las multas a quienes infringen el reglamento.

Una expresión inquietante ha sido la inscripción de mensajes anti-turistas en bardas en las calles de Ámsterdam, lo que refleja la fobia ante los

impactos negativos de la actividad recreativa. A pesar de ello, los visitantes siguen llegando, lo que abre la oportunidad a la proliferación del hospedaje colaborativo que deberá encontrar instrumentos de gestión adecuados entre los prestadores del servicio y las autoridades.

### Río de Janeiro

Ésta es la única ciudad de América Latina que figura entre las 10 más importantes para Airbnb, pues ocupa el cuarto sitio, después de París, Londres y Nueva York, situación que, de acuerdo con el estudio realizado por The Bank of America Merrill Lynch (2015), se acentuó por <sup>41</sup> importantes eventos deportivos que tuvieron como sede a esta ciudad: **el Mundial de Fútbol de 2014 y los Juegos Olímpicos de 2016.**

En este último evento Airbnb fungió como patrocinador proveyendo más de 20 000 camas para reducir el déficit de hospedaje en la ciudad, según Salza (2015), y aumentar la capacidad turística, condición que, de acuerdo con Hinojosa (2016), le permitió absorber los picos de demanda y alojar a más de 85 000 viajeros que generaron una derrama económica de 100 millones de dólares, de los cuales 30 millones fueron directamente a los anfitriones, beneficiando el turismo local.

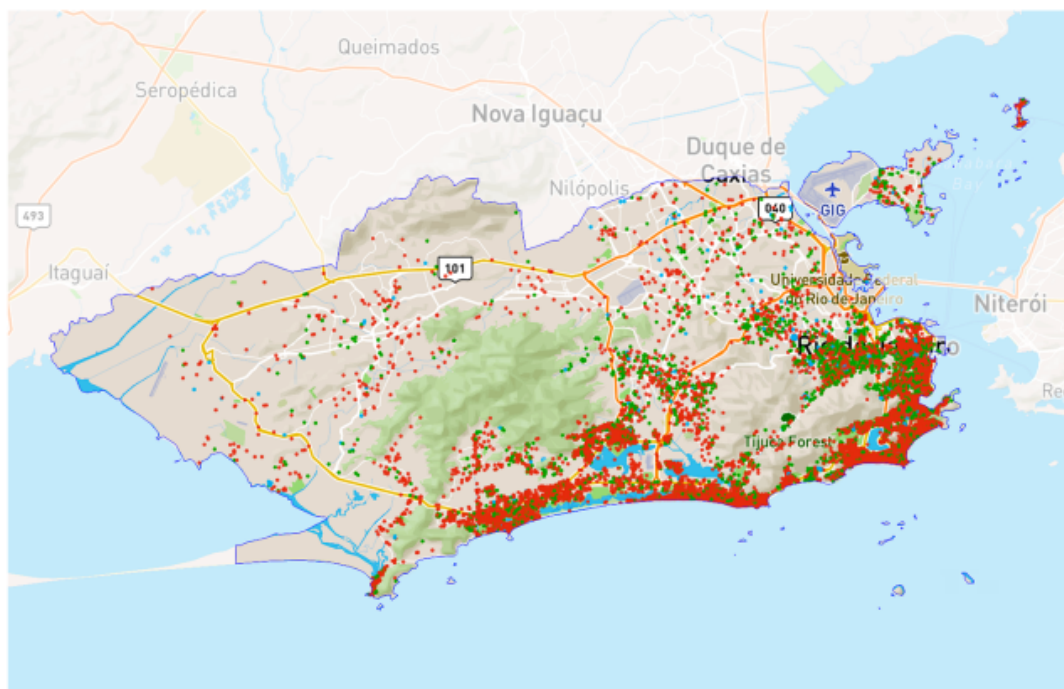
La medida derivó en una denuncia penal contra el alcalde carioca por parte de cuatro de las siete asociaciones de hoteles de Brasil, al resaltar la incongruencia de incluir como proveedor oficial de los Juegos Olímpicos a una empresa que ofrecía alojamiento informal y que no contaba con una regulación *ex profeso* en Brasil (Lyonnet, 2015).

Los resultados obtenidos durante dichos juegos incentivaron el registro de anfitriones, colocando a Río de Janeiro en el primer lugar en cuanto a oferta de hospedaje colaborativo de Airbnb en la región Latinoamericana. Además, la crisis económica y la tasa de desempleo alcanzaron sus niveles máximos en 2016, impulsando a los residentes a buscar alternativas de ingreso, alquilando propiedades o espacios disponibles en su vivienda (Moura, 2017) (figura 9).

Ante la persistencia de esa situación, los empresarios hoteleros manifestaron su inconformidad, solicitando la regulación de los servicios de

hospedaje a través de las plataformas digitales, para lo cual se formuló una iniciativa normativa que tenía por objeto regular los servicios de hospedaje de Airbnb en 2015, misma que, según Martins (2017), se enfocó más en dar una respuesta al sector hotelero que en enfrentar la complejidad generada por la empresa en el mercado brasileño.

**Figura 9.** Distribución de la oferta de hospedaje colaborativo de Airbnb en Río de Janeiro.



Fuente: <http://insideairbnb.com/rio-de-janeiro>

Sin embargo, los problemas que genera Airbnb ya se extendieron a la población, que busca resoluciones judiciales, como la emitida por el juez de la Vigésima Cámara Civil del Tribunal de Justicia fluminense, que prohibió el alquiler por periodos inferiores a 30 días y a más de seis personas en departamentos a una cuadra de la playa de Ipanema, en la zona sur de Río de Janeiro, con multas por incumplimiento de 2 000 reales. Lo anterior con el fin de garantizar la tranquilidad, la salud y la seguridad de los habitantes, aludiendo a que el derecho de propiedad debe ser ejercido de acuerdo con su función social (Rodas, 2019).

Todo indica que la huella de Airbnb en Río de Janeiro suscitará los mismos retos que en las ciudades analizadas antes, a pesar de que las condiciones son muy diferentes, al ubicarse en un país en proceso de desarrollo, que, como ocurre en muchos contextos latinoamericanos, experimenta crisis económicas recurrentes, y prevalece la vulnerabilidad frente a las grandes empresas internacionales que con su poder económico moldean las leyes para tomar ventajas de su situación.

Un panorama general del acelerado crecimiento de la oferta de hospedaje colaborativo en estas ciudades, que encabeza Nueva York, justifica las acciones que se han tomado para contrarrestar los efectos negativos de esta modalidad de hospedaje (tabla 2).

**Tabla 2.** Incremento del hospedaje colaborativo, 2010-2018

Ciudad	Año								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
París	54 384	58 023	65 786	59 098	55 694	60 989	69 561	57 836	60 869
Ámsterdam	96	435	1 710	4 143	8 578	18 888	32 471	44 613	54 461
Río de Janeiro	56	520	1 837	5 065	17 608	31 431	66 109	79 649	94 054
Nueva York	1 093	3 438	9 087	19 488	46 614	88 761	128 599	165 417	199 411
Barcelona	109	673	2 857	6 746	13 471	28 472	46 074	64 566	81 387

Fuente: elaboración propia con datos de Airdna (2019).

La tabla 2 ofrece una perspectiva general de la oferta de hospedaje colaborativo en estas ciudades, donde Nueva York ocupa el primer sitio con cerca de 40 000 alquileres activos; sin embargo, Ámsterdam presenta la mayor tarifa diaria, así como el más alto porcentaje de ocupación e ingresos (tabla 3).

**Tabla 3.** Datos básicos de la oferta de hospedaje colaborativo a través de Airbnb

Ciudad	Alquileres activos	Tarifa diaria promedio (dólares de EUA)	Promedio de ocupación (porcentaje)	Ingresos mensuales promedio (dólares de EUA)
París	33 745	114	84	1 947
Ámsterdam	11 726	179	75	1 702
Río de Janeiro	29 325	91	50	789
Nueva York	39 470	167	54	1 595
Barcelona	17 541	124	52	1 437

Fuente: elaboración propia con datos de Airdna (2019).



Las campañas publicitarias de la empresa Airbnb ofrecen como elemento diferenciador la oportunidad de experimentar la vida cotidiana local; sin embargo, las cifras demuestran que la mayor parte de la oferta de hospedaje corresponde a casas o departamentos completos, donde el contacto entre turistas y locales se reduce a la entrega de una llave o a compartir una clave de acceso a la propiedad alquilada.

Por el contrario, salvo en el caso neoyorkino, la oferta de habitaciones privadas y compartidas es mínima, condición que sienta las bases para la inserción de los desarrolladores inmobiliarios en el negocio del hospedaje colaborativo, a través de la creación de unidades destinadas a este fin (tabla 4).

**Tabla 4.** Clasificación del tipo de oferta de hospedaje colaborativo

Ciudad	Tipo de alquiler		
	Casa completa	Habitación privada	Habitación compartida
París	28943	4 444	359
Ámsterdam	8443	3 245	38
Río de Janeiro	20508	7 985	832
Nueva York	21069	17 391	1010
Barcelona	9146	8 245	150

Fuente: elaboración propia con datos de Airdna (2019).

Otro de los elementos de mayor discusión sobre este modelo de negocio es la concentración de la oferta en unas cuantas manos, ya que si bien algunos anfitriones ostentan solamente una propiedad en alquiler, otros cuentan con varios registros, para quienes el objetivo no es compartir y obtener un ingreso extra, sino obtener la rentabilidad máxima de una propiedad a través del alquiler turístico, como profesionales inmobiliarios de tiempo completo, según estima García (2018), alentando la monopolización de los beneficios en pocas manos sin que la empresa Airbnb establezca alguna medida restrictiva o de contención (tabla 5).

El calado del modelo de negocio ofrecido por Airbnb como facilitador del hospedaje colaborativo a escala global ha añadido tensiones en los entornos mencionados, confrontando a ciudadanos por el uso y la apropiación del espacio, propiciando división entre aquellos que obtienen beneficios económicos y los que se oponen a ese modelo porque perciben sus efectos negativos, como verse desplazados por los sitios de alquiler turístico de

corto plazo o por la transformación vecinal que implica la convivencia con turistas y la inserción de las actividades recreativas en su vida cotidiana.

**Tabla 5.** Cantidad de anfitriones de Airbnb

Ciudad	Anfitriones	Anfitriones con varias propiedades	Anfitriones con una propiedad
París	23 578	4 357	19 221
Ámsterdam	9 577	1 132	8 445
Río de Janeiro	19 990	3 692	16 298
Nueva York	27 707	5 267	22 440
Barcelona	8 500	2 530	5 970

Fuente: elaboración propia con datos de Airdna (2019).

Por su parte, autoridades en urbes como Nueva York, París, Barcelona, Madrid y Ámsterdam han tendido a reforzar alianzas para impulsar marcos regulatorios integrales que permitan atenuar los efectos negativos de las prácticas indeseables.

Mientras tanto, Airbnb y las empresas similares crecen y se fortalecen aprovechando el incremento constante en el número de turistas que buscan nuevas experiencias, precios y espacios más accesibles, así como las propiedades y las necesidades económicas de los anfitriones, y la ambición de los desarrolladores inmobiliarios que logran modificar la estructura normativa en las localidades para ajustarlas a sus deseos.

De esta forma, los elementos se alinean para impulsar los objetivos de crecimiento de la empresa que opera como un eficiente caballo de Troya, presentado como una modalidad de hospedaje novedosa, pero que puede impactar la dinámica de las ciudades, al grado de complicar la vida y la convivencia que las hace habitables (Slee, 2017).

## **Uber, ¿transporte compartido?**

El surgimiento de Uber en 2010 es muy similar al de Airbnb, cuando un par de jóvenes encontraron un área de oportunidad en la movilidad frente a las constantes molestias que representaban los ineficientes sistemas de taxis. Garret Camp tuvo la idea de desarrollar una aplicación digital que permitiera contactar a las personas con los vehículos a través de un dispositivo



móvil. La iniciativa incluía la compra de limusinas para ofrecer el servicio de transporte, similar al taxi, pero de lujo. Sin embargo, Travis Kalanick fue quien sugirió no adquirir automóviles sino solamente desarrollar la aplicación y poner a disposición de conductores autónomos esquemas con mayor flexibilidad (Lashinsky, 2018).

De esta forma, la empresa se dio a la tarea de contactar conductores para ofrecer su servicio de trayectos compartidos en limusinas, comenzando en San Francisco con el eslogan “El chofer de todos” y expandiéndose posteriormente a otras ciudades de Estados Unidos. Esta modalidad fue rápidamente replicada por otras empresas, virando hacia un mercado más económico mediante la modalidad UberX. A partir de entonces su expansión ha sido tal que en 2018 ya estaba presente aproximadamente en 450 ciudades de 60 países (Slee, 2017).

El espíritu inicial de la empresa orientado a prácticas colaborativas fue migrando hacia aspectos mercantiles, convirtiéndose en un referente de esta modalidad de negocio. Un facilitador radica en la propia plataforma que controla tanto la oferta como la demanda del servicio, incrementando su cuota de ganancias mediante la expansión, reclutando conductores “socios” y aumentando el número de *clientes comunidad* (como los denomina la empresa) sin tomar en consideración las particularidades, las necesidades de transporte y la movilidad de cada ciudad, así como sus sistemas de regulación.

El acelerado crecimiento de la empresa estuvo acompañado de varias formas de resistencia de los gremios locales de taxistas y de las autoridades, por lo que tuvo que recurrir a prácticas de cabildeo, relaciones públicas y movimientos en redes sociales para ganarse la simpatía de usuarios y conductores como alternativa adicional. Ello ha complicado el desempeño de Uber en cada ciudad, que ha enfrentado altibajos en la operación, instalada con éxito en algunos casos, pero atendiendo conflictos legales en ciudades como Barcelona, Londres o Frankfurt.

En 2013 Uber, al igual que Airbnb, incluyó el elemento colaborativo en su discurso, al señalar que la plataforma ofrecía la oportunidad de que los conductores obtuvieran un ingreso extra con una gran flexibilidad de horarios acordes a sus necesidades. Además, destacó los beneficios ambientales y energéticos en cada ciudad al reducir el uso de los vehículos privados.

Sin embargo, no pasó mucho tiempo para que surgieran conflictos por la competencia entre conductores de la plataforma y taxistas, quienes alegaban que el cumplimiento de las regulaciones de este subsector no eran equitativas en relación con el servicio ofrecido por Uber. En más de una ocasión ocurrieron hechos violentos, dividiendo a sectores de la población, sin que la empresa asumiera alguna postura y dejando que la solución del problema recayera en las autoridades o en los ciudadanos.

Nueva York representa un caso emblemático en la batalla que ha sostenido Uber en contra del gobierno local, quien ejerció una pausa de 12 meses en la expedición de licencias con el objetivo de frenar el acelerado crecimiento de este servicio, que, sumado a los 100 000 taxis en operación y a los vehículos particulares, volvían insostenible la gestión del tráfico en la gran urbe (López, 2018).

Durante algunos años la empresa argumentaba que existía la necesidad de disponer de un servicio de transporte alternativo que llegase a comunidades adonde los taxis no ingresaban como “consecuencia de un transporte público diseñado con base en la segregación”. Sin embargo, en 2018 el gobierno neoyorquino logró ganar una batalla política y mediática con fundamentos en la movilidad urbana y la sostenibilidad, al señalar los “atascos” ocasionados por el exceso de vehículos de plataforma, cuyos asociados constituían más de cuatro veces el parque de taxis. De ahí que se implementara el cobro de 17 dólares por hora, aplicable a todos los que circularan por las vialidades.

Por lo que respecta a España, el conflicto entre taxistas y Uber se originó por la proliferación de licencias VTC (vehículos de transporte con conductor) impulsadas por esa empresa y Cabify desde 2009; sin embargo, el conflicto saltó a la opinión pública en 2016 y encontró su punto culminante en 2018, cuando los gremios de taxistas convocaron a paros masivos, tomando las principales vías de circulación de Madrid y Barcelona con la exigencia de que las Comunidades Autónomas hicieran cumplir la legislación vigente que señala que solamente puede haber una licencia VTC por cada 30 de taxi. No obstante, esta relación había pasado de uno a siete, sin oportunidad de revocar los permisos otorgados con anterioridad a la normativa y enfrentando las marcadas diferencias regulatorias en la prestación de ambos servicios (López, 2018) (tabla 6).

**Tabla 6.** *Las principales diferencias entre taxis y VTC en España*

Características	Taxi	VTC
Precio de las licencias	130 000 €	5 000 €
Días de trabajo permitido	Cinco días a la semana.	Siete días a la semana.
Turnos por licencia	Dos turnos con 16 horas máximo.	Sin restricciones.
Tipo de vehículo	Coches homologados por la administración.	Con potencia y longitud mínima y antigüedad máxima.
Requisitos del conductor	Licencia de conducir especial, examen de la administración.	Un año de licencia de conducir.
Tarifa	Controlada por la administración.	Libre, dependiendo de la demanda.

Fuente: López (2018).

En estas condiciones, las autoridades de ambas ciudades se encontraban ante la disyuntiva de apoyar a los gremios de taxistas, que amenazaron con bloquear la frontera con Francia, o a las empresas de VTC, que a su vez amagaron con abandonar el servicio urbano si atendían las demandas de los taxistas.

Lo anterior pone de manifiesto la tensión generada ante la acelerada expansión de las empresas de transporte que emplean plataformas tecnológicas como Uber, cuya repentina irrupción y profundo calado disparó la competencia y la disputa entre usuarios, conductores y autoridades, por lo que era necesario buscar la fórmula para balancear la prestación del servicio.

A estos señalamientos se suman diversos estudios (Arboledas-Lerida, 2019; González-Pérez, 2017; Albert *et al.*, 2017) que analizan las condiciones de precariedad laboral de los conductores de Uber y advierten sobre el engaño de los beneficios obtenidos por los “socios”, a quienes no se les reconoce como empleados y, por lo tanto, no reciben las prestaciones básicas establecidas en las leyes laborales. En cambio, hace uso de la inversión y de un bien privado, en este caso los automóviles, que la ha llevado a convertirse en la mayor empresa de transporte que no posee ningún vehículo en sus inventarios.

## Las experiencias turísticas

La experiencia turística constituye una de las nuevas tendencias como alternativa a los productos estandarizados diseñados para el mercado masivo.

El turista pasó de ser un actor pasivo dedicado a la contemplación y el disfrute de los recursos a adoptar un papel más activo en las actividades recreativas, participando en experiencias significativas con mayor contenido emocional y sensorial.

Este segmento, aunque ha crecido en forma lenta, cobra cada vez más importancia en los distintos destinos turísticos, los cuales están aprovechando, además de su patrimonio construido, los bienes inmateriales y los saberes de los residentes que fungen como guías locales. Canalis (2018) señala que cobran más importancia las actividades que se realizan durante el viaje en comparación con los aspectos de logística, condición que se refleja en la distribución del gasto turístico y que constituye la tercera dimensión de experiencias, después del transporte y el hospedaje, que conforman los principales rubros del gasto.

En estas condiciones surgieron empresas como Vayable, fundada en 2011 en San Francisco; Sherpandipity y Trip4real, empresas españolas que se establecieron en 2012 y 2013, respectivamente, las cuales iniciaron ofreciendo experiencias turísticas mediante sitios web. Algunas continúan operando bajo el modelo de plataformas digitales; otras, como Trip4real, fueron adquiridas por Airbnb, lo que significó el ingreso de esta gran empresa al sector de las experiencias y la diversificación de sus servicios turísticos.

En poco tiempo se sumaron a este segmento las principales agencias de viajes en línea (OTA), sitios de amplio espectro como Google, e incluso cadenas hoteleras y aerolíneas que han visualizado la oportunidad que representa comercializar las experiencias. De esta forma, los grandes corporativos internacionales toman ventaja del potencial que tienen sus plataformas tecnológicas para ofrecer experiencias turísticas diseñadas y guiadas por personas locales y que son puestas a disposición de los turistas mediante un cobro.

Algunas de estas empresas también se apoyan en el discurso de la economía colaborativa y resaltan la generación de empleos como su principal aportación económica en los destinos de acogida; sin embargo, todo apunta a que la generación de valor es capturada por la empresa explotando bienes comunitarios como el patrimonio construido o las expresiones culturales e intangibles en los que descansa la identidad popular. Un nicho muy

valorizado es la gastronomía, que se ha convertido en uno de los principales atractivos para el segmento de las experiencias turísticas.

En cuanto a áreas de oportunidad, se menciona la escasa profesionalización de los “guías turísticos”, que si bien cuentan con saberes locales, no disponen de la formación necesaria para brindar un servicio de calidad o incumplen con las estructuras regulatorias de cada país. Los guías locales constituyen una parte esencial de las experiencias, que van desde acampar para observar una aurora boreal hasta visitar las exóticas islas Galápagos, cocinar pizza con un reconocido chef italiano o realizar un recorrido por la Ruta de las Estrellas, actividades que resultan atractivas y satisfacen las aspiraciones de los turistas.

Airbnb ha visualizado la potencia de este rubro y ha comenzado a ofrecer una amplia variedad de experiencias turísticas, que suman más de 3 500 distribuidas en los cinco continentes. Los segmentos disponibles se clasifican en arte y cultura, entretenimiento, alimentos y bebidas, naturaleza, deportes y bienestar.

Conforme se incrementa el número de experiencias turísticas, también surgen conflictos, como ha ocurrido en ciudades patrimoniales de España, donde las organizaciones representantes de las agencias de viajes y los guías de turistas han presentado denuncias contra las empresas que los promueven, señalando como “intrusiva” a la actividad que realizan las personas registradas en plataformas digitales que funcionan como guías de turistas y obtienen ingresos a partir de propinas u honorarios, pero no cuentan con la habilitación ni el permiso requerido para ejercer esta actividad, además de que no disponen con el visado laboral, como sucede en el caso de los grupos de turistas orientales. El señalamiento por parte de la Confederación Española de Federaciones y Asociaciones Profesionales de Guías de Turistas (CEFAPIT) se basa en la evasión de impuestos a la hacienda pública y al sistema de seguridad social por el ejercicio de una actividad económica que realizan personas carentes de registro y representan una competencia desleal para las personas que funcionan como guías de forma profesional, cuya actividad representa impagos fiscales calculados en unos 600 000 euros por destino (Preferente.com, 2019).

Por otra parte, cuando Airbnb reveló el inicio de operaciones de las experiencias turísticas en México, en 2017, expresó que “esta incursión a un

mercado más amplio en el turismo no los vuelve competencia de las agencias de viajes, sino que hay un espacio amplio para todo tipo de viajes”. Lo que no se dijo es que en México la actividad de guía de turistas está regulada por las normas oficiales mexicanas TUR-08-2002 y TUR-09-2002, las cuales establecen como requisito para ejercer esta actividad disponer del aval de la Secretaría de Turismo (Sectur), mediante la emisión de una credencial que asegura la formación educativa de nivel medio superior o técnico de la persona, así como de la aprobación de un diplomado de 360 horas y de conocimientos de primeros auxilios, entre otros.

A pesar de esos señalamientos, las experiencias turísticas a través de plataformas digitales como Airbnb se han incrementado, incluyendo tanto a guías certificados como a aquellos que no tienen la habilitación correspondiente, ya que la plataforma no establece ninguna restricción, lo que representa una opción laboral alternativa o la competencia desleal frente a los guías certificados.

## Reflexiones

La economía colaborativa se ha incrustado en todos los subsectores del turismo, generando tensiones en los diversos destinos entre las empresas tradicionales y los nuevos modelos que operan a través de plataformas digitales de alcance global.

El sector hotelero es uno de los que más han sufrido la irrupción del hospedaje colaborativo, debido al profundo calado que entraña y que se manifiesta en su acelerado crecimiento, su flexibilidad y su capacidad de adaptación, modificando la operación tradicional para dar cabida a este nuevo modelo que incluye opciones híbridas en las que conviven el hospedaje hotelero, el tiempo compartido, la segunda residencia y el hospedaje colaborativo.

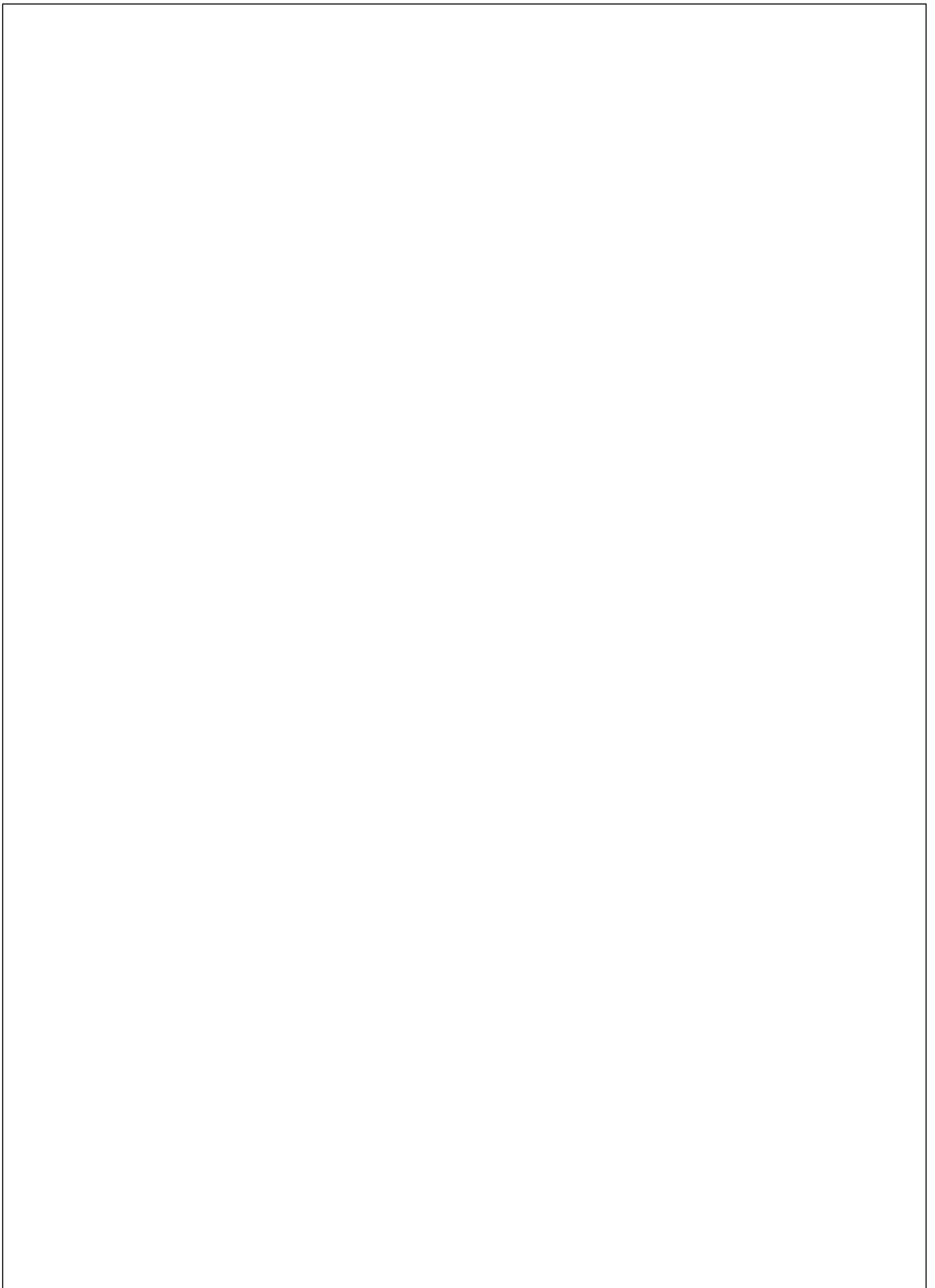
Las tensiones que acompañan al turismo colaborativo se experimentan en las ciudades turísticas y suelen ser imputadas a esta modalidad de negocio, como ocurre con la gentrificación y la turistificación, dinámicas en aumento por la expansión de la oferta de vivienda con fines recreativos que encarece la oferta habitacional y complica la dotación de suelo locali-



zado, alejando las fuentes de trabajo y añadiendo disputas por el espacio público o por la movilidad.

A pesar de los serios esfuerzos institucionales que se han hecho en algunas ciudades, las autoridades aparecen muy débiles ante el poder de los corporativos globales, los cuales amenazan con reconfigurar la vida urbana para adaptarla a su modelo de ciudad-negocio, dejando de lado el espíritu del lugar, la identidad comunitaria y los lazos familiares de los residentes.

Ante este escenario, es vital impulsar mejoras regulatorias para potencializar los atributos y reducir los impactos resultantes de esta modalidad empresarial que buscaba la colaboración y pareció perderse en el afán de incrementar la rentabilidad financiera a la mayor velocidad posible sin considerar las consecuencias.



### 3. El hospedaje colaborativo en México

Desde los albores de la actividad turística en México se impulsó una amplia oferta de centros recreativos, enfocados principalmente en el segmento de sol y playa, aprovechando la extensión de litoral con que dispone el país, además de las bondades climáticas, factores que dieron paso a la creación de destinos tradicionales como Acapulco, Puerto Vallarta y Mazatlán, así como de los centros integralmente planeados como Cancún, Los Cabos y Huatulco, los cuales alcanzaron reconocimiento internacional y un alto nivel de consolidación.

Posteriormente, aprovechando la riqueza cultural y natural del país, comenzó la diversificación de la oferta hacia segmentos culturales enfocados en la arqueología mesoamericana, las ciudades coloniales y las tradiciones, además del turismo rural y de naturaleza.

Lo anterior representó un considerable incremento en la llegada de turistas, favoreciendo el establecimiento de empresas de hospedaje nacionales e internacionales, así como la construcción del soporte necesario para brindar atención de calidad a los visitantes.

Los diferentes destinos del país han dado cuenta de la llegada de amplias tipologías de hospedaje que incluyen desde el modelo hotelero tradicional, pasando por el tiempo compartido y la segunda residencia hasta arribar al más novedoso que es el denominado *hospedaje colaborativo*. Cada formato ha sido fuente de múltiples debates entre los sectores público, privado y social.

Sin embargo, la aparición y el vertiginoso crecimiento del modelo colaborativo de hospedaje a escala planetaria ha implicado diversos efectos e im-

pactos en las ciudades adonde ha llegado, mostrando peculiaridades en su naturaleza, que han descolocado la capacidad de respuesta y adaptación social, ambiental y económica.

Por ello, en el presente capítulo se procede a revisar la situación y las tensiones que guardan los destinos turísticos del país, donde el hospedaje colaborativo se ha insertado y expandido en forma acelerada, como ocurre con la Ciudad de México, Cancún y la Riviera Maya, Los Cabos, Acapulco y Mazatlán.

Los datos analizados se centran en el periodo que va desde los primeros registros de rentas a través de las plataformas digitales hasta 2019, esto es, antes de la pandemia de Covid-19, cuya capacidad disruptiva alteró la dinámica del sector hotelero y del hospedaje colaborativo durante los años 2020 y 2021, lo que se aborda con reflexiones más extensas en el capítulo final.

Si bien esta modalidad de hospedaje ya se encuentra presente en todo el país, los conflictos con el sector hotelero han cobrado mayor fuerza en algunos destinos por considerarla una competencia desleal.

Algo similar ocurre con el sector del transporte privado, por la puesta en operación de empresas como Uber, Cabify y Didi, y también en el segmento de experiencias a través de guías de turistas contratados mediante soportes tecnológicos.

En el sector del transporte privado, las tensiones con los gremios de taxistas han llegado hasta hechos violentos, como enfrentamientos a golpes entre conductores y quema de vehículos, así como bloqueos en puntos estratégicos de las ciudades y las continuas marchas de protesta para exigir la intervención de las autoridades; en cuanto a la conducción de turistas, es una actividad debidamente normada en México, sin embargo da la impresión de que quienes desempeñan esta actividad de forma regulada han optado por sumarse a la empresa sin cuestionar la situación de quienes ejercen como guías de turistas sin preparación alguna.

Por otra parte, las autoridades lidian con la falta de información y conocimiento suficientes para atender el tema de forma integral, brindando soluciones parciales, las cuales no resuelven la situación de fondo; mientras tanto, el problema se dispersa y afecta la dinámica económica, social y urbana en los destinos turísticos.

## El turismo en México

En 2019 México se posicionó en el séptimo sitio en el escalafón de la OMT en número total de llegadas de visitantes, colocándose como el principal sitio de arribo turístico de Latinoamérica al recibir a 45 millones de turistas, los cuales generaron una derrama económica de 24.6 miles de millones de dólares (Sectur, 2020)

Como país pionero en el turismo internacional, México ha ampliado su oferta basada en factores como su riqueza natural, atributo asociado a su megadiversidad, además de su localización geográfica, la cual se encuentra delimitada por los océanos Pacífico y Atlántico, lo que le permite gozar de un clima adecuado para la actividad turística.

Otro factor que incide en el auge de su turismo es la amplia herencia cultural, pues cuenta con un gran número de sitios catalogados como Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO, que dan cuenta de la abundancia en manifestaciones culturales, gracias a la presencia de múltiples zonas arqueológicas, arquitectura tradicional y un vasto patrimonio intangible de costumbres y tradiciones.

A estos elementos se suma la infraestructura desarrollada para la atención de los visitantes, conformada por 23 699 establecimientos de hospedaje de las principales cadenas internacionales y nacionales, que suman 836 300 cuartos, distribuidos entre los principales destinos turísticos del país (Datatur, 2018).

Otro factor importante es la vecindad con Estados Unidos y la cercanía con Canadá, países que se caracterizan por los altos ingresos de sus ciudadanos, consolidándose como los principales emisores de turistas y facilitando la inversión en los sectores del turismo e inmobiliario.

## La inserción del hospedaje colaborativo

La modalidad de hospedaje colaborativo incursionó en México en 2010 a través de la empresa Airbnb, posicionando a nuestro país, rápidamente, como el segundo destino de Latinoamérica, después de Brasil.



En 2017 Airbnb contaba en México con más de 87 000 alojamientos, en los que se hospedaron 2.1 millones de viajeros entre el 1º de noviembre de 2016 y el 31 de octubre de 2017, situación que justificó la apertura de una oficina en nuestro país a mediados de ese año, a partir de la declaración de su director, Ángel Terral, quien señaló que “México es el país con mayor crecimiento para la plataforma de hospedaje... pues en los últimos 12 meses, el número de viajeros que hicieron una reservación a través de la aplicación (app) aumentó 165%, mientras que los anfitriones activos crecieron 75% en el mismo periodo” (a21.com.mx, 2017).

El estudio realizado por el Instituto Mexicano de Competitividad (IMCO, 2018) sobre Airbnb, en la Ciudad de México, establece que la oferta de hospedaje colaborativo a través de esta empresa contribuye a solventar la falta de hoteles en zonas de alta demanda turística como Coyoacán.

Sin embargo, también reconoce los grandes retos que implica la concentración de la oferta en un reducido número de anfitriones, así como el efecto de las rentas a corto plazo, la gentrificación, la escasa aportación a la economía local y la necesidad de regulación.

Bajo estas condiciones, el hospedaje colaborativo comienza su expansión en el territorio nacional, cobrando mayor importancia en la capital y en las grandes ciudades del país como Guadalajara y Monterrey, además de los destinos turísticos con mayor demanda, entre los que destacan Cancún y Playa del Carmen, en la Riviera Maya, y Los Cabos, Acapulco, Mazatlán y Puerto Vallarta.

## La Ciudad de México

En 2019 se hospedaron en la Ciudad de México 13 905 083 turistas, de los cuales aproximadamente 10 millones fueron nacionales y alrededor de cuatro millones fueron de origen extranjero, los cuales generaron una derrama económica de 113 113 millones de pesos en este rubro.<sup>49</sup>

Según datos de la Secretaría de Turismo de la Ciudad de México (2020), la capital del país cuenta con una oferta hotelera de 51 601 cuartos a través de los 625 establecimientos de hospedaje, distribuidos en las categorías de una a cinco estrellas, y presentan una ocupación promedio anual de alrededor de 70 por ciento (figura 1).

5

**Figura 10.** Número de cuartos de hotel en la Ciudad de México

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Turismo de la Ciudad de México.

Con respecto a la figura anterior, es relevante resaltar que los dos últimos años presentan una disminución de cuartos de hotel en la Ciudad de México, los cuales suman un poco más de 400, tendencia a la que habrá de darle seguimiento para evaluar su comportamiento estadístico en los próximos años.

### El hospedaje colaborativo en la Ciudad de México

En 2019 la capital mexicana concentró la mayor oferta de hospedaje colaborativo a través de la empresa Airbnb, al registrar 20 982 unidades en alquiler, de las cuales 56% correspondía a propiedades completas.

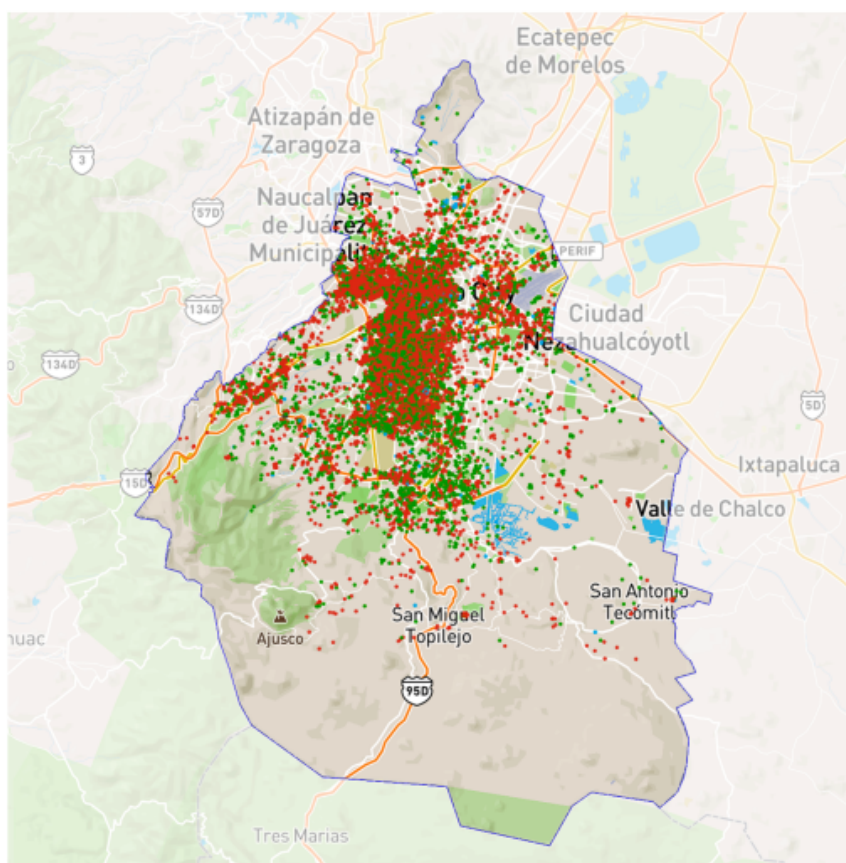
Esta ciudad, a diferencia de otras, cuenta con un elevado número de habitaciones privadas en alquiler, con 43% de la oferta y solamente 1% son habitaciones compartidas.

La tarifa promedio diaria registrada es de 1 050 pesos (unos 50 dólares estadounidenses) y una tasa promedio anual de ocupación de 43%, lo cual genera un ingreso promedio mensual de 8 881 pesos (Airdna, 2020).

La oferta se concentra en torno de los sitios de mayor interés turístico y administrativo (figura 2), producto de la centralización de actividades que aún prevalece en el país y que podría justificar en cierta forma la elevada oferta de unidades con una habitación, ya que de todas las entidades del

país mucha gente acude a la capital a realizar una diversidad de trámites (figura 11).

**Figura 11.** Oferta de hospedaje colaborativo en la Ciudad de México



Fuente: <http://insideairbnb.com/mexico-city>

Los datos anteriores permiten establecer el acelerado crecimiento del hospedaje colaborativo en la Ciudad de México, desde su inserción en 2013, ya que en tan sólo seis años representa 40% de la oferta hotelera en la urbe; lo anterior, si se consideran las unidades de alquiler como un cuarto. Sin embargo, si se toma en cuenta el número de habitaciones existentes por propiedad en alquiler a través de Airbnb, la oferta de hospedaje colaborativo constituye 66% del total ofertado en los hoteles capitalinos.

El vertiginoso crecimiento y éxito de este modelo de hospedaje colaborativo en la Ciudad de México muestra similitud con lo acontecido en ciudades europeas, donde las opiniones se dividen entre los que defienden esta forma de estancia colaborativa y los que se oponen a ella; en el caso de los primeros, hacen alusión a que este servicio cubre la falta de espacios de alojamiento en diversas colonias atractivas para el turismo, cuyo mejor ejemplo es Coyoacán (IMCO, 2018).

No obstante, algunos pobladores de las zonas con mayor presencia de alquiler vacacional han levantado la voz en contra del modelo al señalar los procesos de gentrificación que vienen asociados y que derivan en continuos desalojos, además de que se amplía la escasez de vivienda de alquiler de largo plazo, la cual fue sustituida por el arrendamiento vacacional de corto plazo; algunos vecinos han insistido en que la plataforma debe hacerse responsable de recolocar a los usuarios que han perdido el inmueble que rentaban.

A estos reclamos se suman los cambios inducidos por los agentes inmobiliarios que aprovechan la situación para construir y comercializar vivienda con este fin, además de generar cambios en los giros comerciales que favorecen al visitante temporal (Steve, 2020). Al respecto, está documentada la modificación discrecional de normativas urbanísticas para incrementar el número de unidades habitacionales en prácticas que entrañan actos de prevaricación y corrupción.

Hasta el momento, el papel de las autoridades se ha limitado a aspectos recaudatorios, como implementar el impuesto al hospedaje (que en el caso hotelero aplica con tasas de 3%); sin embargo, los señalamientos negativos involucran nuevos aspectos como las alteraciones a la vida cotidiana de las personas, el incremento de la delincuencia y los cambios culturales como resultado de la introducción del modelo de hospedaje colaborativo en los sitios de residencia local.

## **Cancún y la Riviera Maya**

En 1974 inició operaciones Cancún, como el primer centro integralmente planeado (CIP) de México; su éxito se fundamenta en la riqueza natural que caracteriza al destino y a esa región, así como en su cercanía con algunas



de las principales zonas arqueológicas de México, lo que lo llevó a expandirse a lo largo de la costa del estado de Quintana Roo, dando lugar a la formación del corredor de la Riviera Maya.

En este proceso expansivo, Playa del Carmen se ubicó como el segundo sitio más importante del corredor, en cuyo entorno se ha instalado una amplia variedad de parques temáticos que fortalecen la oferta turística e integran el destino turístico de sol y playa más importante del país.

De acuerdo con la Secretaría de Turismo de Quintana Roo, en 2019 el estado captó aproximadamente 43% de las divisas que ingresan al país por concepto de turismo, producto de los 15 millones de turistas que recibió en ese año, de los cuales, seis millones corresponden a Cancún y otros seis millones y medio a la Riviera Maya, cuyo punto central es Playa del Carmen.

La derrama económica generada por el sector en estos dos destinos alcanzó casi 14 000 millones de dólares con base en una oferta hotelera de 466 establecimientos que suman 77 397 cuartos, los cuales presentaron una ocupación de 80% durante ese año.

A la infraestructura hotelera se suman las 58 830 unidades de tiempo compartido registradas en Cancún y la Riviera Maya en 2018 (RCI, 2018), así como las segundas residencias, que ya en 2004 ascendían a 8 199 cuartos (UAM, 2004).

Lo anterior da cuenta de la fuerte concentración de la actividad turística en el corredor Cancún-Riviera Maya, así como del posicionamiento del destino en los ámbitos nacional e internacional al ofrecer las mejores condiciones para la proliferación del hospedaje colaborativo.

### **El hospedaje colaborativo en Cancún y Playa del Carmen**

En 2010 Aibnb inició operaciones en Cancún y se expandió rápidamente hacia Playa del Carmen, donde creció de forma exponencial hasta sumar en forma conjunta una oferta 27 179 alquileres activos, distribuidos, de acuerdo con el tipo de propiedad, en 21 675 propiedades completas, 5 326 habitaciones privadas y 178 habitaciones compartidas, con una tarifa promedio diaria que ronda los 1 600 pesos (unos 80 dólares estadounidenses)



con una tasa de ocupación promedio de 64 a 68% anual, las cuales generan un ingreso promedio que va de 15 000 a 21 000 pesos mensuales (Airdna, 2020c) (tabla 1).

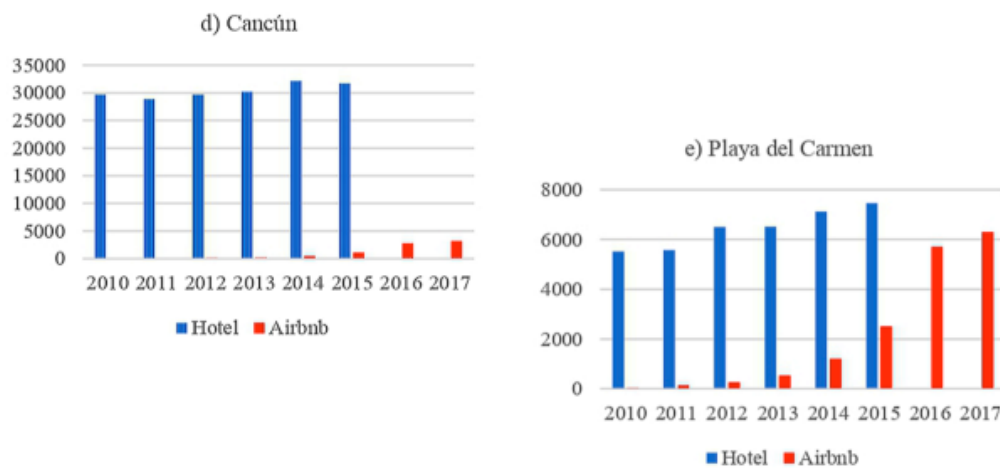
**Tabla 7.** Oferta de Airbnb en Cancún y Playa del Carmen

Destino	Alquileres activos	Propiedades completas	Habitaciones privadas	Habitaciones compartidas	Tarifa promedio diaria (pesos)	Tasa promedio de ocupación anual	Ingreso promedio mensual
Cancún	11 163	8 069	2 980	114	1 665	64%	21 300
Playa del Carmen	16 016	13 606	2 346	64	1 683	68%	15 500

Fuente: elaboración propia con datos de Airdna, 2020.

El súbito crecimiento del hospedaje colaborativo dio origen a un conflicto entre hoteleros y la plataforma digital, ya que, de acuerdo con Reportur.mx (2019), a Cancún le tomó 40 años <sup>21</sup> multiplicar 30 000 cuartos y Airbnb alcanzó la misma cifra en sólo siete años, como se aprecia en la figura 12.

**Figura 12.** Comparativo del crecimiento de cuartos hoteleros y hospedaje colaborativo en Cancún y Playa del Carmen.



Fuente: López, 2017.

Durante este periodo, las plataformas no estuvieron sujetas a ningún tipo de regulación que les impusiera obligaciones fiscales o de seguridad

en condiciones similares a las que deben cumplir los establecimientos hoteleros, por lo que son consideradas por los empresarios de este sector como una competencia desleal.

Ante los reclamos de los hoteleros de Cancún, las autoridades promovieron la regularización de las plataformas, aunque solamente se actuó sobre la base impositiva y recaudatoria, dejando de lado las tensiones sociales, económicas y ambientales aparejadas a la operación de la plataforma en espacios determinados.

Mientras tanto, el número de viviendas vacacionales que se oferta a través de las plataformas continúa en aumento, dispersándose en el destino turístico y en todo el estado en general. .

La problemática generada por el incremento de espacios para hospedaje colaborativo y las empresas que operan bajo este mismo modelo ha trascendido más allá del ámbito hotelero, impactando en otros sectores, como el transporte y las experiencias turísticas.

En tanto, las múltiples problemáticas se sumaron a las dificultades que experimentó Cancún y la Riviera Maya durante los años 2020 y 2021 asociados a la pandemia de Covid-19.

## **Los Cabos, Baja California Sur**

En 1976 inició el desarrollo turístico de Los Cabos, al ser seleccionado por Fonatur para generar un centro integralmente planeado (CIP) similar a Cancún. En este caso, el destino turístico comprende dos localidades, Cabo San Lucas y San José del Cabo, los cuales configuran un polo de desarrollo extendido en forma paralela al litoral y articulan múltiples atractivos, entre los que destacan las playas, el paisaje semidesértico y la pesca, además de la infraestructura que da soporte a la actividad turística.

El destino turístico figura entre los más destacados de México pues recibió 2.8 millones de pasajeros aéreos en 2019, de los que se estima 2.6 millones son turistas.

Los Cabos es reconocido como un destino de lujo y su oferta hotelera es de 20 816 cuartos distribuidos en 173 hoteles de categoría superior, entre los que destacan Four Season, Ritz Carlton, Waldorf Astoria y Hard Rock.

La ocupación en el destino alcanzó 68% y presenta una estancia promedio de cinco días, donde predomina el turismo extranjero proveniente de Estados Unidos, en particular de la costa oeste (SETUESBCS, 2020).

El destino cuenta con atributos excepcionales; sin embargo, es reconocido a nivel internacional por sus 18 campos de golf y por los importantes torneos que ahí se llevan a cabo.

Por otro lado, al destino arriban por vía marítima más de 200 cruceros, lo que equivale a más de medio millón de cruceristas; además, cuenta con las marinas turísticas, las cuales aportan 640 espacios para el importante segmento de turismo náutico que proviene, principalmente, de la costa oeste de Estados Unidos y de Canadá.

Otra actividad que ha cobrado importancia en Los Cabos es el turismo de reuniones, sobre todo a raíz de la apertura del centro de convenciones, el cual tiene una capacidad para 6 500 personas y que recibió a la Cumbre del G-20 en 2015.

### **El hospedaje colaborativo en Los Cabos**

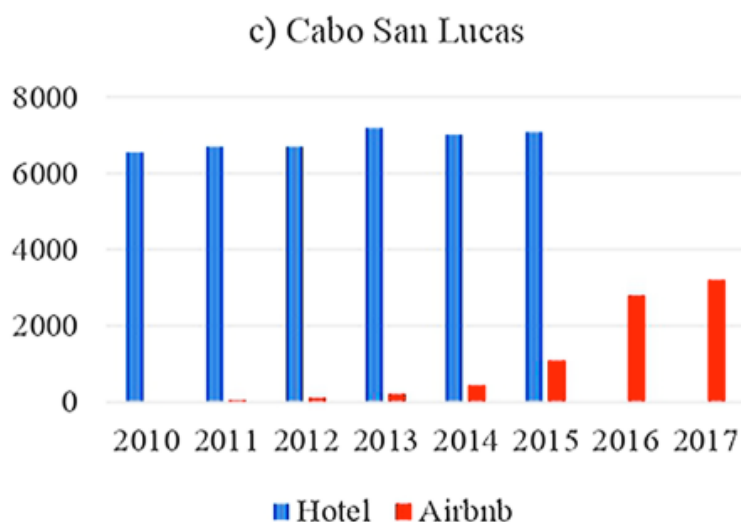
Los primeros registros de hospedaje colaborativo en Los Cabos, a través de la empresa Airbnb, son de 2011; sin embargo, su crecimiento ha sido exponencial, ya que de aproximadamente 1 000 propiedades en 2015 pasó a una oferta que superó las 3 000 unidades en 2017.

En 2019 el número de alquileres activos alcanzó 6 190, clasificados de la siguiente manera: 5 207 son propiedades completas, 947 son habitaciones privadas y 36 son habitaciones compartidas, con una tarifa promedio diaria de 6 581 pesos (unos 330 dólares estadounidenses) y una tasa de ocupación promedio de 53% anual, las cuales generan un ingreso promedio de 71 700

pesos mensuales (Airdna.co, 2020d), distribuidos por el corredor turístico entre Cabo San Lucas y San José del Cabo.

Considerando que Los Cabos es uno de los destinos más exclusivos del país, cuya tarifa promedio de hospedaje es de 350 dólares por noche, el modelo colaborativo se convirtió en motivo de controversia entre los hoteleros y la empresa que ofrece este servicio de hospedaje, cuyas tarifas son considerablemente inferiores y se presume que no cumplen con los estándares del destino, debido a que los precios más bajos del alquiler colaborativo pueden llegar a alcanzar apenas 500 pesos (Medina, 2021), ubicándose más allá de la franja turística, por lo que es previsible que en el corto plazo alcance o incluso supere la oferta hotelera en este destino (figura 7).

**Figura 13.** Oferta de hospedaje hotelero y colaborativo en Cabo San Lucas



Fuente: López, 2017.

Por su parte, las autoridades decidieron acoger este modelo de negocio, tanto en el sector del hospedaje como en el de transporte, a pesar de los conflictos que se han generado en el municipio, señalando que es inevitable la implementación de este modelo de negocios, por lo que optaron por la

regulación y el cobro del impuesto al hospedaje a empresas como Airbnb y Uber (Bcsnoticias.com, 2018).

## Acapulco

Históricamente, este destino marcó la pauta del desarrollo turístico en México, por ser el primero reconocido en el ámbito internacional. De acuerdo con Valenzuela y Coll-Hurtado (2010) en 1936 inició el despegue recreativo, al construirse la carretera que lo conectó con Taxco y que facilitó el acceso a la capital del país; sin embargo, no fue sino hasta 1946 cuando recibió el apoyo gubernamental para dotarse de infraestructura y aprovechar el incremento de turistas provenientes de Estados Unidos en el periodo de la posguerra.

La llegada de turistas impulsó el desarrollo de la hotelería, de ahí que en 1970 se dio paso a los grandes hoteles de cadena, lo que atestiguó el surgimiento de la hotelería mexicana con cadenas como Grupo Posadas y Las Brisas.

El éxito del destino impulsó su expansión y su masificación, lo cual trajo consigo una diversidad de problemáticas ambientales, económicas y sociales que afectaron de manera importante la imagen del lugar, provocando el descenso de turistas, particularmente internacionales.

En 2019 el destino registró el arribo de seis y medio millones de turistas, con una estancia promedio de tres a cinco días, en los 276 hoteles que sumaron 19 501 habitaciones, con predominio de la categoría de tres estrellas, lo cual habla del predominio por este destino del turismo nacional.

Acapulco cuenta con una vasta infraestructura turística compuesta por restaurantes, agencias de viajes, bares y centros nocturnos, así como por un centro de convenciones, el cual, durante muchos años, fue la sede del Tanguis Turístico de México que se realiza desde 1976, antes de convertirse en un evento itinerante en 2012; no obstante, regresó a este destino turístico en 2019 y generó una derrama económica de 424 millones de pesos en transacciones (*La Voz de Zihuatanejo*, 2019).

A pesar de los conflictos que enfrenta el destino, su cercanía con la Ciudad de México lo mantiene vigente para el turismo nacional y la Zona Dorada aún recibe un importante flujo de turistas extranjeros, además de



aquellos que cuentan con segundas residencias que dan cuenta de la etapa de esplendor de este destino turístico.

### **Hospedaje colaborativo en Acapulco**

En 2019 Acapulco contaba con una oferta de 6 705 alquileres activos, distribuidos, de acuerdo con el tipo de propiedad, en 5 882 propiedades completas, 800 habitaciones privadas y 32 habitaciones compartidas, con una tarifa promedio diaria de 2 399 pesos (unos 120 dólares estadounidenses) y una tasa de ocupación promedio de 29% anual, las cuales generan un ingreso promedio de 16 100 pesos mensuales (Airdna, 2020e).

El incremento de las propiedades de alquiler a través de plataformas en Acapulco impulsó a los hoteleros a solicitar a las autoridades el cobro del impuesto de hospedaje, como sucedió en la Ciudad de México, según *El Economista* (2017), situación que lograron en 2018; sin embargo, los problemas continúan en otros sectores como los condominios, donde los residentes permanentes no están de acuerdo con el alquiler de corto plazo a través de las plataformas y, sobre todo, con el hecho de compartir los espacios públicos con los inquilinos temporales.

Esta situación abrió el debate sobre la forma de regular esta actividad, la cual quedó en manos de los propietarios de condominios, quienes tendrán la facultad de decidir si permiten o no esta modalidad de alquiler (Zamarrón, 2020).

### **Mazatlán**

Los inicios de este destino turístico se encuentran ligados al tradicional carnaval que distingue a esta ciudad y el cual se realizó por primera vez en 1899, siendo ésta la fuente de atracción para visitantes regionales.

Su proceso indica que hasta la década de los años cincuenta del siglo xx recibió apoyo gubernamental para la dotación de infraestructura y campañas de promoción, hecho que impulsó la expansión de la zona turística mediante la construcción de hoteles y empresas complementarias que con-

dujeron al destino a su etapa de mayor auge, hacia 1970; sin embargo, la inestabilidad económica que caracterizó a México en los años posteriores afectó la evolución del destino, que perdió competitividad frente a otros competidores como Cancún, Los Cabos y Puerto Vallarta (Ibarra-Martínez, 2012).

A pesar de las afectaciones, Mazatlán figura entre los principales destinos nacionales y su carnaval se ha consolidado como uno de los eventos turísticos más reconocidos del país, a lo que se suman importantes actividades deportivas y culturales que se llevan a cabo en el puerto. Adicionalmente, dispone de infraestructura para la recepción de cruceros y ha expandido su influencia a los poblados cercanos.

En 2019 este destino recibió 3 288 593 turistas, los cuales motivaron una estancia promedio de dos días. La oferta hotelera consta de 138 hoteles de diversas categorías que suman 10169 cuartos y, de los cuales 4600 corresponden a la categoría de cinco estrellas y 3266 a la de cuatro estrellas, que reportan una ocupación promedio de 64% (CIEGSIN, 2019). A éstos se suman otras modalidades de hospedaje como los condominios, el tiempo compartido y el hospedaje colaborativo que ha cobrado suma importancia en este destino en los últimos años.

### **El hospedaje colaborativo en Mazatlán**

El hospedaje colaborativo se encuentra presente en Mazatlán desde 2011, año en que la empresa inició operaciones en México y desde entonces su crecimiento se ha acelerado.

En 2019 Mazatlán contaba con una oferta de 4212 alquileres activos, distribuidos, de acuerdo con el tipo de propiedad, en 3749 propiedades completas, 421 habitaciones privadas y 42 habitaciones compartidas, con una tarifa promedio diaria de 1869 pesos (unos 90 dólares estadounidenses) y una tasa de ocupación promedio de 32% anual, las cuales generan un ingreso promedio de 10200 pesos mensuales (Airdna, 2020f).

Los datos anteriores permiten identificar la magnitud de la oferta de hospedaje colaborativo en este destino, que constituye 41% de la oferta hotelera; por ello, no es de extrañar los señalamientos del sector hotelero en el sentido de que se trata de un negocio desleal, ya que las viviendas que se

alquilan bajo esta modalidad pagan los servicios básicos como agua, luz y predial con una tarifa doméstica menos onerosa que la comercial que aplican a los hoteles o comercios.

Asimismo, Mazatlán fue la tercera ciudad, después de Cancún y la Ciudad de México, en establecer el cobro del impuestos por hospedaje; sin embargo, esta medida ha dejado soluciones parciales ante los conflictos que se presentan por el alquiler turístico a través de la empresa Airbnb, sobre todo en periodos como el del carnaval y la Semana Santa, que suponen los principales periodos de llegada de turistas y el incremento de la preferencia por esta nueva modalidad de hospedaje.

A ese conflicto se suman el de los taxistas y el de los guías de turistas, quienes deben enfrentar una situación similar debido a la inserción de empresas como Uber y Airbnb Experiencias, que, de forma similar al hospedaje, ofrecen servicios de transporte privado y actividades turísticas a través de su plataforma.

## **Uber en México**

Uber inició operaciones en la Ciudad de México en 2013, desde donde se fue dispersando a todo el país hasta convertirse en el tercer mercado de mayor importancia para esta empresa, la cual, en 2016, contaba con un registro de 12 000 conductores de acuerdo con *El Economista* (2018). Aunque desde su establecimiento ha gozado de gran aceptación por parte de los usuarios, la competencia que significó para los gremios de taxistas provocó una serie de conflictos entre conductores que, en varias ocasiones, culminó en bloqueos, peleas y quema de automóviles registrados en la plataforma.

La situación se replicó en las ciudades donde la plataforma empezó a operar, cobrando más visibilidad en grandes urbes y destinos turísticos. En la Ciudad de México y Guadalajara se realizaron bloqueos y no se permitió que los automóviles de Uber ingresaran a sitios estratégicos, como el aeropuerto y las terminales de autobuses. Hechos similares se presentaron en los destinos de Cancún, Los Cabos, Acapulco, Mazatlán y Puerto Vallarta, entre otros.

A principios de 2023 Uber inició actividades de forma legal en Cancún, después de un largo proceso jurídico que culminó con la aprobación para que la empresa operara en ese importante destino turístico; acción que fue recibida por los gremios de taxistas con protestas y bloqueos, así como con actos violentos en contra de los conductores de la plataforma que afectaron de forma indirecta a los turistas que fueron amedrentados por utilizar este servicio, situación que se convirtió en noticia nacional e internacional e impulsó al gobierno de Estados Unidos a emitir una alerta a sus ciudadanos, advirtiéndoles los riesgos de hacer uso de los servicios de la plataforma. Incluso en la actualidad algunos sitios de internet alertan al turista sobre los riesgos que implica el uso de la plataforma.

Mientras los problemas continúan entre los gremios de taxistas y los trabajadores de la plataforma, la empresa Uber sólo se ha pronunciado para exigir a las autoridades del estado que actúen para proteger a quienes desempeñan esta actividad, trasladando toda la responsabilidad a las autoridades locales, sin asumir la propia con sus colaboradores.

Todo parece indicar que el camino que siguió la mayoría de los estados en el país para permitir el ingreso y la operación de la plataforma de Uber fue la modificación de la Ley de Movilidad y Transporte, como asegura García (2017). Sin embargo, las tensiones no se han resuelto por completo y tras el impacto de la pandemia de Covid-19 en el empleo el tema ha resurgido con fuerza, especialmente en Acapulco, donde ya se han suscitado diversos conflictos entre conductores.

### Las experiencias turísticas

En junio de 2017 Airbnb diversificó su oferta de hospedaje con experiencias turísticas en México, iniciando con 30 opciones; no obstante, en un año se incrementaron a más de 250 en la Ciudad de México, las cuales reportaron más de 500 reservaciones semanales, posicionándose en el sitio número 20 de las ciudades con más reservas en el mundo, donde un anfitrión puede ganar hasta 50 000 pesos mensuales (News.Airbnb.com, 2018).

De acuerdo con la información de la página web de la empresa, la oferta de experiencias turísticas se ha extendido a todos los estados del país, co-

brando mayor importancia en las grandes ciudades y los principales destinos turísticos, donde se ofrecen 1823 experiencias que incluyen actividades artísticas, culturales, gastronómicas, deportivas y de naturaleza, con una diversidad de precios de acuerdo con el tipo de experiencias.

Cabe resaltar que muchas de las experiencias que se ofrecen a través de la empresa coinciden con las que desempeña un guía de turistas, especialidad que en México está regulada por las normas oficiales mexicanas en materia turística<sup>24</sup> (Sectur, 2015).

La NOM-08-TUR-2002 y la NOM-09-TUR-2002 establecen los elementos a que deben sujetarse los guías generales y especializados, además de la NOM-012-TUR-2016 que regula los servicios turísticos de buceo, debiendo cumplir la normatividad aquellos que ofrezcan el servicio de experiencia turística, aspecto que no figura como un requisito para inscribir la actividad en la plataforma de Airbnb Experiences.

De igual forma, considerando el tipo de experiencias turísticas que predominan en la oferta de la empresa, es preciso señalar que el país cuenta con otras normas que establecen los requisitos mínimos de operación para los servicios<sup>27</sup> de campamentos (NOM-06-TUR-2017) y los elementos de seguridad, información y operación que deben cumplir los prestadores de servicios turísticos de aventura (NOM-011-TUR-2001).

A diferencia del hospedaje y el transporte, la conducción de turistas y las actividades de aventura y campismo cuentan con normas de regulación, pero, paradójicamente, estas actividades no han generado conflictos con quienes prestan estos servicios y cuentan con la acreditación, ya que muchos de los guías de turistas que tienen la especialidad para prestar el servicio han visto las ventajas y se han inscrito en la plataforma.

Por otra parte, las autoridades responsables de la verificación del cumplimiento de estas normas parecen no darse cuenta de la situación, o por lo menos no se nota su intención de intervenir ante esta situación, mientras que en los casos del hospedaje y el transporte prometen hacer su mayor esfuerzo para desarrollar e impulsar un marco regulatorio que hasta el momento sólo se ha traducido en tasas impositivas y de recaudación de impuestos, sin alcanzar a crear mecanismos de gestión que compensen las problemáticas asociadas a la economía colaborativa.

## Reflexiones del capítulo

La llegada a México de empresas surgidas del concepto colaborativo ha venido a refrescar los servicios de hospedaje, transporte y experiencias, ya existentes en los destinos turísticos, los cuales se habían estancado y dejado de innovar, salvo en contadas ocasiones, al carecer de un escaso ecosistema de competencia y mejora constante.

Los corporativos Airbnb y Uber, al igual que otros modelos de negocios, incidieron en transformar al sector turístico, debido a su innovadora forma de comercialización, que era sumamente atractiva para las generaciones jóvenes cuyas prácticas cotidianas están centradas en la tecnología. Sin embargo, la disrupción del modelo ha ocasionado enfrentamientos entre los paradigmas de hospedaje y transporte tradicionales y los digitales, incidiendo en tensiones en los destinos de acogida.

Desde su inserción en el país, el hospedaje colaborativo se ha expandido con fuerza en los destinos turísticos más representativos, generando múltiples conflictos con los actores locales; en primer lugar, con los empresarios del sector hotelero, quienes se han visto rebasados por el acelerado crecimiento de esta modalidad de hospedaje y la han señalado como competencia desleal por no tener que cumplir con las mismas obligaciones fiscales y de seguridad impuestas a este sector. Las condiciones brindan ventajas y facilitan que en tan sólo 10 años el hospedaje colaborativo represente entre 30 y 50% de la oferta, mientras que a la modalidad oferta hotelera le tomó décadas llegar a ese punto.

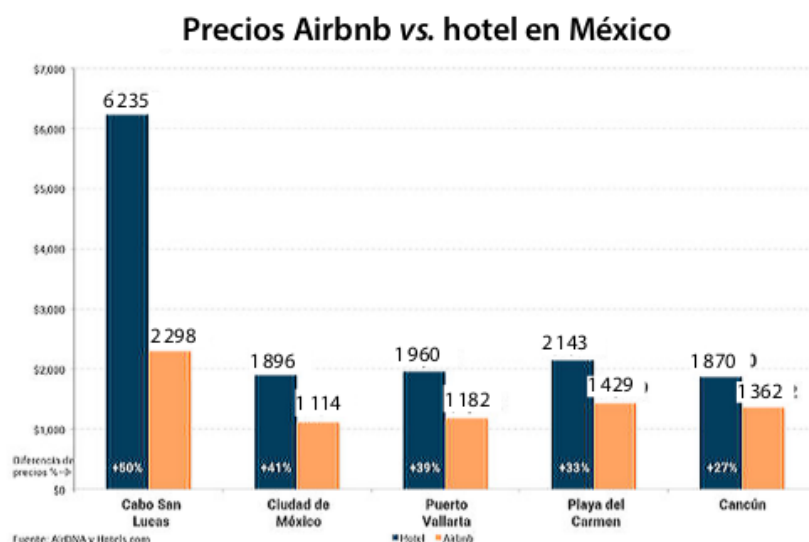
Por su parte, la empresa líder de esta modalidad de hospedaje continúa compartiendo el mismo discurso de la colaboración, poniendo en el centro de la historia los beneficios que obtiene el ciudadano que ofrece ese espacio subutilizado en su hogar y el cual comparte con sus inquilinos brindando una experiencia local y favoreciendo de esta forma la distribución horizontal de la riqueza que acaparaban los hoteles.

Sin embargo, los datos analizados muestran la misma tendencia que en los otros países, donde la mayoría de las unidades en alquiler son casas completas que se destinan a este fin y la interacción se reduce a la entrega de una llave o clave de acceso a la propiedad.



La popularidad del hospedaje colaborativo, así como del transporte y las actividades turísticas que se ofrecen bajo esta modalidad, a través de las plataformas, ha ido en ascenso, sobre todo entre la población más joven que encuentra como principal atractivo los precios más bajos que ofrece ésta, ya que de acuerdo con un comparativo de precios realizado por Finerio (2018) el costo del hospedaje colaborativo es inferior en la mayor parte de los países y los destinos turísticos de México no son la excepción, como se puede apreciar en la figura 14.

**Figura 14.** Comparativo de precios entre Airbnb y hotel en México



Fuente: captura de pantalla de <https://www.dineroenimagen.com/tu-dinero/que-te-sale-mas-barato-airbnb-o-un-hotel/104028>.

El éxito de este modelo de hospedaje ha dado un impulso al sector inmobiliario, el cual presenta una dinámica ascendente en los destinos analizados, donde la construcción de vivienda para este fin se ha incrementado considerablemente, negocio que se concentra en un reducido número de personas, quienes construyen o administran las propiedades bajo un modelo que no tiene relación con los principios de la colaboración.

Esta situación ha desatado conflictos a nivel local, derivados del desplazamiento de la población con residencia en sitios de alta demanda para el

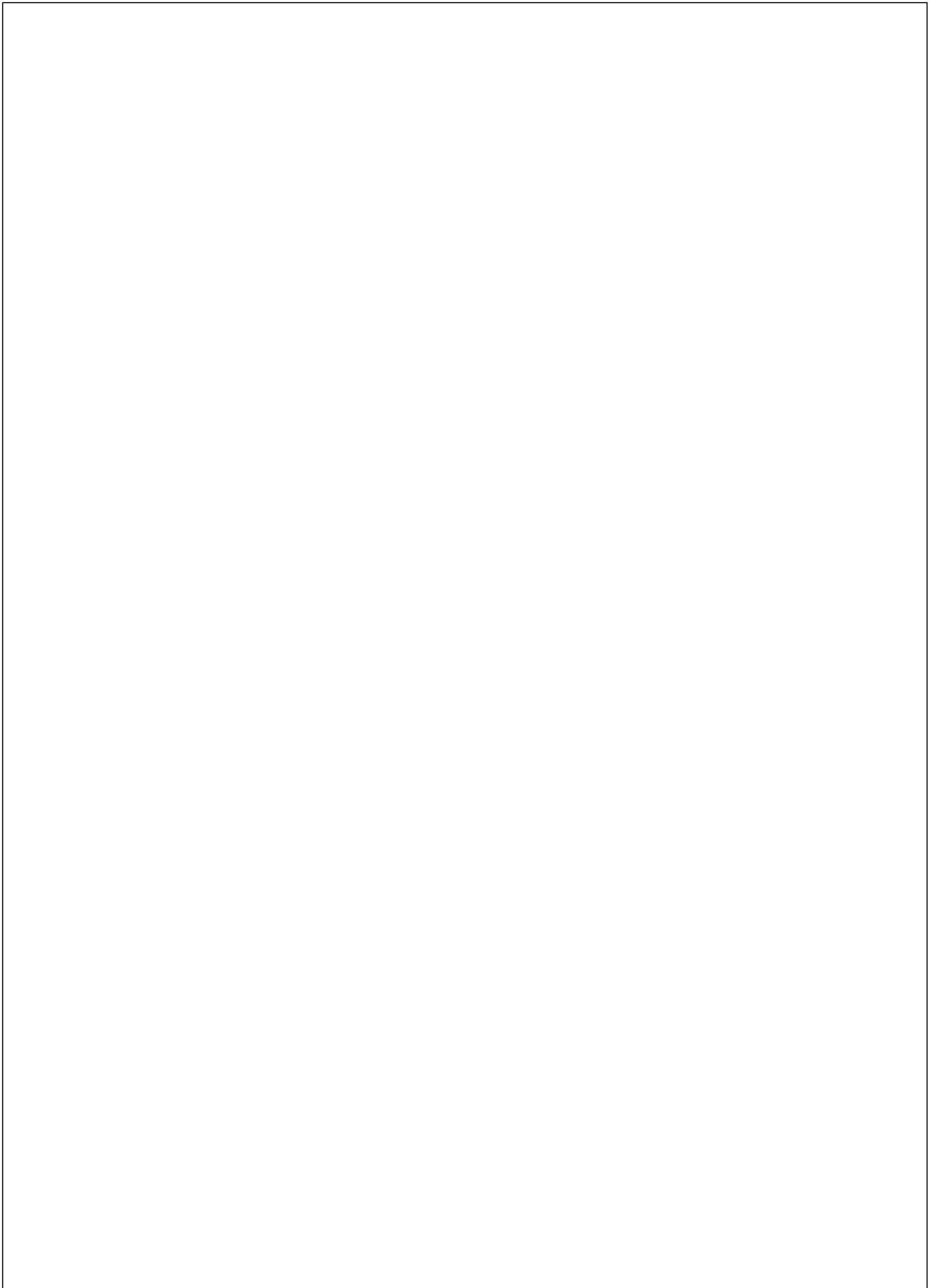
turismo, lo que ha dado paso a procesos de gentrificación y turistificación de los sitios más emblemáticos de las ciudades.

Por su parte, las autoridades responsables de la planificación y la gestión de las ciudades se han visto rebasadas ante la situación y por la presión del sector hotelero, optando por una solución parcial, la cual únicamente atiende el cobro del impuesto de hospedaje, acción que presumen como un verdadero logro, ya que los representantes de la empresa Airbnb en México la recibieron con beneplácito, sobre todo si se compara con los retos que enfrentan en otras ciudades.

No obstante, esa medida no atiende de forma integral la problemática, ya que, según los hoteleros, la relación es asimétrica, y ponen como ejemplo el costo de los servicios básicos (luz, agua potable e impuesto predial) cuya tarifa es doméstica (más barata) mientras que las empresas de hospedaje deben pagar tarifas comerciales.

Por su parte, las empresas de transporte como Uber se han expandido a pasos agigantados, diversificando su oferta hacia espacios como el de alimentos a domicilio, sector en el que no había un precedente al cual le esté haciendo competencia, navegando de manera libre y otorgando un servicio de gran funcionalidad, como se pudo constatar en los tiempos del confinamiento obligatorio por la pandemia de Covid-19.

Lo que se presenta en este capítulo corresponde a una mirada general de esta compleja situación que acontece en los destinos turísticos del país. Para profundizar en sus efectos, a continuación se abordarán con mayor detalle los impactos y los efectos que genera el hospedaje colaborativo en un destino turístico consolidado, como es Puerto Vallarta.



#### 4. La impronta territorial y urbana del turismo en Puerto Vallarta: Delineando el paisaje de la codicia

El acercamiento a la impronta territorial y urbana en la vivienda turística y el hospedaje colaborativo en Puerto Vallarta consta de cuatro partes.

En la primera, para describir el proceso de urbanización local cuyos orígenes se remontan a 1851 y que fue acelerándose en la segunda mitad del siglo xx, alentado por la adopción del turismo como la principal actividad económica. Ello significó una fuerte transformación territorial, aspecto que se ha fortalecido en las dos primeras décadas de este milenio.

Posteriormente se presenta la estructura urbana vallartense, la cual está configurada por dos espacios principales, uno para la práctica turística y el otro donde los residentes desarrollan su vida cotidiana. Ambos son complementarios y contradictorios, caracterizados por un alto nivel de integración, pero también de discontinuidades. Sobre la franja recreativa se aloja el mayor porcentaje de unidades de segunda residencia.

Acto seguido se analizan los instrumentos de ordenamiento territorial formulados con el objetivo de dirigir el crecimiento con principios de armonía y sostenibilidad pero que en <sup>1</sup>práctica han sido implementados ineficazmente. Una muestra de ello es **la modificación discrecional de las normas de control** establecidas **en los planes urbanísticos**, sobre todo en los sitios de alta demanda inmobiliaria, mayoritariamente en el espacio turístico. Esto encontró un nicho de mercado por la posibilidad de ofrecer hospedaje con base en las plataformas digitales, alentándose prácticas extractivas que se materializan en un concepto sugerido como *paisaje de la codicia*.

Finalmente, y a manera de corolario, se insinúa que la historia de la

urbanización en Puerto Vallarta ha tenido implicaciones en el ámbito ambiental, social y económico, pero sin consolidarse criterios de sostenibilidad efectivos. De seguir esta tendencia de crecimiento podrían presentarse externalidades que afectarían las condiciones de la comunidad vallartense, algo que fue palpable con los estragos causados por la pandemia de Covid-19 a partir de 2020.

## La planeación urbana

**10** Planear implica ver hacia el futuro, creando las condiciones para arribar a un objetivo deseado, es decir, disponer de un curso de acción para alcanzar unos fines. De acuerdo con la Real Academia Española, la planeación se refiere a *trazar o formar el plan de una obra*, así como a *realizar planes o proyectos* (RAE, 2020).

Como disciplina, la planeación tuvo sus orígenes en el establecimiento de la vida en comunidad para prevenir las posibles contingencias mediante el despliegue de estrategias colectivas destinadas a resolverlas (Harari, 2014). Con ello, supone tomar decisiones para definir objetivos, establecer los medios e implementar las actuaciones necesarias (Fernández, 2014).

A partir del siglo XVIII los principios de la planeación se aplicaron a la dimensión urbana, motivada por las profundas transformaciones surgidas tras la Revolución industrial, lo cual generó un fuerte crecimiento demográfico en las urbes, motivado por su capacidad de atracción gracias a las fuentes de empleo que ahí se concentraban.<sup>2</sup>

## Antecedentes y planeación urbana en México

**10** En el territorio mexicano, los esfuerzos pioneros de planeación urbana tuvieron un marcado acento en el diseño físico del espacio mediante la formulación de planes y rutas para un crecimiento deseable. En este periodo

<sup>2</sup> De acuerdo con García (2016: 14), "entre 1800 y 1880 los movimientos migratorios provocados por la Revolución industrial dispararon el crecimiento demográfico: la población de Londres creció un 380% (de 1 a 3.8 millones), la de Berlín un 765% (de 170 000 a 1 300 000) y la de Nueva York un 2 000% (de 60 000 a 1 200 000)".

inicial, la planeación tuvo una fuerte influencia de la forma urbana idealizada por un único autor, frecuentemente formado bajo la disciplina arquitectónica (Fernández, 2014).

Posteriormente, la práctica urbanística decantó en la herramienta de zonificación, mediante la separación de funciones y actividades por medio de la asignación de usos de suelo que se adaptan a las características del medio natural, construido y socioeconómico, en el espacio urbano.

La zonificación como mecanismo de control comenzó a implementarse en las ciudades alemanas a partir de 1875 al aprobarse una ley que otorgaba poderes a las administraciones públicas para promover, redactar e implementar planes reguladores (García, 2016).

En 1909 se decretó la primera ley específica a escala mundial sobre planeación urbana, la Housing and Town Planning Act of Great Britain, para determinar la densidad constructiva y la provisión de infraestructura, equipamientos y espacios verdes en el entorno urbano (Valenzuela, 2014). La disciplina continuaría con una visión regional, buscando generar metodologías para que el territorio armonizara con el paisaje, la actividad industrial y la vida cotidiana de los habitantes.

En el siglo xx, las aportaciones y las experiencias acumuladas en torno de la planeación urbana en Europa fueron abordadas en los Congresos Internacionales de Arquitectura Moderna (CIAM) que comenzaron a celebrarse a partir de 1928. De las conclusiones del cuarto congreso del CIAM en 1933 surgió la Carta de Atenas, en la que se exponían argumentos a favor de las unidades habitacionales verticales y con altas densidades. Además, se visualizaban cuatro funciones básicas en la ciudad: trabajar, habitar, recrearse y circular.<sup>1</sup>

México fue pionero en la práctica de la planeación urbana en América Latina al consagrarse en la Constitución Política de 1917 la intervención del Estado en los derechos de propiedad y de regulación del suelo urbano (Garza, 2003).

<sup>1</sup> García (2016: 92-93) esgrime una dura crítica a este ejercicio en el que se consolidaba la zonificación o la separación de actividades por uso, al señalar que la Carta de Atenas ocultaba estrategias de clase: reservar las áreas centrales a las élites productivas y segregar a los distintos grupos sociales a la periferia, donde eran confinados en conjuntos residenciales cualitativamente diferenciados y espacialmente distanciados.



En 1976 se promulgó la Ley General de Asentamientos Humanos<sup>2</sup> (LGAH), con el objetivo de normar el proceso de expansión y establecer la concurrencia de Federación, estados y municipios con el fin de fijar las normas para la fundación, conservación, mejoramiento y crecimiento de las ciudades (Azuela, 2016).

De esta manera se configuró el marco normativo e instrumental para atender el acelerado crecimiento de las urbes mexicanas, en una dinámica que parecía fuera de control, en particular en la zona metropolitana del Valle de México (ZMVM).

En los destinos turísticos de playa los esfuerzos iniciales de planeación se remontan a la década de 1930 con la formulación del Plano Regulador de Acapulco (Valenzuela, 2014). Con él comenzaron a gestarse los instrumentos de ordenamiento para atender la intensa expansión que ocurriría.

En 2016 fue actualizada la Ley General de Asentamientos Humanos, Ordenamiento Territorial y Desarrollo Urbano (LGAHOTYDU) para vigorizar el marco normativo, incorporando la dimensión territorial y urbana. A pesar de los logros alcanzados<sup>3</sup> se dejó pasar la oportunidad de reformular el entramado institucional de la planeación mexicana, manteniendo el método racional<sup>4</sup> de amplia tradición en la práctica nacional (Kunz, 2017).

Vale subrayar que, en México, la administración del desarrollo urbano corresponde principalmente al Ayuntamiento (gobierno local), del cual penden muchas atribuciones y competencias, determinadas en el artículo 115 constitucional (Azuela, 2013). El objetivo de esta decisión se inscribió en el ánimo de descentralización administrativa y fortalecimiento de la autonomía municipal.

<sup>2</sup> La aprobación de la LGAH formaba parte de los compromisos asumidos por México tras la celebración en Vancouver de la primera reunión global sobre ciudades denominada Hábitat I, la cual fue convocada por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en ese mismo año.

<sup>3</sup> Las principales aportaciones ocurrieron en materia de financiamiento, búsqueda de equidad y políticas públicas, base territorial para México, como menciona Kunz (2017).

<sup>4</sup> La planeación racional constituye el paradigma clásico y pionero en la práctica urbanística moderna; las bases epistemológicas se ubican en el positivismo científico que plantea que la razón es el medio de entender la realidad de manera concreta y objetiva, mientras que la ciencia es el método válido para generar conocimiento. El espacio es comprendido desde un enfoque físico absoluto euclidiano. El planificador asume un rol de científico aplicado y constructor de decisiones que intenta determinar el uso más eficiente con el menor impacto y reduciendo la fricción en los procesos de crecimiento de la ciudad. La principal herramienta es la zonificación, empleada para separar funciones y actividades por medio de la asignación de usos de suelo que se adaptan a las características del medio natural, construido y socioeconómico, en el espacio urbano (Fernández, 2014; Peña, 2016).

Pero los esfuerzos en materia de desarrollo urbano topan con debilidades institucionales dado que el Estado y sus operarios relegan el carácter político del ejercicio de planear, dejando de aplicar el vasto instrumental de facultades y prerrogativas de que dispone (Rébora, 2017). En contrapartida, se establecen acuerdos informales con los agentes económicos privados (Holmes, 2019), quienes capturan para su beneficio el valor generado por el proceso de urbanización (García Canclini, 2016). Lo anterior se materializa con mayor virulencia en las ciudades turísticas de playa donde la modificación discrecional de los planes urbanos ha sido la punta de lanza para amasar grandes fortunas (Speakman, 2018).

## El proceso de expansión urbana en Puerto Vallarta

Puerto Vallarta se localiza en el litoral del Pacífico mexicano sobre la Bahía de Banderas. Hay registros de asentamientos humanos en la región desde hace unos 2600 años (Anaya, 2018), gracias a la combinación de condiciones territoriales favorables integradas por sistemas serranos, costeros y de planicie.

Durante el periodo mesoamericano, la región fue habitada por grupos indígenas hasta 1525, cuando ocurrió la primera incursión europea capitaneada por Francisco Cortés de San Buenaventura, sobrino de Hernán Cortés. Desde entonces, muchas de estas poblaciones se conservaron (Mountjoy, 1993).

En el siglo xvi se registra una población conocida como El Carrizal, pero será hasta el 12 de diciembre de 1851 cuando Guadalupe Sánchez Torres, arriero y comerciante de sal de las minas de la Sierra Occidental de Jalisco, establezca un pequeño caserío en las márgenes del río Cuale, denominado Las Peñas de Santa María de Guadalupe (Munguía, 1997).

El crecimiento poblacional fue lento durante la segunda mitad del siglo xix; en 1879 el poblado disponía de 25 a 30 casas y unos 100 habitantes. Once años más tarde, el registro supera el millar de pobladores hasta llegar en 1890 a 1 644 (Gómez Encarnación, 2008).

Para 1913 el puerto disponía de unas 485 casas dispersas en una franja de terreno de 900 metros a lo largo de la playa, con una orientación norte-

sur, y 300 metros hacia el cerro; en la parte baja había cinco o seis calles, mal empedradas y solamente dos tenían acera (Munguía, 1997: 115).

El poblado creció gradualmente por la llegada de migrantes de poblaciones circunvecinas en la Sierra Occidental, particularmente de Mascota, Talpa y San Sebastián del Oeste, que tuvieron en la agricultura, la ganadería y la pesca en menor escala las principales actividades productivas. Con el tiempo estos migrantes se asentaron definitivamente.

### El espacio colectivo entre 1918 y 1950

El Congreso de Jalisco determinó que el poblado de Las Peñas constituyese un municipio independiente el 31 de mayo de 1918, en virtud de su importancia. Aprovechando esa decisión se modificó el nombre original por el de Puerto Vallarta en honor del jurisconsulto jalisciense Ignacio L. Vallarta. Tres años después, la población alcanzaba 2 738 residentes (Gómez Encarnación, 2008).

La principal actividad económica de la zona recaía en el sector primario, específicamente en la agricultura. En 1925 la compañía estadounidense Montgomery Fruit Company adquirió 28 391 hectáreas en el poblado de Ixtapa para la explotación agrícola, habilitando una red de infraestructura para la producción y el transporte de los productos desde las plantaciones hasta la Boca de Tomates, donde se embarcaba a Estados Unidos.<sup>5</sup>

7 Por lo que toca a la infraestructura de soporte, en 1939 se instaló el primer sistema de agua potable gracias a la construcción de un tanque de almacenamiento adaptado con bombas y un generador eléctrico. En materia de comunicación, en 1942 se habilitó el camino a Compostela (Nayarit), que era transitable en temporada de secas y que mejoró la actividad económica al facilitar el comercio y despachar productos regionales hacia otros mercados.

<sup>5</sup> La inversión consistió en la construcción de caminos, canales de riego, dotación de agua potable, adquisición de un generador eléctrico, un puente de hierro y una vía férrea. La compañía Montgomery estuvo en la región hasta 1935 cuando cerró sus operaciones por incosteables, situación alentada por los conflictos agrarios, los bajos precios del plátano a nivel mundial y la recesión económica en Estados Unidos, como indica Munguía (1997).

En 1950 la población ascendía a 10 801 habitantes. A partir de ese momento, comenzó a tomar más importancia la actividad turística, gracias al mejoramiento de la infraestructura y a la puesta en valor de los atractivos naturales, sobre todo en el litoral.

### **Consolidación urbana de la segunda mitad del siglo xx**

En 1951 se celebró el primer centenario de la fundación del puerto; entonces la actividad turística mantuvo su consolidación, así como el deseo de ciudadanos extranjeros de permanecer por temporadas más largas; algunos eran pensionados estadounidenses, quienes rentaban casas modestas en el Centro, también conocido como Fundo Legal (Baños, 2010). Para la edificación de sus viviendas ocuparon la porción escarpada, en el límite oriente, así como en la ribera norte del río Cuale, donde desarrollaron la colonia Gringo Gulch (Munguía, 1997).

Motivado por el impulso costero implementado a nivel federal durante la administración del presidente Adolfo Ruiz Cortines, también conocido como Programa Marcha al Mar, secundado en Jalisco por el gobernador Agustín Yáñez, en 1953, se conformó la Comisión de Planeación de la Costa de Jalisco (Gómez Encarnación, 2008). Ambos esfuerzos institucionales fueron determinantes para el desarrollo local.

En 1963 se produjo el rodaje *La noche de la Iguana*, película dirigida por John Houston y estelarizada por Richard Burton, Ava Gardner, Deborah Kerr y Sue Lyon. Gracias a la difusión a nivel nacional e internacional de este evento, Puerto Vallarta fortaleció su promoción como destino recreativo, principalmente en el mercado estadounidense.

La práctica turística se caracterizaba por el ritmo lento de la habilitación de la oferta, particularmente hotelera, así como del arribo de visitantes en pequeña escala, debido al aislamiento, a la limitada accesibilidad y a la débil puesta en valor de los atractivos turísticos. Pese a ello, Puerto Vallarta se tornó un sitio popular entre el *jet set* internacional, acogiendo a clientes de altos ingresos.

Para atender nuevos contingentes de visitantes, en 1964 abrió sus puertas el hotel Posada Vallarta, el primero que disponía de todas las comodi-



dades para los huéspedes; cuatro años después entró en operaciones el Camino Real, asentado en la playa Las Estacas, al sur del poblado.

Entre 1965 y 1971 el gobernador Francisco Medina Ascencio gestionó importantes obras de infraestructura, otorgando la categoría de ciudad a Puerto Vallarta.<sup>6</sup> Para llevar a cabo estas acciones, logró el apoyo del gobierno federal, en particular del presidente Gustavo Díaz Ordaz, quien personalmente promovió allí la reunión bilateral con el mandatario estadounidense Richard Nixon en 1970.

En ese año el puerto contaba con 35 911 pobladores, los cuartos de hotel ascendían a 1 310 y los turistas registraban 157 541 visitas anuales (Munguía, 1997). La adopción del turismo como el principal componente económico propició una modificación en la vocación de los sectores productivos, consolidándose el sector de servicios (terciario), seguido del primario (agricultura y ganadería) y del industrial, sobre todo en la construcción.

En noviembre de 1970 fueron expropiadas 5 262 hectáreas de tierras ejidales en los municipios de Compostela (Nayarit) y Puerto Vallarta (Jalisco) por medio del Fideicomiso Bahía de Banderas, acción implementada por el gobierno federal para otorgar certeza jurídica a la tenencia del suelo para las inversiones recreativas (Gómez Encarnación, 2008).

En 1972 la zona urbana de Puerto Vallarta se extendía en una superficie de 562 hectáreas<sup>7</sup> (Baños, 2010). Adicionalmente, fueron enajenadas 1 026 hectáreas al ejido<sup>8</sup> Puerto Vallarta, con lo cual se instrumentó el Fideicomiso

<sup>6</sup> Entre las obras de dotación de infraestructura estuvo la conclusión de la carretera asfaltada a Compostela, la construcción del puente sobre el río Ameca, la puesta en operación del aeropuerto internacional. De acuerdo con el decreto 8366 del Congreso del Estado de Jalisco, elaborado el 31 de mayo de 1968, se declaró como ciudad a Puerto Vallarta. **5**

<sup>7</sup> Las demarcaciones existentes eran el Fundo Legal (centro) y porciones de las colonias Emiliano Zapata, 5 de Diciembre, Lázaro Cárdenas, López Mateos y Olímpica; eventualmente se consolidó la colonia Versalles. Dentro de los equipamientos, se contaba con el Aeropuerto Internacional Gustavo Díaz Ordaz y la zona marítima de Los Peines. En cuanto a poblados circunvecinos, El Pitilla contaba con 46.25 hectáreas repartidas en 74 **7** manzanas donde primaba la presencia urbana en el núcleo central de la población.

<sup>8</sup> El régimen de propiedad ejidal surgió al término de la Revolución Mexicana como mecanismo para impulsar y proteger a la población de origen rural. Para ello se creó una unidad "cerrada", con derechos muy limitados para los ejidatarios en cuanto al uso y el usufructo de la tierra. De esta manera se le dotó de una configuración legal de protección extraordinaria al declararla inalienable, imprescriptible e inembargable. La desincorporación de tierras bajo este régimen sólo podía producirse mediante expropiación. En 1992 se modificó el artículo respectivo en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (el artículo 27) para establecer una nueva concepción del ejido. Tomado de López y Baños (2012).

Puerto Vallarta<sup>9</sup> en 1973. Con eso se sentaron las bases para el crecimiento económico, turístico y urbano de Puerto Vallarta y su región.

En 1975 fue formulado el Plan General Urbano con el objetivo de prever y controlar el excesivo crecimiento demográfico (cerca a 13% anual) y hacer frente a la constante expansión urbana. Este instrumento constituye el génesis de la planeación urbana local (Baños, 2015).

Durante la administración de Eugenio Torres (1977-1979) se realizaron importantes obras de equipamiento e infraestructura municipal, como la nueva sede de la Presidencia, el mercado Río Cuale y el mejoramiento de accesos al poblado de El Pitillal.

En 1978 el presidente José López Portillo decretó la creación de la Comisión de Conurbación de la Desembocadura del Río Ameca para establecer mecanismos de coordinación y gestión de ordenamiento territorial entre Jalisco y Nayarit (Munguía, 1997). La comisión formuló un Plan Regional de Desarrollo Urbano para anticiparse a los requerimientos de crecimiento, pero la implementación y el seguimiento de las propuestas fueron incompletos (Baños y Cárdenas, 2013).

En 1980 la población ascendía a 57 028 residentes y la zona urbana ocupaba unas 950 hectáreas<sup>10</sup> (Baños, 2010). Con el fortalecimiento de la actividad turística se amplió la planta hotelera, sobre todo en la porción norte, lo que mantuvo un explosivo crecimiento urbano. Para atender la demanda de vivienda social se edificaron conjuntos como Vallarta 500 y 750, promovidos por empresarios turísticos, o Los Tamarindos en Ixtapa, con inversión gubernamental.

<sup>9</sup> Los límites fijados para la explotación del Fideicomiso fueron: al norte, la ribera de la vena de los Tules; al oriente, la colonia Palo Seco; al sur, la zona de Palo María, y al poniente, el océano Pacífico. De acuerdo con Munguía (1997: 204), los estudios realizados por el departamento técnico del fideicomiso indicaban que 400 de las 1 026 hectáreas estaban ocupadas por 234 residencias de extranjeros, 32 hoteles, 35 edificios para el turismo, 9 500 predios (de los cuales más de la mitad de sus poseedores habían solicitado su registro) y 40 hectáreas ocupadas por el Fondo Legal.

<sup>10</sup> En la porción norte se contaba con el aeropuerto internacional y con asentamientos aledaños, como la colonia Villa de las Flores, Los Peines, el hotel Posada Vallarta y Aramará. La Zona Hotelera Norte ya estaba urbanizada. El poblado de El Pitillal ocupaba unas 155 hectáreas, repartidas en 226 manzanas. La zona de mayor expansión ocurrió en las colonias Versalles, Gómez Farías (Palo Seco), Barrio de Santa María, Niños Héroeas, así como en el fraccionamiento Las Gaviotas, uno de los primeros asentamientos destinados a residentes de alta renta, cuya traza urbana presenta forma orgánica. La zona central continuó en expansión, en la colonia Lázaro Cárdenas, 5 de Diciembre, Fondo Legal (Centro) y Emiliano Zapata, y aparecieron demarcaciones nuevas como El Caloso y El Remance. Al sur, destaca Conchas Chinas, caracterizada por su vocación residencial turística dirigida a extranjeros y a residentes de alta renta.



En 1985 sobrevino la urbanización de Marina Vallarta, transformando el tejido construido de Puerto Vallarta debido a la dimensión y el calado de la operación urbanística,<sup>11</sup> cuyo plan maestro buscó la mezcla de usos y actividades, entre las cuales destacaban las turísticas, habitacionales, recreativas y comerciales.

En 1990 la zona urbana de Puerto Vallarta comprendía unas 1200 hectáreas; cinco años después, la extensión territorial alcanzaba unas 550 hectáreas más (Baños, 2010), confirmándose la rapidez de la expansión. Un mecanismo para garantizar esa expansión fue la puesta en operación del Plan de Desarrollo Urbano en 1997, que se mantuvo hasta 2006, cuando fue actualizado por la administración municipal (Baños, 2015). Posteriormente se crearían otros mecanismos de ordenamiento territorial que serán abordados más adelante.

A finales del siglo xx la zona urbana contaba con 2 450 hectáreas; para entonces la consolidación del turismo masivo definiría el rumbo de la urbanización en Puerto Vallarta.

## 7 Expansión urbana en el siglo xxi

Las profundas transformaciones globales, impulsadas por los avances tecnológicos en el siglo xxi, dejaron su impronta en Puerto Vallarta. La localidad ha tenido que hacer frente a las tensiones de una ciudad cuya principal vocación económica descansa en la actividad turística, propiciando situaciones positivas como la atracción de divisas, la generación de empleos y el desarrollo general, pero también resintiendo circunstancias negativas como las afectaciones ambientales, el fortalecimiento de la desigualdad socioeconómica y el incremento de la violencia.

En la esfera arquitectónica, el carácter de poblado tradicional fue sustituido por el de construcciones con otros códigos expresivos, diluyéndose valores como la identidad y el simbolismo (Baños, 2017a). La pérdida de esta herencia cultural sugiere que el acento se puso en el crecimiento cuantitativo en detrimento de la preservación de los elementos patrimoniales

<sup>11</sup> La superficie urbanizada de Marina Vallarta se extiende por unas 220 hectáreas aproximadamente.

propios, algo que es posible observar en los conjuntos de viviendas turísticas, cuya geometría responde a formas discordantes la arquitectura clásica con el lugar.

En lo que respecta a la tesitura urbana, se advierte un fortalecimiento del modelo inmobiliario extractivo, proceso fortalecido por el desinterés institucional, particularmente en la esfera municipal, que delegó su responsabilidad constitucional para administrar el desarrollo urbano (Baños, 2018). En este sentido, el objetivo del sector inmobiliario ha sido asegurar la captura de la máxima plusvalía generada en el territorio mediante la extracción y la acumulación por desposesión (Acemoglu y Robinson, 2012), aprovechando componendas con los funcionarios en turno. Lo anterior ocurrió mediante la modificación discrecional de los instrumentos urbanísticos, como se detalla más adelante.

Otra tendencia que destaca es el incremento de la segregación residencial que fortaleció la barrera intangible entre la franja turística (provista de todos los servicios) y las colonias populares. Así, las condiciones de vida y provisión de infraestructura son diferenciadas, dependiendo de la zona donde se viva; tampoco aparecen políticas públicas para compensar los desajustes en la forma de hacer ciudad (Baños, 2017b).

El proceso de expansión urbana en Puerto Vallarta parece alejarse del paradigma de la sostenibilidad. Por un lado, la actividad turística detona dinámicas extractivas sobre el territorio y, por el otro, se carece de mecanismos para balancear las expresiones económicas, sociales y ambientales.

## Estructura urbana en Puerto Vallarta

La estructura urbana del poblado se modeló en torno de un arco paralelo al litoral a partir de una configuración lineal, expandiéndose hacia el norte y el oriente por las condiciones de topografía, mientras que al sur estrecha su presencia debido a la formación montañosa de la Sierra Madre. De esta manera, se combina una estructura lineal sobre la costa y polinuclear hacia las estribaciones montañosas.

El núcleo fundacional ocurrió en lo que hoy se conoce como Centro Tradicional (Fundo Legal), en el costado norte del río Cuale, mientras que

2 los poblados de Ixtapa, Las Juntas y El Pitillal se integraron como unidades independientes pero que con el tiempo se han anexado espacial y funcionalmente en un proceso de conurbación intraurbana (Baños, 2010).

En cuanto a la formación de los principales nodos urbanos, éstos pueden catalogarse en dos ámbitos: el espacio turístico y aquel donde transcurre la vida cotidiana de los habitantes, con una potente interacción funcional donde también se producen fuertes contradicciones (Gómez Nieves, 2005).

La franja turística incluye el litoral y algunas porciones de montaña, donde se asienta la oferta recreativa (hospedaje, vivienda turística, gastronomía, servicios especializados). El resto alberga el núcleo original de población y las colonias populares, desde donde se ofertan servicios y comercios, a pesar de la persistencia de rezagos y contradicciones sociales, particularmente en los barrios periféricos.

### La planeación del espacio turístico

La planeación del turismo en México se remonta a los años sesenta del siglo pasado, cuando el Estado tomó la decisión de intervenir en el proceso de desarrollo de esta actividad al crear la Ley General de Turismo y el primer Plan Nacional de Desarrollo Turístico como herramientas para su conducción.

Bajo la batuta del Fondo Nacional de Fomento al Turismo (Fonatur) se crearon los primeros Centros Integralmente Planeados (CIP) destinados al turismo, como Cancún, Los Cabos, Ixtapa, Loreto y Huatulco, a los que se dotó con la infraestructura y la promoción para fortalecer su consolidación en el mercado internacional. Características que les otorgaría ventajas frente a los destinos turísticos tradicionales como Acapulco, Puerto Vallarta, Mazatlán y Veracruz, que emergieron de manera espontánea y crecieron en forma desordenada, sujetos a las decisiones de inversionistas y autoridades locales, sin un plan maestro y, la mayoría de las veces, sin un plan de desarrollo turístico, ya que a pesar de ser la actividad económica más importante para los municipios donde se localizan estos destinos, solamente se le otorgaba al turismo un pequeño espacio en el apartado destinado a la economía.

Con este modelo de planeación centralizada se esperaba generar polos de desarrollo en algunas de las zonas más atrasadas del país; sin embargo,



los resultados no fueron los esperados, ya que según Molina (1991) en su lugar se generaron enclaves turísticos que excluyen a la población local y únicamente benefician a los inversionistas.

Bajo esta premisa se estableció una amplia variedad de desarrollos turísticos a lo largo y ancho del país, donde esta actividad se posicionó entre las más importantes; sin embargo, además de los CIP son pocos los destinos que cuentan con un plan que guíe el desarrollo de esta actividad, dando paso a una serie de impactos negativos en la naturaleza y en los aspectos sociales, culturales y territoriales de los diversos sitios. Puerto Vallarta no fue la excepción, ya que, siguiendo las tendencias de Latinoamérica, el espacio turístico se dividió en tres tipos con las siguientes características.

### El espacio turístico de Puerto Vallarta

La franja turística se desarrolla de manera lineal a la costa en una extensión aproximada de 25 kilómetros y una superficie cercana a las 1 100 hectáreas, a partir de una estructuración que privilegia el uso privado en detrimento del aprovechamiento público y cuya ocupación data de finales de 1960 gracias a la edificación de los hoteles Posada Vallarta y Camino Real.<sup>12</sup>

Esta porción consolidó su presencia mediante dos componentes principales: por un lado, el litoral o borde costero, con predios a borde de playa, vistas atractivas y aprovechamiento del paisaje; por el otro, la zona de montaña, ubicada al sur, donde se dispone de cualidades para la edificación de viviendas y conjuntos de departamentos.

La franja turística es acondicionada como una escenografía para la seducción de los visitantes, donde se monta una narrativa sensorial muy bien cuidada que asegura la experiencia satisfactoria. En el caso local, éste se compone por el *escenario* y la *tramoya*. En el primero ocurre la práctica recreativa y tiene como medios de expresión el exceso, lo inusitado, la sorpresa;

<sup>12</sup> La creación de <sup>2</sup> deicomiso Puerto Vallarta a principios de la década de 1970 incidió en la formación del espacio turístico, particularmente en la Zona Hotelera Norte <sup>2</sup> en las colonias Amapas y Conchas Chinas. En esta porción se habilitarían instalaciones de hospedaje, como los hoteles Holiday Inn, Fiesta Americana y Sheraton Baganvillas y el conjunto habitacional Los Tules, a los que se sumarían otros establecimientos. Para completar el proceso, a mediados de 1980 se urbanizó Marina Vallarta, aspecto clave en la dinámica de expansión urbana local.

en suma, el *simulacro* que transforma el territorio y sus fragmentos en operaciones de pequeña o gran escala. El segundo opera como estructura de soporte al ámbito turístico. Esta dinámica activa una poderosa maquinaria asociada a la actividad constructiva, que parece ser el verdadero motor de los centros turísticos (César, Arnaiz y César, 2017).

La adaptación del espacio turístico supone modificar y adaptar las rugosidades territoriales o peculiaridades geográficas para ser consumidas por los requerimientos de la infraestructura recreativa. Y si hay algo que se entrometa en los afanes por estandarizar los lugares, se adapta o se modifica con eficacia. También es constante la intención de reducir el peligro para evitar la angustia que supone la tentativa de lo inesperado.

El patrón de diseño separa el ambiente costero del resto de la ciudad, a partir de la localización de la infraestructura turística (hoteles, departamentos, restaurantes, centros comerciales) que se asienta como una barrera o cortina, solución que es constante en los destinos de playa en México (Baños, 2012) y que difiere de otras ciudades,<sup>13</sup> lo que da la impresión de que los atractivos naturales son privatizados para el gozo y el disfrute de los turistas y los residentes no permanentes.

A efecto de identificar las peculiaridades del espacio turístico en Puerto Vallarta, se muestran las porciones que lo componen. La zona norte está integrada por Marina Vallarta y Zona Hotelera Norte, donde destaca: a) la combinación de actividades turísticas con servicios y comercios de alcance regional; b) la fuerte densidad edificada; c) la presencia de dos de los principales equipamientos de transporte, el aeropuerto internacional Gustavo Díaz Ordaz y la Terminal Marítima; d) la función de bisagra, al integrarse con el espacio de la vida cotidiana vallartense.

En la zona central del espacio turístico se localizan el Fundo Legal y las colonias 5 de Diciembre, Emiliano Zapata (Zona Romántica) y Altavista, que destacan por: 1) el valor de la fisonomía urbana gracias a la arquitectura tradicional; 2) la concentración de actividades de gobierno y simbólicas con la sede de la presidencia municipal y el Templo de la Virgen de Guada-

<sup>13</sup> A diferencia de lo que sucede en otros destinos turísticos del mundo, como en Mazatlán, Río de Janeiro (Brasil), Niza (Francia) o San Sebastián (España), donde la traza urbana favorece la percepción de la playa como espacio público, al delimitarla por medio de un paseo lineal, dejando las vialidades y los conjuntos hoteleros en segundo plano.



lupe; 3) <sup>2</sup> la localización de uno de los principales espacios públicos, el Malecón, sitio de encuentro para residentes y turistas; 4) el gradual abandono de la función habitacional ante la oferta comercial y de servicios, y 5) la conflictividad vial generada por la diversidad de actividades y la carencia de una red de vías eficiente.

En la porción sur se ubican colonias emblemáticas como Amapas, Conchas Chinas y Zona Hotelera Sur y los poblados de Mismaloya y Boca de Tomatlán. Esta porción territorial sobresale por: a) la complicada topografía y las fuertes pendientes; b) el alto costo de edificación debido a las dificultades constructivas asociadas a la topografía; c) la baja densidad de casas y departamentos; d) las dificultades para la accesibilidad pues solamente cuenta con la carretera federal número 200, y e) el incremento de la segregación residencial y la separación entre residentes locales y turistas.

### El espacio de la vida cotidiana

El sitio de asentamiento fundacional ocurrió en lo que hoy se conoce como el Centro Tradicional (Fundo Legal). En esta zona prevalece el patrón tradicional de expansión generado en forma de anillos concéntricos, pero con un crecimiento limitado por la presencia de los bordes naturales del mar y la serranía.

Actualmente posee una zona compacta, unida e interrelacionada, que abarca una superficie aproximada de 1200 hectáreas conformada por unas 60 colonias.

Entre las características del Centro Tradicional destacan: 1) relativa heterogeneidad de la composición poblacional; 2) cierta homogeneidad socioeconómica, pues predomina la clase media; 3) condiciones geográficas adecuadas, con zonas planas, favorables a la urbanización; 4) centralidades generadas por la diversidad de servicios y equipamientos urbanos, y 5) patrón de expansión concentrado, tanto urbana como funcionalmente.

En la porción no turística de la localidad destaca la delegación El Pitillal, que creció como un poblado independiente que conservó sus características que definieron su identidad peculiar. Debido a las condiciones de la topografía poco accidentada y el acceso a cauces de agua, ocurrió un alto

crecimiento, que se tradujo en el aumento de habitantes y en el establecimiento de diversas actividades comerciales.

Otra característica de esta zona es el predominio de la función habitacional, siendo la modalidad unifamiliar la más socorrida. A ello se agregan actividades complementarias como servicios, comercio y equipamiento. La expansión se produce mayoritariamente sobre predios de propiedad privada, en medio de procesos de urbanización que cumplen con lo establecido por la normatividad y con el pago de impuestos. En cuanto al valor del predio, se cotiza en márgenes medios y altos.

En fechas recientes se han desarrollado fraccionamientos dirigidos a residentes de alta y media renta, entre los cuales destaca Fluvial Vallarta, que se mantuvo desocupado hasta que las condiciones del mercado facilitaron su comercialización. Dispone de una buena localización, rodeado de zonas habitacionales consolidadas, centros comerciales e instituciones educativas.

Una modalidad de vivienda corresponde a los *barrios cerrados*, donde los predios se separan del tejido urbano mediante límites físicos como bardas perimetrales. Este fenómeno es relativamente reciente en la localidad (Baños, 2017a).

En la zona se manifiesta una marcada concentración espacial de grupos altos y medios ascendentes, lo cual coincide con lo que se presenta en ciudades de países en vías en desarrollo, particularmente en América Latina, donde se produce una fuerte concentración espacial de las élites y los grupos medios, así como la aglomeración de la pobreza en las periferias.

Las colonias populares se ubican principalmente en el nororiente de la zona urbana, asentadas en una superficie de unas 2400 hectáreas aproximadamente, repartidas en seis aglomeraciones principales: Ixtapa, Las Juntas, Las Mojoneras, el oriente de El Pitillal, Playa Grande y Paso Ancho.

El patrón de ocupación destaca por lo siguiente: a) fuerte fragmentación, al presentarse como unidades divididas; b) las colonias surgieron en tierras de origen ejidal mediante procesos de urbanización que no respetaron la normatividad urbanística, ni criterios de diseño urbano ni introducción de servicios básicos; c) los residentes tienen una composición socioeconómica mayoritariamente baja y, en casos extremos, muy baja (Mantilla, 2004); d) una marcada subutilización del suelo urbanizado, con grandes fragmentos de lotes baldíos, aun en colonias que tienen más de 15 años de antigüedad;

e) <sup>2</sup> casa dotación de áreas como espacio público y falta de equipamiento; f) <sup>2</sup> baja densidad de construcción, a pesar del reducido tamaño de los lotes; g) <sup>2</sup> presencia de materiales durables en pisos, muros y cubiertas; h) <sup>2</sup> exceptuando el caso de Paso Ancho, en la zona sur no existen espacios periféricos debido a las condiciones geográficas.

La amplia presencia <sup>2</sup> de colonias populares confirma la vivencia diferenciada en el territorio y expresa un fenómeno de *dualización* urbana, característico de las ciudades mexicanas y latinoamericanas. Esta polarización se acentúa en los destinos turísticos de litoral, ya que mientras segmentos reducidos de la población tienen acceso a todos los recursos urbanos (sobre todo en el espacio turístico), esto no ocurre en las zonas ocupadas por segmentos de bajos recursos.

De acuerdo con investigaciones empíricas (Baños, 2010), las colonias populares de Puerto Vallarta muestran rezagos en sus condiciones de vida como los siguientes: <sup>2</sup> 1) los barrios fueron relegados por el mercado inmobiliario formal; <sup>2</sup> 2) se mantiene la indefinición legal respecto de la acreditación definitiva de los predios a sus propietarios, por lo cual persiste la *irregularidad*; <sup>2</sup> 3) las acciones urbanísticas fueron realizadas al margen de la normatividad; <sup>2</sup> 4) hay carencias importantes en la provisión de servicios de infraestructura básica, sobre todo de alcantarillado; <sup>2</sup> 5) se presentan riesgos de vulnerabilidad ante fenómenos naturales y/o artificiales; <sup>2</sup> 6) la urbanización se basa en viviendas autoproducidas en procesos progresivos de mediana duración, y <sup>2</sup> 7) existe un bajo índice de consolidación urbana, expresado en la *marcada* subutilización y/o abandonado de muchos lotes.

En los últimos años se han hecho esfuerzos para mejorar las condiciones de las colonias populares de Puerto Vallarta, en particular gracias al Programa de Mejoramiento Urbano (PMU) financiado por el gobierno federal, que retomando los principios del urbanismo social, ha favorecido la edificación de equipamientos sociales para reducir la brecha entre los barrios y alentar la integración con los fragmentos urbanos en buenas condiciones de habitabilidad.



## Iniciativas pioneras de planeación urbana en Puerto Vallarta

El fortalecimiento de la actividad turística como la principal fuente de ingresos y de creación de empleos en Puerto Vallarta y su región, incidió en el rápido crecimiento poblacional y urbano; con ello fue necesario implementar mecanismos para potenciar las bondades y reducir los impactos negativos de la expansión territorial (Baños, 2010).

En 1975 se aprobó el Plan General Urbano,<sup>14</sup> elaborado por la Junta General de Planeación y Urbanización de Jalisco, considerando la importancia de la localidad para la economía de la entidad y tomando nota de los retos por enfrentar, como el acelerado crecimiento demográfico, la expansión urbana y la presencia de una importante población flotante (Casillas, 1982; JGPUEJ, 1975).

El Plan de Desarrollo Urbano<sup>15</sup> de Puerto Vallarta entró en vigor en 1997, estableciendo las medidas aplicables a la acción urbanística con el fin de regular y controlar las acciones de conservación, mejoramiento y crecimiento. Este instrumento prevaleció durante más de 15 años, contribuyendo a las políticas de ordenamiento del territorio vallartense; sin embargo, sus metas fueron rebasadas por la velocidad de la expansión, así como por la combinación de intereses en torno de la especulación inmobiliaria, la debilidad institucional, la corrupción gubernamental y la escasa participación ciudadana (Baños, 2015).

Tampoco se logró innovar la práctica de planeación urbana, que se limitó a aplicar el modelo *racional* que basa su operatividad en la determinación de usos de suelo (*zonificación*) en aras de conducir la gestión con base en la visión técnica de los funcionarios municipales en turno.

Lo anterior dificultó la promoción de un desarrollo urbano con criterios de sustentabilidad, a pesar de que se realizaron diversos intentos<sup>16</sup> por actua-

<sup>14</sup> El Plan General Urbano constituye el primer instrumento de planeación urbana en Puerto Vallarta y sus alcances fueron modestos dado el tamaño de la población y el grado de conocimientos técnicos sobre urbanística. Pero aportó abundante información sobre el medio natural, edificado y socioeconómico de la época, incluyendo una amplia cartografía temática (Casillas, 1982).

<sup>15</sup> El Plan de Desarrollo Urbano (PDU) cuenta con 8 capítulos; ahí se determina el conjunto de políticas, lineamientos, estrategias, reglas técnicas y disposiciones para promover el desarrollo armónico de un centro de población.

<sup>16</sup> Los esfuerzos de actualización del PDU acontecieron en 2003, 2006 y 2009 y coincidieron con el primer año del ejercicio de gobierno municipal. Baños (2015) sostiene que no se logró conciliar los intereses de los acto-

1 lizar los instrumentos de ordenamiento territorial y de planeación urbana en varias administraciones municipales (Verduzco, 2013).

### Planeación urbana de 2011 a la fecha

1 La debilidad en la construcción de consensos para actualizar los instrumentos urbanísticos y la necesidad de mejorar la gestión alentó que en 2011 el ayuntamiento de Puerto Vallarta aprobara la división en 10 distritos<sup>17</sup> dentro del límite de centro de población (LCP).<sup>18</sup>

La división por distritos impulsó la formulación de *planes parciales de desarrollo urbano* (PPDU), instrumentos de ordenamiento más detallados para ajustarlos a las exigencias de cada zona. Los esfuerzos se tradujeron en la aprobación de 10 PPDU en seis años, lo cual constituyó un avance cuantitativo en la práctica urbanística de Puerto Vallarta (Baños, 2015).

Los PPDU aprobados entre 2012 y 2018 fueron en los distritos 1 (Río Ameca), 2 (Ixtapa), 3 (Mojoneras), 4 (El Pitillal), 5A (Marina Vallarta), 5B (Estero El Salado), 6 (Zona Hotelera Norte), 9 (Amapas-Conchas Chinas), 10 (Zona Sur) y Arroyo El Quelitán, este último fuera del LCP. En un proceso posterior se realizó el procedimiento para el PPDU del distrito 7 (Independencia-López Mateos), pero no alcanzó validez jurídica por no haberse publicado en la gaceta municipal. Finalmente, el distrito 8 (Centro Histórico-5 de Diciembre-Emiliano Zapata) disponía de un ordenamiento detallado aprobado en 1999 pero que no se había actualizado, a pesar de su importancia simbólica, turística y económica por alojar el Centro Tradicional y la Zona Romántica, esta última, una de las de mayor auge inmobiliario asociado al hospedaje colaborativo, como se detallará más adelante.

1 res en torno del territorio y el urbanismo, por lo cual se dejó pasar la oportunidad de mejorar la práctica de la planeación urbana local. La posterior formulación de planes parciales de desarrollo urbano, tampoco parece haber incidido positivamente en la gestión urbana vallartense.

<sup>17</sup> La metodología para delimitar los distritos urbanos se adoptó considerando las características del medio natural, urbano y socioeconómico, así como la información estadística de las áreas geoestadísticas básicas (AGEB) del Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI); a pesar del esfuerzo por homologar y equilibrar las porciones territoriales, persistieron algunos desajustes como la distribución poblacional en ciertas demarcaciones.

<sup>18</sup> El límite de centro de población (LCP) comprende las áreas dentro de las cuales el ayuntamiento de Puerto Vallarta está obligado a generar y aplicar instrumentos de planeación urbana; en el caso local, abarca una superficie aproximada de 11 000 hectáreas.



En 2020 se aprobó el Programa Municipal de Desarrollo Urbano (PMDU), mecanismo que establece las políticas generales a nivel municipal, y se actualizaron los PDU en los 10 distritos urbanos y en dos polígonos localizados en el espacio rural. En este sentido, la batería de instrumentos de planeación urbana con que se dispone es adecuada, pero su debilidad radica en la implementación y la evaluación, puesto que **no se han respetado los postulados de la planeación urbana, ni se contiene la marea especulativa del sector inmobiliario, en particular en la franja turística donde se instala la oferta de hospedaje colaborativo.**

### El paisaje de la codicia

Un dispositivo muy utilizado para asegurar el simulacro y la escenografía del **paisaje de la seducción** es la modificación intencional de los instrumentos de planeación urbana, que supuestamente **son formulados para promover el ordenamiento territorial y el crecimiento ordenado** en los destinos turísticos. Si bien las dinámicas económicas y las tendencias inmobiliarias van modelando el tejido de la ciudad, en el caso expuesto las reglas del juego se modifican de manera ilegal y discrecional, sin impulsar la innovación en la gestión urbanística o de los planes urbanos.

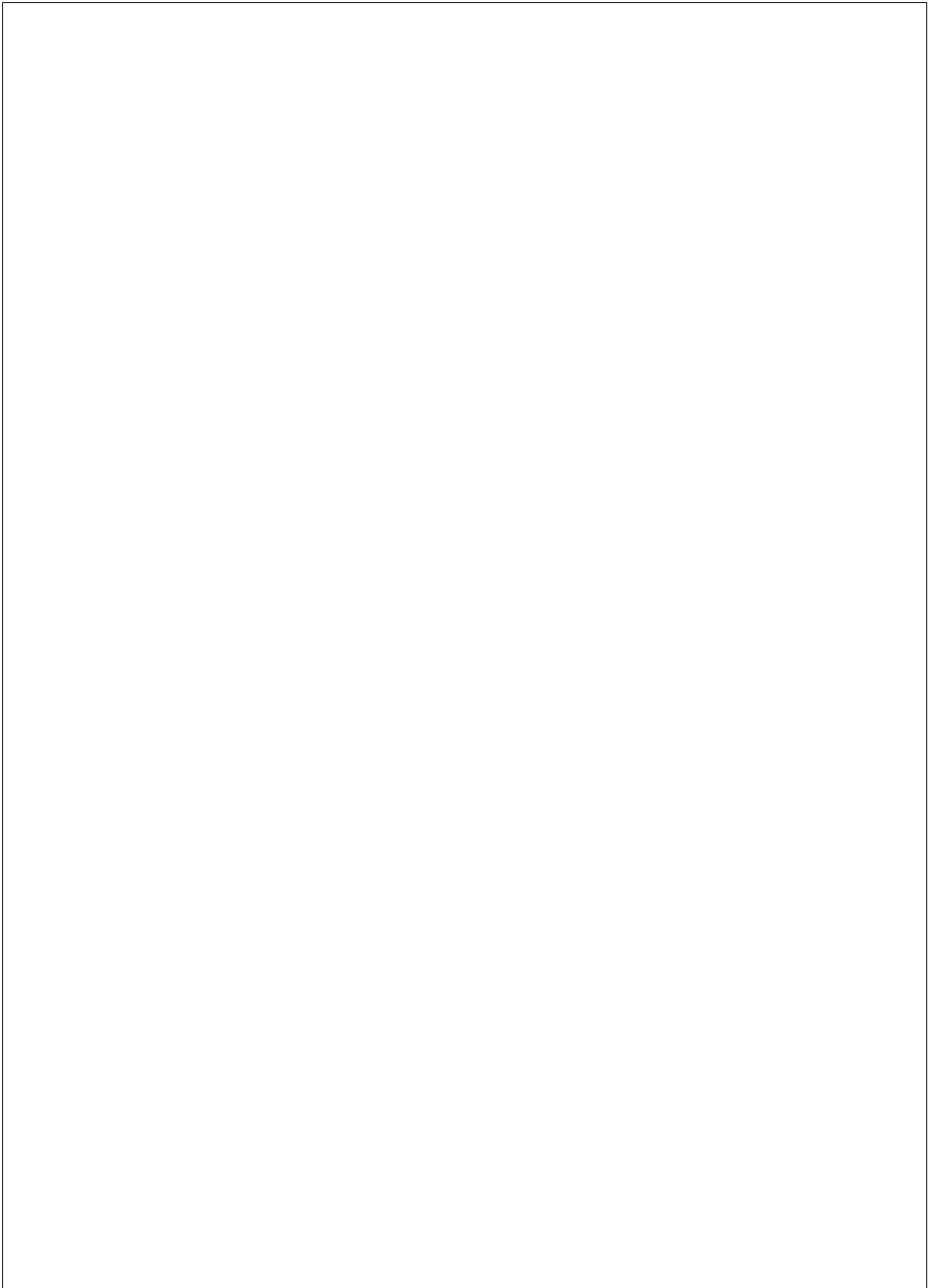
En el caso mexicano, los ayuntamientos tienen la facultad de administrar el desarrollo urbano y turístico; sin embargo, parecen descuidar su responsabilidad evitando comprometerse en la gestión integral del territorio. Aprovechando este descuido, poderosos grupos inmobiliarios operan con impunidad bajo la lógica de incrementar la rentabilidad financiera de sus emprendimientos. Esto queda expuesto en el proceso de urbanización reciente y en la ausencia de un plan de desarrollo turístico para Puerto Vallarta.

Al revisar los principales destinos de litoral en México asistimos a la proyección de la misma película, pero con otros actores: prácticas extractivas en que el objetivo es maximizar la rentabilidad de las inversiones en el amplio espectro del catálogo para gozar del ocio y el tiempo libre: hoteles, departamentos, centros comerciales, casinos, discotecas y restaurantes.

El afán del gobierno mexicano por consolidar el turismo como un agente dinamizador del desarrollo nacional y sus regiones fue hábilmente coop-

tado por la *economía de cuates* (Dresser, 2011) implantada desde hace medio milenio con peculiar maestría por Hernán Cortés y sus huestes (Acemoglu y Robinson, 2012). La complicidad institucional entre las élites tiene su base en una mentalidad según la cual lo que importa es ganar más, en el menor tiempo posible y sin importar las consecuencias.

Para la ejecución de esta maquinaria bien aceiteada se combinan piezas de diferentes tamaños y funciones: profesionistas, funcionarios públicos, gestores de permisos, vendedores de bienes raíces, publicistas, desarrolladores, contadores, financieros, banqueros, entre otros. En ocasiones, algunas de estas piezas son reemplazadas por su caducidad o porque dejaron de ser eficaces para los intereses del mercado, sustituidas por otras rápidamente y sin poner en riesgo a los participantes.



## **5. La economía colaborativa y su marca en el espacio turístico de Puerto Vallarta**

La inserción del modelo de economía colaborativa en Puerto Vallarta introdujo cambios importantes en las estructuras económica, sociocultural, territorial y ambiental del municipio, promoviendo la reestructuración de estas dimensiones que constituyen el objetivo de análisis del presente trabajo.

El presente apartado aborda la irrupción del hospedaje colaborativo, cuyo acelerado crecimiento está generando su marca en el destino turístico mediante la modificación y la expansión del espacio turístico impulsado por el desarrollo inmobiliario que se ha convertido en su fiel aliado. Los efectos de la incursión de este modelo de hospedaje se manifiestan con mayor fuerza en determinados sitios del municipio como son el fraccionamiento Marina Vallarta, la Zona Hotelera Norte, la colonia Versalles, la emblemática Zona Romántica y Amapas, que constituyen el sujeto de análisis de los cambios y las tensiones que generan el hospedaje colaborativo en un municipio, cuya economía tiene como base la actividad turística.

Un segundo punto que se aborda en el presente capítulo es el avance de la economía colaborativa en el sector del transporte privado y las tensiones que se han generado en torno de esta actividad, las que han dado como resultado violentos encuentros entre conductores de las plataformas y los conductores de taxis locales, mientras las autoridades continúan reaccionando sin generar un plan de acción integral que brinde soluciones a dichos conflictos.

Posteriormente, se analiza la situación de las experiencias turísticas, en las que el modelo colaborativo ha irrumpido con fuerza. Sin embargo, a

diferencia de las actividades antes mencionadas, en ésta se ha insertado sin generar conflictos con los guías de turistas que cuentan con certificación para ejercer esta actividad, la cual, paradójicamente, sí cuenta con un marco regulatorio a través de las normas oficiales mexicanas.

Para finalizar, se presenta un panorama general de la situación de la economía colaborativa en el sector turístico de Puerto Vallarta y una reflexión sobre las tensiones que genera en los distintos ámbitos del destino turístico.

### **Vivienda turística y hospedaje colaborativo**

El proceso de desarrollo de la actividad turística presenta una estrecha relación con la construcción y el desarrollo inmobiliario en sus diferentes etapas, primero en la construcción de la planta y el equipamiento turístico, y posteriormente en la ampliación de la oferta de vivienda turística, de alquiler y de administración de inmuebles.

En Puerto Vallarta la actividad inmobiliaria es una de las más activas y ha jugado un papel preponderante en el desarrollo del destino turístico, desde la etapa de despegue del destino hasta la fecha. Durante el proceso las agencias inmobiliarias han generado un amplio número de desarrollos de vivienda turística que se insertan en los sitios más emblemáticos del destino turístico, y en su mayoría fungen como segundas residencias. Además, son aprovechados por sus propietarios para alquilarlos en los periodos en los que no los habitan sin embargo, con la inserción del hospedaje colaborativo a partir de las plataformas de empresas como Airbnb, estas prácticas han detonado, generando una dinámica diferente en el mercado inmobiliario, ya que además de aprovechar la vivienda turística existente, se ha promovido la construcción de nuevos desarrollos de manera ex profeso para este fin.

La situación ha cobrado más importancia en los sitios que presentan mayor demanda y, por lo tanto, un incremento en los desarrollos inmobiliarios, que ante la falta de terrenos baldíos disponibles se han abalanzado sobre los inmuebles a su alcance para derribarlos y construir edificios con un gran número de departamentos que garanticen la inversión. Además de

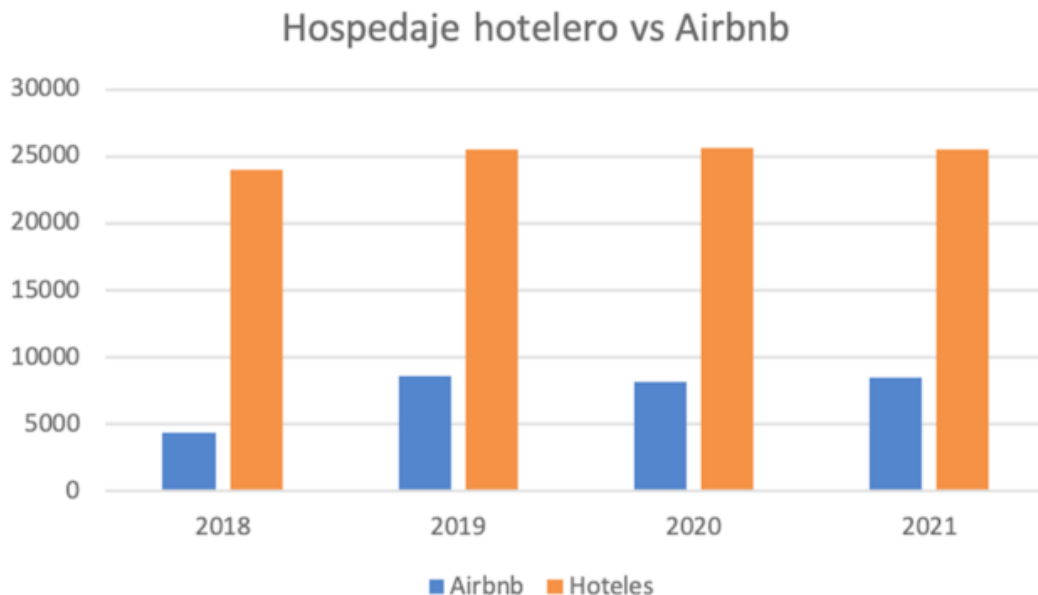


modificar la imagen de la ciudad, impulsan la gentrificación y la turistificación de los lugares, en una práctica que no tiene límites y se expande de forma acelerada, abriendo nuevos espacios de vivienda turística e internándose en los espacios de los residentes locales, que por una parte empiezan a vislumbrar las oportunidades de negocio que representa el hospedaje colaborativo, pero por otra resienten la invasión de turistas en sus espacios de vida cotidiana, aspectos que en conjunto están cambiando la dinámica social y económica que deja su marca en el destino turístico.

### El hospedaje colaborativo

La empresa Airbnb se ha posicionado como la principal plataforma de oferta de hospedaje colaborativo en el destino desde 2013, oferta que ha crecido en forma exponencial hasta superar las 8 500 unidades en 2021, según Airdna.co (2021a), después de un ligero descenso ocasionado por la pandemia de Covid-19 en 2020 (figura 1).

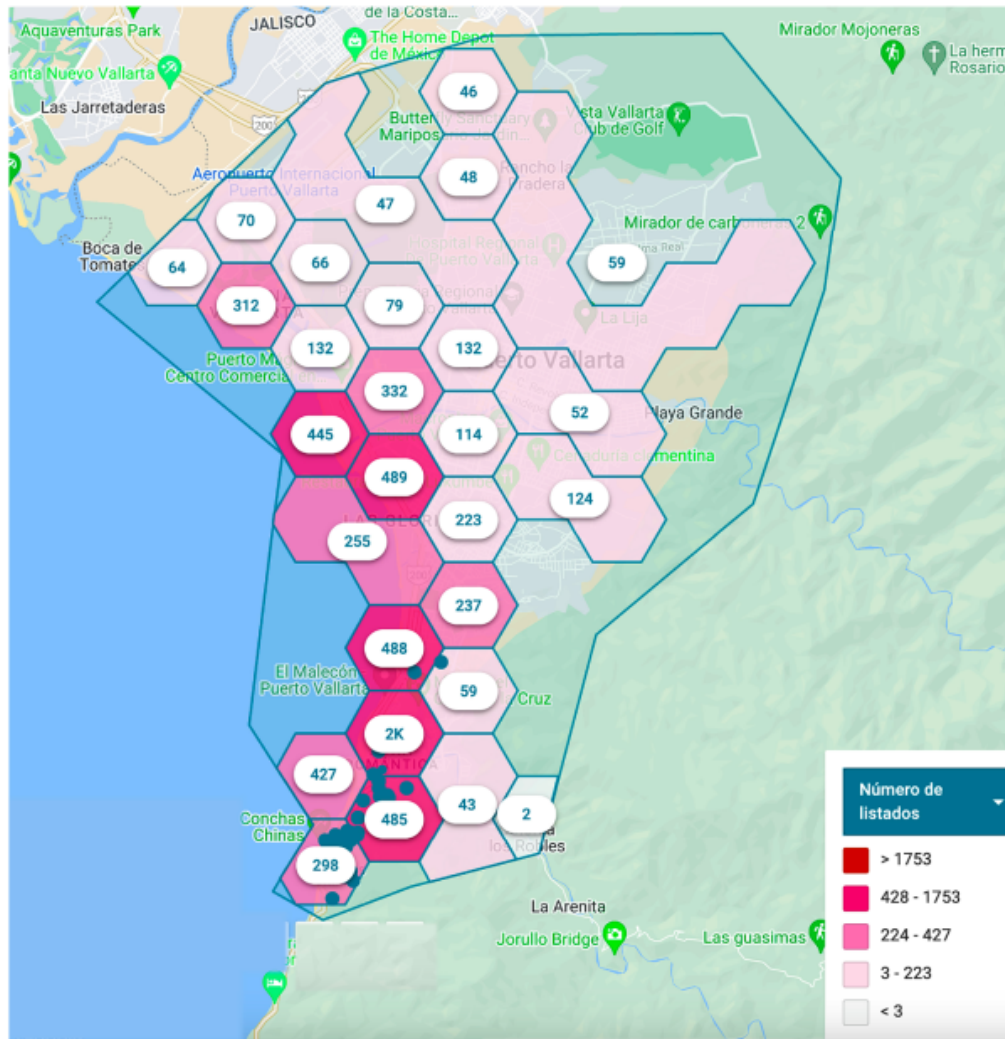
**Figura 15.** Comparativo del hospedaje hotelero y la oferta de hospedaje de Airbnb



Fuente: elaboración propia con datos de Airdna.co y Secturjal.

La oferta de esta modalidad de hospedaje se distribuye por todo el municipio, y si bien se concentra en la franja turística y las zonas colindantes, ésta se ha expandido al resto de las colonias (figura 2).

**Figura 16.** Distribución del hospedaje colaborativo en Puerto Vallarta



Fuente: Airbtics.com

Según Airdna.co (2021b) las unidades en renta bajo esta modalidad se caracterizan por ser departamentos o casas enteras, ya que representan 89% de la oferta, mientras que las habitaciones privadas ascienden al 10.7% y las habitaciones compartidas únicamente representan 0.3%, cifra que permite identificar la poca o nula convivencia entre turistas y locales que ofre-

ce la empresa Airbnb en su discurso como una característica distintiva del hospedaje colaborativo. Además, es importante resaltar que 37% de estas propiedades está disponible en forma permanente.

Asimismo, 69% de la demanda la integran propiedades con una y dos recámaras, 14% cuenta con tres, y en menor cantidad se encuentran estudios (6%) y aquellas que ofrecen cuatro o más habitaciones. Esta condición contribuye a relacionar el incremento en el hospedaje colaborativo con el acelerado desarrollo inmobiliario que se presenta en la ciudad a través de la construcción de edificios de departamentos en las zonas con mayor demanda, como se verá más adelante.

Los precios promedio del alquiler oscilan en los 2500 pesos diarios (125 dólares aproximadamente), presentan una ocupación promedio de 60% y establecen un margen de ganancias diarias de alrededor de 2900 pesos, cantidad superior al precio promedio debido a la amplia diversidad de precios del alquiler, cuyo costo depende de factores como el tipo de propiedad, la ubicación, la temporada y el periodo en alquiler.

Las unidades en renta bajo esta modalidad por parte de particulares se suman y se combinan con otras formas de hospedaje turístico, como la oferta hotelera tradicional, pues si bien, por una parte esta modalidad de hospedaje es señalada como una competencia desleal, en poco tiempo sumó sus habitaciones a las plataformas de hospedaje colaborativo. Este ejemplo lo siguieron el tiempo compartido y los condominios de vivienda turística, dando paso a modelos híbridos de hospedaje, condición que dificulta el análisis de sus características y su comportamiento.

Es por ello que para conocer los detalles de la habilitación de la vivienda turística en el espacio turístico de Puerto Vallarta y su relación con el hospedaje colaborativo, se procedió a revisar la marca en cinco porciones emblemáticas: Zona Romántica, Zona Hotelera Norte, Marina Vallarta, Amapas y Versalles.

En todos los casos, la principal actividad se asocia a la provisión de servicios turísticos, lo que muestra un patrón de fuerte dinamismo inmobiliario materializado por el crecimiento sostenido de la oferta de vivienda para residentes temporales (segunda residencia), aprovechada para la oferta de hospedaje en su modalidad digital. Hasta antes de la pandemia desatada por el Covid-19 en 2020, el auge en la construcción de departamentos

turísticos era estimulado por la puesta en operación de estas plataformas, que durante los años anteriores presentaron un crecimiento sostenido hasta alcanzar 8 821 unidades en renta a finales de 2019, solamente de la empresa Airbnb, según datos de Airdna.co (2020), posicionándose como líder en el alquiler de hospedaje colaborativo en el destino.

### La Zona Romántica

El sitio fundacional de Puerto Vallarta ocurrió en el margen norte del río Cuale en una porción delimitada por el océano Pacífico y las estribaciones montañosas. Uno de los sitios tradicionales de recreo fue la playa de Los Muertos, que albergó con el tiempo los terrenos donde se estableció la colonia Emiliano Zapata.

Ahí se instalaron hoteles tradicionales como Marsol, Tropicana, Delfín o Los Arcos, y también se construyeron unidades departamentales al borde de la playa y de la montaña; la oferta recreativa se complementa con una variedad gastronómica, lúdica y comercial (Baños, 2010).

Eso motivó un intenso proceso de expansión y la adopción de una centralidad recreativa, incrementando la demanda y la popularidad entre la comunidad de residentes extranjeros, en particular de colectivos gays, consolidándose como un enclave a partir de 1990,<sup>1</sup> alcanzando reconocimiento a nivel mundial y nacional. La articulación de actividades en torno del segmento LGBT la volvió un sitio atractivo, aspecto que detonó la demanda inmobiliaria y formas renovadas de gentrificación<sup>2</sup> (Baños y Huízar, 2016).

Esta tendencia impulsó el auge de viviendas en el segmento turístico en la Zona Romántica, que dejó de ser un barrio de vocación habitacional para residentes locales para ser ocupado mayoritariamente por residentes temporales. Así, la modalidad hotelera pierde presencia ante la oferta de hospe-

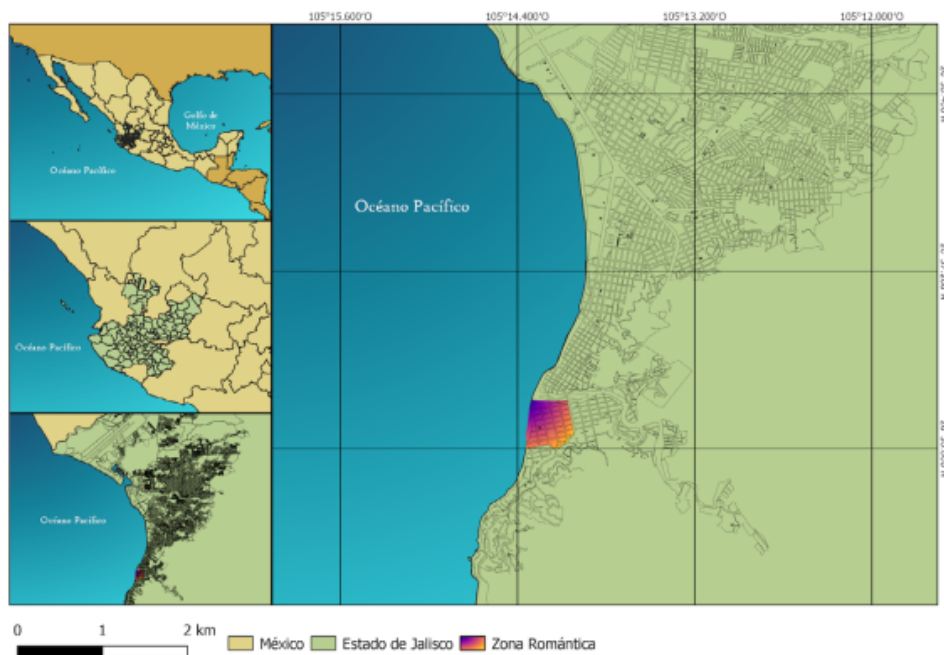
<sup>1</sup> Un lugar que contribuyó a la activación de esta tendencia fue el centro de espectáculos Paco Paco, donde se congregaba la comunidad gay. Como parte de este circuito, se establecieron clubes de playa como Sillas Azules que también cuenta con hospedaje y vivienda.

<sup>2</sup> Para saber que es la gentrificación recurrimos a Sargatal (2001: 1) quien la define como "el proceso de desplazamiento de población de zonas degradadas o de la periferia para ser sustituidas por élites o grupos ascendentes, a partir de mejoras físicas o materiales, experimentando una apreciable elevación de su estatus y plusvalía". Vale puntualizar que, en el caso de la Zona Romántica, el desplazamiento de los grupos sociales de menor condición económica ha sido por adquisición de predios, más que forzadas por expulsiones o evasiones.

daje en departamentos, modificando el modelo tradicional basado en la planta hotelera (Baños, 2012).

Actualmente, la Zona Romántica ocupa una extensión aproximada de 25 hectáreas, distribuyéndose en 34 manzanas estructuradas con una traza reticular delimitada por el mar, el río Cuale, porciones montañosas y la zona urbana de la colonia Emiliano Zapata (mapa 1).

**Mapa 1.** Localización de la Zona Romántica



Fuente: proporcionado por los autores.

Por las calles de la Zona Romántica se advierte el contraste entre el paisaje natural y el construido. La porción montañosa cubierta de vegetación cede su lugar, paulatinamente, a nuevas torres departamentales cuyos residentes suelen ser temporales al visitar Puerto Vallarta por periodos cortos.

Al analizar el perfil de los compradores de vivienda turística destaca que la mayoría de quienes adquieren propiedades son extranjeros (principalmente estadounidenses) alentados por: a) la estabilidad macroeconómica en México; b) la cercanía con Estados Unidos; c) jubilación de los baby boomers; d) el precio accesible de las viviendas; e) la certeza jurídica del



f) fideicomiso<sup>3</sup> como figura para la propiedad de extranjeros en México; f) la oferta de productos de calidad; g) el medio natural privilegiado, y h) la hospitalidad del mexicano.

En la primera década del siglo XXI aparece un gran complejo de vivienda turística denominado Molino de Agua, localizado en la desembocadura del río Cuale, donde estaba un hotel del mismo nombre, el cual se caracterizaba por su baja densidad construida y por ser un reducto de selva. Su edificación significó el derribo de una gran cantidad de árboles de importante valor ambiental que afectó la escala del centro tradicional de Puerto Vallarta (figura 3).

Este sitio fue uno de los primeros en aplicar el análisis técnico justificativo (ATJ) para modificar a conveniencia las normas urbanísticas, en este caso, referido al Plan Parcial de Desarrollo Urbano Los Muertos (vigente), alterando la máxima superficie construible (cerca a los 24000 metros cuadrados) hasta alcanzar 45 225.86 metros cuadrados, equivalentes a un excedente de 21 259.15 metros cuadrados, casi el doble de lo admisible. Otro tema sensible fue la altura máxima, que pasó de tres y cinco niveles máximos hasta los 12 niveles.

Tabla 8. Desarrollo Molino de Agua

Superficie terreno	Superficie construible normativa	Superficie construida	Unidades privativas normativa	Unidades privativas construidas	Altura (niveles)	Altura normativa (niveles)*
16 894.90	23 996.71	45 225.86	141	171	12	3 y 5

\* La normativa aplicable es el Plan Parcial de Desarrollo Urbano Los Muertos aprobado en 1999 y vigente.

Fuente: elaboración propia (2020) con base en licencias de construcción oficiales proporcionadas por la Dirección de Desarrollo Urbano y Medio Ambiente del ayuntamiento de Puerto Vallarta.

De haberse cobrado el excedente edificado del Molino de Agua con algún instrumento de captura de plusvalía, como la tasa de incremento de coeficiente de utilización del suelo (ICUS), podrían haber ingresado a la hacienda

<sup>3</sup> La figura del fideicomiso fue instituida por el Estado mexicano para conceder derecho de dominio de la franja de playa a ciudadanos extranjeros (imposibilitados por la Constitución), siempre y cuando se consideren como nacionales respecto de dichos bienes y no pretendan invocar la protección de sus gobiernos en lo que se refiere a aquéllos. Así, se garantiza el usufructo por parte de extranjeros pues la propiedad pertenece a una entidad fiduciaria, otorgando a los extranjeros todos los derechos de un propietario (residir, rentar, modificar, heredar) durante 99 años, prorrogables por otro periodo temporal similar.

municipal más de 38 millones de pesos, poco menos de dos millones de dólares estadounidenses, recursos necesarios para la renovación de la infraestructura.

**Figura 17.** *Departamentos Molino de Agua en el contexto*



Fuente: proporcionada por los autores (2009).

A partir de 2010, el proceso de urbanización toma una franca curva ascendente en la Zona Romántica debido a la instalación de nuevos conjuntos inmobiliarios; para este análisis se contabilizaron los más emblemáticos, alcanzando las 964 unidades adicionales en 22 emprendimientos seleccionados.

Los predios donde se desplantan suman casi dos hectáreas, traducidos en la edificación de más de 13 hectáreas de construcción inédita. Destaca la diversidad en la dimensión de los terrenos, que van desde 200 hasta 2 000 metros cuadrados, pero que son pequeños desde la perspectiva de la maximización financiera. En lo que se refiere a la densidad, cada predio soportó, en promedio, casi siete veces el volumen edificado en relación con su propia superficie.

El dato más revelador es el número de departamentos adicionales a lo establecido en la normativa urbanística,<sup>4</sup> que concedía 199 unidades privativas pero que fueron colocadas 964, rebasando en 765 el total de viviendas, es decir, casi cinco veces más. Considerando un precio promedio de 300 000 dólares por unidad, el volumen de negocio al margen de la norma asciende a unos 230 millones de dólares estadounidenses.

**Tabla 9.** Desarrollos de vivienda turística seleccionados en Zona Romántica

Desarrollo	Superficie terreno	Superficie construible normativa	Superficie construida	Unidades privativas normativa	Unidades privativas construidas	Altura (niveles)	Altura normativa (niveles)*
Pacífica	641.00	1 346.10	3846.00	5	36	7	3
The Park	1 240.30	2 604.63	7982.10	10	54	7	3
Zenith	1 209.00	2 538.90	9672.00	10	44	7	3
V399	728.00	1 528.80	5096.00	6	55	7	3
Pinnacle 1	1 075.90	2 259.39	8607.20	9	48	7	Resultante
Pinnacle 2	948.28	1 991.39	7586.24	8	57	7	Resultante
V177	1 057.40	2 220.54	6722.80	9	46	7	Resultante
Rincón de Almas	801.01	1 713.62	5779.16	7	38	7	3
Pier 57	1 008.56	2 117.98	9821.00	8	69	7	3
Oceana	646.24	1 357.10	5205.85	5	42	7	3
Mayri	1 041.00	2 558.68	6939.72	9	54	7	3
Loft 268	1 218.42	2 589.09	9440.99	10	64	7	3
Pavillion	1 193.00	2 505.30	8209.59	10	62	7	3
Urban 1	300.00	630.00	1845.54	3	12	7	3
Urban 2	598.39	1 256.62	6722.75	5	26	7	3
105° Sail View	1 246.41	2 617.46	5760.00	25	53	10	3
Madero 320	899.00	7 484.18	2094.00	18	54	7	3
Avida	1 901.23	3 992.58	13305.36	16	94	7	3
Los Muertos II	405.20	850.92	1963.53	4	8	7	3
Aguacate	200.57	481.37	1203.42	4	11	7	Resultante
Isla Cuale	517.00	1 240.80	3619.00	10	30	7	Resultante
Lázaro Cárdenas 378	196.70	472.08	1037.92	4	11	7	Resultante
	19 087.61	35 358.26	136 389.22	199	964		

\* La normativa aplicable es el Plan Parcial de Desarrollo Urbano Los Muertos aprobado en 1999.

Fuente: elaboración propia (2020) con base en licencias de construcción oficiales proporcionadas por la Dirección de Desarrollo Urbano y Medio Ambiente del ayuntamiento de Puerto Vallarta.

<sup>4</sup> Correspondiendo al Plan Parcial de Desarrollo Urbano Los Muertos aprobado en 1999.



Al revisar el procedimiento para obtener la licencia de construcción en cada uno de los desarrollos seleccionados en la tabla 9, se notó que en todos los casos los promotores recurrieron a la modificación a conveniencia de las normas de control de la edificación, adoptando la figura del análisis técnico justificativo (ATJ).<sup>5</sup> Basado en una alevosa interpretación del artículo 35<sup>6</sup> del *Reglamento de zonificación para el municipio de Puerto Vallarta*, acto que rebasa las facultades del ayuntamiento en la administración del desarrollo urbano.<sup>7</sup>

Una paradoja es la falta de implementación de mecanismos de compensación o captura de plusvalía, lo cual quiere decir que los derechos de desarrollo urbanísticos fueron obsequiados por la autoridad municipal a los promotores, quienes capturaron el incremento de valor para su beneficio, privatizándolo. En este sentido, retomando la posibilidad de aplicar la tasa por incremento al coeficiente de utilización del suelo (ICUS), la hacienda municipal pudo haber ingresado en estos desarrollos de la Zona Romántica, unos 170 millones de pesos (equivalentes a ocho millones de dólares estadounidenses), recursos necesarios para la inversión en el barrio.

Lo anterior se relaciona con la necesidad de actualizar y rehabilitar las redes de infraestructura, en particular en lo relativo al agua potable y el alcantarillado. De acuerdo con el organismo operador del agua local, se requieren 60 millones de pesos urgentes para rehabilitar tramos de la red de drenaje solamente en la Zona Romántica (Baños, 2019). Vale la pena subrayar que antes de la habilitación masiva de departamentos, la vocación era de vivienda unifamiliar. Así, se pasó de 22 tomas de agua y descarga de drenaje a 964, lo que puso en tensión al sistema.

<sup>5</sup> Para sostener esta aseveración se obtuvieron los expedientes de los desarrollos en cuestión, en cada uno de los cuales el procedimiento de modificación fue la presentación de un análisis técnico justificativo (ATJ), avalado por un profesional de la construcción, un gremio colegiado de profesionistas y la autoridad municipal en turno.

<sup>6</sup> Este artículo señala que “en las áreas urbanizadas para la aplicación de las normas de control de la edificación se observarán las siguientes consideraciones: i) Las normas de control de la edificación referentes a dimensiones, coeficientes, alturas, estacionamiento y restricciones que se establezcan para las zonas en los planes parciales de desarrollo urbano serán tomando en cuenta las características actuales de su área de aplicación, y en caso de no existir éstos, la autoridad municipal dictaminará considerando el *contexto inmediato*”. (Las cursivas son mías.)

<sup>7</sup> Al respecto, vale la pena revisar la resolución del juicio de amparo 863/2018 promovida por el Banco Mercantil del Norte, Sociedad Anónima, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banorte, División Fiduciaria, en la demanda de amparo directo contra actos del director de Planeación Urbana y Ecología del Ayuntamiento de Puerto Vallarta ante el Juzgado Segundo de Distrito en Materia Administrativa, Civil y del Trabajo en el estado de Jalisco, 15 de noviembre de 2019.

En cuanto a la altura, también se quebrantó la norma, pues superó el máximo permitido de tres niveles. Si se considera que la mayoría de los desarrollos ubican la piscina y otras amenidades en el piso superior, entonces se añade un nivel más para el uso recreativo (figura 4).

**Figura 18.** *Vista de la Zona Romántica, 2020*



Fuente: proporcionada por los autores.

La práctica intensiva de densificar puede tener su origen en los siguientes factores: *a)* el alto costo de venta del suelo a desarrollar, que va de 1000 a 3000 dólares estadounidenses por metro cuadrado, *b)* la elevada demanda de vivienda turística en la zona, *c)* la presencia dominante del segmento LGBT, con ingresos más elevados y mayor gasto en actividades turísticas y recreativas, *d)* la inserción del hospedaje colaborativo como nueva modalidad de inversión que garantiza una vivienda turística en el destino y un ingreso garantizado por la alta demanda de la zona como producto de su alquiler durante el periodo en que no se habita.

Quizá se deba a la combinación de los factores antes señalados que la Zona Romántica sea el epicentro del hospedaje colaborativo de Puerto Va-



llarta, ya que la localización figura como el atributo mejor valorado por los usuarios, pues todos los desarrollos antes señalados ofrecen unidades en alquiler bajo esta modalidad, las cuales, en 2021, sumaban 1 391, a pesar del reducido espacio en el que se asientan; sin embargo, los precios promedio ascienden a 4 850 pesos por noche, con una ocupación de 72%, mismos que, se estima, generan ingresos promedio en torno de 85 000 pesos mensuales a sus propietarios y 48% de los alquileres se encuentra disponible a tiempo completo (Airdna.co, 2021b)

Es relevante señalar que 91% corresponde a inmuebles completos, de los cuales 54% de las unidades en renta en este espacio cuenta con una sola habitación y 33% ofrece dos habitaciones, aspecto que contribuye a reforzar la presencia de turistas del segmento LGBT, que regularmente viajan solos, o en pareja, en lapsos distintos a los señalados como temporada alta para el destino, que comprenden los periodos vacacionales de primavera, verano e invierno.

En la figura 19 se aprecia la distribución y la concentración del hospedaje colaborativo en la colonia Emiliano Zapata, mejor conocida como Zona Romántica, un espacio que presenta signos importantes de gentrificación y turistificación, ya que la mayoría de sus pobladores originales fueron expulsados del lugar, algunos impulsados por la oferta económica por su propiedad, otros debido a los cambios en la dinámica del sitio derivados de la construcción de edificios colindantes con su vivienda y la sustitución de comercios tradicionales por restaurantes, bares y comercios turísticos que contribuyen a la extinción de la vida de barrio, en un sitio donde se asentaron los primeros pobladores que dieron origen a esta ciudad.

La situación de la Zona Romántica la posiciona como el espacio ideal para invertir en bienes raíces, con un seguro retorno de la inversión, condición que los promotores aprovechan para obtener el máximo provecho de cada metro cuadrado y para comercializar más unidades. Para ello han contado con el beneplácito de la autoridad municipal, la cual justifica su actuación alegando que la densificación es una de las prioridades establecidas en la Nueva Agenda Urbana de ONU Hábitat, así como en los programas federales del gobierno de México.

Figura 19. Hospedaje colaborativo en la Zona Romántica



Fuente: Airbtics.com

## Amapas

La porción del espacio turístico de Amapas, ubicada en la zona sur de Puerto Vallarta, sitio que alberga una gran cantidad de unidades de vivienda turística, dispone de dos porciones separadas por la carretera federal 200; la primera localizada sobre el borde costero, y la segunda, en las estribaciones de la sierra. Está rodeada de naturaleza, con paisajes atractivos, y cuenta con todos los servicios de infraestructura.

En cuanto a la superficie urbanizada, ocupa casi 47 hectáreas, con una tasa de urbanización de 70%, distribuidas en 257 emprendimientos edificados sobre un total de 307 predios.

Respecto de la vocación del suelo, los usos predominantes en Amapas son el género de *vivienda unifamiliar*, seguido por la *vivienda plurifamiliar*

**Tabla 10.** Superficie urbanizada en Amapas

Pedios	Pedios edificados	Total superficie (hectáreas)	Porcentaje urbanizado
307	257	46.81	70

Fuente: Baños (2009).

y *hotelera*. Vale la pena subrayar que el uso de *comercio* y *otros* es marginal. Es importante hacer notar el gran porcentaje de viviendas unifamiliares presentes en la zona, aspecto que ha ido mutando lentamente hacia la modalidad plurifamiliar vertical (departamentos).

**Tabla 11.** Usos de suelo en Amapas

Hotel	Vivienda unifamiliar	Vivienda plurifamiliar	Comercio	Otros
2.72%	72.76%	19.84%	3.50%	1.17%

Fuente: Baños (2009).

La revisión de la densidad evidencia un fenómeno contradictorio, pues los valores más altos se encuentran entre la modalidad *mínima* (95 casos) y la *alta* (73 casos). Lo anterior sugiere la tensión entre preservar un ambiente relajado, compuesto mayoritariamente por casas unifamiliares, y el apetito inmobiliario por edificar hacia arriba.

**Tabla 12.** Densidad en desarrollos en Amapas

Pedios	Densidad mínima	Densidad baja	Densidad media	Densidad alta
257	95	48	41	73

Fuente: Baños (2009).

El análisis de la superficie construida evidencia que el total edificado se ubica en el orden de 275 000 metros cuadrados construidos, con un porcentaje mayoritario de vivienda unifamiliar seguido por el de departamentos.

**Tabla 13.** Superficie construida total en Amapas

Hotel	Vivienda unifamiliar	Vivienda plurifamiliar	Comercio	Otros
25684.67	88981.52	154121.62	4945.23	1127.78

Fuente: elaboración propia (2019) con base en cartografía oficial y Baños (2009).

La expresión de algunos desarrollos seleccionados de vivienda turística vuelve a mostrar un patrón de aplicación discrecional de los instrumentos de planeación urbana, en particular del PPDU del Distrito 9 aprobado en 2012, el cual fue promovido por la Asociación de Vecinos de Amapas, en conjunto con el ayuntamiento, para balancear el explosivo crecimiento inmobiliario y considerar criterios de gestión adaptativa y capacidad de carga.

Sin embargo, esta intención fue débilmente implementada por la autoridad municipal y vuelve a ocurrir la edificación excesiva. Por lo que respecta a la superficie construible (establecida en 25 332.92 metros cuadrados), en la práctica procedió la autorización por más del doble, alcanzando casi siete hectáreas artificiales. Una vez más, el número de unidades privativas (departamentos) es excesivo, pues alcanzó casi 200% más de lo permitido. Y finalmente, el número de niveles se disparó, alcanzando cotas superiores a los 12 pisos.

**Tabla 14.** *Desarrollos de vivienda turística seleccionados en Amapas*

Desarrollo	Superficie terreno	Superficie construible normativa	Superficie construida	Unidades privativas normativa	Unidades privativas construidas	Altura (niveles)	Altura normativa (niveles)*
Sayan 1	4 377.74	9 193.25	10 697.68	36	36	12	3
Sayan 2	2 835.00	3 402.00	14 106.00	24	43	14	3
Indah	1 209.00	2 176.20	9 672.00	10	36	15	3
D'Terrace	1 143.80	2 058.84	8 006.60	6	55	12	3
Orchid	1 814.88	3 266.78	9 937.12	15	42	14	3
Serena**	2 181.60	5 235.84	14 584.81	18	68	14	3
	15 307.30	25 332.92	67 011.48	108	268		

\* La normativa aplicable es el Plan Parcial de Desarrollo Urbano Distrito Urbano 9 aprobado en 2012.

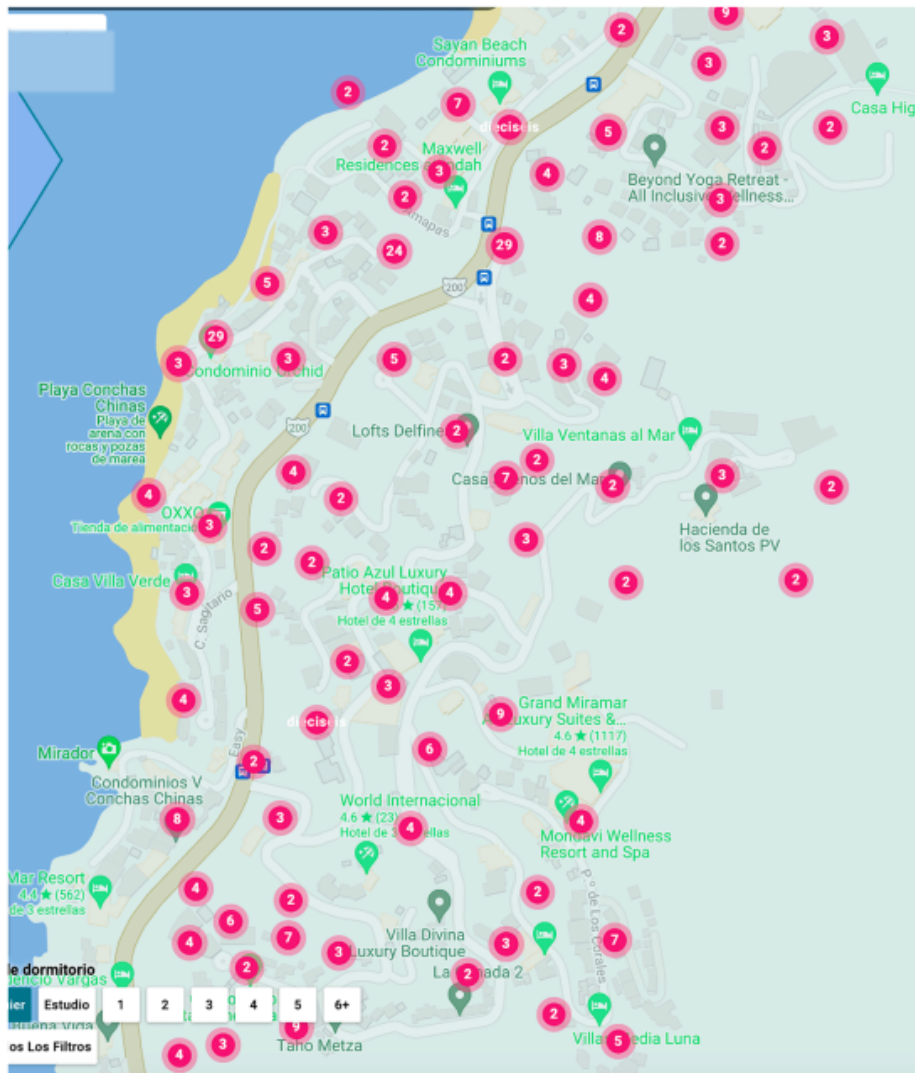
\*\* En proceso de construcción.

Fuente: elaboración propia (2020) con base en licencias de construcción oficiales obtenidas de la Dirección de Desarrollo Urbano y Medio Ambiente del Ayuntamiento de Puerto Vallarta.

En esta zona la presencia del hospedaje colaborativo se apoya en las viviendas de uso turístico; sin embargo, la construcción de los desarrollos antes señalados detonó esta modalidad de hospedaje, ya que la mayoría de sus departamentos se encuentra en el listado de la empresa Airbnb, debido a su ubicación en una zona privilegiada a bordo de playa, colindante con la zona centro y por el tipo de vivienda de lujo, construida principalmente para el mercado extranjero.

En este espacio se registran alrededor de 905 unidades en alquiler en la plataforma de la empresa Airbnb, de las cuales sólo cinco son habitaciones privadas y una compartida, asimismo, 49% de estas unidades se encuentra disponible a tiempo completo y la ubicación constituye el aspecto mejor evaluado (Airdna.co, 2021c) (figura 6).

**Figura 20.** El hospedaje colaborativo en Amapas



Fuente: Airbtics.com

El elevado número de extranjeros residentes en la zona conduce a considerar que son ellos quienes impulsaron con sus segundas residencias el



hospedaje colaborativo; sin embargo, el éxito de la zona despertó el interés de los inversionistas por la edificación de nuevos desarrollos para su venta y posterior alquiler, bajo el modelo colaborativo, que se presume bastante redituable, debido a que el precio promedio de alquiler por noche ronda los 6 000 pesos (300 dólares), con tarifas que van de los 2 000 a los 19 000 pesos, dependiendo del tipo de propiedad.

Lo anterior despertó el interés de nuevos inversionistas que pretenden construir más desarrollos en este espacio, situación que ha generado tensiones entre los residentes que se oponen a nuevas construcciones, sobre todo bajo el formato de edificios de gran altura. Los inversionistas pretenden construir el mayor número de unidades para garantizar el retorno de su inversión y las autoridades otorgan los permisos de construcción violentando lo establecido en la norma.

En el caso del proyecto denominado <sup>1</sup> Orchid, unos vecinos promovieron un juicio de amparo<sup>8</sup> contra actos de la Dirección de Planeación Urbana y Ecología del ayuntamiento de Puerto Vallarta. El resolutivo de la autoridad judicial establece que la autoridad municipal carecía de facultades para modificar sus propios instrumentos de planeación urbana, por lo cual dejó nula la licencia de construcción otorgada y los actos jurídicos que se desprendan de ella.

Lo anterior expone la débil implementación de la normatividad urbanística, que parece deberse a acuerdos informales entre la autoridad municipal y los promotores inmobiliarios, más que debilidades en la implementación o la evaluación de los instrumentos de planeación.

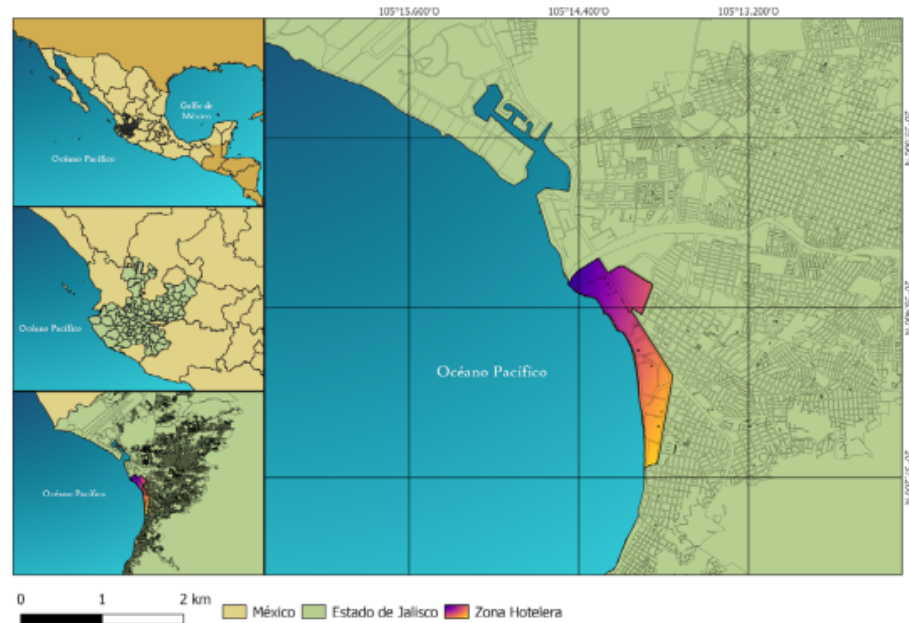
### Zona Hotelera Norte

El proceso de urbanización de la Zona Hotelera Norte (ZHN) comenzó con la formación del Fideicomiso Puerto Vallarta en 1973, tras la expropiación de 1 026 hectáreas al ejido Puerto Vallarta. En esta porción se instaló la infraestructura hotelera originaria con marcas como Holiday Inn, Fiesta America-

<sup>8</sup> Consignado en el juicio de amparo 863/2018 promovido por el Banco Mercantil del Norte, Sociedad Anónima, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banorte, División Fiduciaria, ante el Juzgado Segundo de Distrito en Materia Administrativa, Civil y del Trabajo en el Estado de Jalisco, del 15 de noviembre de 2019.

2 na, Sheraton Bugambilias y el conjunto habitacional Los Tules, a los que se sumarían diversos giros habitacionales, comerciales y equipamientos (como la Terminal Marítima, hospitales o la XII Zona Naval Militar) (mapa 2).

Mapa 2. Zona Hotelera Norte



Fuente: proporcionado por los autores.

Los predios suman 153, repartidos en una superficie de 10453 hectáreas, de las cuales 79% están urbanizadas, lo que representa un nivel de consolidación urbana alto.

2 Tabla 15. Superficie urbanizada en la Zona Hotelera Norte

Total superficie (hectáreas)	Superficie lotificada (hectáreas)	Porcentaje lotificado
104.53	78.62	75.21

Fuente: Baños (2009).

La densidad muestra valores altos equivalente a 35%, mientras la menor era media con 9% (tabla 15 bis). Llama la atención que solamente se contaba con 16 predios vacantes (11%).

**Tabla 15 bis.** *Densidad en la Zona Hotelera Norte*

Pedios	Densidad mínima	Densidad baja	Densidad media	Densidad alta	Pedios baldíos
153	30	38	15	54	16

Fuente: Baños (2009).

En lo que respecta a la consolidación urbana, 137 lotes estaban ocupados (90%), mientras 16 permanecían vacantes, lo que representa el 10 por ciento.

**Tabla 16.** *Consolidación urbana en la Zona Hotelera Norte*

Pedios construidos	Porcentaje pedios construidos	Pedios baldíos	Porcentaje pedios baldíos
137	90%	16%	10%

Fuente: Baños (2009).

El análisis de la superficie construida determinó que el porcentaje mayoritario correspondía a instalaciones hoteleras con 52%, seguido por departamentos (26%).

**Tabla 17.** *Superficie construida en la Zona Hotelera Norte\**

Hoteles	Departamentos	Habitacional	Comercios	Otros	Total
498 709.64	250 700.10	693.55	187 527.53	22 283.81	959 912.63

\* Superficie establecida en metros cuadrados.

Fuente: Baños (2009).

La dotación de la vivienda turística en la zona se clasificó en tres periodos. El primero, con un marco temporal de 1970 a 1990, mientras que el segundo abarca de 1991 a 2010. Finalmente, se colocó un nuevo edificio para cerrar el periodo hasta 2020.

De la primera etapa, el desarrollo Los Tules fue analizado dada su vocación habitacional turística, caracterizada por su baja densidad, donde uno de los criterios de diseño fue adaptar la altura de los edificios con la copa de las palmeras existentes. Por los datos obtenidos se deduce que la superficie edificada total es menor a lo exigido por la normativa urbanística de la época<sup>9</sup> en casi 13 000 metros cuadrados menos. Por lo que respecta al número total de unidades, son 280 las habilitadas, cantidad menor a lo requerido por los

<sup>9</sup> En este caso, referido al Plan General Urbano aprobado en 1975.

instrumentos urbanísticos, lo que confirma la adecuación a lo establecido (tabla 11).

Para el segundo periodo (1991-2010) se asiste a un notable incremento en la habilitación de complejos de vivienda turística, particularmente con tres grandes conjuntos que resultaron de la disponibilidad de créditos ofrecidos

**Tabla 18.** *Desarrollos Los Tules*

Desarrollo	Superficie terreno	Superficie construable normativa	Superficie construida	Unidades privativas normativa	Unidades privativas construidas	Altura (niveles)	Altura normativa (niveles)
Los Tules	85 868.20	68 694.56	55 788.44	343	280	5	5

Fuente: Baños (2009).

por la banca tras los atentados terroristas de septiembre de 2001 en Estados Unidos. Vale la pena mencionar que dichos emprendimientos se ubicaron en tres grandes lotes que habían permanecido vacantes (baldíos) en espera de obtener la máxima rentabilidad financiera (tabla 12).

**Tabla 19.** *Desarrollos inmobiliarios seleccionados en la Zona Hotelera Norte, 1991-2010*

Desarrollo	Superficie terreno	Superficie construable normativa	Superficie construida	Unidades privativas normativa	Unidades privativas construidas	Altura normativa (niveles)	Altura (niveles)
Icon	14 634.20	14 634.20	76 737.06	73	408	Resultante	25
Península	56 800.00	56 800.00	102 240.00	284	300	Resultante	25
Grand Venetian	71 397.00	71 397.00	128 514.60	357	357	Resultante	25
Total	142 831.20	142 831.20	298 491.66	714	1 128		

Fuente: Baños (2009) y actualización de los autores en 2020.

De esta manera, se incorporaron 1 128 unidades departamentales a la oferta de vivienda turística en la Zona Hotelera Norte, a pesar de que la normativa urbanística vigente<sup>10</sup> sólo permitía 714, sobrepasando con 414 unidades. El total edificado ascendió a casi 30 hectáreas, duplicando lo permisible en aquel momento. Otro aspecto relevante fue la gran altura obtenida en estos tres casos, que llegaron a 25 niveles, correspondientes a 100 metros sobre el nivel del mar, lo cual impacta de manera definitiva el paisaje del litoral.

<sup>10</sup> Correspondiente al Plan de Desarrollo Urbano aprobado en 1997.



La modificación discrecional en materia urbana consistió en alterar las normas de control a la edificación consignadas en el uso de suelo (zonificación), además de omitir estudios como la manifestación de impacto ambiental, de carga vehicular o de vulnerabilidad ante riesgos urbanos. Sin embargo, las autoridades municipales correspondientes no tuvieron empacho en conceder estos cambios, propiciando que el derecho de desarrollo urbanístico<sup>11</sup> fuera acordado a conveniencia de los promotores inmobiliarios e inversionistas, dejando pasar la oportunidad para que la captura de valor fuera aprovechada para resolver las tensiones asociadas al proceso de urbanización.

Para hacer frente a esta situación, la Asociación de Hoteles y Moteles, así como otros organismos empresariales locales, interpusieron un juicio de nulidad al procedimiento de cambio de uso de suelo y a la licencia de construcción aprobada. En marzo de 2008 la Quinta Sala del Tribunal de lo Administrativo en el estado de Jalisco dictó sentencia en primera instancia decretando la ilegalidad y la nulidad del proceso de cambio de uso de suelo en el caso del Grand Venetian, con lo cual potencialmente procedía la demolición del desarrollo. Pese a ello, en la práctica se evitó aplicar la sentencia judicial y los tres emprendimientos mantuvieron su diseño y su estructura originales.

Para concluir el análisis de la Zona Hotelera Norte se expone un caso reciente<sup>12</sup> donde vuelve a modificarse discrecionalmente la norma urbanística de la zona,<sup>13</sup> particularmente en dos aspectos. El primero, en la superficie total construida, que debió ajustarse a 3 744 metros cuadrados pero que se aprobaron 8 662.57, es decir, casi 5 000 metros cuadrados adicionales, equivalentes a 150% más de lo autorizable. El segundo, referido al número total de viviendas, que pasó de 31 a 60, casi el doble. Lo anterior muestra un incremento en todos los rubros, añadiendo tensiones en la provisión de infraestructuras básicas (agua potable, luz, alcantarillado), movilidad y espacio público, aspecto característico de la gestión urbana en Puerto Vallarta, particularmente en la franja turística, destino de importantes inversiones inmobiliarias, en particular mediante la provisión de viviendas turísticas.

<sup>11</sup> Los derechos de desarrollo urbano son consignados como bienes públicos y de valor social, de acuerdo con el artículo 27 de la Constitución mexicana.

<sup>12</sup> Desarrollo inmobiliario en proceso de construcción en 2020.

<sup>13</sup> En este caso aplicaba el Plan Parcial de Desarrollo Urbano del subdistrito 5-b aprobado en 2012.



**Tabla 20.** *Desarrollo inmobiliario reciente en la Zona Hotelera Norte*

Desarrollo	Superficie terreno m <sup>2</sup>	Superficie construible m <sup>2</sup> normativa	Superficie construida	Unidades privativas normativa	Unidades privativas construidas	Altura normativa (niveles)	Altura (niveles)
Sin nombre	1560.00	3744.00	8662.57	31	60	Resultante	14

Fuente: Licencia de construcción número 4279/19 emitida por la Dirección de Desarrollo Urbano y Medio Ambiente del Ayuntamiento de Puerto Vallarta.

**Figura 21.** *Vista de la Zona Hotelera Norte*

Fuente: proporcionada por los autores (2019).

La amplia franja de playa y la dotación de infraestructura destinada al turismo en la zona constituyen un fuerte incentivo para la inserción del hospedaje colaborativo, que se presenta principalmente en las torres de condominios de vivienda turística y que en 2021, según datos de Airdna.co (2021d), alcanzó 806 unidades en alquiler, de las cuales 92% corresponden

a casas o departamentos enteros, donde 34% de las mismas cuenta con disponibilidad todo el año.

La mayoría de las unidades cuenta con una o dos habitaciones y los precios promedio por noche rondan los 5 000 pesos (250 dólares) y pueden superar los 13 000 pesos (650 dólares), condición que deja en evidencia la importancia de la zona para todo tipo de hospedaje.

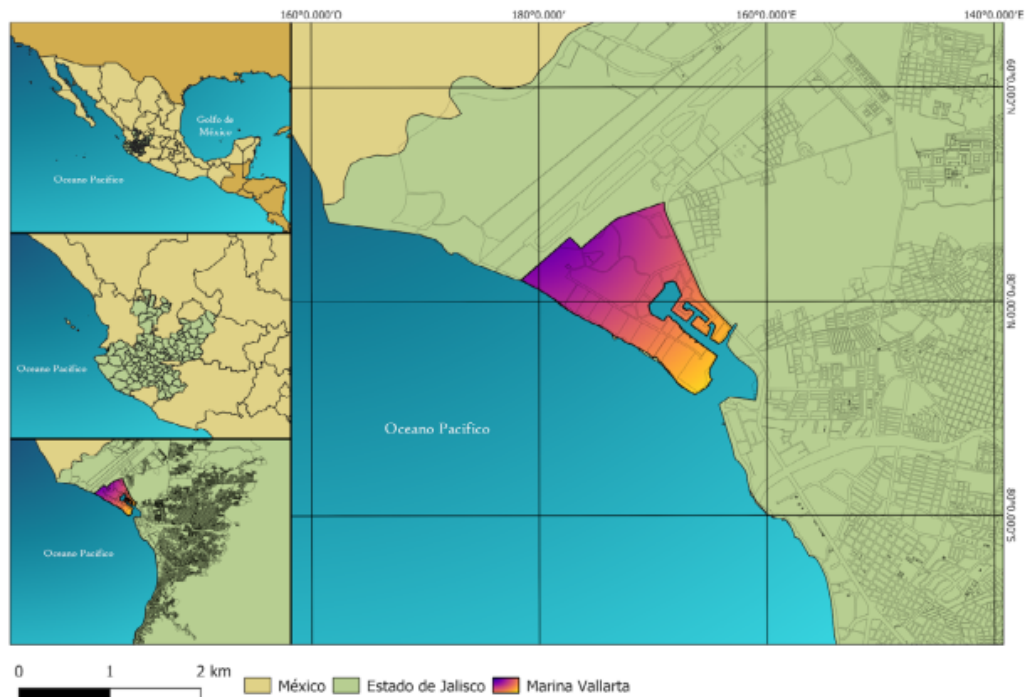
Es relevante señalar que este lugar presenta una vocación netamente turística pues alberga un importante número de establecimientos hoteleros y los condominios de vivienda turística cuenta con poca participación de residentes permanentes, aspecto que elimina los conflictos con la población local, como ocurre en el caso de Marina Vallarta, revisado antes, pero sí abre la oportunidad a los excesos del desarrollo inmobiliario que ya afectan la zona en cuestiones como movilidad, estacionamientos y servicios básicos.

La importancia de la Zona Hotelera Norte de Puerto Vallarta, ganada por su localización, dinámica de expansión urbana y amplia oferta de vivienda turística, motiva la adopción de mecanismos eficaces de gestión que alienten condiciones balanceadas para su mantenimiento en un escenario de largo aliento.

### **Marina Vallarta**

El desarrollo Marina Vallarta se localiza en la zona norte de Puerto Vallarta y ocupa una superficie superior a las 200 hectáreas. Su proceso de urbanización comenzó a partir de 1985, cuando el grupo Sidek, a través de su filial Situr, desarrolló la porción de terreno localizado entre el aeropuerto internacional, el puerto marítimo y la avenida de ingreso Francisco Medina Ascencio, incorporando una mezcla de usos con vocación turística con predios para hoteles frente al mar, departamentos, una marina, campo de golf, viviendas unifamiliares, así como núcleos de servicios, negocios y comercios enfocados a un segmento de población de altos ingresos (mapa 3).

Mapa 3. Marina Vallarta



Fuente: proporcionado por los autores.

<sup>1</sup> De los atractivos resalta el paseo marítimo (malecón) que congrega restaurantes y lugares de ocio, consolidándose como uno de los sitios más deseados en Puerto Vallarta por sus buenas condiciones de habitabilidad. Ello motiva una sólida actividad inmobiliaria que con frecuencia recurre a la alteración de los instrumentos urbanísticos para acrecentar la rentabilidad de las inversiones.<sup>14</sup>

En 2010 se contabilizaban 300 predios de variadas dimensiones que ocuparon una superficie de 216.39 hectáreas, de las cuales 78% estaba urbanizado mientras el resto se distribuía en vialidades y áreas de cesión. Dicho porcentaje representa altos niveles de consolidación urbana (tabla 14).

<sup>14</sup> En este caso, referido al Plan Parcial de Desarrollo Urbano del Sub-districto 5-A Marina Vallarta, aprobado en 2012 y que determinaba las normas de control a escala más detallada. Curiosamente, dicho plan fue modificado en septiembre de 2018 para incrementar los coeficientes urbanizables de la vivienda vertical turística, así como para establecer un corredor de usos mixtos, decisiones que van en contra de las peticiones formuladas por los vecinos ante la autoridad municipal en el foro de consulta previo realizado en marzo de 2018.

**Tabla 21.** Superficie urbanizada en Marina Vallarta

Total superficie (hectáreas)	Superficie lotificada (hectáreas)	Porcentaje lotificado
216.39	167.34	77.33

Fuente: Baños (2009).

En lo que respecta a la densidad, la mayoría de los desarrollos son de categoría mínima (48%), seguidos por aquellos de densidad baja (25%), y no hay ejemplos de densidad alta en Marina Vallarta (tabla 15).

**Tabla 22.** Densidad de los desarrollos de Marina Vallarta

Predios	Densidad mínima	Densidad baja	Densidad media	Densidad alta	Predios baldíos
300	145	76	11	0	68

Fuente: Baños (2009).

Los predios construidos, en relación con los baldíos (vacantes), representaba 77%, lo cual implica altos niveles de consolidación urbana (tabla 16).

**Tabla 23.** Consolidación urbana en Marina Vallarta

Predios construidos	Porcentaje de predios construidos	Predios baldíos	Porcentaje de predios baldíos
232	77.33	68	22.67

Fuente: Baños (2009).

La vocación del suelo era encabezada por viviendas unifamiliares (80%), seguida por departamentos; el uso hotelero correspondía a 3%, el comercial a 1.29%, y otros equivalentes a 3.45%. Aunque la vocación hotelera o departamental parece marginal, resalta el gran tamaño de los predios donde se asientan (tabla 17).

**Tabla 24.** Vocación de suelo en Marina Vallarta

Vivienda unifamiliar	Departamentos	Hotel	Comercio	Otros
185	27	9	3	8

Fuente: Baños (2009).



Al analizar la superficie construida se observa que el porcentaje mayoritario correspondía a departamentos, con 50%, seguido por la superficie de hoteles, viviendas unifamiliares, comercios y otros (tabla 18).

**2**  
**Tabla 25.** Superficie construida en Marina Vallarta\*

Hoteles	Departamentos	Vivienda unifamiliar	Comercios	Otros	Total
336 006.36	527 537.09	98 513.53	72 651.92	5 292.24	1 040 001.14

\* Superficie establecida en metros cuadrados.

Fuente: Baños (2009).

Revisando el porcentaje de ocupación por predios en relación con el total urbanizado, se encuentra que el área urbanizada dedicada a uso hotelero corresponde a 18%, a departamentos 25%, a viviendas unifamiliares 4%, a usos comerciales 4.55% y a otros 1.50%. La superficie sin ocupar es significativa, debido a la presencia del espacio del campo de golf, equivalente a 47% del total urbanizado (tabla 19).

**Tabla 26.** Superficie urbanizada en Marina Vallarta\*

Hoteles	Departamentos	Vivienda unifamiliar	Comercios	Otros	Total
298 738.41	409 703.27	66 628.14	76 247.60	25 119.62	1 673 430.78

\* Superficie establecida en metros cuadrados.

Fuente: Baños (2009).

**1**  
La habilitación de la vivienda turística en Marina Vallarta se puede clasificar en tres periodos. El primero, que va desde la apertura del fraccionamiento en 1985 hasta el fin del siglo xx. En lo que respecta a las autorizaciones de construcción en este lapso, destaca que las normas de control urbanísticas fueron respetadas en casi todos los rubros, menos en la superficie construida total, que agrega más de 18 000 metros cuadrados. Un dato relevante es que de 388 unidades privativas a las que se tenía derecho, de acuerdo con la normativa, sólo se edifican 283, lo cual sugiere que, para entonces, se optaba por ofertar mayor calidad que cantidad (tabla 20).



**Tabla 27.** *Desarrollos inmobiliarios seleccionados en Marina Vallarta, 1985-2000*

Desarrollo	Superficie terreno	Superficie construible normativa	Superficie construida	Unidades privativas normativa	Unidades privativas construidas	Altura (niveles)	Altura normativa (niveles)
Puesta del Sol	27 985.21	33 582.26	44 146.26	215	160	5	5
Las Palmas	11 962.25	14 354.71	19 113.24	92	57	5	5
Las Palmas 2	10 542.28	12 650.73	15 447.58	81	66	5	5
Total	50 489.75	60 587.69	78 707.08	388	283		

Fuente: Plan Maestro de Marina Vallarta, Plan de Desarrollo Urbano (1997) y elaboración propia.

En el segundo periodo (2001-2008) se incrementó la habilitación de complejos extrahoteleros. De 1207 departamentos sujetos a ser construidos de acuerdo con la norma urbanística, se aperturan solamente 764. La superficie construida total se excede en más de 60 000 metros cuadrados (equivalentes a seis hectáreas edificadas) sin atender lo señalado en el marco normativo urbano (tabla 21).

En la última década, los emprendimientos se concretan en predios de dimensiones menores, pero se acrecientan las implicaciones en todos los rubros; de esta manera, se agrega más del doble del potencial edificable establecido en la normativa, al tiempo que el número total de unidades privativas (departamentos) pasa de 127 a 348, lo que representa más de 200%.

**Tabla 28.** *Desarrollos inmobiliarios seleccionados en Marina Vallarta, 2001-2008*

Desarrollo	Superficie terreno	Superficie construible normativa	Superficie construida	Unidades privativas normativa	Unidades privativas construidas	Altura (niveles)	Altura normativa (niveles)
Bay View Grand	73 873.61	73 873.61	116 713.36	568	483	8	14
Caracoles	40 277.70	40 277.70	35 893.75	310	91	8	14
Shangri Lá	42 792.48	42 792.48	64 480.30	329	190	8	14
Total	156 943.79	156 943.79	217 987.41	1 207	764		

Fuente: Plan Maestro de Marina Vallarta, Plan de Desarrollo Urbano (1997) y elaboración propia.

Estos datos sugieren un incremento de las tensiones en todos los frentes que responden a dinámicas de maximización de las utilidades asociado a la dotación de vivienda turística (tabla 22).

**Tabla 29.** *Desarrollos inmobiliarios recientes en Marina Vallarta*

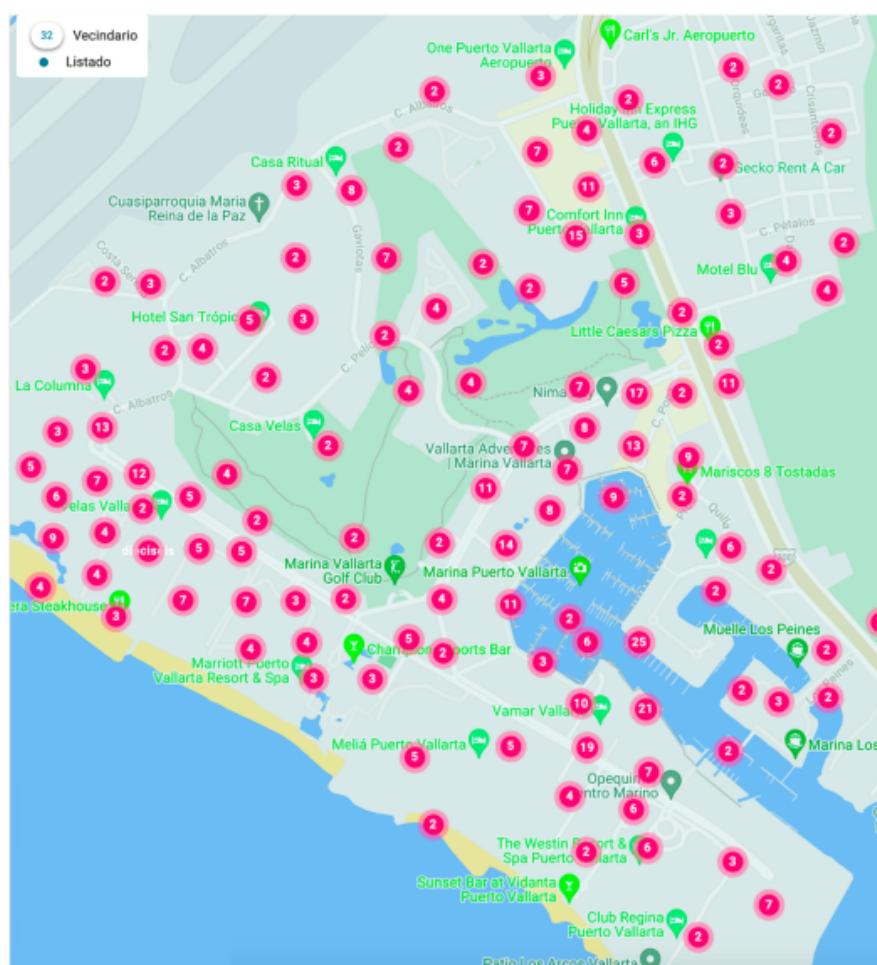
Desarrollo	Superficie terreno m <sup>2</sup>	Superficie construible m <sup>2</sup> normativa	Superficie construida	Unidades privativas normativa	Unidades privativas construidas	Altura (niveles)	Altura normativa (niveles)
Náutico	910.00	1 137.50	7 150.00	7	96	5	12
V Marina	6 725.20	11 769.10	18 422.82	53	120	8	9
Marina Residencias	8 084.28	8 084.28	14 130.06	67	140	5	7
Total	15 719.48	20 990.88	46 777.78	127	348		

Fuente: Plan Maestro de Marina Vallarta, Plan de Desarrollo Urbano (1997) y Plan Parcial de Desarrollo Urbano del Sub-distrito 5-A Marina Vallarta (2012) y elaboración propia.

Las características de la zona antes descritas la posicionan como uno de los sitios más relevantes y con mayor demanda del turismo hotelero, residencial y, ahora, del turismo colaborativo, que se incrementa conforme aumenta el número de unidades disponibles, que, de acuerdo con los datos de la página de Airbnb.com (2021a), suman más de 300 y cuyos precios por noche se ubican en un rango de 1 000 a 3 000 pesos por noche, dependiendo del tipo de inmueble en alquiler, ya que puede tratarse de una casa, un departamento, una habitación de hotel o, incluso, un yate atracado en la marina.

La distribución de las propiedades listadas por la empresa Airbnb se concentran en su mayoría en los inmuebles frente al mar, donde predominan hoteles y condominios, así como alrededor del paseo de la marina, que comprende la zona comercial más importante del lugar, en cuyo entorno se localiza una serie de condominios cuya edificación respetó las características establecidas en la normativa del municipio; sin embargo, la construcción actual de edificios de gran altura rompe con la imagen del entorno y altera el estilo de vida tranquilo de sus residentes, generando tensiones con las autoridades que emiten los permisos de construcción (figura 9).

Figura 22. El hospedaje colaborativo en Marina Vallarta



Fuente: Airbtics.com

Asimismo, en la figura 22 puede advertirse, que la mayoría de las propiedades se alquilan completas y por periodos que superan 150 días al año, aunque algunas están disponibles hasta 360 días al año; condición que conduce a considerar cambios en el mercado inmobiliario, ya que las inversiones tenían como objetivo la adquisición de una vivienda de tiempo completo o de una segunda residencia. No obstante, las compras actuales adquieren tintes de inversiones destinadas al negocio del alquiler inmobiliario, impulsadas por el éxito de las plataformas de alquiler de vivienda turística y la demanda en esa zona, situación que, de continuar, impulsará nuevas construcciones y la saturación de un espacio que durante años se ha mantenido

en óptimas condiciones gracias a la cohesión, la organización y la administración por parte de la asociación de colonos.

### La colonia Versalles

El origen de la colonia Versalles se remonta a la década de 1970, como parte de la expansión de Puerto Vallarta hacia el norte, gracias a sus bondades para la urbanización; en particular, por su pendiente suave y poco pronunciada. Durante muchos años fue el asentamiento de familias con ingresos medios que edificaron sus viviendas en terrenos de superficie holgada. El primer conjunto de vivienda plurifamiliar (departamentos) corresponde al conjunto Patricia, construido hacia 1975.

Con el paso del tiempo, la vocación de Versalles fue mutando a comercial y mixta, dinámica favorecida por su localización cercana a la franja turística, así como por el costo del suelo, menor a los predios frente al mar. Por ello, en los últimos 10 años se asiste a un intenso proceso de transformación urbana en que la habilitación de vivienda turística ha comandado estos esfuerzos, lo cual ha propiciado retos como la actualización de los servicios de infraestructura y la dotación de espacio público para los residentes.

En este análisis se consideran dos porciones que, aunque jurídicamente corresponden a barrios independientes, en la dinámica cotidiana forman el mismo corredor, referido a las colonias Díaz Ordaz y Versalles, distribuidas en 76 manzanas y 854 lotes que ocupan una superficie de 66.99 hectáreas y representan un porcentaje alto de ocupación (69%) (tabla 23).

**Tabla 30.** Superficie urbanizada en Versalles

Manzanas	Predios	Total superficie (hectáreas)	Porcentaje urbanizado
76	854	66.99	69

Fuente: elaboración propia (2019) con base en cartografía oficial.

La revisión de la oferta de vivienda turística en Versalles se enfocó en siete desarrollos edificados entre 2018 y 2020, dado que esta tendencia ha encontrado un nuevo aliento en ese periodo. Es distinguible el deseo por

utilizar la mayor superficie de los terrenos con el ánimo de maximizar la rentabilidad.

Entre las características de esta zona destaca la heterogeneidad en la superficie de los predios, desde pequeños (menores a 300 metros cuadrados) hasta algunos que casi alcanzan los 1500 metros cuadrados; en los casos examinados, la superficie total es mayor a 6000 metros cuadrados.

En cuanto al potencial urbanizable de acuerdo con la norma,<sup>15</sup> el total correspondía a casi 15000 metros cuadrados pero en la práctica se edificó el doble. Un dato relevante corresponde al número de unidades posibles, que pasó de 77 a 222; es decir, fueron incorporadas 144 unidades departamentales adicionales, como resultado de la aplicación discrecional de los instrumentos de planeación urbana (tabla 24).

**Tabla 31.** Desarrollos de vivienda turística seleccionados en Versalles

Desarrollo	Superficie terreno	Superficie construible normativa	Superficie construida	Unidades privativas normativa	Unidades privativas construidas	Altura (niveles)	Altura normativa (niveles)
Origen	504.00	1 209.60	2 413.22	10	24	8	Resultante
Grand Trianon	800.00	1 920.00	3 218.67	16	34	8	Resultante
Punto Madeira	1 498.22	3 595.73	7 281.70	17	60	8	Resultante
Viena 154	263.14	631.54	1 002.69	3	7	7	Resultante
Roma 240	1 200.00	2 880.00	5 194.50	13	40	7	Resultante
Díaz Ordaz	795.00	1 908.00	2 313.63	7	20	7	Resultante
Vía Milán	978.00	2 347.20	5 399.66	11	36	9	Resultante
Total	6 038.36	14 492.06	26 824.07	77	221		

Fuente: elaboración propia (2020) con base en licencias de construcción oficiales.

Este dato que parece menor adquiere una tesitura cuestionable en caso de que se hubiera aplicado algún mecanismo de compensación urbana por el incremento de las unidades de vivienda turística. De hecho, el ayuntamiento local aprobó la actualización del Plan Parcial de Desarrollo Urbano del Distrito 6 (al que corresponde Versalles) donde se integró una figura denominada *incremento de coeficiente de utilización del suelo (ICUS)*,<sup>16</sup> cuya tasa de aportación se estableció en 1800 pesos por metro cuadrado.

<sup>15</sup> En este caso referido al Plan Parcial de Desarrollo Urbano del Distrito 6 aprobado en 2012 pero actualizado en septiembre de 2018.

<sup>16</sup> Al respecto, la Ley de Ingresos del Ayuntamiento de Puerto Vallarta (2019) incluye una consideración sobre las contribuciones especiales por el incremento en el coeficiente de utilización del suelo (ICUS), detallando, en el artículo 50 bis, que el municipio puede percibir contribuciones especiales por este medio cuando los pre-



De igual forma que en las zonas descritas con anticipación, las unidades departamentales de los desarrollos concluidos ya forman parte de los listados de la empresa Airbnb, lo mismo que casas y habitaciones que han aprovechado la demanda en la zona para ofrecer sus inmuebles en alquiler bajo el modelo de hospedaje colaborativo.

En 2021 la oferta sumaba 48 unidades integradas por casas y departamentos, de las cuales 36 se alquilaban completas y 12 como habitaciones privadas, sin que se ofreciera, hasta ese momento, habitaciones compartidas.

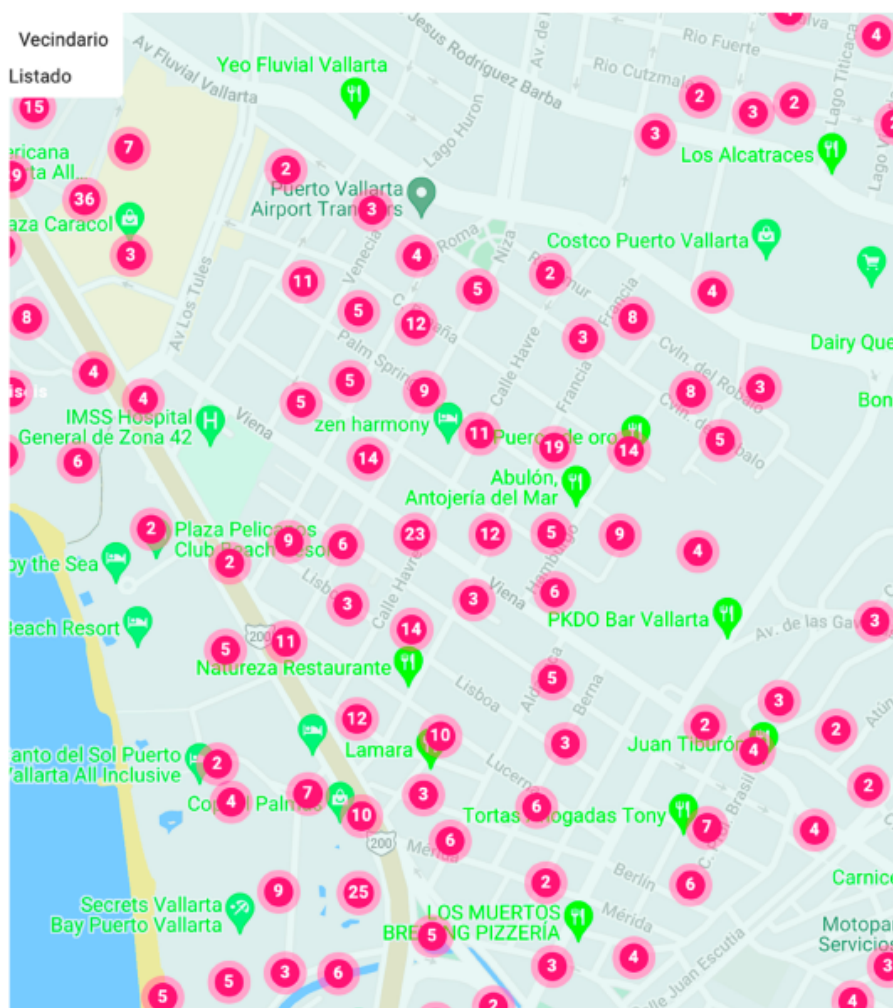
El precio promedio del alquiler de unidades completas rondaba los 2 000 pesos, mientras que el costo promedio de las habitaciones era de 900 pesos, según datos de Airbnb.com (2021b); no obstante, es importante recordar que la extensión de los predios es considerable, por lo que muchos de estos inmuebles cuentan con amplios jardines y albercas, que junto al internet y el aire acondicionado constituyen los principales elementos que demanda el turista; aspectos que los nuevos desarrollos verticales ofrecen como parte del servicio, a través de áreas públicas con alberca que ubican en el techo y que ofrecen como complemento la vista a la ciudad, a las montañas y, en algunos casos, al mar (figura 10).

Asimismo, los comentarios vertidos a través de la página web de la empresa señalan como principales ventajas de la zona la ubicación cercana al centro y a la playa, las plazas comerciales y los comercios; situación que explica el incremento de la demanda y de la oferta de hospedaje colaborativo en esa zona y los cambios que se presentan en la dinámica de la colonia, que de uso residencial permanente está transitando en forma acelerada hacia la vivienda turística e impulsando un proceso de gentrificación, derivado de que una parte importante de sus residentes optaron por las cuantiosas ofertas de los desarrolladores inmobiliarios, no obstante que otros decidieron mudarse debido a las incomodidades que les generan las nuevas construcciones y los cambios que experimenta el lugar como consecuencia de la turistificación del espacio.

---

dios susceptibles del ICUS se encuentren señalados en los instrumentos urbanos, teniendo como unidad para el cálculo el metro cuadrado, cobrando una tarifa de 700 pesos en la denominada zona urbana así como 1 800 pesos por cada metro cuadrado en el polígono determinado como zona turística. en este caso, se consideró a la colonia Versailles dentro de esta última zona.

Figura 23. Hospedaje colaborativo en Versalles



Fuente: Airbtics.com

Para finalizar, es importante resaltar que la hacienda municipal pudo haber incorporado más de 22 millones de pesos<sup>17</sup> solamente en los siete casos expuestos, que de haber sido invertidos hubiesen contribuido a la habilitación de infraestructura y otros servicios que demanda el proceso de expansión (figura 11).

<sup>17</sup> Cifra superior al millón de dólares estadounidenses, al tipo de cambio de 2020.

**Figura 24.** *Panorámica de la colonia Versalles*



Fuente: proporcionada por los autores (2019).

Esto pone en evidencia una de las fragilidades institucionales de los municipios de vocación turística, donde la inversión inmobiliaria y el incremento de valor resultante de la urbanización no fomenta mecanismos para la regeneración de las zonas donde se instala la vivienda turística y tampoco utiliza medios para compensar los desajustes entre el espacio turístico y las colonias populares.

### **Oportunidades desperdiciadas**

La alteración intencionada de las reglas en materia urbana deja una estela de oportunidades desperdiciadas, afectando el afán por integrar una prosperidad comunitaria en Puerto Vallarta. Por lo anterior, nos permitimos comentar cinco tendencias.

La primera es el incremento de la masa construida en los desarrollos edificados, particularmente en el espacio turístico. Como se advierte en la tabla 32, en las cinco zonas revisadas que **consideran 50 emprendimientos**, fue autorizada la edificación de casi el doble de lo establecido en la norma. Así, la superficie de desplante<sup>18</sup> **aumenta, como también sucede con el total edificable<sup>19</sup>** (tabla 32).

**Tabla 32.** Resumen de los desarrollos de vivienda turística seleccionados en Puerto Vallarta

Zona	Superficie terrenos	Superficie construible normativa	Superficie construida	Unidades privativas normativa	Unidades privativas construidas
Marina Vallarta	223 153.00	238 522.36	343 472.27	1 722	1 395
Zona Hotelera Norte	230 259.40	215 269.76	362.942.67	1 088	1 468
Versalles	6 038.36	14 492.06	26 824.07	77	202
Zona Romántica	35 982.51	64 354.97	181 615.08	340	1 135
Amapas	15 307.30	25 332.92	67 011.48	108	268
	510 740.59	557 972.07	981 865.57	3 305	4 468

Fuente: elaboración propia (2020) con base en licencias de construcción oficiales obtenidas de la Dirección de Desarrollo Urbano y Medio Ambiente del Ayuntamiento de Puerto Vallarta.

La segunda es la heterogeneidad de la superficie de los predios de **deplantes**, que van desde pequeños hasta muy grandes. En todos los casos **se incrementa la densidad y la altura, modificando la escala, el paisaje tradicional y el carácter de barrio**. Esto tiene implicaciones en la gestión del destino, toda vez que uno de los elementos diferenciadores de la oferta turística de Puerto Vallarta estaba asociado con **su imagen de población de baja densidad y escala, relacionada con elementos de autenticidad arquitectónica mexicana, aspectos que no coinciden con la mercadotecnia turística sobre el destino**.

La tercera radica en la alteración en el número de viviendas (unidades privativas) que puede soportar un terreno. Como se ha comentado, en las cinco colonias analizadas se obtienen incrementos superiores a lo permitido. **Aquí radica el principal truco de los acuerdos informales y la discrecionalidad del urbanismo vallartense: incrementar la oferta para la comercialización, dado que no es lo mismo vender un bien que multiplicarlo al alza**. Una paradoja es que, tras revisar los expedientes que derivaron en licencias

<sup>18</sup> Identificado en la legislación local como coeficiente de ocupación de suelo (cos).

<sup>19</sup> *Idem*.



de construcción, se detectó que la autoridad municipal concedió más unidades que las resultantes en los propios ATJ presentados.

La cuarta es la sobrecarga de los sistemas de infraestructura urbana, en particular de la red de agua potable y alcantarillado. La inversión destinada a la rehabilitación no será pagada por quienes ocasionaron los impactos, los cuales deben ser financiados con recursos públicos.

Finalmente, la plusvalía obtenida de manera discrecional, que fue obsequiada a los promotores privados sin beneficio para la hacienda municipal, cuyo monto estimado asciende a 38 millones de dólares estadounidenses. Dichos recursos pudieron servir para animar la equidad socioespacial y contener las externalidades del proceso de urbanización, expresado en tensiones a las redes de infraestructura básica (agua, alcantarillado, luz), dotación de espacios públicos de calidad y mejoramiento de la movilidad, particularmente mediante mejoras a los sistemas de transporte colectivo.

Para hacer frente a estas prácticas alevosas, diversas asociaciones de vecinos,<sup>20</sup> en particular en la franja turística, han intentado colaborar estableciendo una gestión urbanística compartida. La acción más significativa consistió en la aprobación del Plan Parcial de Desarrollo Urbano del Distrito 9, que tuvo como objetivo equilibrar el crecimiento de la franja turística.

Vecinos de las otras colonias afectadas por los desarrollos inmobiliarios han organizado protestas en contra de las autoridades y de los promotores por el tipo de construcciones y las molestias inherentes a éstas, como el ruido, la obstrucción de banquetas y vialidades y, en algunos casos, los daños generados a los inmuebles contiguos, aspectos a los que se suma la expulsión de vecinos ante la inconformidad por los cambios en la dinámica de las colonias debido a la proliferación de comercios turísticos, la saturación de espacios de estacionamiento y la pérdida de privacidad de las viviendas como consecuencia de la altura de las nuevas edificaciones.

Frente a estos reclamos, la justificación de las autoridades se ha fundamentado en la propuesta de ONU-Hábitat en torno de la necesidad de verticalizar y compactar las ciudades, sin considerar los conflictos económicos, sociales y urbanos que genera la construcción destinada a la vivienda turística

<sup>20</sup> Destacan los esfuerzos de la Asociación de Residentes de Marina Vallarta, de la Asociación de Residentes de Amapas, así como de Conchas Chinas, integrados con un fuerte componente de habitantes estadounidenses.



en los espacios de residencia local, suponiendo que con el cobro de impuestos a las empresas de hospedaje a través de plataformas, que emplearán en la promoción del destino, resolverán de fondo los problemas de gentrificación y turistificación de estos espacios y su acelerada expansión a otras colonias, cuya problemática requiere un plan integral de atención que las autoridades municipales no están dispuestas a analizar y mucho menos a implementar.

Vale la pena subrayar que otra debilidad en el ordenamiento urbano de Jalisco y Puerto Vallarta radica en la naturaleza de los planes, basados en la zonificación como herramienta empleada para conducir el proceso de expansión. Si bien este método de planeación funcionó entre la Revolución industrial y la segunda mitad del siglo xx (García Vázquez, 2016), en la actualidad muestra debilidades para absorber y regular las profundas y veloces transformaciones de la ciudad.

O quizá la ineficaz aplicación de los instrumentos existentes puede deberse a la acción de intereses particulares asociados al capital inmobiliario, así como a la debilidad del talento humano en la administración pública para innovar la práctica urbanística.

Así, el entramado institucional de la planeación urbana y el desarrollo turístico de Puerto Vallarta parece alejarse de la aspiración de un desarrollo sostenible que esté a la altura de la riqueza territorial y natural con que cuenta el territorio local.

### El transporte colaborativo

La incursión del transporte colaborativo en México se produjo en 2013 a través de la empresa Uber y se expandió rápidamente a algunas ciudades del país, y llega en 2014 a la ciudad de Guadalajara, capital del estado de Jalisco, donde enfrentó importantes conflictos con el servicio de taxis, que culminaron en bloqueos y confrontaciones físicas entre conductores de ambos servicios.

Sin embargo, la popularidad del servicio de Uber se incrementó y llegó a Puerto Vallarta en 2017, donde encontró una fuerte oposición de parte de los gremios de taxistas que protagonizaron bloqueos y actos violentos en contra

de los conductores de la plataforma, generando importantes afectaciones a los usuarios, como perder sus vuelos o sus actividades turísticas contratadas.

Ante esta situación, en 2020 se estableció un registro obligado de conductores y vehículos de la plataforma en el estado que arrojó 1 620 conductores y 1 325 vehículos colaborando para la plataforma Uber según Vidal (2020), en tanto que el número de taxis sumaba 1 485 concesiones, situación que deja en evidencia el dominio de la actividad de transporte privado de la plataforma de Uber, a la que se sumaron otras como Didi, Cabify e In-Driver, empresas que además de ofrecer transporte se han posicionado como una importante fuente de empleo en el municipio, debido a los ingresos que se presume otorgan a sus colaboradores, que en el caso de Puerto Vallarta supera 15 600 pesos mensuales (742 dólares) que ofrece la empresa Uber, los que contrastan con el salario mínimo autorizado en México en 2021, de 213.39 pesos diarios (10 dólares), que ofrecen las empresas situadas en México y que suman aproximadamente 6 400 pesos mensuales (304 dólares) de ingreso.

Esta modalidad de empleo resulta altamente atractiva para la población más joven y diestra en el uso de tecnologías; sin embargo, parece inevitable que surjan inversionistas con una visión diferente del negocio, ya que concentran verdaderas flotillas de automóviles y contratan conductores para su operación a cambio de un salario variable, de acuerdo con el ingreso que reporte el vehículo, privilegiando, por supuesto, la recuperación de la inversión y las utilidades que genera.

Ha sido tal el éxito de las empresas de transporte privado que han diversificado sus servicios a través de la entrega a domicilio de alimentos, aprovechando, para este fin, a la población más joven, que se ha sumado a brindar el servicio mediante el uso de motocicletas y bicicletas como medio de transporte, situación en la que, una vez más, las condiciones del empleo presentan características que se ajustan más a las del trabajo informal, en el que, además del tiempo dedicado a la actividad, son los trabajadores los que deben aportar la principal herramienta de trabajo, que en este caso es el automóvil que debe cubrir las características solicitadas por la empresa lo que implica modelos nuevos y supone una cuantiosa inversión a la que deben sumar los gastos de seguro y reparaciones que corren por su cuenta;

no obstante, los implicados lo consideran un empleo independiente por lo cual normalizan las condiciones que les ofrece.

De lo expuesto se puede concluir que en Puerto Vallarta, por sus características como destino turístico, tanto los visitantes como la población local han adoptado las nuevas modalidades del servicio de transporte colaborativo y de entrega de alimentos, y aunque los conflictos se han reducido, todavía quedan aspectos por resolver con respecto al transporte privado que ofrecen las empresas a través de las plataformas, los conductores de taxis y las empresas transportadoras turísticas que operan en la ciudad, sobre todo en los momentos de crisis del empleo.

### **Las experiencias turísticas**

El éxito de la empresa Airbnb en Puerto Vallarta la llevó a diversificar sus servicios, impulsando Airbnb Experiences, que, como su nombre lo indica, a través de la plataforma de la empresa ofrece experiencias turísticas diseñadas y operadas por personas locales, las cuales, aprovechando el vasto patrimonio natural y cultural del destino han generado una oferta que supera las 500 actividades, entre las cuales destacan los deportes acuáticos y aéreos y las actividades gastronómicas, con precios que van de 500 hasta 23500 pesos por persona, que deben reportar importantes ingresos a la empresa y que representan una fuente de empleo para un número igual de personas, o incluso más, si se toma en cuenta la cadena de valor de la actividad.

Considerando que Puerto Vallarta cuenta con 145 guías de turistas acreditados, según datos de Sectur (2018), y que no todos ofrecen sus servicios a través de la plataforma de la empresa, se puede advertir que un número considerable de pobladores locales realiza este tipo de actividades turísticas sin contar con esa certificación, ya que la empresa no lo establece como un requisito, aunque incluya funciones que están reguladas porque su práctica implica un elevado nivel de riesgo para los participantes, como el buceo y las actividades de aventura. No obstante, la empresa únicamente considera datos específicos de la actividad que hay que realizar, el lugar y el número de participantes, lo que implica un riesgo a la integridad de quienes realizan esas actividades en el destino turístico.

En la conducción de turistas se puede identificar a residentes locales, pero también a extranjeros que ofrecen experiencias “auténticas” a los turistas, en las que aprovechan sus conocimientos del lugar, su profesión y sus bienes, los cuales ponen al servicio de la empresa.

## Reflexiones

La economía colaborativa está dejando una profunda huella en el espacio turístico de Puerto Vallarta, al convertirlo en una fuente de extracción de recursos de las diversas cadenas de valor que han generado las empresas turísticas que operan bajo este modelo, donde los recursos naturales, culturales, territoriales y humanos se convierten en una fuente de generación de riqueza para algunas empresas globales que transforman el tejido social y su dinámica en una mercancía más que ofrecen al turista.

El hospedaje colaborativo ha crecido en forma tan acelerada en el destino turístico que bien vale la pena rescatar el señalamiento del estudio realizado por The Bank of America Merrill Lynch (2015) que hace énfasis en el canibalismo de esta modalidad de hospedaje, que en el caso de Puerto Vallarta se puede dividir en tres momentos esenciales: el primero consistió en captar las segundas residencias establecidas en el destino; el segundo, en la absorción de una parte de las habitaciones hoteleras disponibles, después de haber sido considerada una competencia desleal por parte de los empresarios del sector, y el tercero, que tiene como protagonistas a los desarrolladores inmobiliarios, quienes se han dado a la tarea de construir más unidades para sumar a la oferta de hospedaje colaborativo, sin importar si esto implica destruir el patrimonio natural y cultural y la imagen del destino, además de la expulsión de sus residentes originales y la sobrecarga que significa para la infraestructura y los servicios públicos municipales.

Se puede advertir que las empresas que operan bajo el modelo de economía colaborativa en el destino han aprovechado todos los bienes de la ciudad a través de un modelo de negocios que extrae los beneficios de bienes muebles e inmuebles, así como los conocimientos, las habilidades y las experiencias de la población de la ciudad para incrementar sus ingresos y asegurar su crecimiento a una escala planetaria, que hasta hace algunos años

era inimaginable, despojando a los ciudadanos del control de su entorno y someténdolos a las necesidades y a las expectativas de empresas que simulan beneficiar a los ciudadanos a través del alquiler de sus viviendas o pagando una mínima cantidad a los conductores que deben absorber los costos de operación de sus unidades para brindar los servicios de transporte particular o de entrega de alimentos a domicilio, además del propio vehículo para realizar esa actividad.

Todo esto ocurre con el beneplácito o la indiferencia de los responsables de planificar y gestionar la ciudad, ya que otorgan permisos de construcción a diestra y siniestra, violentando los instrumentos de planeación urbana de la ciudad e impulsando los procesos de gentrificación y turistificación de los espacios de residencia de la población local, con la excusa de la verticalización de la ciudad, la cual que carece de credibilidad y señala a los tomadores de decisiones como beneficiarios en el proceso.

Por otra parte, el transporte privado y el reparto de alimentos a domicilio bajo el modelo colaborativo se han convertido en un velo que cubre la realidad del desempleo y disminuye la presión social sobre las autoridades responsables del bienestar de los ciudadanos, que ante la situación optan por regularizar este tipo de empresas a cambio de impuestos, sin considerar los impactos que generarán en el largo plazo, debido a que también visualizan la ciudad desde la perspectiva de una ciudad-empresa, donde lo que importa es aprovechar los recursos para alcanzar la máxima rentabilidad, aun si esto implica la destrucción del tejido social y de las condiciones que hace habitables a las ciudades.



## Reflexiones finales

La visión positiva de la economía colaborativa, según la cual el objetivo consistía en aprovechar los adelantos tecnológicos en las comunicaciones para compartir entre los individuos los bienes de uso temporal, como una alternativa para mitigar el consumismo que domina a la sociedad actual y paliar los efectos del capitalismo, quedó como la base del discurso que sustenta el actuar de las empresas que tomaron este modelo económico como estandarte para justificar sus prácticas extractivas en las ciudades en las que se insertan, donde van dejando una estela de tensiones negativas de orden económico, social, cultural y territorial que se están abordando desde diversas disciplinas y sectores.

En los diversos escenarios, tanto internacionales como nacionales, es escasa la evidencia de los beneficios que se atribuyen a la economía colaborativa, sobre todo en las grandes ciudades y en aquellas enfocadas en la actividad turística, donde los sectores del hospedaje, el transporte privado y las actividades recreativas son las que se han visto más afectadas por el ingreso de las empresas globales que operan mediante plataformas, debido a la competencia que generan en relación con los servicios tradicionales, en condiciones diferenciadas o en ausencia de regulación, lo que les brindan ventajas para su posicionamiento y su desarrollo, logrando el cometido que señaló Slee (2017) de ampliar el mercado al margen de la regulación.

La distribución horizontal de los beneficios y el empoderamiento de los individuos que pregonan las empresas que operan bajo el formato de economía colaborativa tiene un mínimo impacto positivo, ya que son muy pocos

los que se benefician de compartir los espacios disponibles de sus viviendas, así como aquellos que destinan sus horas libres a ofrecer transporte privado o desarrollan experiencias turísticas, debido a que deben dedicar tiempo completo a esas actividades para que resulten redituables, situación que elimina el control en la toma de decisiones sobre sus bienes y servicios.

Todo esto, sin olvidar el trabajo de los desarrolladores inmobiliarios, quienes encontraron muy lucrativas las inversiones en el sector, alterando la dinámica de las ciudades e impulsando la gentrificación y la turistificación, con todos los efectos negativos que ello implica.

De igual forma, en el transporte colaborativo se incrustaron los acaparadores que se hicieron de flotillas de autos para inscribirlas en las plataformas y contratar conductores, sin considerar que esta situación precariza el ingreso y las condiciones de trabajo de quienes desempeñan esta actividad.

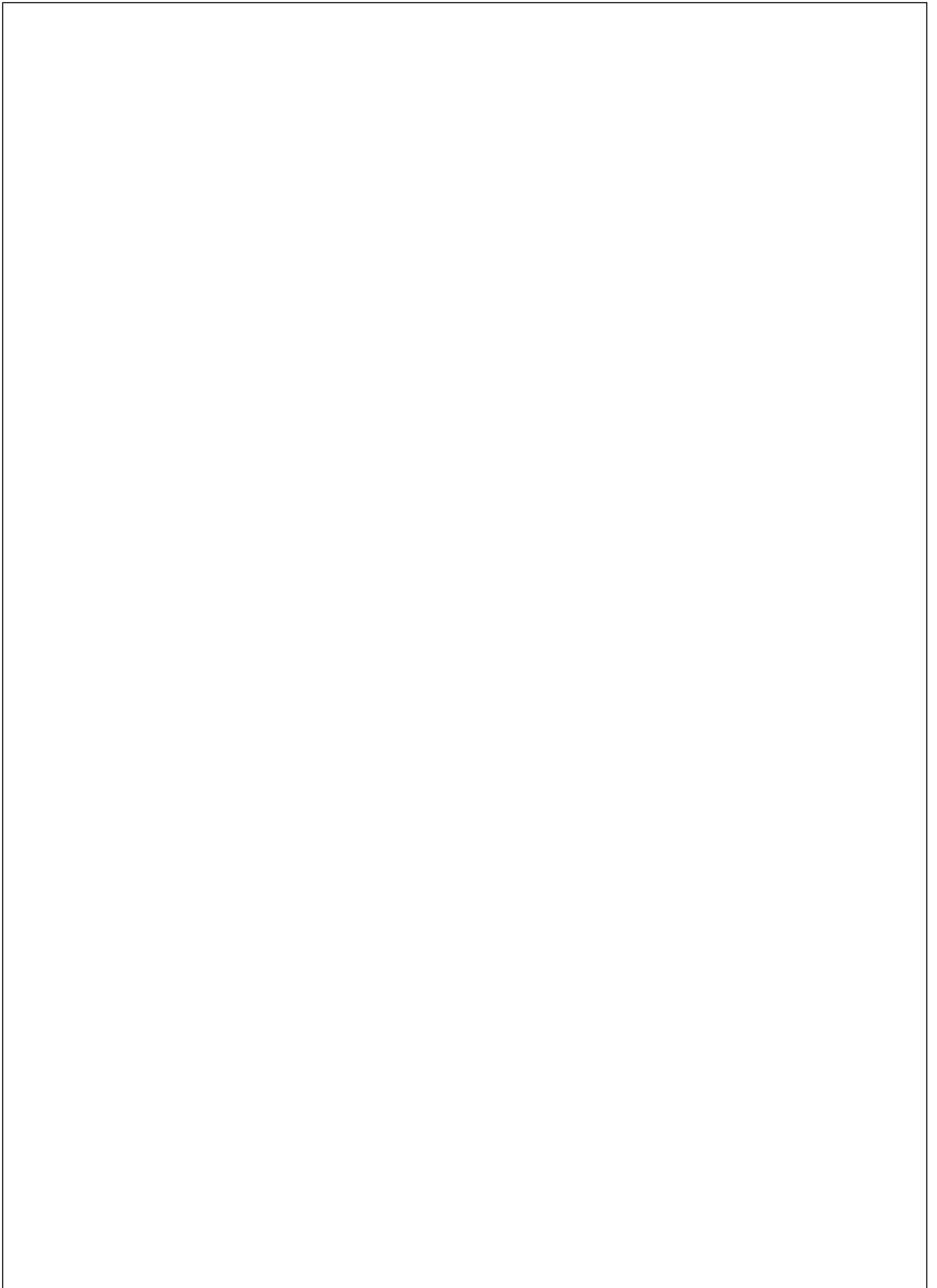
Los guías de turistas que utilizan las empresas de terceros o los recursos naturales y culturales de la ciudad para diseñar las experiencias turísticas concentran los beneficios en unas cuantas manos y dejan al margen el mito de los empleos complementarios o de tiempo parcial y generan empleos en condiciones de mayor precariedad, como estableció Brossat (2018) al advertir que quienes reciben ingresos considerables son los ingenieros y los mercadólogos que dirigen las operaciones de la empresa, así como los socios y los inversionistas.

Por su parte, las empresas de transporte colaborativo tampoco han logrado generar evidencia de la disminución de los contaminantes ambientales en las ciudades, ni de la reducción en la compra de automóviles en los lugares donde opera este modelo de transporte; mucho menos pueden demostrar los beneficios que se presume brindan al sistema de hospedaje y de transporte de las ciudades. No obstante, es fácil advertir los conflictos que han generado entre los diferentes prestadores de servicios turísticos, así como las oportunidades que han abierto para la concentración de unidades por parte de particulares, propiciando un sistema que se asemeja al de los hoteles y los taxistas, con la diferencia de que los trabajadores de las plataformas deben aportar su herramienta de trabajo a la empresa o trabajar para el propietario, sin gozar de ningún beneficio social, pues no son reconocidos como empleados de la empresa, confirmando que este modelo de negocio

coadyuva a la eliminación de los derechos de los trabajadores, como lo advirtió Brossat (2018).

Uno de los aspectos más relevantes que acompaña este modelo lo constituye la apertura a nuevos nichos de mercados; sin embargo, la situación actual se asemeja más a la división del propio mercado con nuevos competidores, donde los negocios tradicionales son desplazados o sustituidos, por no decir “canibalizados”, por estos nuevos negocios globales, que no cuentan con bienes muebles ni inmuebles, ya que aprovechan tanto los bienes de los individuos como los recursos de atracción de las ciudades para su beneficio, mientras que la ausencia de regulación les permite operar en condiciones muy distintas a las de las empresas tradicionales.

En lo que respecta a las autoridades responsables de la gestión de las ciudades, han implementado diversas acciones; algunas enfrentan abiertamente a las empresas colaborativas en duras batallas legales debido a su poderío económico, otras intentan conciliar los intereses de los diversos actores, siempre y cuando les deje un beneficio a sus gestores, y unas más ceden el control a estas nuevas empresas e incluso se convierten en sus aliadas, brindando todas las facilidades para su instalación y su operación, además de fortalecer, frente a la sociedad, el discurso de los beneficios de la economía colaborativa y de la generación de empleo, mientras hacen a un lado los impactos negativos que genera este modelo de negocio para los individuos que ponen sus bienes al servicio de las empresas y contribuyen a incrementar sus ingresos, sin considerar las afectaciones a su comunidad. Por su parte, para las empresas es difícil competir y terminan por sumarse a la oferta de servicios a través de las plataformas, mientras la ciudad pierde su sentido social y las características que la hacen habitable para formar parte del modelo de negocio de estas empresas.



## Epílogo

### La vivienda turística vacacional

Las condiciones que guarda el hospedaje colaborativo apuntan a un negocio de alquiler de vivienda vacacional, que se caracteriza, en su mayoría, por segundas residencias que se ofrecen durante el tiempo que sus propietarios no las utilizan, donde la convivencia entre anfitriones y turistas es mínima o nula y rompe con el principio básico de la empresa líder del hospedaje colaborativo; no obstante, el modelo de negocio cobró tal relevancia que despertó el interés del sector inmobiliario, que vislumbró en la construcción de nuevas unidades para este fin, adoptando un nuevo modelo de negocio, bastante redituable, el cual contribuye a explicar el acelerado crecimiento inmobiliario que experimentan las ciudades turísticas como consecuencia de un negocio que busca incentivar la oferta al construir más unidades habitacionales para colocarlas como alquiler vacacional a través de las plataformas y que, además, constituye una forma de inversión que busca atender la creciente demanda de este tipo de hospedaje en los destinos turísticos. Sin embargo, este ciclo da lugar a los procesos de gentrificación que terminan por expulsar a los residentes locales de sus viviendas para transformarlas en apartamentos de alquiler turístico.

La inserción de turistas en los espacios residenciales trae aparejada la transformación de los negocios locales que se adaptan a las necesidades de los visitantes y se convierten en restaurantes, cafeterías y tiendas de *souvenirs*, impulsando la turistificación del espacio, en un proceso que deriva en lugares vacíos que sólo son visitados por turistas; es decir, se destruye el tejido social que da sustento a la vida en comunidad y termina por eliminar



el elemento básico de la experiencia turística que ofrecen las empresas colaborativas y que se fundamenta en la convivencia entre turistas y habitantes locales.

De esta forma se genera una espiral en que el hospedaje colaborativo se inserta en los espacios turísticos más relevantes, incrementando la oferta de vivienda vacacional que atrae a más turistas y se convierte en un incentivo para la expansión y la especulación inmobiliaria, la cual expulsa a los residentes y contribuye a la turistificación del lugar; pero una vez agotado el espacio disponible en el lugar repite el mismo proceso en otros sitios con características similares, que bien vale la comparación que hace García (2018) al señalar a las empresas que operan bajo este modelo como un caballo de Troya o un virus informático que se inserta en el sistema local y lo destruye.

La pandemia de Covid-19 logró contener por poco tiempo el crecimiento del hospedaje colaborativo debido al confinamiento de la población, hasta que la sociedad encontró en esta modalidad de hospedaje la alternativa perfecta para continuar el confinamiento en un destino turístico, ante el cierre de los establecimientos de hospedaje; condición que abrió la oportunidad a una nueva forma de inversión a través de las segundas residencias y brindó un nuevo impulso al desarrollo inmobiliario de las ciudades, ya que ahora, además de la construcción y la venta de viviendas, ofrecen la administración de las unidades que colocan en las plataformas de alquiler, un aspecto que sin duda se reflejará en el incremento de unidades destinadas al hospedaje colaborativo en los destinos turísticos, con todos los impactos negativos que implica.

### **La nueva Meca del empleo “independiente”**

La incursión del transporte colaborativo se presentó de una forma más violenta y dio lugar a múltiples confrontaciones entre taxistas y colaboradores de las plataformas, por lo que fue necesaria la intervención gubernamental para frenar los conflictos entre ambos sectores, cuyo objetivo era conservar su fuente de trabajo.

No obstante, se ha convertido en una de las principales fuentes de empleo a escala mundial y ha venido a paliar el alto nivel de desempleo que

enfrentan los países. Por ello, los gobiernos han optado por implementar medidas para regular ese servicio, así como el de entrega de alimentos a domicilio, que también ofrecen las plataformas y promueven como una forma de empleo “independiente” que les permite a los individuos decidir cuándo y cuánto tiempo laborar. Sin embargo, al revisar las condiciones de estos trabajadores se advierte que viven en la informalidad, sin ningún tipo de protección social; pero, dadas las precarias condiciones que prevalecen en los empleos formales y la crisis que causó la pandemia de Covid-19 en diversos sectores de la economía, esta modalidad de trabajo se expandió, convirtiéndose en una opción para un amplio grupo de personas que perdieron su empleo, sobre todo para la población más joven que encontró en la economía colaborativa una alternativa al desempleo.

Hasta ahora, la recuperación de los empleos se presenta de manera lenta, pero todo parece indicar que esta modalidad llegó para quedarse y ha cobrado tal importancia que actualmente representa una nueva forma de competencia con las empresas tradicionales, que tras su reactivación no logran recuperar a los trabajadores, ya que, a pesar de las precarias condiciones del empleo en empresas colaborativas, parecen ser mejores que las que les ofrecían las empresas turísticas, situación que deberán mejorar estas empresas, a menos que quieran enfrentar una nueva crisis por la falta de personal, como ocurre actualmente en el ámbito global.

### **De turista a vecino**

El proceso de transformación de las colonias de residencia local a espacio de vivienda turística se da en forma paulatina y durante el mismo se genera otro tipo de tensiones entre los pobladores locales que ven cómo se transforma su entorno y cómo sus vecinos son reemplazados por turistas, e inician los conflictos con éstos, primero por la sustitución de los vecinos (gentrificación), después por el acceso a la vivienda (incremento del valor de suelo y escasez de alquileres de largo plazo) y más tarde por las transformaciones en la dinámica de las colonias (turistificación).

Este proceso parece repetirse en diferentes escalas en todas las ciudades donde tiene presencia el hospedaje colaborativo, según los casos revisados,

aunque es importante resaltar que en los países europeos es donde más se han señalado los impactos negativos que genera esta modalidad de hospedaje y sus ciudadanos han levantado la voz para subrayar las formas en que les afecta, ya que éstos podrían ser los detonadores de la turismofobia que cobró fuerza en los años previos a la pandemia, pero se diluyó durante la contingencia sanitaria debido a la ausencia de turistas.

En América, sólo en Estados Unidos se presentaron conflictos de la misma naturaleza por el incremento de vivienda turística en alquiler a través de las plataformas; por el contrario, en los países latinoamericanos son relativamente pocos los conflictos legales que se han registrado contra las empresas de alquiler colaborativo a pesar de la acelerada expansión de los servicios que brindan esas plataformas. No obstante, a nivel local estos conflictos se reflejan en los problemas vecinales por las constantes construcciones, la expulsión de los vecinos y la continua rotación de turistas, así como por la sustitución del comercio barrial por las cafeterías y los restaurantes destinados al consumo turístico.

La pandemia de Covid-19 brindó un nuevo impulso a la vivienda turística. Después de una ligera pausa en México y el cierre de los establecimientos de hospedaje, ésta se convirtió en la opción más viable para escapar del confinamiento en las ciudades y viajar a destinos turísticos nacionales, tendencia que no pasó inadvertida por los desarrolladores inmobiliarios y se convirtió en un incentivo para expandirse en la ciudad, a través de la construcción de más torres de departamentos que ya delinear la ampliación de las zona turística sobre los espacios de residencia habitual.

Todo parece indicar que esta situación continuará, lo cual quizá se deba al empleo que generan los servicios complementarios que ofrecen, el poderío económico de las empresas globales que se combina con el de los desarrolladores inmobiliarios y termina por doblegar la voluntad de las autoridades locales, y la elevada dependencia de la actividad turística en estos países. Cualquiera que sea la respuesta, es un hecho que la turismofobia es un lujo que los países latinoamericanos dependientes del turismo no se pueden dar y, en consecuencia, será en estos países donde se presenten los resultados más adversos de este modelo económico.

## La vivienda turística, un incentivo a la urbanización

La franja o el espacio turístico han estado sujetos a un intenso proceso de urbanización que se refleja en fuertes cambios, destacando la diversidad de usos, la alta especulación, la utilización extensiva del territorio y la modificación del patrón de ocupación tradicional, que ha pasado de hotelero a residencial en su modalidad de vivienda turística.

Si bien la edificación de viviendas temporales ha estado presente desde los albores de Puerto Vallarta como destino turístico, esta tendencia se fortaleció en la primera década del siglo XXI, ampliándose la oferta de hospedaje en modalidades alternativas al hotel.

Esta oleada de grandes torres de vivienda turística tuvo un freno temporal por la irrupción de la crisis inmobiliaria mundial de 2007 generada por la emisión descontrolada de créditos hipotecarios sub-prime (Soros, 2008). Pero tras una pausa que duró aproximadamente un lustro, el mercado inmobiliario volvió a posicionarse, particularmente por la irrupción de las plataformas de hospedaje digital inspiradas en el modelo de la *economía colaborativa*.

Lo anterior incidió en un auge renovado de desarrollos habitacionales turísticos, pero con algunas diferencias en relación con los periodos anteriores. La primera fue la práctica sostenida de alterar los planes urbanísticos para maximizar la rentabilidad de los emprendimientos. La segunda es la fragmentación de los predios donde se ubican, reduciendo la superficie de las viviendas, hasta llegar a dimensiones mínimas o a esquemas de una sola habitación con cocina y sanitario. Y, por último, recurriendo a códigos arquitectónicos genéricos, proyectados con una cuidadosa estrategia de mercadotecnia inmobiliaria donde los desarrollos se insertan sin adecuarse a las características locales, lo cual tiene como resultado referentes que expresan nuevas lecturas y nuevas tipologías (Baños, 2018).

Desde la dimensión arquitectónica se trastocan la tradición y la identidad local, al tiempo que la vivencia cotidiana de barrios y lugares adquiere otras texturas. Los edificios tradicionales, modelados con paciencia y sabiduría durante décadas, son desplazados por la inserción de objetos dislocados (Olivera, 2013) asistida por el mercado inmobiliario.

En las externalidades del modelo, se percibe un incremento en la brecha entre el espacio turístico y el de la vida cotidiana en Puerto Vallarta, propi-

ciando tensiones en la comunidad porque la generación de valor de la relación entre la actividad turística y la urbanización fue capturada por los agentes privados y no se dispuso de mecanismos de transferencia o compensación para los barrios populares.

Una materialización de esta dinámica ocurrió con las redes de infraestructura (agua, alcantarillado, luz, movilidad) que tienen que ser sustituidas por otras de mayor capacidad, pero cuya renovación es financiada o pagada con recursos públicos, en una suerte de *privatización de las utilidades y socialización de los impactos*; los denominados *free-riders* en la jerga anglosajona.

Como se ha repetido durante la exposición de este trabajo, no se aprovechó el incremento de valor producido por la urbanización para detonar procesos de regeneración barrial, dotación de espacio público o nuevos esquemas de transporte no motorizado.

El complemento a la incapacidad de aprovechar la plusvalía atribuida a la urbanización y la puesta en operación de miles de unidades de vivienda turística en las plataformas digitales de hospedaje no contribuyeron con los impuestos a los que están obligadas las instalaciones hoteleras tradicionales.

También aparecen agentes dinamizadores, la mayoría localizados en los circuitos globales del poder. Un ejemplo: para revivir la economía mundial, tras los atentados terroristas del 11 de septiembre del 2001 en Estados Unidos, los bancos bajaron el costo del crédito a casi cero, lo cual conformó una burbuja inmobiliaria que terminó por explotar en 2009 por la insostenibilidad del esquema (Herce, 2013). Hasta antes de la pandemia de Covid-19 el auge en la construcción de departamentos turísticos se debía a la puesta en operación de plataformas de hospedaje digital (como AirBnB, Booking o Surf Coach) donde el costo de compra era compartido por la renta del mismo bien, o al menos un porcentaje (Brossat, 2018). Los principios de la *economía colaborativa*, en la que compartir parecía ser una buena práctica, terminó siendo secuestrada por la avaricia de grandes jugadores con capa-

<sup>1</sup> El impuesto al hospedaje equivalente corresponde a 3% del pago por noche de una habitación hotelera, recurso que se destina a la promoción turística de Puerto Vallarta. Esta tasa es obligatoria para los hoteles, pero no ha sido implementada al hospedaje ofertado en plataformas digitales al momento de escribir estas líneas.



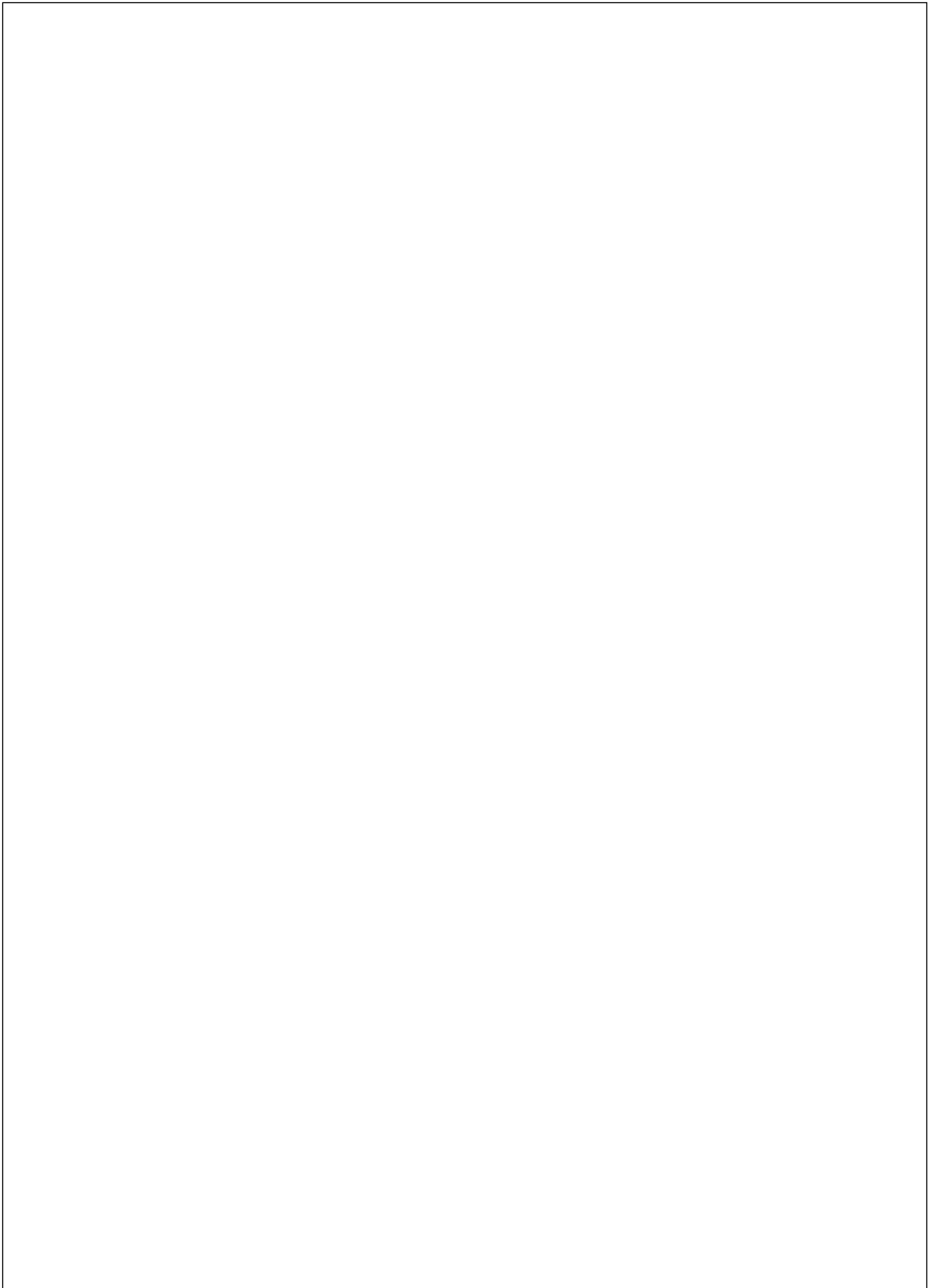
3 ciudad y poder a toda prueba, lo que alteró una alternativa disruptiva que pudo haber incidido positivamente en la economía planetaria y local.

En destinos receptores de turismo 3 a gran escala aparecieron prácticas neocolonialistas mediante los cuales 3 capitales y operarios extranjeros aprovecharon la debilidad institucional y la 3 corrupción endémica de los operarios locales para hacer lo que en sus países de origen tienen vedado: modificar a conveniencia las normas 3 en una suerte de *urbanismo a la carta* (Díaz, Speakman y Solano, 2018). Las utilidades obtenidas por estas operaciones terminaron fuera de las fronteras nacionales, con poca incidencia para la prosperidad comunitaria, más allá de la compra de materiales, pago a los constructores y apertura de nuevas cuentas prediales para la hacienda municipal. 3

Un recurso utilizado por los operarios del poder para justificar ideológicamente el auge inmobiliario sin control ni contrapesos fue apelar al modelo de *ciudad compacta* (mediterránea) promovido por algunas instituciones globales que han romantizado con la estrategia de incrementar la intensidad y la densidad construida, buscando evitar que la mancha urbana se desparrame ilimitadamente (ONU, 2016). Esta salida fácil no vino acompañada de una gestión integral del suelo que propusiera llenar los huecos urbanos, que en el caso de Puerto Vallarta equivalen a 30% del total de la mancha edificada, por ejemplo. Es decir, se optó por saturar lo ya ocupado antes de llenar los sitios vacantes.

Pero parece políticamente incorrecto puntualizar la puesta en operación de estas prácticas abusivas cocinadas al fuego lento de los intereses económicos y de conveniencias múltiples, sobre todo porque estas intervenciones generan empleos, así sea por un tiempo determinado y con altos niveles de precariedad. 3

La realidad, sabia y paciente, termina por imponerse, puesto que es muy difícil (o casi imposible) sostener un modelo que basa su éxito en la extracción continuada de los recursos comunitarios. Ya sea porque la naturaleza es la encargada de recordárnoslo (pandemia, cambio climático) o debido a las resistencias de un tejido social cada vez más participativo e interesado en proteger el patrimonio colectivo.



*Economía colaborativa y turismo. Desafíos para  
las ciudades del ocio*, de María de los Ángeles

Huízar Sánchez, Jorge Luis López Ramos y José Alfonso  
Baños Francia, publicado por Ediciones Comunicación

Científica, S. A. de C. V., se terminó de imprimir en diciembre de  
2023, Litográfica Ingramex S.A. de C.V., Centeno 162-1, Granjas  
Esmeralda, 09810, Ciudad de México. El tiraje fue de 100 ejemplares impresos y  
en versión digital para acceso abierto en los formatos PDF, EPUB y HTML.

# Economía colaborativa y turismo Desafíos para las ciudades del ocio

INFORME DE ORIGINALIDAD

# 11%

ÍNDICE DE SIMILITUD

FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="http://upcommons.upc.edu">upcommons.upc.edu</a> Internet	2353 palabras — 4%
2	<a href="http://www.topofilia.net">www.topofilia.net</a> Internet	857 palabras — 2%
3	<a href="http://1library.co">1library.co</a> Internet	429 palabras — 1%
4	<a href="http://www.publicaciones.cucsh.udg.mx">www.publicaciones.cucsh.udg.mx</a> Internet	274 palabras — 1%
5	<a href="http://docplayer.es">docplayer.es</a> Internet	221 palabras — < 1%
6	<a href="http://newsroom.uber.com">newsroom.uber.com</a> Internet	153 palabras — < 1%
7	<a href="http://periodicos.unb.br">periodicos.unb.br</a> Internet	151 palabras — < 1%
8	<a href="http://repositorio.unal.edu.co">repositorio.unal.edu.co</a> Internet	115 palabras — < 1%
9	<a href="http://dokumen.pub">dokumen.pub</a> Internet	64 palabras — < 1%
10	<a href="http://www.researchgate.net">www.researchgate.net</a> Internet	58 palabras — < 1%

11	<a href="https://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Internet	56 palabras — < 1%
12	<a href="https://comunicacion-cientifica.com">comunicacion-cientifica.com</a> Internet	53 palabras — < 1%
13	<a href="https://elpais.com">elpais.com</a> Internet	49 palabras — < 1%
14	<a href="https://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Internet	48 palabras — < 1%
15	<a href="https://amdetur.org.mx">amdetur.org.mx</a> Internet	41 palabras — < 1%
16	<a href="https://www.cta.cuc.udg.mx">www.cta.cuc.udg.mx</a> Internet	36 palabras — < 1%
17	<a href="https://www.europarl.europa.eu">www.europarl.europa.eu</a> Internet	34 palabras — < 1%
18	<a href="https://contexto.uanl.mx">contexto.uanl.mx</a> Internet	33 palabras — < 1%
19	<a href="https://indicadores.zapopan.gob.mx:8080">indicadores.zapopan.gob.mx:8080</a> Internet	29 palabras — < 1%
20	<a href="https://mdc.ulpgc.es">mdc.ulpgc.es</a> Internet	29 palabras — < 1%
21	<a href="https://es.slideshare.net">es.slideshare.net</a> Internet	26 palabras — < 1%
22	<a href="https://www.raco.cat">www.raco.cat</a> Internet	25 palabras — < 1%
23	<a href="https://www.scribd.com">www.scribd.com</a> Internet	22 palabras — < 1%



24	<a href="http://sidof.segob.gob.mx">sidof.segob.gob.mx</a> Internet	20 palabras — < 1%
25	<a href="http://eltesorodelajumentud.info">eltesorodelajumentud.info</a> Internet	19 palabras — < 1%
26	<a href="http://www.pjbc.gob.mx">www.pjbc.gob.mx</a> Internet	18 palabras — < 1%
27	"Recuperación transformadora de los territorios con equidad y sostenibilidad V. Innovación, turismo y perspectiva de género en el desarrollo regional", Universidad Nacional Autonoma de Mexico, 2021 Crossref	17 palabras — < 1%
28	<a href="http://www.mexicodestinos.com">www.mexicodestinos.com</a> Internet	17 palabras — < 1%
29	<a href="http://dokumen.tips">dokumen.tips</a> Internet	16 palabras — < 1%
30	<a href="http://ru.iiec.unam.mx">ru.iiec.unam.mx</a> Internet	16 palabras — < 1%
31	Amaut Morales, Manuel Hernan   Villafuerte, Luz angela Castaneda   Patino, Katherine Lucero Chavez   Garcia et al. "Business Consulting Del Hotel Boutique Rumi Wasi", Pontificia Universidad Catolica del Peru - CENTRUM Catolica (Peru), 2022 ProQuest	15 palabras — < 1%
32	<a href="http://issuu.com">issuu.com</a> Internet	15 palabras — < 1%
33	<a href="http://ojsull.webs.ull.es">ojsull.webs.ull.es</a> Internet	15 palabras — < 1%
34	<a href="http://tr-ex.me">tr-ex.me</a> Internet	14 palabras — < 1%

35	<a href="http://www.erudit.org">www.erudit.org</a> Internet	14 palabras — < 1%
36	<a href="http://www.tiempocompartido.org.ar">www.tiempocompartido.org.ar</a> Internet	14 palabras — < 1%
37	<a href="http://ecology.iww.org">ecology.iww.org</a> Internet	13 palabras — < 1%
38	<a href="http://ipsenespanol.net">ipsenespanol.net</a> Internet	13 palabras — < 1%
39	<a href="http://news.booking.com">news.booking.com</a> Internet	13 palabras — < 1%
40	<a href="http://vdocumento.com">vdocumento.com</a> Internet	13 palabras — < 1%
41	<a href="http://www.kimt.com">www.kimt.com</a> Internet	13 palabras — < 1%
42	<a href="http://www.summit-americas.org">www.summit-americas.org</a> Internet	13 palabras — < 1%
43	M <sup>a</sup> Nieves Pacheco Jiménez. "El alojamiento colaborativo: problemas regulatorios y conflictos vecinales", Derecho Privado y Constitución, 2019 Crossref	12 palabras — < 1%
44	<a href="http://blog.iica.int">blog.iica.int</a> Internet	12 palabras — < 1%
45	<a href="http://repositorio.umsa.bo">repositorio.umsa.bo</a> Internet	12 palabras — < 1%
46	<a href="http://topofilia.net">topofilia.net</a> Internet	12 palabras — < 1%
47	<a href="http://www.itu.int">www.itu.int</a> Internet	12 palabras — < 1%

---

48

[www.oalib.com](http://www.oalib.com)

Internet

12 palabras — < 1%

---

49

[www.razon.com.mx](http://www.razon.com.mx)

Internet

12 palabras — < 1%

---

EXCLUIR CITAS

ACTIVADO

EXCLUIR FUENTES

DESACTIVADO

EXCLUIR BIBLIOGRAFÍA

ACTIVADO

EXCLUIR COINCIDENCIAS < 12 PALABRAS