

Producción y financierización de complejos inmobiliario-turísticos en el Sur Global: Nuevos negocios y estrategias en el Nordeste brasileño y el Caribe mexicano

Production and financialization of real estate tourism complexes in the Global South: new businesses and strategies in the Brazilian Northeast and Mexican Caribbean

Eudes Leopoldo¹ , Alexandre Queiroz Pereira²  y Luis Salinas³ 

RESUMEN

La financierización acelera el proceso de producción espacial y opera en los complejos inmobiliario-turísticos, permitiendo la gestión de los espacios de ocio como activos financieros. Los nuevos negocios y estrategias del inmobiliario-turístico garantizan la posibilidad de fraccionar el capital y ampliar la captación de rentas inmobiliarias. El inmobiliario-turístico es considerado por su producción y financierización, constituyendo y expandiendo valores y objetos urbanos. Las asociaciones corporativas del sector inmobiliario-turístico, los frentes de negocios inmobiliarios de las cadenas hoteleras internacionales y la producción de grandes complejos inmobiliario-turísticos en el Caribe mexicano y en el Nordeste brasileño muestran el crecimiento de la convergencia entre el sector inmobiliario y el turismo en el Sur Global, cada vez más afianzado por el proceso de financierización de la producción del espacio.

Palabras clave: Producción del espacio, financierización, urbanización, inmobiliario-turístico, Sur Global.

ABSTRACT

Financialization advances the spatial production process and operates in real estate tourist complexes, allowing the mobilization of leisure spaces as financial assets. The new real estate tourist dealings and strategies guarantee possibilities to fractionate capital and expand the capture of real estate rents. Real estate tourism is considered for its production and financialization, constituting and expanding urban values and objects. The corporate associations of the real estate tourism sector, the real estate business fronts of international hotel chains, and the production of sizeable real estate tourism complexes in the Mexican Caribbean and Northeast Brazil show the growth of the convergence between real estate and tourism in the Global South, increasingly guaranteed by the financialization process of the production of space.

Keywords: Production of space, financialization, urbanization, real estate tourism, Global South.

¹ Universidade Federal do Sul e Sudeste do Pará; eudesleopoldo@gmail.com

² Universidade Federal do Ceará; aqpuhc@gmail.com

³ Universidad Nacional Autónoma de México; lsalinas@igg.unam.mx

Introducción

El turismo es una actividad social con repercusiones económicas ampliamente estudiadas (Cruz, 2003; Inoue, Lee, 2011; Tileaga, Nitu, Nitu, 2015; Ohlan, 2017). Como se recoge en la bibliografía, entre otros efectos, los flujos turísticos pueden elevar los precios inmobiliarios y los alquileres en los espacios receptores (Zhang, Yang, 2021; Biagi, Lambiri, Faggian, 2012; Conroy & Milosch, 2011; Nicholls & Crompton, 2007).

Además de los desarrollos inmobiliarios, el mercado de segundas residencias y otros desarrollos turísticos causan efectos medioambientales, económicos y sociales perjudiciales en los espacios turísticos, aunque dichos costes no se contabilicen económicamente (Rózańska, Zielińska-Szczepkowska, 2014; Gascón, Milano, 2018; Cruz, 2019). Estos y otros procesos están relacionados con el creciente interés de los extranjeros por adquirir productos inmobiliarios residenciales en algunos países con fines de ocio y/o inversión (Wong, Higgins, Wakefield, 2017; Nicolaidis, 2017).

En países como Portugal y España, la urbanización inducida por el turismo inmobiliario, incluida su dimensión financiera, ha sido objeto de numerosas investigaciones (Rodríguez y López, 2021). Sin embargo, en términos generales en el Sur Global, estas cuestiones siguen sin respuesta. Particularmente pertinentes son las preguntas relacionadas con la urbanización producida por las actividades turísticas y las estrategias financieras que apoyan la producción de bienes raíces para satisfacer las demandas de vivienda y de ocio en las regiones metropolitanas de Fortaleza y Recife en el Nordeste brasileño (Pereira y Dantas, 2021; Dantas, Ferreira y Livramento, 2010; Leopoldo, 2013; Cunha, 2023) y en la región de la Riviera Maya en el Caribe mexicano (Hiernaux-Nicolas, 2005; Martínez y Ferreira, 2010), en particular, el Nordeste brasileño y el Caribe mexicano son los principales destinos turísticos continentales de sol y playa de América Latina.

Históricamente, desde la década de 1970, las tierras de las llanuras costeras brasileñas, incluso las situadas en cuadrantes distantes de los perímetros urbanos, se han incorporado a la dinámica económica inmobiliaria mediante la difusión de un patrón mercantil-urbano (Moraes, 2007). Empíricamente, esto implicó la parcelación y comercialización de lotes periurbanos, vendidos en metros cuadrados sin la infraestructura clásica de los espacios urbanizados (Pereira y Dantas, 2008). Simultáneamente, la construcción masiva de residencias de playa o de temporada (segundas residencias) indujo el primer movimiento de desarrollo inmobiliario. Este proceso ocurrió en prácticamente todas las áreas de influencia de las aglomeraciones urbanas litorales y fue más intenso en los lugares donde, años más tarde, se determinó políticamente la condición metropolitana (Pereira, 2020).

Cancún, principal destino turístico de la Riviera Maya, también empezó a cambiar a mediados de los años setenta. Década y media después, era el principal centro turístico internacional de México y América Latina, con la participación de cuantiosas inversiones del Gobierno Federal, aunque inicialmente los actores del mercado turístico nacional tenían dudas (Martínez y Ferreira, 2010). Contradictoriamente, los desastres naturales, como el terremoto de 1985 y el huracán Gilberto de 1988, fortalecieron la subdivisión de la tierra, las incorporaciones y el crecimiento del turismo (Martínez y Ferreira, 2010). Esto se debió a que la política pública del Estado mexicano impulsó la economía a través de políticas regionales de alto impacto territorial que generaron polos de desarrollo. Ejemplo de lo anterior son los Centros Integralmente Planeados, enclaves

productivos en zonas seleccionadas, haciendo de esta actividad el principal motor de la economía regional (Castillo y Villar, 2014).

Además de Ixtapa-Zihuatanejo, Huatulco, Los Cabos y Loreto, el polo de desarrollo turístico de Cancún ha pasado de ser una zona costera prácticamente deshabitada a un destino favorito para turistas nacionales y extranjeros. Inaugurado en 1973, su aeropuerto internacional se ha posicionado como la segunda terminal aérea más importante del país (Espinosa, 2013). En la década de 1990, las actividades turísticas y las segundas residencias se expandieron concomitantemente con la consolidación de la urbanización al sur de Cancún, la llamada Riviera Maya. En Cancún se planificó la infraestructura hotelera, mientras que los desarrollos residenciales se localizan a lo largo de la Riviera Maya (Hiernaux-Nicolas, 2005).

En el Nordeste brasileño y en el Caribe mexicano, entre la década de 1990 y principios del siglo XXI, además de la consolidación de los mercados de suelo, se alinearon otras cuatro condiciones para la urbanización turística inmobiliaria: i. el aumento demográfico de las ocupaciones costeras; ii. la formulación de planes urbanos y la constitución de nuevas zonificaciones municipales; iii. el crecimiento de la infraestructura de desplazamiento, acompañado de la construcción de desarrollos turísticos diferenciados; y iv. el crecimiento del flujo turístico hacia las regiones (Pereira y Dantas, 2021; Leopoldo, 2013; Hiernaux-Nicolas, 2005; Martínez y Ferreira, 2010).

Paralelamente a la actualización y ampliación de las transformaciones anteriores, en el siglo XXI se ha producido otra capa de transformaciones y nuevos agentes en el proceso de urbanización de las dos regiones estudiadas. Se entiende que en estas regiones se están implementando modernas estrategias empresariales e inmobiliarias basadas en complejos turísticos inmobiliarios consolidados internacionalmente (Gaja I Díaz, 2008; Aledo, 2008; Artigues & Rullan, 2007).

Las tendencias del proceso de turistificación y los agentes implicados están claramente definidos en la literatura. Sin embargo, dado el paso de la segunda década del siglo XXI, surge la necesidad de profundizar en el papel del proceso de incorporación inmobiliaria para actividades de ocio y turismo, la constitución de asociaciones empresariales en el sector, la apertura de diferentes nichos de mercado en grandes cadenas hoteleras internacionales dirigidas a segundas residencias que operan en el ámbito inmobiliario-turístico, y la consolidación de complejos inmobiliario-turísticos en el Sur Global. Por lo tanto, este artículo propone comprender el proceso de producción y financierización de los complejos inmobiliario-turísticos ubicados en las regiones metropolitanas de Fortaleza y Recife, en el Nordeste brasileño, y en la región de la Riviera Maya, en el Caribe mexicano.

Tres preguntas orientaron la investigación: a) con la inducción del sector turístico y la complejidad de los agentes inmobiliarios, ¿cuál es el papel del proceso de financierización de la producción espacial en la consolidación de los proyectos? b) dada la llegada de grupos internacionales y la consolidación de proyectos turísticos inmobiliarios específicos, ¿cuáles son los principales negocios y estrategias del sector, cada vez más organizado a través de asociaciones corporativas? c) ¿qué agentes integrados en la producción de complejos inmobiliario-turísticos participan también en asociaciones corporativas, evidenciando la constitución de una red sectorial? En términos socioespaciales, surge un prisma diferenciado para responder a estas cuestiones al pensar en el contexto urbano-financiero y en las dinámicas político-económicas asumidas por los agentes en cuestión.

Objeto de estudio, metodología y tratamiento de la información

El estudio evalúa los negocios y estrategias de grupos económicos por la posible expansión de sus actividades a través del inmobiliario-turístico. Para ello, se seleccionó la escala regional, específicamente el Nordeste brasileño y el Caribe mexicano, en el contexto del turismo de sol y playa predominante en ambas regiones del Sur Global. Es importante decir que se utiliza el término Sur Global en el sentido de hablar de relaciones globales de desarrollo desigual, de que hay particularidades y especificidades que operan en lugares y países que no están en el Norte Global y que se lleva en consideración.

Desde el punto de vista empírico, en ambas regiones se utilizan estudios de caso de desarrollo inmobiliario respaldado por el incentivo al turismo y la valorización simbólico-social del uso de los espacios costeros. En el Nordeste brasileño, la Riviera de Aquiraz, en Aquiraz, Estado de Ceará, y la Reserva de Paiva, en Cabo de Santo Agostinho, Estado de Pernambuco, son los ejemplos en cuestión. En el Caribe mexicano, se examinan los casos de Mayakoba en Solidaridad y Bahía Príncipe en Tulum, ambos en el Estado de Quintana Roo (Figura N° 1).

Figura N° 1

Complejos inmobiliario-turísticos en el Caribe mexicano y Nordeste brasileño



Fuente: Elaboración propia.

Hipotéticamente, estos procesos en las costas del Nordeste brasileño y del Caribe mexicano reproduce actualmente estructuras, funciones y formas espaciales relacionadas con la urbani-

zación y la financierización del mercado inmobiliario-turístico. En este movimiento, las ciudades y las regiones siguen siendo fundamentales para interpretar las geografías de la urbanización (Storper, Scott, 2016), así como las aglomeraciones (Scott, 2022; Leopoldo, 2016). No es de extrañar que los productos del inmobiliario-turístico se circunscriben a menudo a una aglomeración urbano-metropolitana, que sirve a la vez de mercado de trabajo y de consumo, potenciando la dinámica del mercado inmobiliario-turístico y su financierización.

El proceso se produce desde la perspectiva de la financierización, en la que los flujos de dinero-capital son simultáneos para una serie de actividades, allí donde la tasa de rentabilidad es potencial o realmente más alta. Detrás de esto ha surgido una clase de inversores que buscan tasas de rendimiento de su capital monetario, impulsando así la circulación de capital remunerado (Harvey, 2018). El inmobiliario-turístico es un sector económico rentable para estos inversores, insertándose así en el proceso de financierización de la producción espacial. La relación entre el proceso de financierización y la producción espacial se centra en la financierización de la vivienda (Rolnik, 2015; Fields, Uffer, 2014) y la convergencia entre los mercados de capitales y el sector inmobiliario (Guironnet, Attuyer, Halbert, 2015; Lencioni, 2014; Leopoldo, 2017). El debate sobre la financierización del inmobiliario-turístico contribuye a la interpretación de estos procesos globales.

Teóricamente, la investigación tiene dos secciones analíticas: i. las estrategias empresariales y de incorporación y, más específicamente, las que atienden a las especificidades del inmobiliario-turístico, así como el desempeño de las cadenas hoteleras internacionales, su apertura al capital inmobiliario turístico y la formación de asociaciones corporativas de empresas turísticas e inmobiliarias; iii. la condición actual de la producción y financierización de los complejos inmobiliario-turísticos en el Nordeste brasileño y Caribe mexicano, incluyendo análisis de la relación entre lo planificado (proceso de incorporación y atracción de inversionistas) y lo contingente (crisis y cambios en las estrategias de comercialización).

Desde el punto de vista metodológico, la investigación se llevó a cabo en tres fases: 1) investigación bibliográfica; 2) trabajo de campo y entrevistas semiestructuradas; y 3) construcción de base de datos y análisis documental. En primer lugar, se realizó una investigación sobre los principales conceptos y procesos objeto de análisis, considerando especialmente las referencias bibliográficas en el ámbito de los estudios inmobiliarios y turísticos sobre el Caribe mexicano y el Nordeste brasileño. En segundo lugar, en los estudios de campo se analizaron algunos complejos inmobiliario-turísticos y se realizaron entrevistas semiestructuradas a sus agentes, como promotores y asociaciones empresariales. Algunas entrevistas se realizaron a distancia, y todas fueron fundamentales para desvelar la producción y la financierización de estas empresas. En tercer lugar, además de los datos, fuentes y elementos empíricos producidos y a los que se tuvo acceso mediante la investigación bibliográfica y el trabajo de campo, se accedió a sitios electrónicos para consultar noticias financieras, inmobiliarias y del mercado turístico, así como informes anuales emitidos por los agentes implicados en los complejos inmobiliario-turísticos estudiados, que fueron fundamentales.

El inmobiliario-turístico, las asociaciones empresariales y las estrategias de las cadenas hoteleras internacionales

La relevancia del inmobiliario-turístico ha llegado al punto de formar asociaciones corporativas para representar al sector, vinculándose cada vez más con el proceso de financierización, como son los casos de la Asociación para el Desarrollo Inmobiliario y Turístico de Brasil - ADIT y la Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos - AMDETUR. El inmobiliario-turístico es considerado por su producción y financierización, constituyendo y expandiendo valores y objetos urbanos. Por lo tanto, se articula poderosamente al proceso de urbanización y difusión de estos artefactos híbridos expresivos, que en este caso asocian el turismo y los bienes raíces, el turista, el residente y el vacacionista.

El estudio seleccionó como objeto de estudio el inmobiliario-turístico, denominado por otros autores como turismo residencial o de segunda residencia. A diferencia de este último, el inmobiliario-turístico (Dantas et al, 2010) se centra científicamente en las relaciones entre las corporaciones inmobiliarias, los agentes turísticos y el Estado en la producción del espacio urbano capitalista vinculado a los circuitos de incorporación y organización de los lugares turísticos. El turismo residencial es el sector dedicado a comprar suelo, producir viviendas, servicios e infraestructuras anexas y venderlas (Aledo, 2008). El turismo de segunda residencia implica que las personas se desplazan a un destino o localidad no necesariamente turística per se, donde compran, alquilan o prestan una vivienda en la que pernoctan y realizan actividades de ocio y recreo (Hiernaux-Nicolas, 2005). Ambas definiciones muestran una fuerte relación entre las actividades de ocio y turismo y la dinámica inmobiliaria.

En Brasil, se utiliza a menudo el término inmobiliario-turístico (Dantas et al., 2010). En este texto, optamos por trabajar con la noción de inmobiliario-turístico, ya que el producto inmobiliario se turistifica, y el turismo y el ocio son servicios vinculados a él. De ahí el énfasis en lo inmobiliario, sin dejar de considerar lo inmobiliario y el turismo conjuntamente, constituyendo un proceso socioespacial y pensándolos como actividades económicas asociadas. Esta asociación se produce por la interpenetración o complementación de funciones entre los agentes en la que los grupos hoteleros funcionan como socios en el negocio inmobiliario y los promotores entran con la permuta del propietario del suelo, como en los casos de los complejos turísticos inmobiliarios aquí analizados.

Para comprender este proceso, se ha llevado a cabo una investigación sociológica y antropológica sobre la construcción de los inmuebles turísticos, el proceso de especulación y lo que se denomina el imaginario turístico como "utopía performativa" (Loloum y Aledo, 2018). En este último aspecto, la crítica más significativa es la supuesta naturalización del proceso económico de valorización inmobiliaria y turística de las regiones costeras. El discurso basado en la vocación turística de un mercado emergente tiende a camuflar las incertidumbres del mercado de inversión, incluido el inmobiliario (Loloum y Aledo, 2018).

Invariablemente, la fusión de intereses inmobiliarios y negocios turísticos resultó en una incorporación más compleja de productores y permitió la participación de una mayor variedad de (re) productores en el sector urbano (Salinas, 2021). Los principales agentes son cuatro: propietarios

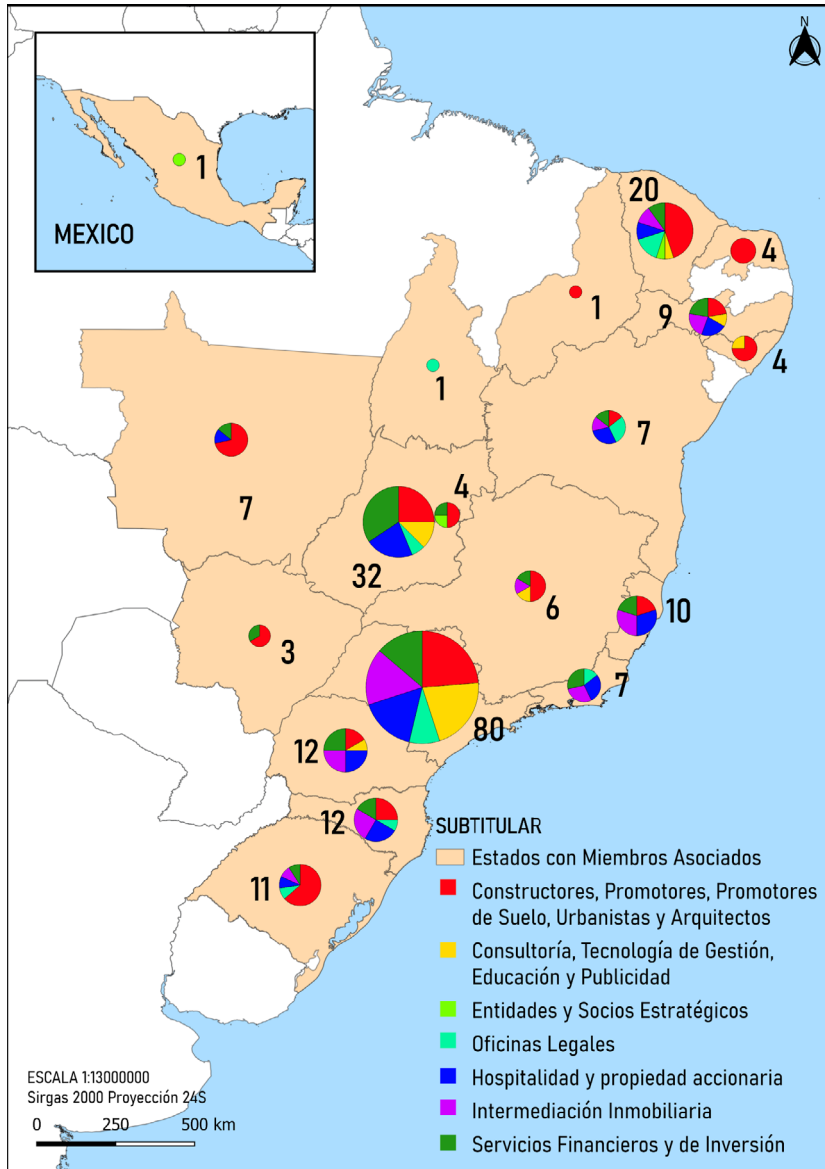
de terrenos, promotores (de diferentes magnitudes), inversores financieros (fondos y bancos) y empresas de servicios turísticos (marcas hoteleras, por ejemplo) (Silva & Ferreira, 2007).

El surgimiento de asociaciones corporativas, que integran estos diferentes agentes de reproducción del espacio urbano y representan el inmobiliario-turístico, revela una fuerte tendencia a profundizar este híbrido, que constituye otros espacios y negocios. ADIT, con sede en Maceió, en el estado brasileño de Alagoas, es una de estas iniciativas que buscan promover y representar el inmobiliario-turístico, actuando fuertemente en la realización de eventos y actividades en los que se evidencian estrategias y posibilidades de negocios para empresas y grupos económicos que aspiran a entrar en el mundo de esta potente fusión. De acuerdo con las entrevistas realizadas en el trabajo de campo, la ADIT fue creada en 2006 con una concentración regional, pero en 2011 pasó a actuar a nivel nacional, especialmente con eventos capaces de aproximar a los agentes económicos y promover un ecosistema de negocios (Entrevista directa, 2022).

La interacción entre agentes inmobiliarios y turísticos resultó en negociaciones para la aprobación de la Ley General de Turismo en Brasil en 2008 (n. 11.771/2008). Según el entrevistado, el objetivo es que la ley de Política Nacional de Turismo sea actualizada e incorpore los intereses inmobiliarios, especialmente la producción de resorts y complejos, permitiendo la regulación de las actividades turísticas inmobiliarias. En caso de que se materialice, dicho cambio legal también permitirá políticas de financiamiento o recursos específicos para el sector. Entre los principales asociados de ADIT se encuentran promotores regionales y empresas hoteleras nacionales e internacionales, como Blue Tree (brasileña) y Accor (francesa).

ADIT cuenta con una diversidad de asociados, divididos en seis ejes principales: 1) constructores, promotores, urbanistas y arquitectos; 2) consultoría, gestión, tecnología, educación y publicidad; 3) entidades y socios estratégicos; 4) despachos jurídicos; 5) hotelería y propiedad compartida; 6) intermediación inmobiliaria; y 7) servicios financieros y de inversión. En total, son 231 miembros asociados, de los cuales sólo 45 empresas asociadas (20%) tienen su sede en el Nordeste de Brasil. Así, la ADIT, antes circunscrita a una región, ha adquirido una dimensión nacional, indicador del fortalecimiento de la red y del sector, con menos énfasis en el Norte amazónico y más significativo en el Sudeste, especialmente en el estado de São Paulo (figura N°2).

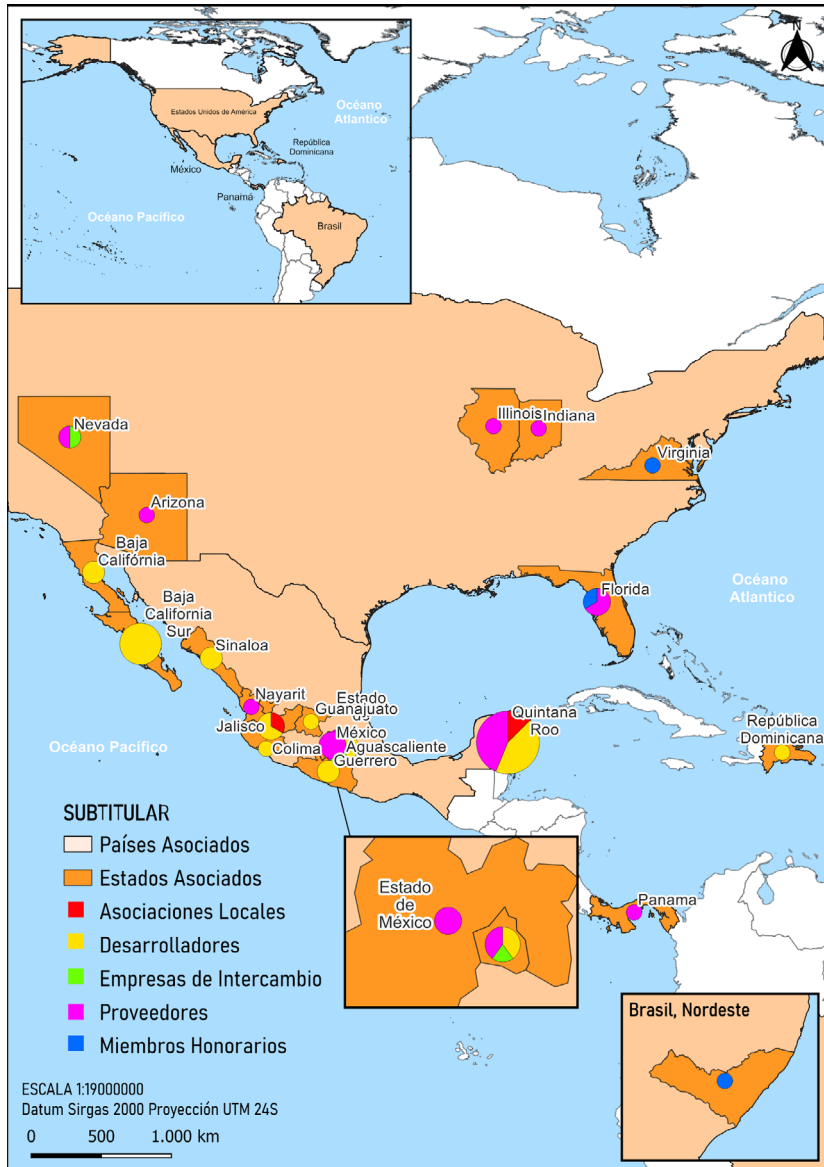
Figura N° 2
Membros asociados de Adit - 2022.



Fuente: Elaboración propia.

Una de las entidades y alianzas estratégicas de la ADIT es la Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos - AMDETUR, que también opera con fuerza en el nicho de mercado representando y promoviendo las relaciones entre el sector inmobiliario y el turístico y sus nuevas formas de propiedad. AMDETUR es casi dos décadas más antiguas que ADIT, ya que fue creada en 1987, y entre sus miembros se encuentran empresas intermediarias, inversionistas, comercializadoras, operadoras, desarrolladoras, despachos jurídicos y empresas de consultoría. Además de su dimensión nacional en México, AMDETUR también colabora con empresas con sede en otros países, como Estados Unidos, República Dominicana, Brasil y Panamá (Figura N° 3).

Figura N° 3
Membros asociados de AMDETUR - 2022.



Fuente: Elaboración propia.

Los miembros asociados a Amdetur tienen su sede principal en Quintana Roo, donde se encuentra el Caribe mexicano, el mayor destino turístico de playa. Esta información indica una fuerte conexión en México entre las sedes de los miembros asociados a AMDETUR y la territorialización del turismo de sol y playa, evidenciando una relación entre los centros de decisión y los negocios turísticos inmobiliarios, especialmente en la Riviera Maya.

La presencia de robustas cadenas hoteleras internacionales es un hecho concreto en el Caribe mexicano y el Noreste brasileño, y es conocida su inclinación por el desarrollo del inmobiliario-tu-

rístico, incluyendo la posibilidad de monetizar sus activos en nuevas inversiones, así como servir de capital de trabajo o seguro financiero para la ejecución de proyectos. Vivimos en un mundo en el que las primeras y segundas residencias se asemejan a hoteles, con posibles compradores o inversores que buscan espacios listos para su uso con comodidades de hotel de cinco estrellas.

Grupos económicos del sector hotelero, como Vila Galé e Iberostar, están promoviendo estrategias en este nicho de mercado: el inmobiliario-turístico. Vila Galé, cadena hotelera internacional de origen portugués, cuenta con 38 unidades hoteleras, 28 en Portugal y 10 en Brasil. Siete estados brasileños (Ceará, Rio Grande do Norte, Pernambuco, Alagoas, Bahia, Rio de Janeiro y São Paulo) cuentan con estas empresas. En Ceará, el complejo Vila Galé Cumbuco forma parte de un complejo inmobiliario-turístico (Silva y Pereira, 2021). Al lado del resort Vila Galé Cumbuco, el mismo grupo ejecutó el proyecto VG Sun Residence. Este producto inmobiliario tiene el formato de apart-hotel y ocupa un área de 70.000 m² con 354 apartamentos de diferentes tamaños, todos ya vendidos. Además, recientemente, el grupo informó que pretende invertir otros 40.5 millones de dólares en la playa de Cumbuco, con la construcción del hotel Vila Galé Collection Sunset y de dos emprendimientos inmobiliarios, Água Marinha con lotes superiores a 500 m² y Águas do Cauípe, que se producirán en asociación con la promotora de capital brasileño Diagonal. Por lo tanto, son evidentes los esfuerzos del grupo Vila Galé para entrar en el inmobiliario-turístico y articularse con otros actores inmobiliarios.

Por su parte, la cadena hotelera internacional española Iberostar también ha entrado en el campo del inmobiliario-turístico, incluyendo la creación de una división de negocio inmobiliario dentro del grupo Iberostate Golf, Villas & Condos, especializado en la producción e incorporación de promociones inmobiliarias de alta gama. A diferencia de los productos inmobiliarios del grupo Vila Galé, en los que los huéspedes del VG Sun Residence no pueden disfrutar de los servicios del resort Vila Galé Cumbuco, al comprar una casa o un apartamento en una de las promociones, en Playa Bávaro en la República Dominicana o en Praia do Forte en Brasil de Iberostate Golf, Villas & Condos, los compradores tendrán acceso a los servicios del grupo español.

El resort Iberostar Bávaro cuenta con cuatro hoteles de 5 estrellas, spa, campo de golf y diversas opciones gastronómicas, de ocio y deportivas. El resort Iberostar Praia do Forte cuenta con dos hoteles de 5 estrellas, spa, campo de golf, entre otras opciones de ocio y entretenimiento. Al igual que el grupo Vila Galé, el grupo Iberostar también sigue invirtiendo en la expansión de desarrollos inmobiliarios, como Playa Paraíso, en la Riviera Maya, por un total de 23,4 millones de dólares. El grupo Iberostar está presente en España, Montenegro, Grecia, Portugal, Cabo Verde, Marruecos, Túnez, y también en Brasil, México, República Dominicana, Cuba, Jamaica, Estados Unidos y Perú, en el continente americano.

En particular, la expansión de estos grupos económicos de la industria hotelera a países como México y Brasil se produce porque muchas actividades relacionadas con el turismo (hoteles y restaurantes, clubes de vacaciones) son intensivas en mano de obra; así, las multinacionales del sector obtienen considerables ventajas de localización en países que combinan atractivos naturales con mano de obra barata (Chesnais, 1996, p. 203). México y, en menor medida, Brasil han invertido fuertemente en infraestructuras territoriales. En México, también fueron decisivas la expropiación de tierras, el endeudamiento internacional y la posterior privatización de las estructuras hoteleras. Cada vez más, unos pocos grupos con una posición de mercado dominante en la

industria hotelera ejercen un papel de facto en el control del territorio a través de la producción y el consumo (Santos, 1993, p. 101), además de la producción y el consumo espaciales.

Los grandes grupos económicos destacados indican el creciente interés por el turismo inmobiliario. No es de extrañar que cadenas hoteleras internacionales decidan formar parte de complejos inmobiliario-turísticos, esos inmensos “guetos del ocio” (Lefebvre, 2001, p. 99), como Dom Pedro Laguna Beach Resort & Golf, del grupo portugués Dom Pedro Hotels, en la Riviera de Aquiraz - Brasil. Además, los complejos inmobiliario-turísticos surgen a veces a partir de un hotel, como en Bahía Príncipe, que dio lugar al Tulum Country Club. A continuación, se aborda la construcción de estos complejos inmobiliario-turísticos y sus relaciones con el proceso de financierización, acentuando los negocios y las estrategias de los grandes grupos económicos en juego.

La financierización de los complejos inmobiliario-turísticos y de las nuevas empresas

La consolidación del neoliberalismo ha favorecido el negocio del inmobiliario-turístico a través de diversos mecanismos e instrumentos, como la libre circulación de capitales, la privatización de empresas y bienes públicos y las reformas normativas (regulación del suelo, propiedad privada y otras). Los paraísos fiscales también ocupan un lugar central junto a las medidas de protección del Estado y las garantías para el sector privado. Asimismo, el turismo es un sector vital que se beneficia del proceso de financierización a través de diversos mecanismos financieros, como los fondos inmobiliarios, los créditos de inversión, que han impulsado la actividad de diversos sectores económicos (Escorihuela, 2019; Viver, 2019).

En el caso de México, las inversiones en el sector hotelero se captan a través de Certificados de Capital de Desarrollo - CKD, Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces - Fibras, fondos privados, inversionistas mexicanos y extranjeros, y la banca de desarrollo (Nacional Financiera). Brasil no es muy diferente; se alteran los nombres de los dos primeros, Créditos de Inversión en Bienes Raíces - CRI y Fondos de Inversión en Bienes Raíces - FII, y del banco de desarrollo, el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social - BNDES. Cabe destacar la participación de organismos internacionales, como el Banco Interamericano de Desarrollo - BID, especialmente en la producción de infraestructuras orientadas al turismo, tanto en el Nordeste brasileño como en el Caribe mexicano.

FibraHotel es un fondo mexicano de inversión inmobiliaria (fideicomiso) que administra hoteles en México. Fue creado en 2013 y es el primer fondo de inversión inmobiliaria especializado en hoteles. Actualmente cuenta con 86 hoteles en 26 estados de la República Mexicana, que suman 12,558 habitaciones. De ellos, cuatro hoteles están en la Riviera Maya. Además de Fibras, son fundamentales los inversionistas extranjeros, como el Grupo Piñero, y los Certificados de Capital de Desarrollo, que capitalizan inversiones extranjeras y mexicanas, como RLH Properties.

Grupo Piñero es un grupo económico español responsable de la gestión del Tulum Country Club a través de la filial Bahía Príncipe Residences. El grupo Piñero centra sus inversiones en tres ejes: Living Resort (Bahía Príncipe en varios lugares y Piñero Hoteles), Viajes (Soltour y Coming), y Servicios (Solbus, Turiscar, Scuba Quatic, Embat, y Emos). Cuenta con 27 hoteles (14.000 habitaciones) distribuidos

en República Dominicana, México, Jamaica, Baleares y Canarias. En México, es propietaria de cuatro hoteles de 3.032 habitaciones en la Riviera Maya (Bahía Príncipe Luxury Akumal, Bahía Príncipe Luxury Sian Ka'an, Bahía Príncipe Grand Coba y Bahía Príncipe Grand Tulum), lo que la convierte en uno de los desarrollos hoteleros de lujo más importantes de Quintana Roo. Estos cuatro hoteles y el Tulum Country Club, que abarca 600 hectáreas, constituyen un importante complejo inmobiliario-turístico.

El Tulum Country Club incluye los desarrollos inmobiliarios: Downtown Residence, Villas Caribe Propiedad, Premium Homes, Kaan Ha Apartment, Residencial Tortugas, Green 3, Quetzal, Terrazas y Las Olas. El propietario en estos desarrollos puede acceder a toda la infraestructura de los cuatro hoteles y al campo de golf Bahía Príncipe con precios preferenciales y exclusivos como parte de un club. El director general de la empresa cuenta con una amplia experiencia profesional en el sector financiero, lo que le da varias posibilidades de acceso a diferentes mecanismos financieros. En cuanto a la compra del inmueble en sí, el grupo Piñero dispone de una línea de financiamiento propia para el inmueble con un interés entre el 5% y el 9%, más elevado al inicio del proyecto (Inmobiliaria, 2021). Se trata, simultáneamente, del consumo del lugar y del lugar de consumo, respaldado por la fijación del precio del valor de cambio.

MayaKoba es administrada por RLH Properties, un grupo económico mexicano enfocado en actividades exclusivamente relacionadas con la adquisición y administración de activos hoteleros de alto nivel. Este grupo se basa en la emisión de mecanismos financieros, lo que permitió su capitalización a través de fondos de pensiones y CKDs. La empresa fue fundada en 2013, y RLH Properties cuenta con propiedades en México y España; ingresó a cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores en 2015. Así, notablemente, el turismo es un nicho deseable en la privatización de los fondos de ahorro para el retiro para financiar grandes proyectos inmobiliarios gestionados por capital privado.

Mayakoba fue producida y gestionada por OHL Desarrollos, filial del grupo Obrascón Huarte Lain - OHL, creada en 2001 y centrada en proyectos inmobiliarios de alta gama en el área turística y hotelera. El grupo económico OHL cotiza en las bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia (Mercado Continuo) a través del Sistema de Interconexión Bursátil Español - SIBE. Opera en diversas áreas, especialmente en la producción y gestión de infraestructuras, y es el resultado de la fusión, entre 1999 y 2021, de tres antiguas empresas europeas (una de ellas centenaria), dos españolas (Obrascón y Huarte) y una británica (Lain). Como afirma Chesnais (1996, p. 91), las fusiones y adquisiciones de empresas llevadas a cabo por empresas de la Comunidad Europea muestran el ritmo acelerado de la concentración de empresas, lo que implica su "racionalización" y reestructuración. Estas operaciones aumentaron significativamente, sobre todo a partir de 1987, cuando la perspectiva del Mercado Único dio un impulso adicional a los procesos conjuntos de concentración e internacionalización. En este contexto, OHL se ha convertido en un grupo económico global que opera en Norteamérica, Latinoamérica, Europa y Asia.

Dado que OHL Desarrollos pertenece a un grupo económico globalmente financiarizado y que su objetivo, como filial, es el desarrollo y promoción de proyectos turísticos inmobiliarios de alta gama, que pasan por procesos de desinversión y rotación de activos tras su consolidación, la venta del complejo inmobiliario-turístico Mayakoba fue más allá de lo esperado, dada su función primordial de inversión. Entre 2017 y 2018, RLH Properties adquirió primero el 51% de los cuatro hoteles y el campo de golf y posteriormente completó la compra de la participación restante y del resto de desarrollos inmobiliarios y servicios que constituyen el desarrollo.

El complejo inmobiliario-turístico Mayakoba está formado por cuatro grandes hoteles de lujo (Rosewood, Banyan, Fairmont y Andas) y el campo de golf, que ocupan 250 hectáreas, así como por tres grandes desarrollos inmobiliarios: Mayakoba Parks (220 hectáreas y 13.600 viviendas), Mayakoba Village (13 hectáreas y 730 viviendas) y el Mayakoba Country Club (165 hectáreas y 2.800 viviendas). El Fairmont Residences Mayakoba (con 54 residencias y 16 en copropiedad) y el Rosewood Residences Mayakoba (con 38 residencias) ostentan las marcas de hoteles de lujo de cinco estrellas. Sus residentes, veraneantes y turistas, pueden disfrutar de la estructura y los servicios de los hoteles Fairmont y Rosewood, respectivamente.

Toda esta producción espacial está respaldada por el proceso de financierización, teniendo en cuenta que los grandes grupos económicos implicados en el proceso de valorización inmobiliaria y turística de estas 648 hectáreas están directamente vinculados al mercado financiero. Del mismo modo, el capital circulante y de inversión del proyecto está totalmente vinculado al endeudamiento. En 2019 se refinanció la deuda consolidada de 186 millones de dólares del complejo inmobiliario-turístico Mayakoba, proceso que inició incluso cuando era propiedad de OHL. Sin duda, se trata de la compra-venta de espacio a escala global, sobre todo en tiempos de financierización. El espacio se introduce en la producción de plusvalía, beneficios e intereses, una gigantesca operación oculta por el urbanismo (Lefebvre, 1972, p. 160-161). Por lo tanto, en el complejo inmobiliario-turístico prevalece la lógica de la producción espacial como negocio para la inversión.

Existe una diferencia esencial entre los complejos inmobiliario-turísticos mexicanos y brasileños aquí estudiados. En el Nordeste brasileño, la presencia del terrateniente en la Riviera de Aquiraz y en la Reserva do Paiva es muy expresiva, a diferencia de Mayakoba y Bahía Príncipe, en el Caribe mexicano, donde tal agente no aparece de forma decisiva (Cuadro N° 1). Esto se debe a la relación histórica entre los grandes grupos económicos del nordeste brasileño y la propiedad de la tierra.

Cuadro N° 1

Complejos inmobiliario-turísticos y sus conexiones.

| Complejos inmobiliario-turísticos | Grupos Económicos | Promotores inmobiliarios o filiales | Cadenas hoteleras | Agentes o mecanismos financieros |
|--|---|---|---|---|
| Tulum Country Club (México) | Grupo Piñero | Bahía Príncipe Residences | Bahía Príncipe Hotels & Resorts | Grupo Piñero |
| Mayakoba (México) | Grupo OHL (hasta 2018) RLH Properties | OHL Desarrollos | Rosewood Banyan Fairmont Andas | Fondos de pensiones y CKD's |
| Paiva Reserve (Brasil) | Grupo Cornélio Brennand y grupo Ricardo Brennand, grupo Novonor (antes grupo Odebrecht) | OR Real Estate Accomplishments (del grupo Novonor) Iron House (grupo Cornelius Brennand) | Sheraton Hotels & Resorts (hasta 2020) | Promovalor (deuda con Banco do Espírito Santo - BES; hasta 2017) Fondo Especial de Inversión Alternativa - FIAE (Novo Banco y C2 Capital Partners) |
| Aquiraz Riviera (Brasil) | Grupo M. Dias Branco (propietario) | Manhattan Mota Machado Normatel Incorporações | Dom Pedro Solverde | Ceará Investment - Fondo de Turismo Inmobiliario (Banco Privado Português) |

Fuente: Elaboración propia.

Históricamente, la difusión del turismo en el nordeste de Brasil ha acelerado el proceso de conversión de suelo no urbano en suelo urbano en la periferia metropolitana. En la década de 1970, la construcción de segundas residencias y la subdivisión de terrenos en la zona costera abrieron las primeras fronteras para la construcción y los negocios inmobiliarios. En la década de 2000, la construcción de complejos turísticos, condominios residenciales y hoteles con estándares internacionales permitió una nueva alineación económica en el mercado del suelo. A partir de este corte de condiciones, es posible dividir el proceso en tres fases: i. globalización del mercado del suelo; ii. espiral inflacionaria de los precios del suelo y, iii. transformaciones socioespaciales (Gascón & Milano, 2018).

En términos de propiedad de la tierra, la construcción de subdivisiones no agotó las opciones disponibles. Es posible identificar la coexistencia de diversos patrones y morfologías de ocupación o negociación del suelo no urbano y del suelo urbano junto al mar. Así, parcelas indivisas y mega lotes junto al mar se mantuvieron vacíos y a la espera de futuros períodos de crecimiento de las actividades turísticas y de ocio. El primer perfil de suelo se ajusta con precisión a los proyectos, ejecutados o no, de complejos inmobiliario-turísticos de más de 100 hectáreas. El segundo caso, mega lotes, suele referirse a la construcción de resorts y condominios de clubes en centros turísticos consolidados o áreas de expansión urbana metropolitana.

Incluso después de décadas de subdivisión de la tierra en las zonas de playa, la existencia de grandes parcelas se explica por la acción deliberada de grupos empresariales que, independientemente de la naturaleza primaria de su negocio, ven la propiedad de la tierra como un activo importante. Esta acción se comprueba en los casos del Grupo Brennand, responsable de la Reserva de Paiva, en Cabo de Santo Agostinho (Pernambuco), y del Grupo M. Dias Branco, en la Riviera de Aquiraz, en Aquiraz (Ceará).

En un primer movimiento de urbanización del litoral metropolitano de Pernambuco, los hermanos Brennand dividieron en los años 70 su propiedad situada en la conocida Playa de Paiva, en Cabo de Santo Agostinho, RM de Recife. Décadas más tarde, cuando ya se habían vendido algunos lotes y construido casas en la playa, el grupo económico revisó su estrategia, compró los lotes vendidos anteriormente y estableció un nuevo plan para el área adjudicada con la llegada del concepto de inmobiliario-turístico. La urbanización Reserva do Paiva fue concebida para ocupar el terreno costero en asociación con la empresa brasileña Odebrecht Incorporações y un fondo de inversión portugués.

El grupo Promovalor invirtió en la Reserva do Paiva a través de deudas contraídas con el Banco do Espírito Santo - BES. Cuando el BES quebró, estas deudas se transfirieron al Novo Banco. En aquel momento, en 2017, la deuda ya había alcanzado los 500 millones de dólares. En asociación con Capital Criativo (cuyo nombre es actualmente C2 Capital Partners, una empresa portuguesa que opera en la gestión de activos), Novo Banco negoció la reestructuración de la deuda de Promovalor, constituyendo así el Fondo Especial de Inversión Alternativa - FIAE, con varios activos inmobiliarios en Portugal, España, Brasil y Mozambique. El banco portugués Novo Banco posee una participación del 96% en el fondo.

En la Reserva de Paiva, proyectos inmobiliarios, como el New Business World y el Laguna Terraces, fueron entregados por dación a Odebrecht. El hotel, anteriormente administrado por

el grupo Sheraton Hotels & Resorts y actualmente cerrado, permanece como activo de la FIAE. Actualmente, Iron House, empresa enfocada en el desarrollo de activos inmobiliarios del grupo Cornélio Brennand, y OR Realizações Imobiliárias, desarrolladora del grupo Novonor (ex grupo Odebrecht), ejecutan varios proyectos inmobiliarios, evidenciando la continuidad de la sociedad empresarial inicial.

El grupo económico brasileño M. Dias Branco, que actúa en el sector industrial alimentario, también poseía terrenos en Aquiraz, en el litoral de Ceará, que permanecieron sin explotar hasta la década de 2000. Sin embargo, tras asociarse con grupos de inversores portugueses (el fondo de capital riesgo Ceará Investment Fund - Fundo Turístico Imobiliário y los grupos hoteleros Dom Pedro y Solverde), más de 280 hectáreas se transformaron en el actual complejo inmobiliario-turístico Aquiraz Riviera. En el frente de la playa y las dunas móviles y fijas, ahora hay un campo de golf de 18 hoyos, una subdivisión para la construcción de residencias unifamiliares, una marca internacional de hoteles (Dom Pedro Laguna), una estructura de ocio acuático, tres condominios residenciales erigidos, uno en fase de lanzamiento y otros cuatro mega lotes junto al mar disponibles para nuevos proyectos.

El fondo de capital riesgo Ceará Investment Fund - Fundo Turístico Imobiliário fue lanzado en 2003 por el Banco Privado Português y recaudó 2,02 millones de dólares para la primera fase del complejo inmobiliario-turístico Aquiraz Riviera, inaugurado en 2007. El fondo no cotiza en el mercado de capitales; es un fondo de inversión extrabursátil con participaciones de empresas. Por lo tanto, aparentemente no sigue la lógica de los grandes fondos de capital privado que trabajan, en el corto plazo, con la capitalización y apalancamiento de los activos de las empresas a las que han aportado recursos y, en el mediano y largo plazo, con la posibilidad de salir a bolsa o vender a otro inversionista (Leopoldo, 2017). El fondo de capital privado no modificó abruptamente el conjunto de grupos empresariales que operan en el emprendimiento Aquiraz Riviera. Sin embargo, también se formaron asociaciones con promotores para construir proyectos dentro del complejo: Manhattan, Mota Machado y Normatel Incorporações (Cunha, 2023). Desde finales de 2021, existe una asociación entre el Hotel Dom Pedro Laguna y WAM Hotéis para desarrollar y gestionar una unidad hotelera en régimen de multipropiedad.

Cabe destacar que el complejo Aquiraz Riviera y los grupos implicados en su producción, como M. Dias Branco y Dom Pedro, participan en la Cámara Brasil Portugal de Ceará, que es uno de los socios estratégicos de ADIT. Otro miembro asociado es la empresa de promoción e inversión inmobiliaria Iron House, que es una de las filiales del grupo Cornélio Brennand y opera en la producción de la Reserva de Paiva. Existe, por lo tanto, una red de relaciones empresariales entre los agentes del inmobiliario-turístico, que gana corporeidad en las asociaciones corporativas, donde ocurren los diálogos necesarios para la consolidación y el desarrollo del sector.

Además de los grupos y empresas mencionados que actúan en los complejos inmobiliario-turísticos analizados, existen otros agentes como empresas de arquitectura, consultores en diversas áreas y gestores de formas de propiedad, paquetes turísticos y servicios. También participan activamente en la producción de estos complejos, lo que da más importancia a asociaciones como ADIT y AMDATUR. También es crucial la relación con el Estado, uno de los grandes agentes cuyo funcionamiento es anterior al inicio de las obras a través de la liberación de licencias y la producción de infraestructuras.

El examen de las estructuras de poder regional y local en la estructura política indica que los niveles de éxito en la consolidación de grandes empresas de inmobiliario-turístico se ven afectados por la capacidad de presión y convencimiento que importantes grupos económicos ejercen sobre las administraciones públicas. Cuando estas condiciones no se alinean, las dificultades para la obtención de licencias ambientales, la captación de recursos públicos para infraestructuras y la modificación de la normativa urbanística son más importantes. Las normativas que regulan el uso y ocupación del suelo y promueven políticas públicas de fomento de las actividades turísticas configuran y actualizan los planes urbanísticos de muchos municipios costeros. La mayoría de estos planes ratifican la condición urbanística del suelo costero y crean áreas particulares dedicadas a la promoción de servicios turísticos y zonas residenciales de baja densidad.

El Estado desempeña un papel fundamental en la producción de infraestructuras, actuando en ámbitos ajenos a los instrumentos financieros que permiten la capitalización de empresas nacionales y transnacionales y el financiamiento de nuevos proyectos. En gran medida, el Estado financia la producción de infraestructuras indispensables para el turismo, incluidos los transportes, las carreteras, los servicios generales como el comercio, la salud, la educación, las telecomunicaciones y los servicios básicos como el acceso al agua, la electricidad y la telefonía. Así, por ejemplo, el desarrollo de Cancún y de la Riviera Maya se debió a las deudas contraídas por el gobierno mexicano con el Banco Interamericano de Desarrollo - BID, sentando las bases para que la Riviera Maya se convirtiera en un espacio atractivo para la inversión de capital para el turismo. El nordeste brasileño también tenía programas para producir infraestructura a través del endeudamiento del gobierno con el BID.

Conclusión

La financierización de la producción espacial es el proceso dominante del capitalismo contemporáneo, insertando directamente la mercancía espacio en el mercado de capitales en la medida en que el espacio se convierte simultáneamente en un activo financiero e inmobiliario abstracto y concreto. La valorización de los litorales del Caribe mexicano y del Nordeste brasileño indica el predominio de un mercado inmobiliario de alta gama en conjunción con los mercados turístico y financiero, reproduciendo necesidades de ocio para determinadas clases sociales, que se convierten en la base de la reproducción del capital financiero.

Así, la constitución del producto turístico inmobiliario como activo financiero se moviliza cada vez más por nuevas formas de propiedad, ampliando las posibilidades de fraccionamiento del capital y de captación de rentas inmobiliarias. Más que nunca, el urbanismo se ha convertido en un valor de cambio (Lefebvre, 2001, p. 25), especialmente cuando se asocia al turismo y circula por el mercado de capitales.

Cabe señalar que, incluso con las innovaciones financieras y sus respectivos agentes, la propiedad de la tierra sigue siendo un elemento crucial en el sector del inmobiliario-turístico. Esto se debe principalmente a un monopolio de los espacios y, concurrentemente, por los niveles relacionales que los grandes grupos económicos mantienen con la secuencia de gobiernos locales y regionales.

Como “movilidad desigual del ocio” (Leopoldo, 2017), el turismo ha aportado una nueva dinámica al mercado inmobiliario. Las clases más adineradas pueden experimentar el lujo y el refinamiento de establecimientos cada vez más sofisticados, mientras que las clases sociales menos favorecidas tienden a consumir viajes y productos de ocio más baratos. El fortalecimiento de asociaciones empresariales, como ADIT y AMDETUR, representa la fusión entre el sector inmobiliario y el turismo. Además, las grandes cadenas hoteleras internacionales que también operan en la producción inmobiliaria asociada a sus marcas, y los grandes complejos inmobiliario-turísticos que se expanden y utilizan diversos mecanismos financieros, especialmente en el Caribe mexicano y en el Nordeste brasileño, son algunos de los indicios de la consolidación del inmobiliario-turístico en la producción del espacio urbano en el Sur Global.

Agradecimientos:

Los autores agradecen a Proex/CAPES por el financiamiento de la traducción, a Funcap por asistencia a la Investigación y al Cnpq por otorgar una beca de investigación en productividad.

Referencias

Aledo Tur, A. (2008). De la tierra al suelo: la transformación del paisaje y el nuevo turismo residencial. *Arbor*, 184(729), 99-113. <https://doi.org/10.3989/arbor.2008.i729.164>

Artigues, A; Rullan, O (2007). Nuevo modelo de producción residencial y territorio urbano disperso (Mallorca, 1998-2006). *Scripta Nova*, vol. XI, nº 245 (10). <https://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-24510.htm>

Biagi, B; Lambiri, D; Faggian, A (2021). The effect of tourism on the housing market. In: SIRGY, M. & PERDUE, R. (eds.) *Handbook of tourism and quality-of-life research*, p. 635-652. DOI: 10.1007/978-94-007-2288-0_36

Castillo Pavón, O., y Villar Calvo, A. (2014). El Estado y la política de los polos turísticos de desarrollo: el caso de Cancún, México. *Revista De Urbanismo*, 16(31), Pág. 18-36. <https://doi.org/10.5354/ru.v16i31.33059>

Chesnais, F (1996). *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã.

Conroy, S.J., Milosch, J.L (2011).. An Estimation of the Coastal Premium for Residential Housing Prices in San Diego County. *J Real Estate Finan Econ* 42, 211-228 <https://doi.org/10.1007/s11146-009-9195-x>

Cruz, R (2003). *Introdução à Geografia do Turismo*. São Paulo: Roca.

Simancas Cruz, M. (2019). Especulación urbanística y burbuja inmobiliaria en espacios litorales: factores explicativos del tercer boom turístico de Canarias. *Cuadernos de Turismo*, (43), 471-497. <https://doi.org/10.6018/turismo.43.18>

Cunha, G (2023). Metropolização litorânea no Nordeste brasileiro: a era dos complexos imobiliário-turísticos e a produção do espaço. Tese de Doutorado. Fortaleza, Universidade Federal do Ceará, <http://repositorio.ufc.br/handle/riufc/74849>

Dantas, E; Ferreira, A; Livramento, M. C. (2010) Turismo e imobiliário nas metrópoles. Rio de Janeiro: Letra Capital.

Escorihuela, I (2019). El derecho a la vivienda frente a la financiarización y el turismo masivo: experiencias. Papeles de relaciones ecosociales y cambio global, nº 148, p. 61-70. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7258201>

Espinosa-Coria, H. (2013). El origen del proyecto turístico Cancún, México: Una valoración de sus objetivos iniciales a 42 años de su nacimiento. *LiminaR*, 11(1), 154-167. Recuperado en 17 de julio de 2024, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-80272013000100011&lng=es&tlng=es.

Fields, D., & Uffer, S. (2016). The financialisation of rental housing: A comparative analysis of New York City and Berlin. *Urban Studies*, 53(7), 1486–1502. <https://www.jstor.org/stable/26151125>

Gaja, I; Díaz, F (2008). El 'tsunami urbanizador' en el litoral mediterráneo. El ciclo de hiperproducción inmobiliaria 1996-2006. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. XII, nº. 270 (66). <https://revistes.ub.edu/index.php/ScriptaNova/article/view/1491>

Gascón, J.; Milano, C (2018). Tourism, Real Estate Development and Depeasantisation in Latin America. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, n. 105, p. 21-38. DOI: 10.18352/erlacs.10313

Guironnet, A., Attuyer, K., & Halbert, L. (2016). Building cities on financial assets: The financialisation of property markets and its implications for city governments in the Paris city-region. *Urban Studies*, 53(7), 1442-1464. <https://doi.org/10.1177/0042098015576474>

Harvey, D (2018). A loucura da razão econômica: *Marx e o capital no século XXI*. São Paulo: Boitempo.

Hiernaux-Nicolas, D (2005). La promoción inmobiliaria y el turismo residencial: el caso mexicano. *Scripta Nova*, vol. IX, n. 194. <https://revistes.ub.edu/index.php/ScriptaNova/article/view/922>

Inoue, Y.; Lee, S (2011). Effects of different dimensions of corporate social responsibility on corporate financial performance in tourism-related industries. *Tourism Management*, n. 32, p. 790-804. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2010.06.019>

Lefebvre, H (2001). O direito à cidade. São Paulo: Centauro.

Lefebvre, H (1972). La revolución urbana. Alianza Editorial: Madrid.

Lencioni, S. (2014). Reestruturação imobiliária: uma análise dos processos de concentração e centralização do capital no setor imobiliário. *EURE (Santiago)*, 40(120), 29-47. <https://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612014000200002>

Leopoldo, E (2013). *Metropolização Litorânea: produção dos espaços dos lazeres e mercado imobiliário*. Dissertação de Mestrado. Fortaleza, Universidade Estadual do Ceará.

Leopoldo, E (2016). Da economia urbano-industrial à economia metropolitano-financeira. *Mercador*, n. 15 (4), p. 7-14. <https://doi.org/10.4215/RM2016.1504.0001>

Leopoldo, E. (2017). *Financeirização imobiliária e metropolização regional: o Alphaville na implosão-explosão da metrópole*. Tese de Doutorado, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo. doi:10.11606/T.8.2019.tde-22022019-172326

Loloum, T.; Aledo, A (2018). La fabrique d'un boom immobilier-touristique. *Norois*, n. 247. <https://doi.org/10.4000/norois.6439>

Martínez, A; Ferreira, A (2010). El turismo de segundas residencias en Cancún y la Riviera Maya: una visión panorámica de su evolución al inicio del milenio. In: HIERNAUX-NICOLAS, D. (ed.) *Las segundas residencias en Mexico*. Madri: Plaza y Valdés Editores.

Moraes, A (2007). *Contribuições para a gestão da zona costeira do Brasil: elementos para uma geografia do litoral brasileiro*. São Paulo: Annablume.

Nicholls, S.; Crompton, J (2007). The impact of a golf course on residential property values. *Journal of Sport Management*, n. 21(4), p. 555-570.

Nicolaides, A (2017). The challenges of Real Estate Tourism (RET) in South Africa. *African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure*, n. 6 (3).

Ohlan, R (2017). The relationship between tourism, financial development and economic growth in India. *Future Business Journal*, n. 3 (1), p. 9-22. <https://doi.org/10.1016/j.fbj.2017.01.003>

Pereira, A.; Dantas, E (eds.) (2021). *Espacialidades Turísticas: do regional ao global*. Rio de Janeiro: Letra Capital.

Pereira, A (2020). *Coastal Resorts and Urbanization in Northeast Brazil*. Basel, Switzerland: Springer International Publishing. <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-030-46593-3>

Pereira, A.; Dantas, E (2008). Veraneio Marítimo na Metrópole: o caso de Aquiraz, Ceará-Brasil. *Sociedade & Natureza*, v. 1, p. 93-106. <https://doi.org/10.1590/S1982-45132008000200006>

Rodríguez López, E., y López Hernández, I. (2021). Del auge al colapso. El modelo financiero-inmobiliario de la economía española (1995-2010). *Revista De Economía Crítica*, 2(12), 39-63. Recuperado a partir de <https://www.revistaeconomicacritica.org/index.php/rec/article/view/544>

Rolnik, R (2015). Guerra dos lugares: a colonização da terra e da moradia na era das finanças. São Paulo: Boitempo.

Salinas Arreortua, L. (ed.) (2021). Financiarización y mercado inmobiliario en México y América Latina. Ciudad de México: Ediciones Monosílabo.

Santos, M (1993). A urbanização brasileira. São Paulo: Hucitec.

Scott, A. J. (2022). The constitution of the city and the critique of critical urban theory. *Urban Studies*, 59(6), 1105-1129. <https://doi.org/10.1177/00420980211011028>

Silva, A. F. C. da, y Ferreira, A. L. de A. (2012). Dinâmica imobiliária e turismo: novas relações, novos riscos. *Cadernos Metrópole*, (18). Recuperado de <https://revistas.pucsp.br/index.php/metrópole/article/view/8732>

Silva, N. G. de S., & Queiroz Pereira, A. (2021). Da vila pesqueira ao complexo turístico imobiliário: práticas espaciais na transforma o do litoral metropolitano. *Ateli  Geográfico*, 15(3), 49-66. <https://doi.org/10.5216/ag.v15i3.69192>

Storper, M., & Scott, A. J. (2016). Current debates in urban theory: A critical assessment. *Urban Studies*, 53(6), 1114-1136. <https://doi.org/10.1177/0042098016634002>

Tileaga, C.; Nitu, O.; Nitu, C (2015). Economical-financial crisis and the tourism: Trends in the crisis period. *Studies in Business and Economics*, n. 10 (1), p. 146-155. <https://ideas.repec.org/a/blg/journal/v10y2015i1p146-155.html>

Viver, J (2019). (No) Todo es mercantilizable El entramado financiero en el sector del turismo. Observatori del Deute en la Globalitzaci  (ODG). Barcelona, España. <https://odg.cat/es/publicacion/finanzas-sector-turismo/>

Wong, P.; Higgins, D.; Wakefield, R (2017). Foreign real estate investment, residential tourism and the Australian residential property Market. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, n. 10 (5), p. 586-606. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJHMA-01-2017-0007/full/html?skipTracking=true>

Zhang, H., & Yang, Y. (2021). Does Tourism Contribute to Real Estate Boom? A DSGE Modeling in Small Open Economy. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 45(1), 257-279. <https://doi.org/10.1177/1096348020932993>.

Żr bek-R zańska, A.; Zielińska-Szczepkowska, J (2014). Spatial and real estate management conditionings of tourism sector development. *Real Estate Management and Valuation*, n. 22 (2), p. 80-85. <https://sciendo.com/article/10.2478/remav-2014-0019>