LIBRO JUBILAR
EN HOMENAJE AL PROFESOR
ANTONIO GIL OLCINA

EDICIÓN AMPLIADA

PUBLICACIONES
UNIVERSIDAD DE ALICANTE

**LIBRO JUBILAR EN HOMENAJE
AL PROFESOR ANTONIO GIL OLCINA**

EDICIÓN AMPLIADA

**LIBRO JUBILAR
EN HOMENAJE AL PROFESOR
ANTONIO GIL OLCINA**

EDICIÓN AMPLIADA

INSTITUTO INTERUNIVERSITARIO DE GEOGRAFÍA
UNIVERSIDAD DE ALICANTE

Publicaciones de la Universidad de Alicante
03690 Sant Vicent del Raspeig
publicaciones@ua.es
<http://publicaciones.ua.es>
Teléfono: 965 903 480
Fax: 965 909 445

© los autores, 2016
© de la presente edición: Instituto Interuniversitario de Geografía y Universidad de Alicante

ISBN: 978-84-16724-09-3
DOI: <http://dx.doi.org/10.14198/LibroHomenajeAntonioGilOlcina2016>

Coordinación:
Jorge Olcina Cantos y Antonio M. Rico Amorós

Edición, composición y diseño de cubiertas:
Clotilde Esclapez Selva

Esta editorial es miembro de la UNE, lo que garantiza la difusión y comercialización
de sus publicaciones a nivel nacional e internacional

Reservados todos los derechos. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

LA PLANIFICACIÓN URBANA Y TERRITORIAL EN TIEMPOS DE CRISIS

Onofre Rullan

Grup d'Investigació sobre Sostenibilitat i Territori (GIST)

Departament de Ciències de la Terra

Universitat de les Illes Balears

Planificar el crecimiento urbano -o de las empresas- es un propósito que impulsa la Ilustración gracias a su fe ciega en la bondad de la acción humana (Zoido, *et al.*, 2013, p. 284-5), una acción humana que estaba empezando a ser liderada por una clase social emergente que, en el campo de lo económico, estaba llevando a cabo la Revolución Industrial. Para evitar el colapso en aquellas ciudades donde la Revolución Industrial estaba cristalizando, la planificación urbana pasó a ser imprescindible e inevitable. ¿Qué papel ha jugado desde entonces la planificación urbana y territorial en la producción y renovación del espacio urbano? Podríamos resumir en tres las posibles respuestas a esta pregunta que, a la vez, responden a tres enfoques distintos.

El primero de estos enfoques plantea que la planificación urbanística y territorial es la que hace posible, gradúa y dirige todos los cambios físicos de las ciudades y los territorios. Es, por decirlo así, una perspectiva que cree ciegamente en la posibilidades de la administración y sus planes, no solo para controlar, sino también de dirigir/decidir los impulsos de crecimiento, sean estos de tipo industrial, turístico o basado en cualquier otra actividad económica.

El segundo de los enfoques defiende que la planificación que aprueba la administración se limita a ordenar en el espacio la colocación de las distintas piezas que los intereses de los sectores económicos dominantes en cada momento histórico reclaman. Desde esta perspectiva nos situamos ante un proceso de cambio urbano y territorial la intensidad y sentido del cual no se puede, y en muchos claros tampoco se quiere, cuestionar.

La tercera visión de la planificación defiende que esta no tiene ninguna influencia en el proceso de transformación física de la realidad urbana y territorial. Es un enfoque completamente escéptico e incrédulo sobre las

posibilidades reales de la sociedad para, a través de la planificación, intervenir y decidir sobre cuestiones políticas de fondo en general y urbano-territoriales en particular.

Sin duda los tres enfoques responden a tres planeamientos políticos previos fácilmente adivinables pero los tres, pensamos, adolecen de un planteamiento excesivamente sincrónico. Analizándolos con una perspectiva más diacrónica e histórica podemos concluir que estamos ante razonamientos compatibles. En primer enfoque es correcto a corto plazo, el segundo a medio y el tercero a largo. Lo que significa que, en esta como en otras cuestiones, nos situamos de lleno en el campo de la política. El corto plazo es pura administración, tarea de técnicos y funcionarios. El medio plazo, el del plan ordenador del crecimiento, ya tiene implicaciones políticas en el sentido que los distintos “ordenes” propuestos, aun sin cuestionar la mayor, responderán ya a intereses que pueden ser enfrentados. Por su parte el largo (o si se quiere el medio/largo) plazo sí que afecta a las hegemonías, a los modelos de sociedad, a los sistemas económicos y, efectivamente, trasciende mucho más allá del campo de la planificación a corto-medio plazo.

Sin querer entrar aquí y ahora en el terrenos de los ciclos sistémicos (Arrighi, 1999), hay que constatar como muchos autores están planteando claramente que la revolución neoliberal que vivimos (Harvey, 2007) se sitúa en el medio/largo plazo y, consecuentemente, genera cambios de fondo a escala sistémica, a escala de modelo económico y social. Unos cambios que están reestructurando las grandes hegemonías y centros de decisión que se habían forjado después de la II Guerra Mundial.

Entre lo institucionalizado después de la gran contienda estaba, también, el sistema de planificación urbana y territorial que acompañó el estado del bienestar desde sus orígenes. Cuestionado este, entra en crisis aquel. En lo que sigue pretendemos analizar la forma en que se están viendo afectados los modelos y sistemas de planificación urbana y territorial que veníamos conociendo hasta que la doctrina neoliberal los ha puesto en cuestión para, en la medida de lo posible, reemplazarlos en función de sus objetivos.

1. LA PLANIFICACIÓN EN EL ÚLTIMO CICLO EXPANSIVO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La última fase expansiva de la economía española no ha sido más que la versión hispana de la implantación del modelo neoliberal (López & Rodríguez, 2010, p. 177-216). Con algo de retraso con respecto a las economías occidentales más centrales, su despliegue se ha intensificado sobre toda la periferia europea desde la entrada en vigor (1993) del Acuerdo de Maastricht y, especialmente, desde la implantación del euro a principios de siglo.

El modelo neoliberal pregona dos principios que, analizados por separado, pueden parecer contradictorios: por un lado se reclama más gasto público para infraestructuras de las que se pueda beneficiar el aparato productivo y, por otro, se exige una menor presión fiscal. La pregunta salta inmediatamente: ¿cómo pagar las infraestructuras? Ahí entran en juego los fondos estructurales para grandes infraestructuras y el papel jugado por los sectores financieros españoles y europeos.

Con las ayudas europeas para infraestructuras los inversores europeos aseguraban que una parte de sus impuestos aportados a la UE eran destinados a proyectos que favorecían a sus propias empresas. El caso del nuevo aeropuerto de Palma convertido en Hub de Air Berlín o el de las adjudicaciones a la alemana Siemens y a la francesa Alstron de los contratos del AVE son claros ejemplos ello. Proyectos pagados, en parte, con fondos europeos de los que se benefician preferentemente empresas europeas. En el primer caso se favorece la explotación del negocio de Air Berlín gracias a una infraestructura pagada con fondos públicos, en el segundo se adjudican suculentos contratos públicos para unas infraestructuras no rentables que explotará la administración.

En todos los casos, lo que no podía ser cubierto con fondos europeos se cubrió, en primer lugar, con créditos de las entidades financieras españolas y europeas, con endeudamiento. Pero cuando estos ya no son suficientes o las entidades empiezan a dudar de las posibilidades de recuperar los créditos, la deuda pública es la solución. Una deuda con “garantía del Estado” y cubierta en gran parte por entidades financieras españolas y europeas. Es, por tanto, una burbuja que reventará cuando el endeudamiento con bancos y entidades financieras se haga insostenible.

Agotadas también las posibilidades de emisión de deuda pública la solución, antes de ceder la independencia en política monetaria, era la devaluación de la moneda. Encarecer las importaciones y favorecer las exportaciones para cuadrar números y enjugar déficit comercial y financiero. Pero esto ya no era posible después de la unión monetaria y, en lugar de devaluar la moneda, no ha quedado más remedio que devaluar el país. Es decir, recortar bienestar (que es como decir aumentar malestar) y aumentar impuestos para, con lo recortado y lo recaudado, pagar a los prestamistas europeos con los que se habían comprometido las administraciones. Esto es lo que significa bajar el déficit público.

¿Y si el resto de necesidades del país (educación, sanidad, asistencia social...) cuestionaran las posibilidades reales de que las arcas públicas abonaran las deudas contraídas?, ¿cómo garantizar el cobro a bancos e instituciones financieras prestamistas españolas y europeas? Pues ni más ni menos que modificando la Constitución. En efecto, con la reforma de 2011 del artículo 135 de la Carta Magna (pactado y votado por PP, PSOE y

UPN) en el nuevo artículo 135.3, entre otros, se establece claramente que *Los créditos para satisfacer los intereses y el capital de la deuda pública de las Administraciones se entenderán siempre incluidos en el estado de gastos de sus presupuestos y su pago gozará de prioridad absoluta*¹.

Es decir que, desde 2011, por mandato constitucional, hay “prioridad absoluta” para pagar a los bancos antes que a otros proveedores, población dependiente, médicos, maestros... Hay reformas constitucionales que no se someten a consulta y que, por lo que se ve, son más fáciles de gestionar que otras si es el poder financiero quien las reclama.

Pero ¿en qué se gastó el dinero prestado por bancos y entidades financieras? Por parte de la administración mayoritariamente en infraestructuras y megaproyectos. Aeropuertos sin aviones, AVEs sin pasajeros suficientes, palacios de congresos sin congresos... Por parte de particulares y empresas constructoras en viviendas concebidas como bien de cambio, no de uso, una vez se habían relajado o eliminado las restricciones que los planes, eventualmente, les hubieran podido imponer.

Pero todo, al final, habría que pagarlo aunque los aeropuertos, los TAV o los palacios de congresos estuviesen vacíos. Y lo estamos pagando entre todos, tanto si el contrato lo había firmado la administración (infraestructuras) como si el contrato se había dado entre un banco y una empresa o un particular (viviendas). Esto es precisamente el rescate bancario, inyectar dinero público para cuadrar los números del sistema financiero cuando la morosidad de empresas y particulares ponía en riesgo el cobro de la deuda.

Repasemos como hemos llagado al colapso que estamos apañando cediendo bienestar.

1.1. Más y más caras infraestructuras a escala estatal

Desde el sector público, y a escala estatal, han sido las infraestructuras de transporte las que más impacto territorial y financiero han tenido sobre el espacio físico y las arcas públicas del país. El Estado tiene la competencia exclusiva en toda una serie de materias (art. 149.1 de la CE) que, al ejecutarse, tienen una más que notable influencia sobre el urbanismo de las ciudades y la ordenación de los territorios. Ello aunque los estatutos de autonomía de las Comunidades Autónomas recojan urbanismo y ordenación del territorio entre sus competencias como les autoriza el artículo 148.1.3ª de la Carta Magna. Además, ante una eventual discrepancia entre los proyectos del Estado y los de las CCAA los tribunales vienen reconociendo la llamada “cláusula de prevalencia” (Art. 149.3 de la CE) a favor del primero.

1 <http://www.boe.es/boe/dias/2011/09/27/pdfs/BOE-A-2011-15210.pdf> [consulta día 10 de noviembre de 2013].

Entre las competencias exclusivas del estado recogidas en el artículo 149.1 de la CE y que afectan a materias tratadas en este trabajo destaca el relacionado con (...) *puertos de interés general; aeropuertos de interés general; (...) Ferrocarriles y transportes terrestres que transcurran por el territorio de más de una Comunidad Autónoma* (...) (Art. 149.1. 20ª y 21ª de la CE). En base a ellos se han desplegado diversos planes de infraestructuras estatales que han transformado el territorio y endeudado el país (Segura, 2013).

El primero de estos planes fue el Plan Director de Infraestructuras elaborado para el periodo 1993-2007² (Ministerio de Obras Públicas, Transporte y Medio Ambiente, 1994, p. 23-8), modificado en el año 2000 mediante el llamado Plan de Infraestructuras 2000-2007 y sustituido en 2005 por el vigente Plan Estratégico de Infraestructuras y Transportes (PEIT) planificado para el periodo 2005-2020³. La presentación del plan no puede ser más explícito: *El PEIT supone el mayor esfuerzo de dotación de infraestructuras realizado en España, con unas inversiones cercanas a los 250.000 millones de euros, lo que supone una media anual de más de 15.500, y un esfuerzo inversor en torno al 1,5% del PIB como media a lo largo de su período de vigencia*. Unas inversiones presupuestarias directas en carreteras y ferrocarriles del 75 y 81% respectivamente.

Los objetivos del PEIT con claros: pasar de 9000 a 15000 km. en red de gran capacidad (autopistas y autovías); multiplicar por 10 la red del Tren de Alta Velocidad (de 1000 a 10000 Km.); pasar de 165 a 311 millones de pasajeros en cuanto a la capacidad del sistema aeroportuario; incrementar en un 75% la capacidad de los puertos⁴.

Los 15.500 millones de euros anuales de inversión previstos por el plan estatal suponen una media mensual de 1.300. La estadística de la licitación de todas las Administraciones Públicas constata como, desde finales de la década de 1990, superaba los 1.500 mensuales alcanzando un máximo de unos 3.800 millones de euros mensuales a mediados de 2007, a las puertas de la crisis (figura 1).

Varios han sido los tipos de infraestructuras sobredimensionados y licitados no exentos de polémica. Uno de ellos han sido los 7.200 km de Tren de Alta Velocidad (TAV) programados con una previsión de contratación de 82.000 millones de euros (50.000 ya contratados) que colocan al país como segundo en el ranquin mundial después de China. Hay que recordar que todas las líneas españolas de TAV son deficitarias, incluso la Barcelo-

2 Puede verse la relación directa entre el Plan Director de Infraestructuras 1993-2007 con la integración España en la UE en el número especial publicado en 1993 por la revista *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales* (número 97).

3 <http://www.fomento.es/NR/rdonlyres/AFB1E7CD-7FA1-4E08-B44B-7ABFAA68D40C/16486/PEIT2005Capitulo04.pdf> [consulta día 10 de noviembre de 2013].

4 <http://peit.cedex.es> [consulta día 10 de noviembre de 2013].

na-Madrid, pues este tipo de infraestructuras, con costes de mantenimiento que se sitúan en torno a los 33.000 €/km/año, para ser rentables deben transportar un mínimo de 6 millones de pasajeros al año (la línea Barcelona-Madrid transporta 5) a distancias comprendidas entre los 400 y 700 km. Estos números han llevado al cierre de la línea Toledo-Cuenca-Albacete que había costado 3.500 millones de euros y que solo ha funcionado entre diciembre de 2010 y junio de 2011.

Figura 1. Licitación oficial de obra pública en España entre 1994 y 2011.

Fuente: <http://www.rankia.com/blog/optinver/690065-situacion-actual-construccion-espana>

El caso de los aeropuertos va en la misma línea que el TAV. Según datos de AENA solo 8 aeropuertos son rentables mientras que 39 son deficitarios⁵ lo que arroja un déficit acumulado de 14.000 millones de euros. A ellos habría que añadir los privados como el de Ciudad Real⁶ o los autonómicos como el de Castellón o Lérida que, aunque no del Estado, también generan déficit público, deuda asumida por todos que habrá que abonar a contratistas y prestamistas. Todo ello sin contar los más de 10 aeropuertos previstos o sin vuelos operativos.

Las autopistas de peaje son otro clamoroso ejemplo de asalto privado a las arcas públicas. El estado ha abonado 4.773 millones de euros entre 1977 y 2008 a las concesionarias “con objeto de lograr la más pronta amortización de la deuda del sector”. Se trata de una especie de seguro que la

5 http://www.fedea.net/transporte/PDF/fedea_OTA_informe-01-jun11.pdf [consulta día 9 de octubre de 2013].

6 El aeropuerto de Ciudad Real inaugurado en 2008 se construyó con la excusa de una previsión de 2,8 millones de pasajeros anuales y las cifras de 2010 fueron de 33.520. Costó 1.100 millones de euros y ahora la administración concursal lo saca a la venta por 100. En su momento fue una operación financiada por la Caja de Ahorros de Castilla-La Mancha, ahora intervenida, y avalada por la propia CCAA.

administración cubre para hacer frente a la financiación exterior que tuvieron que buscar en su momento⁷. El caso de las radiales de Madrid es seguramente el más clamoroso.

A escala urbana, como no podía ser de otra forma, se ha seguido por los mismos derroteros.

1.2. Megaproyectos y cambios en la regulación del suelo a escala urbana

El urbanismo, regulado a escala autonómica pero ejecutado a escala local, se ve influido también de forma directa por la política del Estado, especialmente por lo que concierne a la concreción del contenido de la propiedad urbana. En cualquier caso estamos ante dos planos de discusión paralelos, por un lado los planes y proyectos urbanos gestionados desde la esfera autonómica y local y, por otro, la regulación del contenido de la propiedad urbana que concreta el Estado. Vamos a tratar ambos temas por separado.

1.2.1. Megaproyectos y relajación de los planes.

La vieja discusión entre plan y proyecto (Campos, 1984) sigue plenamente vigente en nuestros días. Los festejos de los Juegos Olímpicos y de la Expo de 1992 sirvieron de escaparate para la inauguraron en España de una forma de producir espacio urbano en el que el “proyecto urbano” se erige como catapultador de la transformación de la ciudad. Al adaptar los objetivos del plan al de los proyectos se da una implícita cesión de competencia que, en ocasiones, puede significar la cesión de la dirección a favor de la iniciativa privada en los procesos urbanos promovidos, todo dependerá de los sistemas de gestión que se elijan.

Insertos en el paradigma del empresarialismo urbano, muchos proyectos posteriores a los de Barcelona y Sevilla de 1992, han seguido la misma estrategia lo que ha llevado nuestras ciudades a la competición ciega en pro de la inversión y la revalorización inmobiliaria, son las llamadas políticas *progrowth* (López & Rodríguez, 2010, p. 329-53). Quizás los más conocidos hayan sido el Guggenheim de Bilbao de 1997, el Forum de Barcelona de 2004 o los diferentes grandes proyectos planteados en Madrid. En cualquier caso los llamados megaproyectos han afecta a todo el país (Aguilera & Naredo, 2009) y, en los últimos años, también se plantean sobre las zonas turísticas (Yrigoy, 2013).

En cualquier caso, hay que recordar que los grandes proyectos urbanos no se entienden al margen del contexto financiero internacional y de la

7 http://www.elconfidencial.com/espana/2013-11-04/las-autopistas-de-peaje-han-costado-casi-5-000-millones-en-dinero-publico_48841/ [consulta día 9 de octubre de 2013].

inserción de España en la escala global. Como se ha apuntado *si bien la urbanización se expresa en el ámbito local, el marco político y económico que la hace posible es estatal y global (...) El motor de este proceso han sido las entidades financieras mediante créditos e hipotecas justificadas por la expectativa de altos beneficios especulativos*" (Borja, 2011, p. 84).

Después de los proyectos urbanos vinculados a los acontecimientos de 1992, en plena crisis del modelo fordista, empiezan a proliferar en el panorama urbano del país los llamados planes estratégicos. Estos no son más que el traslado a la esfera de la administración de la estrategia empresarial para la producción y la conquista de mercados, *City Marketing*, como se le llama habitualmente. Una conquista de mercados para las ciudades que, por supuesto, harán posible las empresas implicadas y que, en última instancia, serán las que explotarán económicamente el éxito de la ciudad.

Mientras se celebraban los Juegos Olímpicos y la Exposición Universal de 1992 desde Bilbao se estaba negociando con Nueva York para el aterrizaje en Europa del Museo Guggenheim (González Ceballos, 2003). El acuerdo se alcanzó en el mismo 1992 y el museo se inauguraría en Abandoibarra de la ría de Bilbao en 1997. El Guggenheim de Bilbao sería pionero en la expansión internacional de franquicias de museos y el segundo, después del Tate de Liverpool, concebido estratégicamente para la captación de capitales inversores en el entorno del proyecto urbano del museo más que como proyecto de política cultural museística.

La inversión en la remodelación urbana de la zona y la consecuente cesión de terrenos públicos y subvención a la Fundación Solomon R. Guggenheim (privada) se articuló a través de la sociedad interinstitucional *Bilbao Metrópoli 30*⁸ que sería la encargada de reunir a todos los actores públicos y privados involucrados en las tareas de regeneración del gran Bilbao. Fruto de esta colaboración fue la sociedad *Bilbao Ría 2000*⁹ que llevaría a cabo las actuaciones necesarias para hacer atractiva la inversión.

Estamos ante un claro ejemplo de empresarialismo urbano en el que la administración asume costes y, en muchos casos, aporta el suelo para la que iniciativa privada recoja beneficios. Como se ha dicho la asunción de costes ha sido escasa por parte *del capital privado, por el contrario, se han apoyado principalmente en la inversión pública; tanto de las administraciones vascas como estatal e incluso de la Unión Europea. No ocurre lo mismo en los proyectos residenciales o terciarios (Torres de Isozaki, edificios residenciales en Abandoibarra, el barrio de Mirivilla, la torre Iberdrola, el Hotel Sheraton (ahora Meliá), el Centro Comercial Zubiarte...* (Plaza, Gálvez, González, & Mas, 2010).

8 <http://www.bm30.es/Welcomes.html> [consulta día 15 de octubre de 2013].

9 <http://www.bilbaoria2000.org/ria2000/cas/home/home.aspx> [consulta día 15 de octubre de 2013].

El Guggenheim ha servido de espejo a multitud de ciudades españolas de diferente rango urbano que han querido seguir el ejemplo bilbaíno. A estos megaproyectos urbanos hay que imputar gran parte de los déficit financieros que castigan hoy las haciendas municipales y autonómicas.

Pero ha habido otro tipo de actuaciones que, desde la administración, han impulsado la iniciativa empresarial relajando las exigencias de los planes y, en muchos casos, pasando por encima del modelo de planificación que se venía siguiendo desde la primera ley del suelo de 1956.

Entre este tipo de medidas de marcado carácter empresarialista y liberalizador hay que destacar la aprobación, en 1998, de la *Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones*¹⁰ que estuvo vigente hasta su derogación el 1 de julio de 2007 por la *Ley 8/2007 de suelo*¹¹. Es la conocida como ley del todo urbanizable y con la que, como es sabido, todo el suelo no protegido expresamente será urbanizable según dispone el artículo 10 de la norma de 1998. Estamos ante una medida que liberaliza en el sentido de eliminar la prohibición de urbanizar suelo que el plan municipal venía considerando como suelo no urbanizable común.

Pero ¿de cuánto suelo estamos hablando?, ¿cuánto suelo no urbanizable común tenemos? Podemos hacer una estimación aproximativa a la cuantía de suelo, y por tanto del país, que la ley del todo urbanizable pone a disposición de propietarios y promotores.

Según el Perfil ambiental de España publicado en 2010 *En materia de biodiversidad, destaca el indicador de espacios naturales protegidos, que muestra que los espacios protegidos suponen el 27,7 % de la superficie de España. De esa superficie, la mayor parte es Red Natura 2000, que ocupa el 27,13 % del territorio español. La red europea tiene en España una superficie total de 14.782.211 hectáreas, de la que algo más de un millón de hectáreas corresponde a superficie marina, y el resto a espacios terrestres.*¹²

Estos más de 147.822 km² son los que, *grosso modo*, la 6/1998 no permite urbanizar por estar expresamente protegidos. Por su parte el proyecto Corine Land Cover, para 2006, aporta la cifra de 10.173 km² como superfi-

10 http://noticias.juridicas.com/base_datos/Derogadas/r7-l6-1998.html [consulta día 15 de octubre de 2013].

11 http://noticias.juridicas.com/base_datos/Derogadas/r7-l6-1998.html. La 8/2007 [consulta día 15 de octubre de 2013]. La ley ha sido incorporada al posterior texto refundido de 2008 que se aprueba por el *Real Decreto Legislativo 2/2008, de 20 de junio, por el que se aprueba el texto refundido de la ley de suelo* http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/rdleg2-2008.html [consulta día 15 de octubre de 2013].

12 http://www.rednatura2000.info/index.php?option=com_content&view=article&id=704:la-red-natura-2000-en-espana-cubre-el-2713-del-territorio-nacional&catid=73:espacios-protegidos&Itemid=65 [consulta día 15 de octubre de 2013]. Otras fuentes, para 2011, aporta la cifra de 13.739.769 hectáreas http://www.magrama.gob.es/es/calidad-y-evaluacion-ambiental/temas/informacion-ambiental-indicadores-ambientales/BPIA_2012_Ficha_web_Naturaleza-ENP_tcm7-164670.pdf [consulta día 15 de octubre de 2013].

cie artificial¹³ que, a efectos de esta estimación, podemos considerar como el suelo ya urbanizado¹⁴. Una simple resta de los 504.782 km² que conforma la totalidad del Estado de la del suelo artificial y expresamente protegido, como la que se presenta en la tabla 1 y se representa en la figura 2, hace aflorar la cifra de 353.732 km² como suelo potencialmente urbanizable en España entre 1998 y 2007, un 70% del país. Las cifras hablan por sí solas.

	Km ²	%
Superficie artificial 2006 (CLC)	10.173	2
ENP y RN2000 2011	140.880	28
Suelo potencialmente urbanizable	353.729	70
Total	504.782	100

Tabla 1. Suelo potencialmente urbanizable en España entre 1998 y 2007. Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas en las notas 12 y 13.

Figura 2. Suelo potencialmente urbanizable en España entre 1998 y 2007. Fuente: elaboración propia a partir de las fuentes citadas en las notas 12 y 13.

1.2.2. Liberalización de la gestión del suelo

En España la liberalización del suelo se ha acometido por dos vías que implican diferentes estrategias a favor de agentes urbanos también distin-

¹³ http://www.magrama.gob.es/es/calidad-y-evaluacion-ambiental/temas/informacion-ambiental-indicadores-ambientales/2_suelo_tcm7-2185.pdf [consulta día 15 de octubre de 2013].

¹⁴ El CLC incluye en la categoría de suelo artificial algunas tipologías, como autopistas, canteras o embalses, que el urbanismo no considera urbano pero que muy difícilmente podrían desarrollarse urbanísticamente vía suelo urbanizable.

tos. La primera se enmarca en la ya comentada Ley 6/1998 que se decanta claramente a favor de los propietarios del suelo que, si no tienen sus propiedades expresamente protegidas, lo tendrán en condiciones de emprender el proceso urbanizador. La segunda se acometerá liberando no ya la clasificación del suelo sino su gestión y lo representa la irrupción en el urbanismo hispano de figuras como el agente urbanizador valenciano que, apostando a favor del promotor, “libera” el suelo de las manos su propietario para ponerlo a disposición de los promotores. La primera viene a decir que “todo terreno no protegido se puede urbanizar” con el objetivo de generar competencia entre los propietarios del suelo. La segunda proclama que “todo urbanizador puede urbanizar el suelo urbanizable” con el objetivo de generar competencia entre urbanizadores.

A diferencia de la estrategia de la 6/1998 con la que el suelo de los que es “liberado” es de la imposibilidad legal de su transformación por decisión de los planes, en el caso de la irrupción de figuras como el agente urbanizador o similar, el suelo se libera del propietario, no del plan. Ni que decir tiene que cuando han coincidido ambas estrategias en el tiempo y en el espacio las potencialidades urbanizadoras se han multiplicado. A ambas estrategias ya hemos nos hemos referido en otras ocasiones (Rullan, 2012: 181-2, 190-3).

Ambas estrategias, anteriores las dos al estallido de la crisis, han contribuido al hinchazón de la burbuja anteponiendo los objetivos económico-financiero a los de cualquier otra índole: *El viejo proyecto siempre diferido de crear una civilización de ciudadanos es sustituido por un universo demasiado real de productores-consumidores, al mismo tiempo que el problema de la ordenación urbana, de la construcción de la ciudad, cede ante el problema del suelo, convertido exclusivamente en gestión del mercado de suelo* (Roch, 2001: 8).

Por supuesto que el objetivo de ambas estrategias era la disminución del precio de la vivienda que, como se ha denunciado repetidamente, tiene unos costes excesivos derivados de la repercusión que, sobre la misma, tiene el precio del suelo. Pero las estadísticas se han encargado reiteradamente de demostrar el fracaso de tal objetivo pues en los años anteriores al estallido de la crisis *La repercusión del precio del suelo sobre el de la vivienda pasó del 30% al 50%* (Borja, 2011: 84).

Venimos de un contexto, por tanto, en el que las administraciones han gastado y endeudado el país muy por encima de las posibilidades de devolución de los préstamos gracias a autistas políticas territoriales y urbanas. Unas políticas que no han cejado en liberalizar, a favor de propietarios, de promotores o de ambos agentes, para que los sobredimensionados proyectos de administraciones y particulares pudieran llevarse a cabo. ¿Y en tiempos de crisis qué pasa?

2. NUEVOS ESCENARIOS EN CONTEXTO DE CRISIS

2.1. Planes que no se ejecutan y productos que no se venden

Como si se tratara de una fábrica que, de la noche a la mañana, se quedara sin demanda para sus productos y en sus almacenes y explanadas se fueran acumulando sin salida contenedores y más contenedores repletos de artículos a estrenar, el urbanismo español nos ha dejado ingentes cantidades de parados del sector de la construcción, suelo urbanizado o a medio urbanizar y de viviendas a estrenar a las que, por ahora, no se les ve salida. Trabajadores parados, planes que no se ejecutan y productos que no se venden.

No se dispone de datos sobre suelo urbanizado o a medio urbanizar y no edificado de después del parón de 2008 pero en algunas comunidades autónomas se han hecho algunas estimaciones que vale la pena considerar. Es el caso del País Valenciano en el que el 30% del suelo urbanizado (491 km²) no está edificado y permanece vacante (Gaja, 2012, p. 112) (Gaja, 2013, p. 344), una superficie solo algo inferior a la de la isla de Ibiza (572 km²), es “la ciudad vacía”.

¿Qué hacer con tantos km² urbanizados y vacíos? Fernando Gaja, para el caso valenciano, ha propuesto 4 alternativas: congelar el producto a la espera de la reabsorción por parte del mercado, abandonar los espacios, desurbanizarlos o reutilizarlos para otros usos (Gaja, 2012: 113-120) (Gaja, 2013: 345-351). Esta es una parte del problema, la otra afecta a las viviendas no vendidas que el mercado tampoco absorbe.

Los datos de finales de 2010 para toda España apuntaban que la *cifra absoluta de vivienda nueva pendiente de venta ha oscilado en el entorno de 805.000/810.000 viviendas* (Oliver, 2013, p. 8), unas cifras que, dos años más tarde, se mostraban “estables” *en el entorno de las 811.000 viviendas estimadas para el segundo trimestre de 2012, equivalente al 3,12% del parque total, comparado con finales de 2010* (Oliver, 2013: 17).

La crisis también ha tenido un importante efecto sobre el tipo de vivienda por la que los compradores ahora se interesan. Así ha crecido el peso de la vivienda protegida (31% en el primer semestre de 2012) y, muy significativo, la autopromoción *que ha alcanzado cerca de una cuarta parte del total de la nueva demanda, desde valores situados en el entorno del 10% antes de la crisis* (Oliver, 2013: 17). De junio de 2011 a junio 2012 *la autopromoción ha aportado 36.000 viviendas de una demanda en el mercado (transacciones) de unas 112.000*” (Oliver, 2013: 11). La autopromoción consigue descargar del precio de la vivienda el sobreprecio que añade el promotor inmobiliario al producto por lo que, como era de esperar, esta modalidad se haya incrementado en tiempos de crisis.

Llegados a este punto podría plantearse una salida al problema en las líneas apuntadas por Fernando Gaja para el suelo urbanizado en el País Valenciano: congelar, abandonar, desedificar o reutilizar. En un escenario de gente sin vivienda y viviendas sin gente en el que nos movemos parece que la solución más razonable estaría del lado de la reutilización que permitiera acceder a una vivienda digna a quienes ahora están privados de este derecho.

Pero estos son los aspectos urbanísticos y de política de vivienda del problema que, mucho me temo, no estarán en un primer plano a la hora de solucionarlo. El escollo fundamental para construir un escenario racional a la salida del estoc de urbanización y viviendas vacías está en los libros de los bancos que financiaron la urbanización y la edificación que ahora no tiene salida. Cualquiera de las soluciones apuntadas pasaría por endosar unas pérdidas al sector bancario que sin duda no se va a producir. Si los bancos consiguieron cambiar la Constitución para tener prioridad a la hora de cobrar las deudas contraídas por las administraciones, vemos muy pocas posibilidades de hacer bajar precios a unos activos que siguen tasados por encima de lo que la población puede y quiere pagar. A no ser que esta devaluación de los activos inmobiliarios bancarios la paguemos todos.

2.2. Planificación a la carta

A raíz del cambio de escenario económico que se inaugura en 2008, las iniciativas empresariales y administrativas plantean toda una batería de medidas tendentes a contrarrestar los efectos económicos del fin de ciclo que se estaba viviendo. Muchas han sido las iniciativas económicas en general y urbanísticas en particular¹⁵ que se han planteado con esta finalidad pero entre ellas, la que sin duda tienen y tendrán mayor calado son las prácticas que se han venido en llamar planificación a la carta.

La planificación a la carta supone un cambio de iniciativa y de escala desde los proyectos urbanos que hasta hace unos años salían a la palestra. Para empezar suele tratarse de iniciativas empresariales que, a posteriori, reciben el beneplácito de la administración cuando las iniciativas de la década de 1990 solían partir de planes, también estratégicos, pero entonces auspiciados por la propia administración. En segundo lugar los proyectos de planificación a la carta tienen una escala que va más allá del proyecto

¹⁵ En otra ocasión ya analizamos como la crisis económica ha sido la excusa perfecta para que distintas administraciones hayan hecho marcha atrás en algunas de las políticas de contención del crecimiento que se habían aprobado en la fase alcista del ciclo (Rullan, 2011, p. 294). Sin embargo hay que constatar algunos casos de medidas de contención del crecimiento como las aprobadas por la Junta de Andalucía en 2012 [http://www.juntadeandalucia.es/medioambiente/site/porta/web/menuitem.220de8226575045b25f09a105510e1ca/?vgnextoid=12ade4569418e310VgnVCM20000000624e50aRCRD&vgnextchannel=c5ba28b120b78310VgnVCM20000000624e50aRCRD](http://www.juntadeandalucia.es/medioambiente/site/porta/web/menuitem.220de8226575045b25f09a105510e1ca/?vgnextoid=12ade4569418e310VgnVCM2000000624e50aRCRD&vgnextchannel=c5ba28b120b78310VgnVCM20000000624e50aRCRD) [consulta día 15 de octubre de 2013].

arquitectónico emblemático para afectar grades extensiones o, al plantearse en zonas turísticas, a la casi totalidad del resort que se pretende remodelar.

Varios son los proyectos de este tipo que ahora mismo (2013) se están planteando, todos ellos relacionados con el sector turístico y del ocio. Comentaremos 4 casos, dos relacionados con el mundo del juego y dos con remodelaciones integrales de destinos turísticos maduros.

Entre los proyectos más importantes de planificación a la carta que se están planteando en España destacan los de Vilaseca-Salou (BCN World)¹⁶ y Alcorcón (Eurovegas). Madrid y Barcelona se disputaron la inversión de Eurovegas y, una vez decantada la apuesta a favor de Madrid (Alcorcón)¹⁷, Barcelona presentó su propio complejo de ocio y negocio en Tarragona (Vilaseca-Salou).

El proyecto catalán es, en realidad, la colmatación del llamado *Centre Recreatiu i Turístic* (CRT) que se desarrolló a partir de la *LLEI 2/1989, de 16 de febrer, sobre centres recreatius turístics* y gracias al cual pudo abrir sus puertas *Port Aventura* en 1995. En total, una vez consumado la totalidad del proyecto serán 825 hectáreas turísticas, residenciales y de ocio de las que *Port Aventura* ya abarca 316,2. Los proyectos catalán y madrileño presentan los indicadores básicos que recoge la tabla 2.

	Eurovegas (Alcorcón)	BCN World (Vila-seca/Salou)
Hectáreas	750	509
Inversión prevista (M€)	15.000	4.600

Tabla 2. Datos básicos anunciados de los proyectos de Eurovegas y BCN World.

Fuente: Elaboración propia a partir de las notas 17, 19 y 23.

Del proyecto catalán se presentó la primera fase de las actuaciones previstas en mayo de 2013¹⁸ en la que Veremonte¹⁹, gestora del proyecto, presentó a tres de sus socios que pretenden cubrir el 50% de los primeros 766 millones de euros (el otro 50% los invertiría directamente Veremonte) de los 4.600 totales que se anuncian para la totalidad del proyecto. Se trata de *Meliá Hotels Internacional*²⁰ que se encargaría de la oferta hotelera (se

16 El hecho de usar el nombre (la marca) Barcelona, para instalar un negocio en Vilaseca/Salou, ha generado algunas voces contrarias desde Tarragona. Algo que no se dió desde Barcelona cuando se planteaba el nombre de Las Vegas para un negocio a instalar en la capital catalana.

17 La decisión de Eurovegas de abandonar el proyecto madrileño (http://ccaa.elpais.com/ccaa/2013/12/13/madrid/1386930366_038236.html) se ha anunciado con posterioridad a la redacción del presente trabajo. Sin embargo los planteamientos generales aquí expuestos siguen plenamente vigentes como ejemplo –ahora sabemos que fallido– de planificación a la carta.

18 El País (31 de marzo de 2013, pg. 22), El Periódico (31 de marzo de 2013, pgs. 31-2).

19 <http://veremonte.co.uk/es/noticias/present/espana/barcelona-world> [consulta día 15 de octubre de 2013].

20 <http://es.melia.com/corporate/acerca-de-sol-melia.htm> [consulta día 15 de octubre de 2013].

anuncian 12.000 plazas), *Value Retail* gestor del outlet *La Roca Village*²¹ y la competencia de los casinos de Sheldon Adelson en Macao, *Melco Crown Entertainment*²². Estamos por tanto ante una operación sobre unos terrenos propiedad de la *Caixa* en los que un gestor, Enrique Bañuelos de Veremonde²³, busca socios inversores para hacer negocio.

El proyecto requerirá, como mínimo, la modificación del CTR de Vilaseca-Salou ya que, en el *Decret 152/1989, de 23 de juny, pel qual s'aprova la instal·lació d'un Centre Recreatiu Turístic a Vilaseca i Salou*, no se contemplan los usos del juego. Las modificaciones han afectado también a la rebaja de la cuantía de los impuestos sobre el juego (del 55% al 10% de los beneficios) que la Generalitat catalana ha aceptado y aprobado en 2013 con los votos a favor de CiU y PP, la abstención de ERC y PSC y el voto en contra de IC, C'S y CUP. Ni que decir tiene que el proyecto ha generado importantes movimientos de oposición²⁴.

El caso de Eurovegas sigue la misma senda, por supuesto que tiene que modificarse el planeamiento pero, además, desde Las Vegas se ponen sobre la mesa una serie de exigencias que el Estado, la Comunidad de Madrid y el Ayuntamiento de Alarcón se han apresurado a aceptar. Según noticias aparecidas en la prensa²⁵ la carta de exigencias para las administraciones españolas son estas:

- Modificación del Estatuto de los Trabajadores, de la Ley de Extranjería, de la Ley de Procedimiento Laboral y exención temporal en el pago de la Seguridad Social.
- Apoyo del Gobierno a la solicitud de financiación, con posibilidad de recibir subvenciones al empleo por los puestos indirectos calculados durante la construcción.
- Estaciones propias de Metro y Cercanías, conexión con el AVE, accesos desde las carreteras cercanas y mejora de las mismas.
- Cesión de todo el suelo público de la zona ubicando las viviendas protegidas en otros emplazamientos. Expropiación a los privados. Edificabilidad multiplicada por 3.
- Declaración del proyecto como de interés autonómico, con una vigencia de 30 años y exclusividad de 10; cambio de la Ley de Prevención de blanqueo de capitales; modificación de la Ley de Enjuiciamiento Civil

21 <http://www.larocavillage.com/ca/home/home> [consulta día 15 de octubre de 2013].

22 <http://www.melco-crown.com/eng/main.php> [consulta día 15 de octubre de 2013].

23 Bañuelos fue uno de los actores más destacados de la burbuja inmobiliaria de principios de siglo. De hecho fue responsable directo del hundimiento en bolsa de la inmobiliaria Astroc.

24 <http://aturrembcnworld.blogspot.com/2012/12/perque-diem-no-bcn-world.html> [consulta día 16 de octubre de 2013].

25 http://ccaa.elpais.com/ccaa/2011/12/12/madrid/1323714319_505011.html [consulta día 15 de octubre de 2013].

por deudas de juego; cambio en la Ley del tabaco; liberalización total de horarios comerciales para todos sus negocios.

- Devolución del IVA con periodicidad mensual; eliminación de aranceles para la importación; cambio de la Ley del Impuesto sobre Sociedades; de la Ley del Impuesto sobre la Renta de no residentes; de la del IRPF (renta de residentes); 10 años de “vacaciones fiscales” y de exención del IBI; 50% de bonificación del Impuesto de Actividades Económicas.

Además de las exigencias a la administración el proyecto debe ser financiado y Las Vegas Sand no está dispuesta a asumir la operación sin dinero barato y/o inversores que asuman el riesgo. Tokio, y no Barcelona, parece ser el competidor más serio de Madrid para llevarse la inversión como ya lo fue en la disputa por los Juegos Olímpicos. De hecho, según ha aparecido en la prensa económica, la opción Madrid no se ha descartado definitivamente pues es usada como amenaza mientras se está negociando con el gobierno japonés²⁶. La oposición al proyecto, como en el caso de BCN World, se ha articulado en torno a plataformas opositoras²⁷ más que en torno a los partidos políticos.

Tanto en el caso catalán como en el madrileño se trata de proyectos que manejan diferentes gestores que, por un lado, deben conseguir los cambios en las regulaciones para hacer rentable el negocio y, por otro, deben buscar el dinero necesario para llevar a cabo la inversión. Los proyectos, como si de una vuelta al Medioevo se tratara, aspiran a conseguir feudos con exenciones, excepciones y modificaciones de leyes, que aseguren sus cuentas de resultados y en los que el Estado tenga un papel solo subsidiario de los negocios que en él se desarrollen.

En Mallorca e Ibiza se están planteando asimismo dos proyectos de remodelación de dos zonas turísticas, Magaluf y Platja d'en Bossa, por iniciativa empresarial de los grupos hoteleros dominantes en cada zona, Meliá en el primer caso y Grupo Empresas Matutes en el segundo. El proyecto presentado por Meliá en 2011 para la reconversión de Magaluf anuncia una inversión de 135 millones de euros. Por su parte, a principios de 2013 Matutes presentó el suyo en Ibiza con una inversión anunciada de 300 millones de euros. El primer proyecto ha obtenido la declaración de “Interés Autonómico”, lo que les ahorrará trámites y les permitirá saltarse restricciones, mientras que el segundo la está negociando.

Con el nombre de *Sol Calvià Coast Resort* el grupo Meliá quiere reconvertir sus seis hoteles de la zona, rediseñar y reordenar toda la zona

26 La noticia comentada en la nota 17 confirmaría plenamente esta hipótesis. La competencia territorial entre Madrid y Barcelona para atraer la inversión no habría sido más que un señuelo para la competencia territorial real que se estaba librando entre la oferta española y la asiática.

27 <http://eurovegasno.blogspot.com.es/> [consulta día 16 de octubre de 2013].

(incluyendo la playa) y crear varias zonas comerciales²⁸. Una reconversión promovida y dirigida por el grupo hotelero y en la que la administración simplemente colabora y autoriza.

Para este megaproyecto Meliá cuenta con un socio preferente, la sociedad holandesa Evertaas, con el que se reparten el 50% la titularidad de EVERTMEL, la sociedad promotora del proyecto. Entre los objetivos del proyecto unos afectan al rediseño de la zona y otros a la reconversión de los hoteles del grupo en Magaluf: Royal Beach y Sol Trinidad se convertirán en condohoteles²⁹, Sol Jaimaica se derriba y sustituye para uso residencial y comercial, Mallorca Beach y Antillas Barbados se unifican para aumentar la categoría y montar un centro de convenciones, Sol Gualupe y Sol Magaluf Park también serán remodelados.

El proyecto aspira también a la peatonalización de la Avenida Magaluf para potenciar su oferta comercial y a “unificar” las concesiones de la playa en un gran *beach club* como los de Marbella o Cabo San Lucas en México. Una unificación que, de llevarse a cabo, sin duda explotaría el promotor del proyecto.

Año y medio después de la presentación del proyecto del grupo de la familia Escarrer (setiembre de 2011) en Magaluf, Abel Matutes presentaría el suyo (febrero de 2013) para la Platja d'en Bossa en Ibiza³⁰ donde el grupo tiene concentrada gran parte de su oferta ibicenca. La actuación se propone sobre 77 ha en las que el grupo tiene propiedades o contratos de gestión de propiedades.

El proyecto aspira a la construcción de un centro comercial de más de 5 ha, un campo de golf, un apartahotel de cinco estrellas, una zona residencial y un parque empresarial con objetivos, también, desestacionalizadores³¹. Todo ello en paralelo a la remodelación de los establecimientos del grupo en la zona para enfocarlos a clientes de alto poder adquisitivo. El total de la inversión anunciada por parte del grupo es de 300 millones de euros. De hecho la propuesta se hace después del éxito económico que, tras su apertura en 2010, supuso el *Ushuaia Tower* en el que se invirtieron 25

28 <http://maps.google.es/maps/ms?ie=UTF8&hl=es&oe=UTF8&msa=0&msid=213975018818717763454.0004ae3d00c87d8911a57&output=kml> [consulta día 16 de octubre de 2013].

29 El condohotel es un sistema de explotación turística que permite vender habitaciones a particulares que, dependiendo de los contratos de compra-venta, permitirá al comprador usar la habitación durante un período determinado de tiempo. El resto del año el titular de la explotación lo puede comercializar y a final de temporada el propietario de la habitación recibe un beneficio de explotación según lo estipulado en el contrato. Es un sistema que, permitiendo al explotador turístico obtener financiación para llevar a cabo las inversiones que considere, se está generalizando en los últimos años.

30 <http://www.promateriales.com/pdf/HP-04-01.pdf> [consulta día 16 de octubre de 2013].
<http://es.scribd.com/doc/124543868/PlanExcelencia-001-pdf> [consulta día 16 de octubre de 2013].

31 La compra en 2013 del 5% de Globalia por parte del grupo Matutes con el propósito de incrementar los vuelos con Ibiza, se inscribe en este objetivo.

millones de euros³² y que está directamente enfocado a clientes de alto poder adquisitivo que no sufren la crisis como las clases medias.

Tanto en la propuesta de Meliá para Magaluf como en la del grupo Matutes para Ibiza se trata de megaproyectos urbano-turísticos que pretenden reconvertir las zonas turísticas donde ambas compañías tienen concentrada gran parte de su oferta.

Las propuestas van desde la reconversión hotelera convirtiendo algunos hoteles en condoteles o apartamentos y su tematización, hasta la remodelación urbana y de las playas que proporcionaría a las empresas mayores posibilidades de negocio. Ambos grupos dicen contar con apoyos financieros en un momento en que el dinero se muestra miedoso ante la inversión inmobiliaria. Parece como si los capitales acumulados en el ciclo expansivo que nos ha llevado a la crisis ahora se quisieran invertir en el sector turístico y del ocio.

3. DISCUSIÓN

A la vista de los cuatro ejemplos de planificación a la carta analizados, recobrando la discusión inicial acerca del papel que juega la planificación, parece evidente que se están dando claros ejemplos en que lo que hasta ahora se consideraba largo plazo debe ser reconsiderado, como mínimo, medio plazo.

Las transformaciones que se están planteando en el campo del turismo y del ocio en Alcorcón, Vilaseca/Salou, Calvià o Ibiza ponen sobre la mesa la evidencia que la planificación de grandes operaciones se está instruyendo a instancia de parte, de parte interesada. Quien tiene la iniciativa y propone los proyectos lleva ventaja sobre los otros actores y agentes y, hasta hace relativamente poco, la iniciativa planificadora solo la podía ejercer la administración. Ahora, en tiempos de crisis, quienes ejercen la iniciativa, como mínimo en los ejemplos expuestos, son los empresarios/promotores. Los antiguos estudios económico-financieros de los planes urbanísticos hoy están siendo sustituidos por los planes de inversión de las empresas promotoras de planes de excelencia, reconversiones integrales y demás grandes proyectos.

Esta situación parece haberse agudizado desde el momento que, en tiempos de crisis de la economía del ladrillo, muchos capitales privados se han quedado a la espera de “oportunidades de negocio” que el sector tu-

32 El *Ushuaia Tower* (<http://www.ushuaiabeachhotel.com/es/>), en el que se invirtieron los 25 millones de euros, pasa por ser uno de los hoteles más caros de la isla con alguna suite de 10.000 euros la noche. Según el grupo hotelero ibicenco va a ser amortizado en 7 años. Cuenta con 417 habitaciones en dos hoteles que se gestionan unitariamente. En la piscina del hotel se celebran conciertos para clientes no necesariamente alojados en el establecimiento y desde su inauguración, cada verano, pasan medio millón de visitantes previo pago de 60 euros.

rístico y del ocio les puede proporcionar. A partir de ahí son los consejos de administración quienes deciden la inversión y, a instancia de estos, la administración adaptará sus planes a las demandas de los inversores.

Los inversores, por su parte, van proponiendo y construyendo cerramientos de nueva factura, nuevos *enclousures*, recuperando en el interior de ellos el control casi absoluto de todos los procesos de producción y reproducción social. En el caso de las reconversiones de los resorts turísticos analizados es como si las cadenas turísticas que saltaron fuera de las islas Baleares en la década de 1980, ahora quisieran gestionar sus lugares de origen (Magaluf o Platja d'en Bossa) importando sus experiencias de resorts cerrados que han explotado en sus experiencias del Caribe.

De lo que no cabe la menor duda es de que todo este proceso, que está viviendo la economía en general y las zonas de turismo y ocio en particular, se enmarca en el contexto del modelo económico neoliberal en el que la jerga postmoderna (financiación, socios, franquicias, marcas...) se impone en el lenguaje y, consecuentemente, en el esfera de la decisión política.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILERA, F., & NAREDO, J. M. (2009): *Economía, Poder y Megaproyectos*. Madrid: Fundación César Manrique.
- ARRIGHI, G. (1999): *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid: Ediciones Akal.
- BORJA, J. (2011): ¿Un cambio de ciclo o un cambio de época? siete líneas para la reflexión y la acción. *Urban* (NS01), 83-88.
- CAMPOS, G. (1984): Plan o proyecto. Una falsa alternativa. *Ciudad y territorio: Revista de ciencia urbana*, 55-60.
- GAJA, F. (2012): Antes, durante y después del tsunami inmobiliario en el País Valenciano. A F. Gaja (Ed.), *Deconstrucció. La desconfiguración del litoral mediterráneo español* (p. 78-126). València: Universitat Politècnica de València.
- GAJA, F. (2013): Tras el tsunami inmobiliario. Salir del atolladero. A O. M. Madrid, *Paisajes devastados. Después del ciclo inmobiliario: Impactos regionales y urbanos de la crisis* (p. 313-353). Madrid: Traficantes de Sueños.
- GONZÁLEZ CEBALLOS, S. (2003): The role of the Guggenheim Bilbao Museum in the development of urban entrepreneurial practices in Bilbao. *International Journal of Iberian Studies*, 16 (3), pp. 177-186.
- HARVEY, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Ediciones Akal.

- LÓPEZ, I., & RODRÍGUEZ, E. (2010): *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*. Madrid: Traficantes de sueños.
- MINISTERIO DE OBRAS PÚBLICAS, TRANSPORTE Y MEDIO AMBIENTE (1994): *Plan Director de Infraestructuras 1993-2007*. Madrid: Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente.
- OLIVER, J. (2013): *Informe sobre el sector inmobiliario residencial en España*. Servicio de Estudios de Catalunya Caixa.
- PLAZA, B., GÁLVEZ, C., GONZÁLEZ, A., & MAS, E. (2010): Arte y Economía, un matrimonio de conveniencia: el Museo Guggenheim en Bilbao. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, XIV (335 p.).
- RULLÁN, O. (2011): La regulación del crecimiento urbanístico en el litoral mediterráneo español. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, pp. 279-297.
- RULLAN, O. (2012): Urbanismo expansivo en el Estado español: de la utopía a la realidad. A V. Gozávez, & J. A. Marco (Ed.), *Geografía, retos ambientales y territoriales* (pp. 165-209). Alicante: Universidad de Alicante.
- SEGURA, P. (2013): Infraestructuras de transporte, impacto territorial y crisis. A O. M. (Ed.), *Paisajes devastados. Después del ciclo inmobiliario: impactos regionales y urbanos de la crisis* (pp. 77-122). Madrid: Traficantes de Sueños.
- YRIGOY, I. (2013): La urbanització turística com a materialització espacial de l'acumulació de capital hotel·ler: els casos de Platja de Palma (Mallorca) i saïdia (Marroc). *Treballs de la Societat Catalana de Geografia* (75), pp. 109-131.
- ZOIDO, F., DE LA VEGA, S., PIÑEIRO, Á., MORALES, G., MAS, R., LOIS, R. C., et al. (2013): *Diccionario de Urbanismo, Geografía Urbana y Ordenación del Territorio*. Madrid: Cátedra.