

Producto mercado de las urbanizaciones privadas en un destino turístico de la Araucanía Andina

Market product of private urbanizations in a tourist destination of the Andean Araucania

Jessica R. Wojtiuk^{a,*} y Adriana M. Otero^{a, b}

a. Universidad Nacional del Comahue. Facultad de Turismo. Centro de Estudio para la Planificación y el Desarrollo Sustentable del Turismo (CEPLADES), Neuquén, Argentina

b. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Instituto Patagónico de Estudios de Humanidades y Ciencias Sociales (IPEHCS), Neuquén, Argentina

Resumen

El presente artículo busca describir la diversidad de oferta de urbanizaciones privadas y el cambio en las modalidades de alojamiento en el post-turismo. El objetivo es caracterizar el producto-mercado de los barrios privados en Pucón, con el fin de proporcionar información sobre las características de estas viviendas y de las personas que las alquilan o las compran.

El estudio se aplicó en Pucón, relevando 18 urbanizaciones privadas, con un enfoque exploratorio descriptivo, a través de entrevistas semiestructuradas.

Como parte de las conclusiones se aprecian los cambios de comportamiento en la demanda turística en relación a sus preferencias de alojamiento turístico y a la estrecha vinculación que existe entre combinar estilos de vida, viajes e inversión.

Palabras clave: Post-turismo, *countries*, movilidades, producto-mercado, Pucón.

Abstract

The aim of this manuscript is to describe the diversity of supply of private urbanizations and the change in the accommodation modalities in post-tourism. It seeks to characterize the market- product of the private neighborhoods in Pucón, in order to provide information on the features of these properties as well as on those who rent or buy them.

The study was conducted in Pucón, and the survey included 18 private urbanizations. It followed a descriptive exploratory approach, carried out through semi-structured interviews.

As part of the conclusions drawn, the behavioral changes in the tourist demand in relation to their tourist accommodation preferences and the close relationship between combining lifestyle, travel and investment are worth noticing.

Keywords: Post-tourism, *countries*, mobility, product-market, Pucón.

* ✉ wojtiukjessica@gmail.com

Recibido 25 mayo 2020 / Revisado 15 septiembre 2020 / Aceptado 17 septiembre 2020

1. Introducción

El presente artículo tiene como fin describir la diversidad de oferta de urbanizaciones privadas y caracterizar el cambio en las modalidades de alojamiento en una era post-turística, donde Pucón es un fiel reflejo de esta situación.

En la actualidad, la sociedad de consumo no solo busca trasladarse a un destino con fines de ocio y vacacionales, sino que busca residir en el mismo, trabajar allí y desarrollar su vida cotidiana. Las personas comienzan a interesarse por aspectos relacionados con la naturaleza del entorno circundante, la vida familiar en un entorno más seguro, en el que prevalezcan los momentos de ocio, sin alejarse de las prácticas cotidianas en relación a diferentes labores (Páez, 2012). Esto conlleva nuevas estrategias residenciales por parte de la población activa y retirada, que se materializan en múltiples productos urbanos. A su vez, se entremezclan distintos facilitadores y factores motivacionales, donde la búsqueda se focaliza en alcanzar experiencias memorables en el acto de recrear una nueva vida en estos destinos (González, 2016).

Caldeira (1996), sostiene que un nuevo modelo de segregación socioespacial se ha sobrepuesto a un patrón anterior, en el cual, el centro era el hábitat de clases medias/altas y, la periferia, el de clases bajas. Las mutaciones recientes están generando una ciudad donde diversos grupos sociales se encuentran espacialmente próximos (ricos en la periferia y pobres en áreas centrales), pero separados por murallas y con escaso o nulo contacto entre sí. En los últimos años se han venido desarrollando procesos de recalificación del espacio urbano, incurriendo en la renovación de la centralidad y la periferia; nuevas formas de construcción, vida y gestión, poniendo en juego la intervención de diversos actores sociales, entre ellos, el Estado y la sociedad civil (Lacarrieu, 2005). A su vez, se puede ver reflejado el incremento de las contrataciones de empresas privadas de seguridad para monitorear el perímetro de los barrios residenciales de ingresos altos y medios, convirtiéndolos en zonas vedadas para la circulación de la población externa y la clase trabajadora (Caldeira, 2000).

Las continuas movilidades de personas en las localidades cordilleranas generan importantes transformaciones territoriales, políticas y sociales que inciden en el desarrollo local. Lo local trasciende el trazado de los límites de un territorio específico, ya que debe percibirse como la sumatoria de las similitudes territoriales, identitarias, culturales, de recursos y de concertación de los actores involucrados (Wallingre, 2007).

Estas transformaciones son principalmente producto del contexto de capitalismo global, donde constantemente se buscan nuevas localizaciones para inversión, donde el paisaje es un *"commodity"* y se ensambla a la nueva oferta de productos urbanos para mejorar su competitividad. Ello genera cambios en los usos del suelo tradicionales y estas nuevas ofertas urbanas focalizan en la calidad ambiental, espacial y paisajística. Es decir, buena accesibilidad, vistas y *status* social. Esta tipología residencial pondera el sentido de pertenencia a un grupo social de prestigio, marcando una distinción, que separa al *"nosotros"*, los que

viven en un barrio privado, de “ellos” los que viven en las afueras del barrio (Páez, 2012).

2. Fundamentación

En el último tiempo, diversos destinos turísticos de la cordillera argentino chilena han recibido el aporte de nuevos habitantes y migrantes de diversas culturas, transformándose así en elementos de innovación y emprendimiento (Zunino et al., 2016). La perspectiva post-turística conlleva a múltiples modificaciones en el comportamiento de los turistas. La mejora de la calidad de vida no implica “vivir mejor”, sino que se relaciona con la idea de vivir una experiencia que permita a los migrantes “sentirse mejor” (González, 2016). Las migraciones por estilo de vida de los últimos años a Pucón, constituyeron la base de nuevas formaciones sociales y culturales, dinamizando la economía y vivificando la cultura local (Zunino y Hidalgo, 2010; Zebryte et al., 2015).

Dicha comuna es uno de los destinos turísticos de montaña más importantes de Chile, por contar tanto con atractivos culturales como naturales (ya que posee un importante valor paisajístico por su biodiversidad en lagos, parques nacionales, aguas termales y volcanes) entre otras alternativas, las cuales captan turistas nacionales e internacionales durante todo el año, poniendo énfasis especialmente en segmentos con importantes ingresos económicos. Dado el gran flujo de personas que llega a este destino, sus costumbres, cultura, creatividad y la voluntad de emprendimiento que traen consigo, los convierte en potencial fuente de innovación, en lo que respecta a las prácticas individuales y sociales, abarcando hábitos, trayectorias, costumbres, etc. y, la trama simbólico-significativa en las cuales se insertan (Margulis et al., 2014).

Siguiendo a Condevaux et al. (2016), en la actualidad se evidencian distintos procesos de diversificación de usos en los destinos turísticos, relacionados en particular a fenómenos de urbanización y de desarrollo de primeras y segundas residencias. A través del turismo, los nuevos residentes eligen los destinos para sus segundas residencias.

De acuerdo a González (2016), los nuevos residentes pueden dividirse en dos grandes grupos: los que deciden mudarse de forma definitiva (como por ejemplo jóvenes profesionales, adultos mayores ya jubilados, para alcanzar un mejor estilo de vida) y, migrantes temporales (como turistas y propietarios de segundas residencias). El turista de segunda residencia acumula una historia de propietario con las reiteradas visitas a un lugar determinado, al punto que dichas experiencias turísticas pueden llevar a la compra de una segunda residencia y con el tiempo tal vez, hacer que se muden de manera permanente.

En base a lo mencionado anteriormente, y debido a que no se evidencia documentación fundamentada sobre las urbanizaciones privadas, este artículo tiene por objetivo caracterizar el producto-mercado de los barrios privados pertenecientes a Pucón, inaugurados a partir del año 2016, con el fin de proporcionar información sobre las características tanto de estas viviendas de uso turístico-recreativo, como también de las personas que las alquilan o las compran,

describiendo estos productos urbanos, como indicadores del cambio de los destinos turísticos en el post-turismo.

3. Encuadre teórico

3.1. Movilidades en un escenario post-turístico

El post-turismo marca una ruptura con el turismo tradicional, ya que las diversas transformaciones que experimentó la sociedad en el último tiempo han incidido determinantemente en la estructura y funcionamiento del turismo (Molina, 2006). Según Otero et al. (2011), este escenario conlleva un cambio de estatus en las áreas y en las prácticas turísticas en el contexto de la globalización y la posmodernidad, entendiéndose como un proceso de transición residencial y reconversión de los destinos turísticos. A su vez, implica la búsqueda de continuidades entre las prácticas tanto recreativas, sociales, culturales, como también espaciales de las vacaciones y de la vida cotidiana, la “turistificación de los lugares comunes”, el turismo experiencial, el salirse de los límites tradicionales del turismo a través de diversas prácticas que entremezclen cuestiones profesionales, humanitarias, entre otros aspectos. Asimismo, conlleva cambios en las transformaciones territoriales, el surgimiento de nuevos actores, nuevas lógicas y acciones territoriales (González, Merlos y Moris, 2019). En esta era, es imprescindible destacar que la tecnología de la información y la comunicación (TICs) ha aportado múltiples cambios al turismo, generando un puente entre el carácter humano y el tecnológico de la actividad, convergiendo en las innovaciones ocasionadas por la alta tecnología (Bezerra, Silva y Dacorso, 2012).

Siguiendo a González et al. (2009), en las sociedades “desarrolladas” a medida que se consolidan estos procesos, el turismo en su formato tradicional se disuelve como una práctica y un objeto autónomo. La “buena vida” es entendida como unas vacaciones continuas (Urry, 2003), y la jubilación como “las vacaciones más largas de la vida”. Es evidente la tendencia tanto local como mundial en aquellas clases sociales más favorecidas donde hay un excedente de renta que aplican a una segunda residencia. Esto es posible gracias a la mejora en las redes de transporte, las distancias acortadas por los avances tecnológicos en general y de Internet en particular, la buena accesibilidad de rutas y condiciones laborales más flexibles, permitiendo que las personas puedan trabajar de forma *online* desde sus hogares y realizar el mismo trabajo que harían en las oficinas dentro de la ciudad. Este es un claro ejemplo de un escenario actual donde se permite combinar trabajo, ocio y amenidades (McIntyre, 2008).

Las movilidades implican el movimiento de capitales, información, imaginación, habilidades y conocimientos por parte de los turistas, migrantes y también propietarios de múltiples residencias (Williams y McIntyre, 2012). Estos autores sostienen que las movilidades son ejercidas por los turistas y viajeros que se desplazan a conocer otra localidad; por aquellas personas que, conforme a imaginarios, recrean su vida en base a las características de otros lugares; por los deseos de dichas personas de conocer esos destinos, y, por las personas que de

una u otra forma ven modificados sus estilos de vida por la llegada de turistas y migrantes. Consecuentemente, estos movimientos son tanto físico-materiales (desplazamientos espaciales) como intangibles, socioculturales y psicológicos (haciendo referencia a la circulación de imaginarios). De acuerdo a Merlos (2018), se pueden diferenciar tres tipos importantes de movi­lidades: la migración de amenidad (Moss, 2006), migración por estilo de vida (McIntyre y Mc Hugh, 2006) y migración residencial (Huete, Mantecón y Mazón Martínez, 2008).

Según Sheller y Urry (2004), los lugares para jugar, al igual que los lugares que se ponen en juego (aquellos que comienzan a tener una función turística), se estabilizan de manera contingente, a los fines del consumo. Este proceso requiere de una extensa gama de desmovilizaciones y re-movilizaciones: de capitales, trabajo y mano de obra, migrantes y ciudadanos, imágenes, información, bienes físicos y realidades virtuales.

3.2. Alojamientos post-turísticos

El turismo produjo un proceso de transformación en las estructuras rurales y socioeconómicas del espacio, generando contrastes en los que por un lado, se conforman áreas exclusivas y planificadas y por otro, zonas que surgen espontáneamente sin tener un ordenamiento territorial (Bringas, 2017).

La hipermovilidad que ha facilitado el desarrollo tecnológico permite cada vez a más personas, distanciar sus centros de producción, consumo, ocio y reproducción, conformando nuevas redes sociales y nuevos “lugares” a miles de kilómetros de sus primeras residencias. Estas nuevas formas de movilidad han creado nuevas dinámicas de residencia y de ocio que son características del post-turismo (Mazón y Aledo, 2005).

Desde el punto de vista de la oferta hay un “turismo residencial”, el cual forma parte de un sector que se dedica a la urbanización, construcción y venta de viviendas que constituyen el sector extra hotelero, cuyos usuarios se hospedan con la finalidad de veranear o residir, de manera permanente o semipermanente, fuera de sus lugares de residencia habitual, y que responden a nuevas fórmulas de movilidad y residencialidad de las sociedades avanzadas. Con este modelo de “turismo residencial”, se ofertan alojamientos que no son dinámicos, dado que un gran porcentaje de estas viviendas se ocupan de manera estacional (generalmente en la época estival) permaneciendo casi todo el año vacías (Mazón y Aledo, 2005). De acuerdo con Huete et al. (2008), se identifica a este tipo de turismo, como una dinámica de desarrollo socioeconómico sustentada en la producción y consumo de viviendas secundarias destinadas a un uso turístico o similar. Este modelo se asocia a un turista más estable que el turista hotelero tradicional, debido a que al ser con frecuencia propietario de la vivienda en periodos vacacionales y en otros momentos del año, los gastos que estos visitantes generan contribuyen a dinamizar la economía de las ciudades que frecuentan.

De manera concomitante a esta tendencia se registra asimismo otra modalidad “la proliferación de urbanizaciones cerradas” como forma de alojamiento en muchas localidades de América Latina. La expansión de estas construcciones refleja como la ciudad se comienza a construir de manera fragmentada, ya que dichos espacios, son unidades urbanas que aparecen como

partes desconectadas físicamente del espacio urbano tradicional. Es decir, las urbanizaciones son lugares cada vez más segmentados y separados de la urbe, caracterizados por vigilancia, cercos, barreras, garitas, entre otros aspectos, siendo exclusivos y excluyentes (Hidalgo et al., 2005).

De acuerdo a Setha Low (2003), los barrios cerrados se articulan alrededor de cuatro elementos: la homogeneidad social, la seguridad, el marco legal o reglamentario y los servicios especializados. A partir de estudios realizados en “*gated communities*” de los Estados Unidos, Blakely y Snyder (1997) identifican tres perfiles de alojamiento en estos barrios: 1) los *lifestyle communities* / por estilo de vida: son caracterizados por ofrecer actividades deportivas o servicios especializados. Esto genera que los residentes se agrupen en función de intereses en común, creando así una identidad compartida (clubes de golf, deportes náuticos, o ecuestres, entre otros); 2) los *prestige communities* / por prestigio: son un símbolo de estatus social, estos emprendimientos son el lugar elegido por los grandes empresarios y los famosos del mundo del espectáculo. Las murallas les procuran ante todo intimidad, protegiéndolos del resto de la sociedad, pero en general no tienen espacios o servicios comunes; y 3) las *security communities* / por seguridad: reflejan el miedo al caos de la ciudad y un deseo de seguridad, pero también de control de ruidos, de la contaminación, las drogas, la violencia, entre otros aspectos.

Aunque los perfiles mencionados anteriormente tienen diferencias, responden al mismo objetivo: marcar el espacio para diferenciarse a partir de elementos físicos, sociales, económicos o políticos.

3.3. Producto-mercado

Un producto-mercado comprende las funciones y/o necesidades a satisfacer, de una determinada demanda a la cual se le destinan productos y/o tecnologías específicas (Lambin, 1996). Es decir, Lambin se refiere al producto-mercado como un grupo de clientes específicos, quienes buscan una solución concreta o un conjunto de funciones basadas en una tecnología dada (Maroto, 2007). Para cada mercado de referencia, se puede realizar una microsegmentación, la cual consiste en analizar la diversidad de necesidades y así, poder dividir el producto-mercado en subconjuntos homogéneos de consumidores, quienes buscan en el producto, el mismo conjunto de atributos.

4. Caracterización de Pucón

Pucón es una ciudad y comuna de la Provincia de Cautín, emplazada en la IX Región de La Araucanía, Chile. Se encuentra localizada a los pies del Volcán Villarrica, a 100 km aproximadamente de su capital regional Temuco, a 870 km de Santiago de Chile y a 90 km del paso fronterizo Mamuil Malal con Argentina. Dicha ciudad es uno de los principales destinos turísticos de montaña dentro de circuitos nacionales e internacionales que atraen a visitantes y migrantes durante todo el año. Su patrimonio natural se compone por una combinación de lagos y

montañas, formaciones termales, volcanes y vegetación nativa presentes tanto en parques como en reservas nacionales (Figura 1).

Tal como sucede en la mayoría de los lugares turísticos del sur de Chile, se evidencian grandes diferencias entre la época estival y la época invernal en la ciudad. La actividad turística domina ambas épocas, permitiendo que Pucón adquiera un carácter cosmopolita, en el cual se entremezclan múltiples idiomas, culturas y costumbres, generando un ambiente ecléctico en el destino.



Figura 1. Localización de Pucón en imagen satelital

Fuente: elaboración propia sobre la base de Google Earth

En los últimos años se fueron materializando con fuerza los proyectos inmobiliarios para usos de primera y/o segunda residencia. Según datos otorgados por la Municipalidad de Pucón, la oferta de alojamientos habilitados es la siguiente (Tabla 1).

Tabla 1. Oferta de alojamientos habilitados de Pucón

Tipo de alojamiento	Cantidad	Porcentaje
Hoteles	30	8,90
Hostales	86	25,52
Cabañas	120	35,61
Hospedajes	33	9,79
Apart-hotel	11	3,26
Residencial	2	0,59
Lodges	3	0,89
Campings	10	2,97
Condominios	40	11,87
Hosterías	2	0,59
Total	337	100

Respecto a los residentes extranjeros, la mayoría viene de Argentina (47,2%), Perú (3,8%), Venezuela (3,7%), Haití (3,2%), Colombia (2,9%) y Ecuador (2,2%). En menor proporción, hay migrantes provenientes de otros países como

Bolivia, España, Brasil, Francia. Estos nuevos habitantes tienen en edad promedio, unos 35 años (INE, 2017).

5. Metodología

Se trabajó desde un enfoque metodológico cualitativo, con alcance exploratorio y descriptivo. La unidad de análisis fueron los condominios de Pucón, inaugurados a partir del año 2016 hasta febrero del 2019 inclusive. Se realizó este recorte temporal debido a que a partir del 2016 hubo una mayor proliferación de este tipo de productos urbanos. Las unidades de relevamiento fueron aquellas personas, conserjes y/o gerentes de venta de cada urbanización privada. A estos informantes clave, elegidos a través de un muestreo no probabilístico intencional, se les realizaron entrevistas semiestructuradas. Esta técnica de recolección se complementó con una búsqueda bibliográfica general y específica, y de antecedentes. Para segmentar dichas urbanizaciones, se consultaron fuentes secundarias y se realizó un relevamiento de información en la web relacionada a proyectos inaugurados en el período considerado. La muestra se conformó con 18 barrios (Figura 2). En febrero del 2019, se realizaron 6 entrevistas a los conserjes de los barrios privados que están funcionando, conjuntamente con agentes inmobiliarios (para obtener información más completa) y, 17 entrevistas solo a estos últimos, encargados de ofrecer y vender departamentos de los nuevos proyectos, en sus diferentes etapas, con el fin de obtener los datos requeridos. La información recopilada se procesó mediante un análisis de contenido, para lo cual se consideraron los datos más representativos de categorías analíticas pre-establecidas, además de realizar una triangulación de datos, teórica y metodológica. Si bien se considera podría ser interesante incorporar la visión de los residentes de estas urbanizaciones privadas, las condiciones de exclusividad y privatización de la ciudad que plantea este modelo urbano dificultan en la realidad dicha posibilidad.



Figura 2. Emplazamiento de las urbanizaciones privadas seleccionadas sobre una imagen satelital

Fuente: elaboración propia sobre la base de Google Earth

6. Clasificación de las urbanizaciones

Las nuevas tendencias del post-turismo están ligadas a grandes desarrollos inmobiliarios, los cuales hacen frente a la globalización y constan de nuevos productos urbanos materializados en urbanizaciones exclusivas, barrios cerrados y *countries*, caracterizados por lo general por la homogeneidad social, el marco legal o reglamentario y los servicios especializados (Otero y González, 2014).

Para realizar la caracterización de las urbanizaciones ubicadas en el área de Pucón, camino a Villarrica, al Volcán y a Quelhue, se utilizó la trilogía que establecieron Blakely y Snyder (1997), a partir de los estudios de las "*gated communities*". Las urbanizaciones privadas se agruparon según sus características, amenidades y localización, siendo no excluyente los criterios de las tipologías entre sí. Se describe a continuación, las agrupaciones resultantes según estos criterios.

- *Lifestyle communities* / por estilo de vida (en color rojo en la Figura 2): barrios privados "Los Robles II"; "Parque Pucón Oriente"; "Casas del Sur, Condominio Pucón"; "Pucón Andino"; "Infinity Pucón"; "Espacios Pucón"; "Robles del Volcán"; "Mirador del Quelhue"; "Urbano del Quelhue"; "Vista Quelhue"; "Parque Payllahue"; "Alta Vista Pucón". En esta categoría, se agruparon aquellas urbanizaciones que ofrecen características y amenidades similares como accesos controlados, ciclistas, quinchos, multicanchas, piscinas, juegos infantiles, parrillas, senderos, etc. Su localización no es céntrica, pero con buenos accesos y cercanía. La mayoría de estos condominios poseen extensas áreas verdes con árboles nativos dentro de las urbanizaciones y a diferencia de las otras tipologías, muchas de estas urbanizaciones están compuestas por casas y terrenos en barrios privados para construir, en vez de pequeños departamentos como los que se agrupan en las otras tipologías. A su vez, las parcelas tienen gran tamaño, alcanzando los 1.000 m², con particularidades para poder descansar en medio de un entorno natural, generando un estilo de vida a partir de ciertos intereses, como por ejemplo: el contacto con la naturaleza y la tranquilidad; ciertos intereses que captan a la juventud; el descanso; entre otros aspectos.
- *Prestige communities* / por prestigio (en color celeste en la Figura 2): barrios privados "Pinares Towers Pucón"; "Vive Bahía Pucón"; "Alwe Lafquen"; "La Poza"; "Costa Pucón"; "Costa Pucón II". En esta categoría, se agruparon aquellos barrios que captan a un *status* más alto respecto a las otras categorías, ofreciéndole exclusividad, diferenciación, prestigio, privacidad, intimidad, aislándolos del resto de la comuna. Algunas amenidades que lo caracterizan son: playa "privada"; embarcaderos y muelles privados; *pent-houses*; piscinas con horizonte infinito; ubicación en primera línea de playa; vistas al volcán y a la montaña; etc. Por otro lado, los precios, tanto de compra como de alquiler, son elevados en comparación con otros barrios cerrados de Pucón.

- *Security communities* / por seguridad (en color amarillo en la Figura 2): barrios privados “Los Robles II”; “Parque Pucón Oriente”; “Alta Vista Pucón”. La característica principal de estos barrios es la oportunidad de ofrecer seguridad en una parte de la ciudad caracterizada por tener problemas de inseguridad.

Estas urbanizaciones privadas alojan a sectores medios/altos de la sociedad, en perímetros custodiados, con buena accesibilidad y, valorizando el entorno paisajístico, como también, el contacto con la naturaleza. Sin embargo, presentan algunas diferencias entre sí, permitiendo poder categorizarlas en alguno de los tres tipos mencionados anteriormente, aunque sin ser excluyentes. A la hora de caracterizarlos, se decidió tener en cuenta distintos factores como: la localización, amenidades, precio, tamaño y tipos de viviendas (ya sean casas o departamentos), el entorno, entre otros aspectos.

6.1. Mercados de referencia

Según Páez (2012), la atractividad de un destino turístico, la generación de necesidades, la valorización escénica de un lugar, el alcance de aspectos anhelados y la diferenciación de dicho destino con el lugar de residencia habitual de las personas, constituyen características que conllevan a los turistas al consumo reiterado de un determinado lugar luego de haberlo visitado.

Por otro lado, como se ha mencionado anteriormente, Pucón posee una extensa gama de recursos turísticos, destacándose entre ellos el volcán y lago Villarrica. Si bien recibe turistas durante todo el año, gran parte de la actividad turística se concentra en la temporada estival e invernal. Cabe destacar que el turismo se desarrolla en la comuna bajo las modalidades de “sol y playa”, turismo de aventura y de nieve. A su vez, según Zunino y Hidalgo (2010), se desarrollan además prácticas religiosas no convencionales, actividades de tipo espiritual y actividades místicas con la naturaleza.

Al definir la estructura de mercados de referencia a partir de la noción de producto-mercado, la cual parte de las necesidades o funciones de base de un grupo de consumidores, a quienes se les destina una tecnología o producto, se logra entender las necesidades, motivaciones, comportamientos y experiencias buscadas (González y Perini, 2014), de los huéspedes que deciden alojarse en estos desarrollos urbanos ya sea a través de la compra y/o alquiler del inmueble. Como la determinación de las necesidades y la delimitación de los mercados de referencia son pasos imprescindibles para pasar de una visión de oferta a una visión integrada de oferta-demanda, a continuación se presentan los 3 mercados de referencia resultantes del análisis de la información (Figuras 3, 4 y 5):

6.2. Microsegmentación

Las urbanizaciones privadas relevadas, fueron pensadas y construidas con la finalidad de marcar un determinado status social diferenciándose de los barrios abiertos, y están planeadas con las condiciones de seguridad y aislamiento necesario para que sean tanto privadas como seguras. Sin embargo, aunque a

simple vista parezcan iguales, no lo son. Tienen diversos aspectos que las diferencian, ya que como hay múltiples alojamientos de una misma clase, esto favorece la aparición de productos innovadores al interior de cada emprendimiento, debido a que no es la categoría lo que define a los competidores, sino los servicios y experiencias ofrecidas (González, 2016). Por eso mismo, se llevó a cabo una microsegmentación de la demanda, tomando variables geográficas, demográficas y psicográficas en base a cada mercado de referencia.

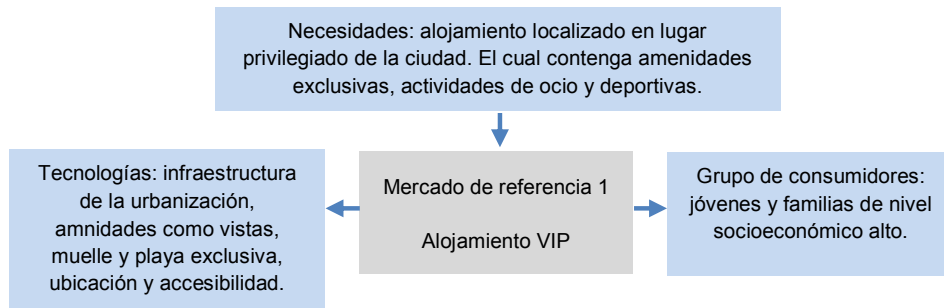


Figura 3. Mercado de referencia 1

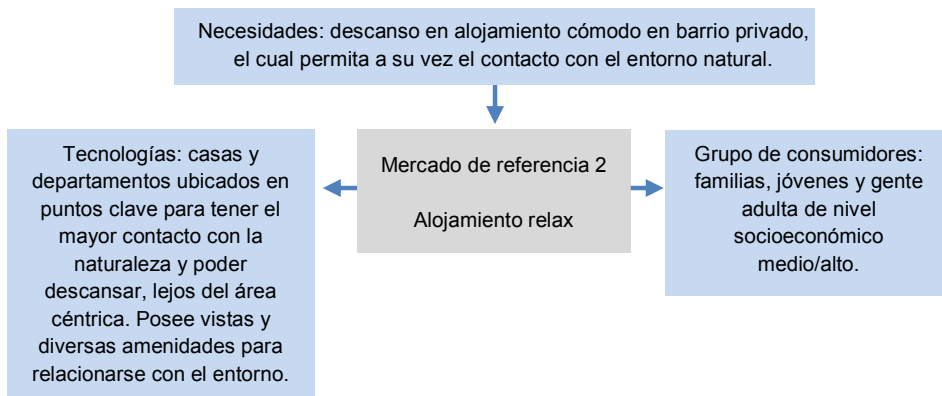


Figura 4. Mercado de referencia 2

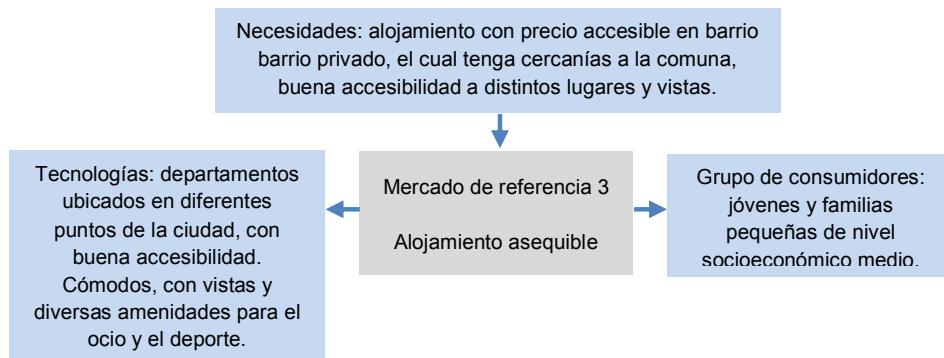


Figura 5. Mercado de referencia 3

6.2.1. Mercado de referencia 1

VIP

Estos barrios se caracterizan principalmente por sus precios, amenidades de lujo, destinadas a un determinado estatus social y a su localización en primera línea de playa alejados del centro. Están localizados en el camino de Villarrica a Pucón. Los compradores invierten su capital con la finalidad de arrendar los departamentos y utilizarlos como segunda residencia en fechas especiales. El público está conformado por grupos de jóvenes y familias, las cuales poseen movilidad durante su estadía. Su nivel socioeconómico es alto y buscan en estos establecimientos, diferenciación, calidad del servicio, exclusividad y amenidades como vistas al lago y al volcán, ubicación privilegiada por estar en primera línea de playa, playa privada, muelle y embarcaderos privados, piscinas comunes y piscinas con horizonte infinito, salones de spa, *pent-houses*, árboles nativos, entre otros aspectos. Los propietarios son nacionales e internacionales. De Chile, hay compradores de distintos puntos del país, siendo la mayoría de Santiago, algunos de Concepción y de otros lugares. En cuanto a los empleados, tienen trabajadores chilenos y extranjeros, de los cuales algunos son fijos y otros varían según la temporada. Los precios parten desde US\$ 254.396,03 hasta US\$ 606.816,21 por departamento. El valor del m² por departamento parte desde US\$ 3.503 hasta alcanzar los US\$ 5.050. El precio del alquiler ronda entre US\$ 197 hasta US\$ 395 por día, como precio normal, aunque se encuentran alquileres por un monto mayor. Los gastos de mantenimiento oscilan alrededor de US\$ 100 mensuales.

Los barrios que están dentro de este microsegmento son: “La Poza”; “Pinares Towers Pucón”; “Alwe Lafquen”. Según el perfil de barrios privados establecida en el apartado teórico, cumplen con las características del tipo “por prestigio”, convirtiéndose en las urbanizaciones más lujosas de la comuna.

Elegancia

Estos barrios se caracterizan principalmente por ser urbanizaciones de lujo ubicadas en el centro de Pucón, frente al lago Villarrica, teniendo una localización privilegiada. Los compradores invirtieron su capital con la finalidad de alquilar sus propiedades, como también utilizarlas como segunda residencia. Sin embargo, en el barrio privado “Costa Pucón” viven 5 familias de manera permanente. El público está conformado por jóvenes, parejas, y familias. Estas personas no necesitan ningún tipo de vehículo para movilizarse por la comuna, ya que están frente a la playa y ubicados en pleno centro.

Al igual que el grupo anterior, los usuarios de estos departamentos poseen un nivel socioeconómico alto, pero la diferencia está en los precios, las amenidades, localización y exclusividad. En cuanto a las amenidades, poseen vistas al volcán, vistas al lago, piscinas, canchas, áreas verdes, juegos infantiles, quinchos, etc. Excepto el barrio “Vive Bahía Pucón”, el cual tiene como proyecto contar con una terraza exclusiva para sus huéspedes en primera línea de playa. Los propietarios son nacionales, aunque también hay extranjeros. En cuanto a los empleados, son todos chilenos, la mayoría de ellos están en puestos fijos. Los

huéspedes de estos alojamientos no necesitan movilizarse en vehículos, ya que, al estar tan bien localizados, pueden ir caminando o en bicicleta a distintos puntos de la ciudad. Esto es una ventaja importante, ya que, en verano, se producen varios embotellamientos y se pierde bastante tiempo en movilizarse a distintos lugares.

Los precios parten desde US\$ 251.340,73 hasta US\$ 402.070,49 por departamento. El valor del m² por departamento parte desde US\$ 3.993 hasta alcanzar los US\$ 4.054. En el caso de las personas que alquilan, el precio del alquiler ronda entre US\$ 237 y US\$ 316 por día.

Los barrios que están dentro de este microsegmento son: Costa Pucón; Costa Pucón II; "Vive Bahía Pucón". Según el perfil de barrios privados, dichos desarrollos urbanos también cumplen con las características del tipo "por prestigio".

6.2.2. Mercado de referencia 2

Descanso

Estos barrios se caracterizan principalmente por el tamaño de sus parcelas y el tipo de alojamiento, ya que, a diferencia de los demás grupos, no son departamentos, sino que son casas y terrenos en barrio privado. Su público también se diferencia del resto de microsegmentos, ya que está orientado a gente mayor, es decir, personas ya jubiladas y familias. Están localizados en lugares dispersos como camino Pucón-Villarrica y camino a Quelhue. Los usuarios de estos alojamientos poseen un nivel socioeconómico medio/alto, quienes invirtieron su capital con la intención de utilizar estos alojamientos sólo como segunda residencia, como es el caso de "Casas del Sur", "Urbano del Quelhue" y "Vista Quelhue". En el caso de "Mirador del Quelhue", algunos de los propietarios tienen la intención de vivir de forma permanente, y los demás de vacacionar en el lugar. El único complejo que tiene la finalidad de alquilar es "Los Robles II".

Los propietarios son nacionales de distintos puntos del país. En cuanto a los empleados, son chilenos, con puestos fijos de trabajo. La elección de estos departamentos responde principalmente a la exclusividad, tranquilidad y privacidad. La localización también es fundamental, las vistas, amenidades para familias con niños, el tamaño de los terrenos y casas, el entorno natural y los árboles nativos dentro de cada urbanización.

Las amenidades en esta categoría refieren a la oportunidad de vistas al cerro Quelhue, al volcán, tienen algunos juegos infantiles, árboles nativos y quinchos, pero no poseen la cantidad de amenidades como otros microsegmentos, ya que por el tamaño de sus parcelas y características de las viviendas, la finalidad de estas urbanizaciones es disfrutar cada propiedad de manera individual, por lo que los espacios comunes están preparados para disfrutar del descanso y del contacto con la naturaleza. Lo que más caracteriza a este grupo es la privacidad, tranquilidad y el descanso que pueden obtener los huéspedes con un gran porcentaje de bosque nativo dentro de cada urbanización. También cuentan con cercanía al centro de Pucón, teniendo buena accesibilidad.

Los precios parten desde US\$ 71.025,77 (en el caso de las parcelas solamente, camino a Quelhue) hasta US\$ 717.146,43, precio de una casa de 4 dormitorios en el complejo “Casas del Sur”. El valor del m² por departamento parte desde US\$ 1.186 hasta alcanzar los US\$ 3.577. En el caso de los alquileres, el precio varía entre US\$ 158 y US\$ 395 por día, siendo “Los Robles II” el único barrio privado que alquila hasta la fecha. Dicho precio es menor al de otros grupos de barrios debido a que no tienen que contratar tantos empleados para mantener las áreas comunes. “Los Robles II” es el único que cuenta con piscina en común, y los parques, en todos estos productos urbanos, están dentro de cada terreno, por lo que los dueños son los que tienen que mantener o contratar a alguien para que mantenga las condiciones de su propiedad.

Los barrios que están dentro de este microsegmento son: “Los Robles II”; “Casas del Sur, condominio Pucón”; “Mirador del Quelhue”; “Urbano del Quelhue”; “Vista Quelhue”. Según el perfil de alojamiento, cumplen con las características del tipo “por estilo de vida” y en el caso de los “Los Robles II”, “por seguridad” también.

Naturaleza

Estos barrios se caracterizan principalmente por su localización en entornos más alejados del centro, inmersos en un entorno natural y buenas vistas hacia el volcán y lago Villarrica. Están localizados camino al Volcán. Los compradores invirtieron su capital con la finalidad de alquilar los departamentos. Aunque en determinadas fechas, los dueños utilizan estas propiedades como segunda residencia. Cabe destacar que en el barrio “Pucón Andino” hay una sola persona que vive de manera permanente, la cual es agente inmobiliario y se encarga de buscarle alquiler a los otros departamentos del barrio privado. El público está orientado a jóvenes y familias no muy numerosas, ya que los departamentos poseen desde 1 dormitorio hasta 3 por complejo.

Los usuarios de estos departamentos poseen un nivel socioeconómico medio. Por otro lado, en cuanto a las amenidades, lo que más destaca en ambos barrios es principalmente el entorno, el bosque de árboles nativos que tienen en el complejo. Son 6 hectáreas en total, rodeados de bosque y senderos. Si bien el complejo “Pucón Infinity” todavía no comenzó a construirse, está emplazado en 2 hectáreas que comparte con “Pucón Andino” y posee más de 10.000 m² solo de bosque. Además, tienen vistas al volcán, piscinas comunes, canchas, quinchos, áreas comunes y juegos infantiles, entre otras opciones. Sin embargo, lo que más atrae a los huéspedes es el contacto con la naturaleza, el aire puro, la sensación de estar en el bosque con todas las comodidades y la privacidad que poseen. A su vez, “Pucón Andino” construirá un *strip center* dentro de su complejo, el cual tendrá más de 20 locales comerciales como lavandería, cafetería, *minimarket*, etc. de uso exclusivo para los usuarios del mismo.

Los precios parten desde US\$ 101.843,28 hasta US\$ 149.794,49. El valor del m² por departamento parte desde US\$ 2.806 hasta alcanzar los US\$ 2.966. El precio de los alquileres vale aproximadamente US\$ 130 por día.

Los propietarios son chilenos de distintos puntos del país. En cuanto a los empleados, son chilenos también. Son fijos, excepto “Infinity Pucón” que todavía

no cuenta con ellos. Los barrios que están dentro de este microsegmento son: "Pucón Andino"; "Infinity Pucón". Según el perfil de alojamiento, dichos desarrollos urbanos cumplen con las características del tipo "por estilo de vida".

6.2.3. Mercado de referencia 3

Asequible

Estas urbanizaciones se diferencian del resto principalmente por los precios de compra y alquiler mucho más accesibles para sectores medios de la sociedad, en comparación con otros barrios. Están localizadas en variante internacional ("Alta Vista Pucón") y camino al volcán. Los compradores invirtieron su capital con la finalidad de utilizar los departamentos para inversión y poder alquilarlos en temporada alta. El público está orientado a jóvenes y familias pequeñas, las cuales poseen movilidad para manejarse en los alrededores de la comuna. Aunque estos barrios poseen bicicleteros para que los huéspedes se manejen en bicicletas hacia lugares cercanos.

El tipo de viviendas está compuesto por departamentos en todos los complejos cerrados, desde estudios hasta 2 dormitorios. Los usuarios de estos departamentos poseen un nivel socioeconómico medio y las amenidades que tienen son vistas al volcán, piscinas comunes y temperadas, quinchos, áreas comunes y juegos infantiles, bicicleteros, etc.

Los precios parten desde US\$ 71.417,60 (en el caso de los estudios) hasta US\$ 177.377,05. El valor del m² por departamento parte desde US\$ 2.768 hasta alcanzar los US\$ 5.700. El precio de los alquileres varía entre US\$ 118 y US\$ 131 por día. Los gastos de mantenimientos varían entre US\$ 1 y US\$ 1,50 por m². A partir de estos valores, se puede decir que la relación entre la inversión y el valor del alquiler refleja una inversión ventajosa, respecto de otros segmentos.

Los propietarios son extranjeros (algunos de ellos canadienses, japoneses, entre otros) y nacionales de distintos puntos del país. En cuanto a los empleados, son chilenos y extranjeros, con puestos fijos de trabajo. La elección de estos departamentos responde a las vistas, la cercanía con el centro, y las amenidades que ofrecen.

Pertenecen a este microsegmento, las urbanizaciones "Parque Pucón Oriente", "Robles del Volcán"; "Espacios Pucón"; "Parque Payllahue"; "Alta Vista Pucón". Dichos desarrollos urbanos cumplen con las características del tipo "por estilo de vida" y en el caso de los "Alta Vista Pucón", "por seguridad" también.

A continuación, se muestra los rasgos prioritarios de cada microsegmento (Figura 6).

7. Consideraciones finales

Debido a que Pucón es uno de los destinos turísticos más atractivos del sur de Chile para turistas nacionales e internacionales y a la vez, es elegido por muchos migrantes de amenidad como lugar de segunda residencia y/o inversión, es que el

objetivo de este estudio ha sido caracterizar el producto-mercado de las urbanizaciones privadas, con el fin de proporcionar información sobre las características de estas viviendas y de sus huéspedes. Los resultados dan cuenta de los cambios de comportamiento en la demanda turística en relación a sus preferencias con este tipo de alojamiento y a la estrecha vinculación que existe entre combinar estilos de vida, viajes e inversión.

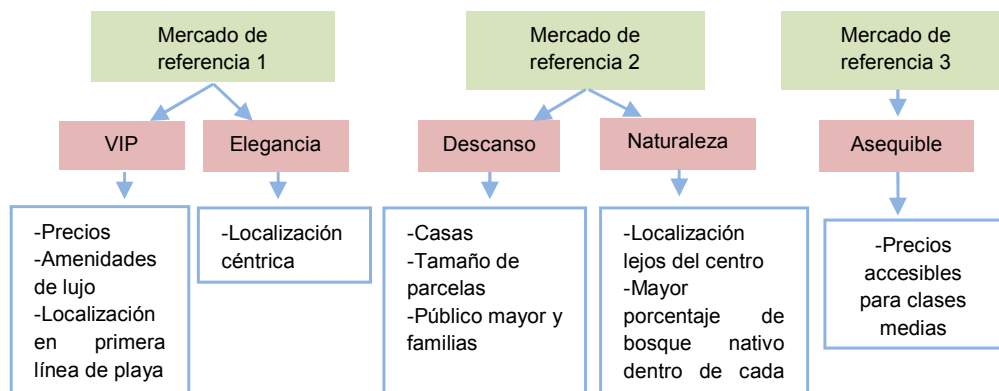


Figura 6. Rasgos prioritarios de los microsegmentos

En cuanto a la caracterización del producto-mercado de estas urbanizaciones privadas como productos urbanos, se identificaron tres tipos de mercados de referencia para la muestra relevada y a su vez, se pudo realizar una microsegmentación de los mismos, dividiendo el producto-mercado en subconjuntos homogéneos de consumidores. Como tienen diversos aspectos que los diferencian el uno del otro, se llevó a cabo una microsegmentación de la demanda, tomando variables geográficas, demográficas y psicográficas en base a cada mercado de referencia.

A partir de las diferentes combinaciones de producto-mercado caracterizadas anteriormente, se refleja como en la era del post-turismo se han modificado las modalidades de alojamiento y la permanencia de los huéspedes en los mismos. Esto genera nuevos desafíos, ya que el desarrollo de esta oferta de alojamiento interpela al destino a desarrollar nuevas experiencias turísticas dado que cada vez más su demanda se hace más repetitiva. Para esto, es fundamental la capacidad de innovación en diferentes productos frente a los requerimientos de la demanda y el desarrollo de una oferta distintiva que permita una posición competitiva en el mercado de destinos de cordillera.

La elección de las propiedades en la comuna, según los resultados obtenidos, dependen no solamente de la localización, sino también de otros factores como los metros de orilla, superficie total, vistas, pendientes, orientación, accesibilidad, conectividad, normativas, entre otras características. Un factor imprescindible a la hora de invertir o alquilar en cualquiera de los barrios privados de la muestra, es el factor motivacional. Dicho factor involucra las imágenes o imaginarios que las personas van construyendo a lo largo de sus vidas. Esto puede resultar clave para entender el comportamiento y la decisión de

mudarse a esta comuna de manera definitiva, pasar gran parte del año en ella o simplemente adquirir un alquiler temporal.

Teniendo en cuenta los valores, al ver los precios de los departamentos y el precio del m² de superficie de terreno, se puede llegar a la conclusión de que los compradores tienen un nivel socioeconómico medio/alto y, la compra de una vivienda en complejo privado, además de hacerlo como inversión, los propietarios lo hacen por cuestiones de distinción social, exclusividad, privacidad, lujo, tranquilidad, comodidad, seguridad, entre otras alternativas. Es importante mencionar que hay compradores que, si bien no tienen un nivel socioeconómico alto, son personas de clase media, familias, personas jóvenes o jubilados, quienes invierten en las urbanizaciones con el fin de alquilarlas y que gran parte del dinero del alquiler pague las cuotas de la vivienda. También invierten en complejos cerrados con la finalidad de tener ingresos extras en diferentes momentos del año (Wojtiuk, 2019).

A su vez, es importante destacar la proliferación de nuevas formas de alojamiento características de una era post turística que rompen con los alojamientos tradicionales turísticos. Cada vez más los huéspedes buscan identificarse de una manera distinta, a partir de experiencias únicas, según sus motivaciones, imaginarios e intereses. Por lo que buscan nuevas experiencias en los productos, servicios, en el destino, como también en el alojamiento en el que se van a hospedar.

Debido a la creciente demanda generada por la burbuja inmobiliaria en Pucón, coincidiendo con Bringas (2017), se ha incrementado un crecimiento vertical en los frentes de playa, causando un acaparamiento del suelo y del paisaje, acentuando la segregación espacial y, dificultando el acceso de la población local a estos espacios. Por otro lado, la expansión residencial asociada a primeras y segundas residencias en la comuna no está regulada y pone en juicio, entre otras cuestiones, a un ámbito del desarrollo turístico poco considerado en las estrategias del sector público. Esto es relevante y más aún en un gobierno como el de Chile, el cual fomenta inversiones privadas sin predecir el equilibrio necesario entre el beneficio económico y la sustentabilidad del destino. Por lo tanto, queda en evidencia como el sector privado da respuesta a las necesidades de la demanda, liderando las formas de desarrollo de las ciudades. La proliferación de esta modalidad de alojamientos conlleva a que el paisaje urbano tienda a fragmentarse cada vez más, generando una ciudad en "*patchwork*". Este *patchwork* urbano alienta los procesos de segregación urbana e inequidad social en términos espaciales (Otero y González, 2014), causando que se produzcan desplazamientos de los estratos sociales más bajos, dejando las urbanizaciones para los estratos sociales más altos, quienes suelen hacer uso de estos complejos como segunda residencia o como medio de inversión. Esto desata una sucesión de impactos de tipo espacial y social, ya que sin políticas adecuadas de los gobiernos locales ni movimientos sociales que cuestionen estas formas de hacer ciudad, se profundizarán las diferencias en la configuración socioterritorial del destino.

Es importante mencionar que, en términos del sector inmobiliario, comprar las propiedades en Chile se ve como un proceso sencillo, comparado con la compra de propiedades en otros países, como por ejemplo en Argentina o en España. Es un proceso relativamente fácil y seguro, ya que hay diversas

alternativas de pago, y diferentes bancos entre ellos la banca pública y privada, que ofrecen opciones para extranjeros e hipotecas “express” para alcanzar una mayor facilidad y rapidez al momento de realizar la tramitación. No es necesario tener nacionalidad chilena ni residencia en el país. Tampoco es necesario estar presente durante todo el proceso de pago, debido a que las cuotas de la hipoteca se pueden abonar a través de diversos medios de pago como chequeras, tarjetas de créditos, pagos en efectivo, depósitos, entre otras opciones. Solo se necesita la presencia del comprador al momento de la entrega de la propiedad y firma de la documentación correspondiente (Wojtiuk, 2019).

A modo de cierre, este estudio ha podido dar cuenta de los cambios de comportamiento en la demanda turística en relación a sus preferencias de alojamiento turístico y a la estrecha vinculación que existe entre combinar estilos de vida, viajes e inversión. El sector público de los destinos turísticos de montaña de la cordillera andina debe advertir a tiempo estas tendencias, para por una parte comprender los desafíos que se plantean en términos de competitividad para el sector de alojamiento tradicional ante estas nuevas ofertas, y concomitantemente generar mecanismos de regulación que generen algún nivel de recuperación de las plusvalías urbanas que apropian los desarrolladores. Sin políticas de regulación, los destinos turísticos serán territorios cada vez más desiguales.

Bibliografía

- Bezerra, E., Silva, M., y Dacorso, A. (2012). El turismo en la sociedad de la información. Un abordaje conceptual sobre el "post-turismo". *Estudios y Perspectivas en Turismo*, (21), 1262-1280.
- Blakely, E. y Snyder, M. (1997). Divided we fall: Gated and walled communities in the United States. In: Ellin, N. (Ed.). *Architecture of fear* (pp. 85-104). New York: Princeton Architectural Press.
- Bringas Rábago, N. (2017). El turismo residencial en el Corredor Costero Tijuana-Rosarito-Ensenada en Baja California: surgimiento, características e imaginarios. In M. Osorio García y N. Bringas Rábago, N. (Coords.). *El turismo residencial en México: comportamientos socioespaciales* (pp. 43-116). Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.
- Caldeira, T. (1996). Un nouveau modèle de ségrégation spatiale: les murs de Sao Paulo. *Revue Internationale de Sciences Sociales*, (147), 155-176.
- Caldeira, T. (2000). *City of walls: crime, segregation and citizenship in Sao Paulo*. Berkeley: University of California Press.
- Condevaux, A., Djament-Tran, G. y Gravari-Barbas, M. (2016). El antes y el después del turismo. Evolución de los lugares y papel de los actores del turismo «fuera de lo común». Análisis bibliográfico. *Via Tourism Review*, (9), 29 p.
- González, R., Otero, A., Nakayama, L. y Marioni, S. (2009). Las movilidades del turismo y las migraciones de amenidad: problemáticas y contradicciones en el desarrollo de centros turísticos de montaña. *Revista de Geografía Norte Grande*, (44), 75-92.

- González, R. y Perini, M. (Eds.). (2014). *Formulación de proyectos turísticos. Pautas para microemprendimientos*. Neuquén: Educo. Editorial de la Universidad Nacional del Comahue.
- González, R. (2016). *Migración de amenidad y desarrollo turístico competitivo sustentable de destinos turísticos de montaña: Villa la Angostura y San Martín de los Andes, Provincia de Neuquén*. (Tesis doctoral). Universidad Nacional del Sur. Departamento de Geografía y Turismo, Bahía Blanca, Argentina.
- González, R., Merlos, M., y Moris, F. (2019). Post-turismo en clave territorial. Una indagación teórica desde el diálogo posmodernidad-territorialidades. *Aportes y Transferencias*, 17(2).
- Hidalgo, R., Salazar, A., Lazcano, R., Roa, F., Álvarez, L. y Calderón, M. (2005). Transformaciones socioterritoriales asociadas a proyectos residenciales de condominios en comunas de la periferia del área metropolitana de Santiago. *Revista INVI*, 20(54), 104-133.
- Huete Nieves, R., Mantecón Terán, A., y Mazón Martínez, T. (2008). ¿De qué hablamos cuando hablamos de turismo residencial? *Cuadernos de Turismo*, (22), 101-121.
- Instituto Nacional de Estadísticas de Chile, INE. (2017). *Resultado censo 2017*. Pucón: INE.
- Lacarrieu, M. (2005). Nuevas políticas de lugares: recorridos y fronteras entre la utopía y la crisis. In M. Welch Guerra (Ed.). *Buenos Aires a la deriva. Transformaciones urbanas recientes* (pp. 363-395). Buenos Aires: Biblos.
- Lambin, J. (1996). *Marketing estratégico*. Bogotá: Graw Hill.
- Margulis, M., Urresti, M. y Lewin, H. (2014). *Intervenir en la Cultura. Más allá de las políticas culturales*. Buenos Aires: Biblos (Colección Sociedad).
- Maroto, J. C. (2007). *Estrategia. De la visión a la acción* (2a. ed.). Madrid: ESIC.
- Mazón, T. y Aledo, A. (2005). *Turismo residencial y cambio social. Nuevas perspectivas teóricas y empíricas*. Alicante: Universidad de Alicante.
- McIntyre, N. y McHugh, K. (2006). *Multiple dwelling and tourism. negotiating place, home and identity*. Oxfordshire: CAB International.
- McIntyre, N. (2008). Rethinking amenity migration: Integrating mobility, lifestyle and social-ecological systems. *Die Erde*, 140(3), 229-250.
- Merlos, M. (2018). Postturismo y movibilidades: los migrantes por estilo de vida como agentes de transformaciones socioculturales en San Carlos de Bariloche. *Aportes y Transferencias*, 16(1), 29-45.
- Molina, S. (2006). *El pos-turismo: el turismo y la posmodernidad*. México: Trillas.
- Moss, L. (Ed.). (2006). *The amenity migrants: seeking and sustaining mountains and their culture*. Oxford: CABI.
- Otero, A., Merlos, M., Arnaldo, L., Rodríguez, M. y Bassani, G. (2011). El juego de las interacciones sociales en el campo del post turismo. El caso de Villa La Angostura. Comunicación presentada en el *Simposio Internacional Gobernanza y cambios territoriales experiencias comparadas de migración de amenidad en las Américas*, Pucón, Chile.
- Otero, A. y González, R. (2014). Repensando el desarrollo de destinos turísticos: del valor centrado en el uso del suelo a la valorización de la creatividad para la innovación. Comunicación presentada en el *VI Congreso Latinoamericano de*

- Investigación Turística. Eje temático: Planificación y gestión del turismo.* Neuquén, Argentina.
- Páez, P. (2012). *Discursos inmobiliarios en destinos de migración por amenidad y su incidencia en el consumo de lugares. Casos de estudio: Villa la Angostura, Neuquén y Valle de Uco, Mendoza.* (Tesina de Grado). Universidad Nacional del Comahue, Facultad de Turismo, Neuquén, Argentina.
- Setha, L. (2003). *Behind the gates: Life, security and the pursuit of happiness in Fortress America.* New York: Routledge.
- Sheller, M. y Urry, J. (2004). *Places to play, places in play. Tourism mobilities.* London: Routledge.
- Urry, J. (2003). *Global complexity.* Cambridge: Polity Press.
- Wallingre, N. (2007). Limitaciones o beneficios del desarrollo local en el turismo. *Revista Académica de la Facultad de Ciencias de la Gestión*, (3), 11-20.
- Williams, D. y McIntyre, N. (2012). Place affinities, lifestyle mobilities, and quality-of-life (pp. 209-231). In M. Uysal, R. Perdue y M. Sirgy (Eds.). *Handbook of tourism and quality-of-life research.* Dordrecht: International Handbooks of Quality-of-Life.
- Wojtiuk, J. (2019). *Desarrollo inmobiliario: los condominios como indicadores del cambio del post-turismo. Estudio de caso: Pucón, Chile.* (Tesina de Grado). Universidad Nacional del Comahue. Facultad de Turismo, Neuquén, Argentina.
- Zebryte, I., Medina, V. y Ritz, K. (2015). Instancias sociales, formales de participación ciudadana para migrantes internacionales no convencionales en Chile. *Revista Chilena de Derecho y Ciencias Políticas*, 6(2), 117-143.
- Zunino, H. y Hidalgo, R. (2010). En busca de la utopía verde: migrantes de amenidad en la comuna de Pucón, IX Región de la Araucanía, Chile. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 14(331).
- Zunino, H., Espinoza, L. y Vallejos, A. (2016). Movilidades contemporáneas y agentes de transformación en la NorPatagonia Chilena. *Revista de Estudios Sociales*, 55(1), 163-176.