

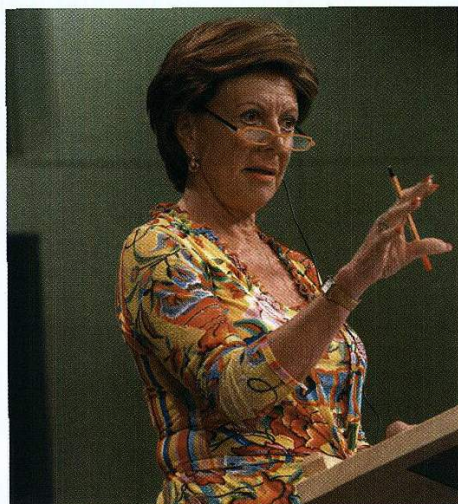


el navegador

Fusiones de TT.OO., a la espera de Bruselas

Los tour operadores Thomas Cook y My Travel -por un lado- y TUI y First Choice -por otro- confían en que la Comisión Europea (CE) se pronunciará sobre la legalidad de sus respectivos proyectos de fusión hacia el 4 y el 16 de mayo, respectivamente.

No obstante, cabe recordar que las autoridades de la Competencia europeas se enfrentan a un escenario poco habitual, el de dos concentraciones simultáneas en el mismo sector, lo que podría conducir a una situación de duopolio. Esta circunstancia podría llevar a la CE a valorar los dos proyectos de fusión y sus consecuencias sobre el mercado no por separado, sino conjuntamente, según han apuntado varios gabinetes de abogados del Reino Unido.



NEELIE KROES. Comisaria europea de competencia.

Las mismas fuentes sostienen que la comisaria europea de la Competencia, la holandesa Neelie Kroes, además de tener en cuenta la cuota de mercado que sumen los cuatro tour operadores, probablemente valorará otros aspectos como: barreras futuras para la entrada de otros competidores; el impacto para los consumidores en precios y posibilidad de elección; así como los efectos de la doble fusión sobre los proveedores, desde aerolíneas a resorts (ver semanario EDITUR n° 2456/2457).

Por tanto, existe la posibilidad de que la CE no dé el visto bueno a ambas fusiones tal como han sido planteadas, sino que podría imponer una serie de condiciones.

"La concentración de los cuatro tour operadores en dos sería algo monstruoso", dice Georges Colson, presidente del Sindicato Nacional de Agentes de Viajes de Francia (Snav). "Espero que las autoridades de la Competencia de la Unión Europea rechacen el proyecto" (ver pág. 17).

No es de la misma opinión Peter Long, máximo ejecutivo de First Choice y presidente en ciernes del futuro consorcio TUI Travel, quien confía en recibir luz verde por parte de la CE.

"Podemos demostrar que el mercado ya no se mide con tour operadores. Las aerolíneas low cost y los intermediarios son el mercado hoy en día", argumenta Long.

Por su parte, el directivo británico de origen español Manny Fontenla-Novoa, presidente del consejo de administración de Thomas Cook AG, revela en una entrevista concedida en exclusiva a EDITUR que la fusión con My Travel probablemente se cerrará en junio, una vez que las autoridades de la Competencia europeas den el visto bueno.

"No nos sorprendió el anuncio de la fusión de TUI y First Choice. Comparten nuestra visión sobre los considerables cambios que ha experimentado el mercado en los últimos años, con el crecimiento de las compañías de bajo coste y el viaje independiente", explica Fontenla-Novoa a nuestra corresponsal en el Reino Unido Ainhoa Paredes (ver págs. 15-16).

Primeras alianzas tras el acuerdo de cielos abiertos

El reciente acuerdo de cielos abiertos firmado entre Bruselas y Washington ha propiciado la primera alianza aérea a ambos lados del Atlántico (entre las compañías BMI y United), alimentado indirectamente las expectativas de venta de dos aerolíneas europeas (Iberia y Alitalia) y servido en bandeja a Ryanair la posibilidad de iniciar vuelos de bajo coste entre el Reino Unido y Estados Unidos.

La futura alianza entre la aerolínea europea BMI y la estadounidense United, a la espera de recibir luz verde del departamento de Transportes de EE.UU., prevé que ambas compañías podrán cooperar plenamente en códigos compartidos, horarios, política de precios, ventas y márketing, manteniendo cada una su estructura independiente de la otra.

Como se recordará, gracias al acuerdo de cielos abiertos que se firmó el pasado mes de marzo, y que entrará en vigor en 2008, las aero-

líneas europeas podrán volar desde cualquier punto de la UE a cualquier aeropuerto de Estados Unidos.

La liberalización del mercado aéreo entre Europa y Estados Unidos también explica, en parte, el renovado interés de varios consorcios empresariales y financieros por Alitalia. El proceso de venta de la compañía, pese a su delicada situación financiera, está atrayendo desde firmas de capital riesgo (entre ellas Texas Pacific, el mismo fondo interesado en Iberia) hasta Aeroflot. La compañía rusa forma equipo, como socio industrial, con el banco italiano Unicredit.

El capital riesgo está acudiendo, asimismo, al proceso de venta de Iberia. Además del fondo estadounidense Texas Pacific, la firma británica Apax Partners (accionista de referencia de Vueling) también ha mostrado su interés por la aerolínea española, aunque querría ir acompañada de un socio industrial de la talla de British Airways o Lufthansa (ver última hora en pág. 14).

Quien también hace planes de futuro ante un nuevo mercado aéreo liberalizado es Michael O'Leary, presidente de Ryanair. Hacia 2009, la compañía irlandesa low cost podría incorporar una flota de 40 ó 50 aviones de largo radio e iniciar vuelos regulares entre media docena de aeropuertos secundarios de la costa este estadounidense (por ejemplo, Baltimore, Providence o Rhode Island) y sus principales bases europeas. El precio de los billetes: a partir de 12 dólares (ver pág. 13).

Por Bruselas también pasa el futuro de otro subsector de la industria turística: los sistemas globales de reservas. La Comisión Europea cerrará el próximo 27 de abril el periodo de consultas para la revisión del código de conducta de los GDS. Se trata de un proceso de desregulación que las autoridades de la Competencia europeas llevan estudiando desde hace casi cuatro años. No obstante, dicha revisión se ha ido posponiendo sucesivamente ante las críticas recibidas por parte de agencias de viajes, grupos de consumidores y dos de los tres principales GDS (ver pág. 23).

¿Hacia el colapso del medio?

TUI, Thomas Cook, My Travel y First Choice movieron el año pasado cerca de diez millones de turistas del centro y norte de Europa hacia España. Sin embargo, una porción del mercado cada vez más importante no contrata ya un paquete turístico convencional, sino servicios sueltos como el transporte en avión o la habitación de hotel.

En 2006, y según las cifras de Frontur, aproximadamente 38,3 millones de turistas extranjeros que visitaron España (el 65,5% del total) no optaron por el paquete turístico, lo que signi-



LUFTHANSA. La compañía podría estar en Iberia.

encuentra el norte



ficó un aumento del 8,6% respecto al año 2005. En cambio, el 33,7% restante (19,7 millones de personas) sí recurrieron a esta forma de organización de viaje, lo que representó un retroceso del 3,3% respecto al volumen del año anterior.

La tendencia del mercado es tan clara que uno de los objetivos prioritarios de los tour operadores europeos para los próximos años es apostar a fondo por nuevos productos de viaje alternativos al paquete turístico clásico: "seat only" servido en aerolíneas chárter o de bajo coste; paquetes dinámicos; habitación por días reservada a través de internet, etc.

De hecho, cuando TUI y First Choice anunciaron su fusión, el comunicado oficial apuntaba, entre otras razones, la siguiente: "El negocio ha cambiado significativamente durante los últimos años a medida que los consumidores demandan flexibilidad y posibilidad de elección, buscan nuevas experiencias y quieren tener acceso a los productos turísticos a través de diferentes puntos de venta, el más importante de ellos internet".

Parece claro que en la era de internet, de las aerolíneas low cost y del auge del turismo individual, el impacto de las fusiones de tour operadores en los destinos españoles no será quizá tan importante como lo hubiera sido años atrás. Sin embargo, la situación se les va a complicar a todos aquellos hoteles y destinos turísticos que venden un producto demasiado estandarizado en un mercado cada vez más saturado de oferta, sobre todo en la cuenca mediterránea. Los analistas ya han bautizado a este fenómeno como "el colapso del medio".

De acuerdo con dicho planteamiento teórico, en un extremo del mercado encontraríamos a algunas aerolíneas low cost, hoteles exprés, etc., pero con una identidad muy marcada y reconocida por los consumidores; y en el otro, a compañías aéreas de gran clase, hoteles de diseño de superlujo, etc. En ambos extremos, las empresas y destinos compiten en una situación de relativa comodidad.

Pero todo aquello que esté en el medio, como producto o destino turístico no diferenciado -en un entorno marcado por la concentración de tour operadores y el consiguiente aumento de la presión negociadora-, entrará en la batalla del precio, sufrirá mucho más para mantener su cuota de mercado y probablemente tendrá que gastar mucho más en promoción (ver artículo completo en el próximo TECNOHOTEL del mes de mayo).

¿Alternativas? "Nosotros creemos que la receta es dotar a los espacios turísticos de un mayor atractivo y crear una gama de experiencias y productos turísticos", exponía recientemente el vicepresidente ejecutivo de Exceltur, José Luis Zoreda, en el Foro Internacional de Turismo de Benidorm. "Pero esto no va sólo de hoteleros que mejoran sus establecimientos,

sino de una gestión integral del destino para adaptar la oferta a un público cada vez más exigente".

Nubarrones en los destinos emergentes

Los tour operadores calculan que en el plazo de diez años habrá 400.000 nuevas plazas hoteleras en los destinos del litoral mediterráneo, la mayoría de ellas en establecimientos de cuatro y cinco estrellas. Sin embargo, puede que algunos de estos proyectos se vean frenados por crisis geopolíticas.



TURQUÍA. Buenas expectativas, aunque condicionadas a la estabilidad geo-política.

La industria turística de Turquía, destino que trata de resarcirse en 2007 del bache turístico del año pasado, ha visto cómo las reservas de paquetes, a precios muy competitivos, han aumentado un 50% desde el pasado mes de enero. Sin embargo, la recuperación del destino podría irse al traste si aumenta la tensión entre tropas turcas y guerrilleros kurdos en la frontera con Iraq. El pasado 12 de abril, el comandante en jefe de las Fuerzas Armadas de Turquía incluso declaró que era necesaria una operación militar contra posiciones de la insurgencia kurda situadas en el norte de Iraq.

Además, tres días más tarde, centenares de miles de personas se manifestaron en Ankara en defensa del Estado laico, ante la posibilidad de que el islamista moderado Recep Tayyip Erdogan, actual primer ministro, quiera optar a la presidencia de la República.

Por otra parte, los atentados registrados en Argel el pasado 11 de abril (33 fallecidos) y en Casablanca el 11 y el 14 de abril (cuatro víctimas)

apuntan a una posible mayor coordinación de grupos terroristas vinculados a Al-Qaeda en el Magreb. Los países de la región deberán cooperar mucho más en su lucha común contra el terrorismo si no quieren ver sus economías afectadas y la industria turística particularmente golpeada una vez más.

El urbanismo salvaje, denunciado por la UE

La industria turística española se enfrenta no sólo a un incremento de la oferta hotelera en toda la cuenca mediterránea, sino también a un aumento constante de la oferta residencial no reglada, sobre todo en Levante.

Un reciente y demoledor informe del Parlamento Europeo sobre el "elevado número de desenfundados proyectos urbanísticos" expone lisa y llanamente: "En un gran número de casos documentados, los ayuntamientos han elaborado planes urbanísticos impulsados menos por las necesidades reales de crecimiento de la población y el turismo que por su ambición y avaricia" (ver documento completo en www.editur.info).

"En ningún otro país de la UE se han violado de tal modo y en tal magnitud los derechos de propiedad de los ciudadanos", afirma el informe de los parlamentarios europeos, que se muestran muy críticos con la política urbanística de la Comunidad Valenciana.

Por otra parte, el diario El País informó el pasado 1 de abril que el Gobierno de la Región de Murcia planea urbanizar 11.000 hectáreas de costa virgen aunque el Tribunal Constitucional falle en su contra. En el área conocida como la Marina de Cope (parque regional desprotegido por ley en 2001) se construirán 11.000 viviendas, 22.000 plazas hoteleras, cinco campos de golf y una marina interior artificial con 2.000 amarres.

Según apuntaba el estudio de Exceltur sobre los impactos del turismo residencial (presentado en Santander en septiembre de 2005) en los municipios del litoral mediterráneo y las islas se localizaban, en el año 2003, un total de 1,67 millones de plazas de alojamiento turístico reglado (muy concentradas en los archipiélagos de Baleares y Canarias así como en destinos como Benidorm o la Costa del Sol), frente a 5,31 millones de plazas en viviendas de potencial uso turístico.

Aunque el turismo residencial y el reglado convivieron durante décadas "en razonable equilibrio", el lobby Exceltur cuestiona el crecimiento "desmesurado" de la oferta no reglada y ultima un informe sobre 15 planes de ordenación territorial en zonas turísticas. Las primeras conclusiones de dicho estudio confirmarían que muy pocos planes tienen detrás una estrategia turística.