

MEDIDAS PARA LOGRAR EL MÁXIMO DE OCUPACIÓN EN LA TEMPORADA ALTA

Agencias y hoteles tintentan en pleno agosto con rebajas de hasta el 50%

Es más fácil encontrar disponibilidad este mes en Canarias y Baleares que en la costa catalana

Los empresarios del sector turístico reconocen que hay menos descuentos que el verano pasado

Lunes, 16 de agosto del 2010

Lograr la plena ocupación hotelera este año es prácticamente imposible, ni siquiera en la temporada alta, coinciden los representantes del sector. Por ese motivo, aún es posible encontrar ofertas de última hora para el mes estrella de las vacaciones, de hasta el 50%. Lo más habitual, no obstante, es que ronden el 15%. El viajero, eso sí, debe ser a estas alturas poco selectivo y decidirse rápido: quedan pocas plazas rebajadas y no para todos los destinos. A finales de la semana pasada, se podían reservar cinco noches en pensión completa en un hotel de Calella por 48 euros por persona y día (en total, costaba menos de 400 euros). Otro hotel de cinco estrellas de Lloret, con spa, aplicaba un 15% de descuento.

Sin embargo, la costa catalana no es el destino que concentra los mayores descuentos. Es más fácil hallarlos en Canarias y Baleares (archipiélagos que sufrieron en el segundo trimestre la caída de visitantes alemanes) y fuera de España, en lugares como Túnez y el Caribe. Por ejemplo, el pasado viernes, había plazas para viajar a Eivissa siete noches de agosto por 473 euros por persona (100 euros menos que el precio de catálogo).

Este verano hay menos descuentos que en el 2009 porque entonces fue un año más duro para el sector turístico. «El pasado agosto fue atípico, mientras que este año se han podido mantener las tarifas previstas; puede haber rebajas de última hora puntuales, pero no con la intensidad de otros periodos del año», afirma Joan Molas, presidente de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT).



OCUPACIÓN DEL 90% / En la Costa Daurada, los hoteleros prevén para este mes una ocupación elevada, del 90% o incluso superior, por lo que no hay tantas ofertas como las que se podían encontrar en julio. Como agosto ya está casi cubierto, «ahora ya se están viendo ofertas para septiembre», explica Joan Antoni Padró, vicepresidente de la Asociación Hotelera Salou-Cambrils-La Pineda.

También en la Costa Brava los precios «han aguantado relativamente bien», según el gerente del Grup Costa Brava Centre, Martí Sabrià. Los hoteles de esta zona estarán al 90%, por lo que no les hace falta aplicar fuertes rebajas en el precio.

Las agencias, tanto *on line* como físicas, anuncian grandes descuentos con precios mínimos, pero a la hora de reservar no siempre hay hotel o vuelo disponibles para las fechas deseadas o el precio final es más caro de lo publicitado (la letra pequeña ya indica que los precios son solo «para determinadas salidas»).

MÁS CHÁRTERS / Sandra González, responsable del área de viajes del portal Atrápalo, explica que si bien es cierto que el verano pasado la web hizo más promociones por la bajada de la demanda, este año

«los turoperadores se han arriesgado más» y han contratado más vuelos chárter, en previsión de que la temporada será mejor que la anterior, por lo que la oferta de última hora es mayor.

Exceltur, asociación que engloba a aerolíneas, hoteles y otras empresas turísticas, calcula que este verano subirá la afluencia de turistas, pero la rentabilidad no mejorará debido al «generalizado hábito *low cost*» y la presión de precios a la baja.

En su último informe de perspectivas, de julio, la organización afirma que la «espiral de ofertas y descuentos» sigue instaurada entre las empresas turísticas. Según el INE, el sector hotelero lleva 19 meses consecutivos bajando precios y las agencias de viaje, 11 meses.