

entrevista

SIMÓN PEDRO BARCELÓ ■ COPRESIDENTE DEL GRUPO BARCELÓ Y PRESIDENTE DE EXCELTUR

"La sociedad balear pide que no se cree más urbanismo"

Barceló respalda la reconversión de hoteles en viviendas como una oportunidad para la desestacionalización

N. TOGORES. Palma.

Desde su despacho acristalado situado en las cercanías del Polígono de Llevant disfruta de una magnífica vista sobre la bahía de Palma sólo estropeada por la imponente presencia de la sede de Gesa. Cuando se pregunta a Simón Pedro Barceló, copresidente del Grupo Barceló y presidente de Exceltur, sobre cuál debería ser el futuro de dicho edificio bromea y, de forma cauta, contesta "no seríamos objetivos".

—Exceltur habla de agotamiento del modelo turístico mientras el Govern y Caeb aseguran que la situación no es tan grave. ¿Quién se equivoca?

—Probablemente todos. Una cosa es leer datos y otra, sacar conclusiones. El sector turístico ha dejado de ser económicamente y socialmente tan rentable como queríamos. La sociedad pide un turismo con determinadas características, más rentable, con más riqueza, más renta per cápita, menos consumo de los recursos naturales y una temporada más prolongada que genere empleo más estable. Hay una clara diferencia entre dónde está la actividad y dónde la queremos llevar entre todos.

—¿Cómo afrontan la temporada los hoteles Barceló?

—Tengo confianza en que agosto de 2004 será un récord para los hoteles de Balears, pero un buen mes no hace una buena temporada. Tanto en agosto de 2003, que fue récord para nosotros, como en el de 2004, que está por confirmar aunque las ventas son altas, sólo hemos hecho una cosa: no realizar ofertas, no descontar nuestro producto. Mallorca es un destino prácticamente imbatible en verano y ánimo a todos los sectores empresariales a aprovechar la temporada alta para obtener los mejores resultados. Quizá hay empresas más pequeñas que dependen al 100% de sus resultados de Mallorca y aceptan la presión del mercado de bajar precios. Me parece una política claramente equivocada.

—¿Se han visto obligados a contener el gasto?

—Hemos llegado a este momento de cierta dificultad más fuertes que nunca. En los últimos meses hemos tomado más deci-

siones de inversión y crecimiento que probablemente en los años más buenos. Hemos comprado Viajes Barceló y acabamos de reinaugurar el primer hotel propiedad del grupo, en la Playa de Palma. Somos muy optimistas y pensamos más en crecer y hacer mejor las cosas que en una política de recorte de precios o plantilla.

—¿Tiene previsto transformar hoteles de todo el año en establecimientos de temporada?

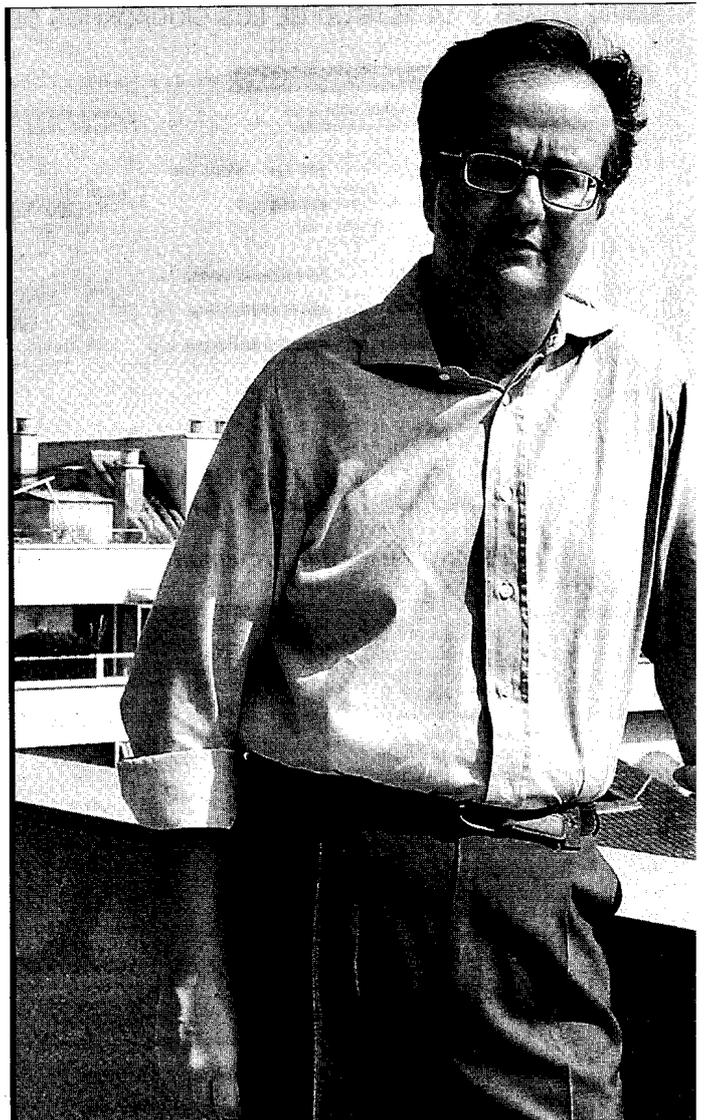
—Desgraciadamente, en los últimos años se ha dado un deterioro de la duración de la temporada y uno de los retos es lograr que sea más larga, con todo lo bueno que ello tiene para empresas y trabajadores. Pero desestacionalizar es incompatible con más oferta. Si queremos de verdad alargar la temporada turística, debemos parar el crecimiento y promover medidas de reducción de la oferta.

—Ante la evidencia del exceso de oferta en el mercado, Govern y empresarios han pactado la reconversión de hoteles en viviendas como si fuera la solución definitiva a los problemas de Balears ¿Lo considera acertado?

—Soy absolutamente favorable al derecho de reconversión. Esta reconversión no es un fin en sí mismo y constituye un medio para luchar en pro de la sostenibilidad de nuestro turismo. Desde el punto de vista de modelo, debe estar siempre condicionada a que el resultado sea un producto con menos capacidad y con mayor categoría. Es lo que nos pide la sociedad y los clientes. Es una magnífica oportunidad y puede ser un impulso a la desestacionalización.

—Los sindicatos acusan a las cadenas de querer utilizarla para desinvertir en Balears y trasladar ese capital a zonas más rentables como el Caribe.

—Hace unos 20 años que las empresas turísticas de Mallorca invierten fuera. No es el derecho de reconversión una medida



"Mallorca es un destino prácticamente imbatible en verano (...) bajar precios es una política equivocada. FOTO: M. ÀNGELS FUS

Perfil

Simón Pedro Barceló
Nació en Palma en 1966. Estudió en el colegio La Salle y se licenció en Derecho por la Universitat de les Illes Balears. Intervino en política entre los ejercicios 1989 y 1993, de la mano del PP. Lleva más de una década en el grupo familiar Barceló, del que es copresidente.

que impulsará esta inversión en el exterior. Más bien lo contrario, provocará más inversión en Balears. Creo también que estos proyectos de reconversión de activos turísticos en inmobiliarios deben pasar por un acuerdo con los empleados de las empresas.

—¿Qué futuro espera a los trabajadores?

—Los últimos meses se ha debatido sobre cuál es el volumen sobrante de plazas en las islas. Aunque es difícil adivinar cuál es el porcentaje de plazas que no hay modo de vender turísticamente, a medida que se retiere capacidad, el resto de la oferta será social y económicamente más rentable, tendrá temporadas más largas y con mejor ocupación. Quienes quieran seguir siendo hoteleros y durante los últimos años hayan hecho esfuerzos para mejorar su oferta podrán

ser mejores hoteleros y disfrutar de una mejor rentabilidad. Soy optimista y creo que no habrá una pérdida de puestos de trabajo.

—El ex conseller Alomar considera injusto premiar a quien no es capaz de mantenerse de acuerdo a las reglas del mercado y el gerente de la Asociación de Constructores, Manuel Gómez, afirma que no se puede pagar con dinero público la amortización de unos hoteles ya amortizados. También los promotores están en contra.

—Nadie habla de dinero público. Se plantea un derecho de reconversión, de cambio de uso de unos determinados activos, y quien lo quiera tendrá que hacerlo con sus propios recursos. Esto abre grandes posibilidades al sector de la promoción y la construcción.

—Ellos ya han criticado la iniciativa. Animaría a los promotores y constructores a que vieran la reconversión como una gran oportunidad, mucho más importante en cuanto a mercado que esta lucha que no lleva a ninguna parte de si el aumento del suelo urbanizable es del 1% o del 3%.

—Dio usted un disgusto a los constructores afirmando que fue una "grave equi-

Pasa a la página siguiente ►

"Me gusta la Fundación, estaremos en ella, promoveré la participación de otros y me permitiré criticar a los que no estén"



◀ Viene de la página anterior

vocación" el levantamiento de la moratoria urbanística y que es partidario de eliminar el crecimiento de la oferta residencial. La respuesta fue inmediata y se ha constatado el conflicto de intereses entre ambos sectores. ¿Es real esta ruptura?

—Creo que no. Espero que los empresarios de Balears lleguemos a la conclusión de que hay que trabajar para conseguir no sólo crear más riqueza en esta tierra, sino más renta per cápita. Queremos conseguirlo con una actividad económica sostenible y que tenga futuro a largo plazo. Esto significa que el crecimiento se debe basar en la mejor utilización de los recursos.

—Precisamente, promotores y constructores critican que ahora que los hoteles se han establecido y han crecido, no dejan actuar a los demás

—En los ochenta hubo un debate tras el cual se dijo a los hoteleros que no podían crecer más. Quince años más tarde el sector ha cumplido lo que la sociedad le dijo. Por desgracia, el foco sólo estuvo en el sector hotelero y durante estos años ha habido un aumento extraordinario de la oferta residencial. La sociedad pide que no se cree más urbanismo. El derecho de reconversión es una gran oportunidad porque los metros cuadrados construidos que pasarán a poder tener actividad de promoción son muchos más que los que nunca se podrán poner como nueva generación.

—Ustedes son socios de Fadesa, promotora que, entre otras cosas, es creadora de Sa Marina, una zona residencial con 166 viviendas y parcelas para construir chalets, en Palma, y el Residencial Salvador Dalí, junto a la vía de cintura. ¿Es la construcción una alternativa para el sector hotelero?

—El modelo no puede ser sólo de nuevas urbanizaciones. Estoy de acuerdo en que en esta tierra hay que tener grandes promotores y constructores que puedan hacer la obra pública, las infraestructuras que se desarrollan en esta comunidad, que tengan capacidad de salir al exterior. Se lo tenemos que decir y no se deben enfadar. Por otra parte, para nosotros es una extraordinaria noticia poder tener un acuerdo con una de las principales promotoras de España. La asociación sólo es para desarrollar proyectos hoteleros. El resto no forma parte de nuestro acuerdo.

—¿Los empresarios deberían revisar sus alianzas con operadores turísticos?

—Conseguiremos el éxito cuando participemos en la generación de la demanda que viene a nuestros destinos. Hasta ahora somos los únicos que tenemos una participación importante en uno de los grandes grupos turísticos europeos (First Choice). Durante estos años en que se ha vivido una cierta dificultad turística en Balears, ha sido mucho más dramática la que han sufrido los grandes mayoristas internacio-

nales. Incluso hoy día están en una situación tan débil que el sector balear y español debería considerar la oportunidad de invertir, participar, controlar alguno de estos grandes grupos que envían millones de viajeros. Se ha dicho que TUI está preocupada por la posibilidad de que Morgan Stanley le lance una OPA hostil. Ojalá en lugar de Morgan Stanley apareciera el nombre de unos empresarios mallorquines.

—¿Cree en el proyecto de parque temático en la isla?

—Es bueno diversificar. Hay que intentar salir del monocultivo del turismo de sol y playa. Hay que ofrecer motivos adicionales para que el turista venga a Mallorca no sólo a disfrutar del buen tiempo. Está pendiente el palacio de congresos y el que Palma se convierta en un destino de ciudad. Las familias piden más y yo creo que sería bueno para Mallorca un parque temático, pero sería muy malo si fracasara. Se debería debatir la conveniencia de esta instalación y de qué tipo debería ser.

—¿Como empresario, apostaría su dinero en esta aventura?

—Es una pregunta difícil. No participaríamos en responsabilidades de gestión porque no sabemos, no conocemos este negocio. Si fuera un proyecto con cara y ojos de interés turístico para Mallorca, nos lo plantearíamos.

—Los economistas dicen que Balears padece un déficit de inversión en infraestructuras y recuperación del Medio Ambiente. Sin embargo, la nueva fundación no ha conseguido los ingresos previstos y está lejos de igualar a la aportación que suponía la ecotasa.

—La fundación no tiene nada que ver con la ecotasa y es una magnífica iniciativa. El carácter voluntario ayuda a entender cuál es la respuesta de los primeros invitados, las instituciones financieras. Es de destacar que Sa Nostra ha sido la que más ha aportado y me alegro mucho como mallorquín, pero ha habido otras, con raíces en las islas, como el Banco de Crédito, que no está en esta fundación y tengo todo el derecho a preguntarme públicamente por qué. Barceló tiene previsto cooperar y aportar recursos a esta fundación, bien cuando seamos invitados a hacerlo o bien en los términos del convenio correspondiente. Además, promoveremos que otros participen. Mi idea es lograr que el grupo turístico en el que Barceló participa en más de un 20% (First Choice) intervenga también en este gran proyecto. Me gusta la fundación, estaremos en ella y me permitiré criticar a los que no estén.

—¿Está justificada la protesta de la oferta complementaria por la proliferación del todo incluido?

—Barceló tiene cuatro o cinco hoteles bajo esta modalidad de los nueve o diez que

tiene en Balears. El todo incluido no es un modelo deseado o impulsado por el hotelero. Hemos tenido hoteles hace cuarenta años y hemos llegado a ello en los momentos de dificultad y la demanda ha exigido este producto. Como ejemplo, estoy seguro de que los restauradores preferirían vender a la carta, pero si un cliente pide menú, le venden el menú. Es lo mismo con los hoteleros. Preferimos vender sólo alojamiento o alojamiento y desayuno o media pensión porque luego nos permite vender otras cosas al cliente. Cuando esta demanda flaquea y vendemos otras cosas, pedimos comprensión. También he de entender que el sector de la restauración se queje, pero que ellos nos comprendan a nosotros.

—¿Son desorbitados los precios de ésta?

—En los últimos años el sector turístico ha sido bastante inflacionista y seguramente ha llegado el momento de que todos revise-

mos nuestra política de precios. No hay que malvender el producto, pero tampoco intentar hacer el agosto todo el año.

—¿Sigue existiendo un déficit en promoción? ¿Los empresarios deberían involucrarse directamente? —A los que trabajamos en este sector siempre nos parecerá insuficiente. La principal actividad económica de Balears no puede estar promocionada con un presupuesto de 12 o 15 millones de euros. Pero si fueran 30, seguiríamos pidiendo más. Por otro lado, en los próximos meses me gustaría ser capaz de participar en una iniciativa de promoción pública y privada eligiendo un mercado con gran potencial y al que no se le haya prestado suficiente atención, como Francia. Si sale bien, se podría extender a otros mercados

—¿Merece la pena la inversión en el equipo ciclista o contratar las apariciones de Douglas para promoción Balears?

—Siempre consideraremos el esfuerzo insuficiente. Aparte de Douglas me gustaría

contratar a alguien más.

—¿Alguna idea?

—(Entre risas) No me atrevo.

—¿Casos como el Rasputín perjudican la imagen del archipiélago?

—Incluso desde el sector privado salen profesionales que no merecen este nombre. En este caso, el responsable de este desastre no es un político, es teóricamente un gestor privado profesional, un gestor de empresa privada.

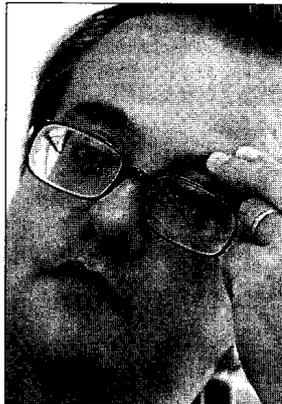
—Pero con dinero público en las manos.

—Se han malversado unos recursos, si bien parece que fueron devueltos de inmediato.

—Claro, pero sólo una vez se supo...

—He hecho este comentario porque hemos llegado hasta aquí. Yo me quedaba en que es absolutamente impresentable.

"El caso Rasputín es absolutamente impresentable, surgen profesionales que no merecen este nombre"



"Los empresarios deberían aprovechar la debilidad de los TTOO para controlar alguno de ellos"