O.J.D.: 21867
E.G.M.: 134000

Diario de Mallorca

Fecha: 31/12/2004
Sección: ESPECIAL
Páginas: 17

DIC.04.056

cronología

■ 24 DE JUNIO
– Las demandas por defectos en la edificación se disparan a causa del auge de la vivienda.

■ 25 DE JUNIO
–El Consell permitirá la reconversión de hoteles en pisos en trece zonas turísticas.

■ 27 DE JUNIO
–Balears registra la tasa más elevada de España de delitos cometidos por adolescentes.

■ 28 DE JUNIO
–Irak recupera la soberanía tutelada por la coalición.
–El nuevo carnet de conducir que se implantará tendrá doce puntos.

■ 29 DE JUNIO
–Exceltur considera una "grave equivocación" el fin de la moratoria urbanística.

■ 30 DE JUNIO
–Los constructores defienden frente a los hoteleros el final de la moratoria urbanística.

■ 1 DE JULIO
–Interior extrema la seguridad en torno a los Reyes para este verano.

Diario de Mallorca

■ 2 DE JULIO
–Los hoteleros reclaman que se paralice la construcción de viviendas residenciales.

■ 3 DE JULIO
–Los constructores acusan a los hoteleros de pensar sólo en proteger sus intereses.
–Oleada de campos de césped artificial entre dudas sobre su financiación.

■ 4 DE JULIO
–Antich se refuerza en el PSIB al situar a Armengol en la ejecutiva de Zapatero.

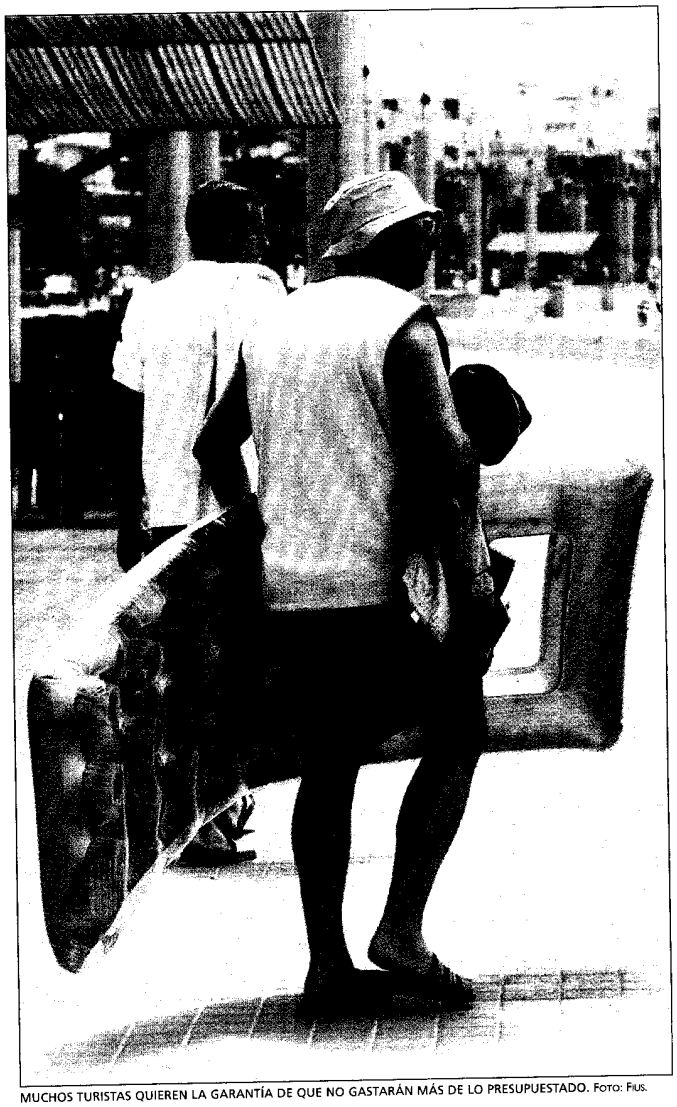
■ 5 DE JULIO
–El Govern, las patronales y los sindicatos niegan que la economía balear esté en crisis.
–Dos cápsulas de heroína matan a un mallorquín en Cancún.

■ 6 DE JULIO
–Fomento se compromete a respetar "al cien por cien" el convenio de carreteras.

■ 7 DE JULIO
–El Govern justifica gastos de un viaje a Moscú con facturas de un club erótico.

El turismo tradicional le ve las orejas al lobo

La oferta residencial y el todo incluido ganan terreno al producto convencional


MUCHOS TURISTAS QUIEREN LA GARANTÍA DE QUE NO GASTARÁN MÁS DE LO PRESUPUESTADO. FOTO: FIUS.

En el campo empresarial, la actividad turística balear ha estado especialmente marcada en 2004 por el aumento de la demanda –y en consecuencia también de la oferta– de dos productos de alojamiento muy específicos: el residencial y el de tipo hotelero en régimen de 'todo incluido'. El éxito de estas alternativas, que aparentemente se promocionan por sí mismas, no ha sido del agrado de la industria tradicional que en la oferta residencial no reglada ve competencia desleal y un consumo innecesario de territorio y en el *'all inclusive'*, una pérdida de potencial económico.

Respecto al 'todo incluido', el president del Govern, Jaume Matas, manifestó en noviembre, en la feria turística de Londres (World Travel Market), que de los 1.552 establecimientos que existen en las islas, un total de 154 ofrecen esta modalidad de alojamiento (frente a la veintena de hace cinco años), lo que supone un 18% de las plazas hoteleras. Este importante volumen ha justificado la decisión del president de elaborar un proyecto de ley (sin fecha fija), que se someterá al Parlament para su aprobación, cuyo fin será garantizar la calidad de un producto demandado esencialmente por familias que desean asegurarse de que en sus vacaciones no gastarán más de lo que presupuestaron en su día.

Numerosos empresarios reconocen que, aún sin entusiasmo, se han subido al carro del todo incluido para no perder una clientela que, según dicen, si no encontrara en Balears el producto que busca, emigraría a destinos competidores. Grandes cadenas ofrecen esta opción. Simon Pedro Barceló, copresidente del Grupo Barceló señaló en agosto que de la decena de hoteles que la compañía tiene en las islas, prácticamente la mitad se encuentra bajo esta modalidad pero recalcó: "El todo incluido no es un modelo deseado o impulsado por el hotelero. Hemos tenido hoteles desde hace cuarenta años y hemos llegado a ello (all inclusive) en momentos de dificultad en los que la demanda ha exigido este producto". El empresario añadió: "Estoy seguro de que los restauradores prefieren 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".

No en vano también se lamentó la empresaria Carmen Riu, consejera delegada de Riu Hotels, quien aseguró que el gasto medio por cliente cayó este año "entre un 2,3% y un 2,5% respecto a otros ejercicios". A su juicio, el exceso de oferta y la contracción de los mercados alemán y británico han obligado a bajar precios mientras los costes no han dejado de subir, lo que ha mermado la rentabilidad de las empresas.

Al exceso de plazas ha contribuido esencialmente el incremento de la oferta residencial (puesto que la planta hotelera apenas se ha modificado en los últimos años). Durante el III Congreso de la Cúpula Asociativa de las Agencias de Viajes españolas, el vicepresidente de Sol Melià, Sebastián Escarrer, sostuvo que entre 1990 y 2000 esta oferta subió un 1.400%, frente al aumento del 2,4% de la hotelera y fue claro al expresar su opinión: "El turismo residencial consume más territorio, afianza la estacionalidad, tiene menos poder adquisitivo, genera menor empleo, busca la rentabilidad a corto plazo, no garantiza la higiene ni la responsabilidad civil del establecimiento, incrementa el problema de la vivienda y daña la imagen del destino".

Sin embargo, el primero en alzar una voz crítica respecto al modelo de crecimiento balear fue Simon Pedro Barceló quien consideró una "grave equivocación" el levantamiento de la moratoria urbanística

Riu Hotels se hace con el 10% de TUI

El 1 de diciembre se dio a conocer la compra por parte de Riu Hotels del 10% del mayorista TUI, liderando una operación en la que la Caja de Ahorros del Mediterráneo se quedó con el 4,9% y el Grupo Matutes con el 2,4%. Esta iniciativa fue elogiada desde el ámbito político y empresarial. Distintas fuentes la consideraron un buen movimiento para ganar control sobre el mercado emisor, una de las grandes lacras del empresariado de hostelería balear.

En el ámbito institucional destacó la creación de la Fundación para el desarrollo sostenible de Balears, cuyo proyecto principal es la tarjeta verde, y el escándalo Rasputin, que supuso la caída del director del Ibatur, Juan Carlos Alía, quien reconoció haber pagado con fondos públicos facturas en un club de alterne durante un viaje promocional a Moscú.

NURIA TOGORES