

Paradores saltará al exterior con un sistema de franquicias

10.06.2014



Paradores saltará al exterior con un sistema de franquicias

Cinco Días / La hotelera estatal, Paradores de Turismo de España, mantiene sus planes para crecer mediante franquicias y planea con ello dar el salto internacional. Su presidenta, Ángeles Alarcó, confirmó ayer que este modelo, para cuyos detalles habrá que esperar a septiembre, se pondrá en marcha este año. Alarcó reconoció que esta iniciativa, que busca llevar la marca Paradores a edificios emblemáticos en ciudades en las que aún no está presente, ha recibido el interés de cadenas hoteleras y pequeños establecimientos, aunque recordó que aún se encuentra en fase de estudio y análisis por cuestiones técnicas como los contratos o el perfil de los inmuebles.

La presidenta de Paradores aseguró en un foro organizado por Grant Thornton, con motivo de la presentación del libro *Todo nuevo bajo el sol*, que la empresa está logrando en lo que va de 2014 "unas cifras muy superiores a las del año pasado y por encima de lo presupuestado" y adelantó que las

reservas hasta la fecha son un 20% superiores a las del ejercicio anterior.

El foro se centró en la necesidad de reconversión de la planta hotelera nacional, para lo que se solicitó la puesta en marcha de iniciativas público-privadas. Ramón Galcerán, socio de Grant Thornton, apuntó que esa cooperación debe trabajar en la mejora de la fiscalidad y en ofrecer una mayor regulación y seguridad jurídica al sector. Por su parte, Elena de la Torre, directora de marketing de Meliá, se centró en la necesidad de acometer remodelaciones de zonas turísticas maduras, como la de Magaluz.

El encuentro se centró también en la necesidad de incrementar no solo el número de visitantes extranjeros a España sino en su capacidad de gasto. Javier Fernández Andrino, director de marketing internacional y turismo de El Corte Inglés, debatió con Antonio López de Ávila, presidente de la Sociedad Estatal para la Gestión de la Innovación y las Tecnologías Turísticas (Segittur), sobre si es preferible un mayor número de visitantes o un turismo de calidad que eleve el umbral de gasto medio del turista, mientras que Amancio López, presidente de Exceltur y de Hotusa, mostró preocupación por el crecimiento del mercado turístico no regulado

Visados, turismo de compras y emergentes Una mayor facilidad a la hora de conceder visados para favorecer la llegada de turistas internacionales a España es una de las exigencias del sector turístico. Amancio López y Javier Fernández Andrino comentaron la necesidad de agilizar estos visados para atraer a los visitantes de países emergentes, no tan vinculados a la estacionalidad. Según la OMT, en 2030 se incorporarán 800 millones de viajeros más, el 80% de ellos provenientes estos países. De ahí, que desde El Corte Inglés se reclamara ayer la necesidad de potenciar la marca España en estos países para atraer a un turista con poder adquisitivo y pusiera como ejemplo que frente a los 161 euros de gasto medio con tarjeta de crédito en Madrid y Barcelona, según un informe de BBVA y Telefónica, el visitante chino se deja 5.500 euros en destino.