

**Conferència del Cercle d'Economia**

**Moratoria hotelera: a qui beneficia?**

**16-05-02**

**Sr. Sergio Rivolini**

**Director comercial de la Cadena Golden Hotels**

Muy bien buenas noches a todo el mundo, des de luego la tarea no es sencilla, sobre todo pensando que en esta sala esta noche hay también hoteleros, los cuales yo puedo imaginar que están en contra a que hagan más hoteles y más establecimientos, pero la verdad es que cada uno de nosotros podría defender cualquiera de las dos posturas. Las dos posturas tienen cosas en contra y cosas en favor, lo que a mi me ha tocado esta noche defender la postura de la moratoria no.

Sra. Puigsubirà: Defender la postura.

Sr. Rivolini: Moratoria si. No, moratoria no.

Sra. Puigsubirà: No, la postura que considere más defendible.

Sr. Rivolini: A bien, yo pensaba que como el señor Torrente había preparado todo con la moratoria si, entonces creo que tendríamos muy poco debate si los dos estuviéramos de acuerdo. Entonces yo he preparado un poco lo de la moratoria no, justamente para tener después un debate y un cambio de opiniones entre nosotros.

Entonces claro, son dos posturas que tienen un conjunto de intereses opuestos, de un lado nosotros podemos tener, los inversores podemos tener los tour operadores, podemos tener las agencias de viajes, los transportistas, las tiendas, los comerciantes, que lógicamente ellos quieren que haya más oferta que hayan más hoteles para poder incrementar su negocio. De otro lado hay la postura de los hoteleros ya existentes, de los verdes, por ejemplo que está muy de moda, que lógicamente ellos quisieran mantener y restringir un poco la oferta según la que ya existe por que lógicamente esto implica para ellos una mayor garantía de poder llenar sus establecimientos de quizás poder mantener los precios a nivel más alto y etc. Claro aquí desde mi punto de vista, habría que poder contestar a la pregunta del millón: Cual es la demanda y cual es la oferta de un determinado destino. Claro, si se puede demostrar que la oferta de camas es mayor que la demanda que hay de estas camas pues seria absurdo incluso por parte de los inversores poder meter dinero en un negocio donde tendrán muy difícil hacerlo rentable por que no habrá demanda, al contrario, si la demanda de este particular destino es muy superior a la oferta yo creo que es muy interesante poder hacerla, poder ofrecer esta oferta, porque yo estoy convencido y hay demostraciones en toda España, que este que se llama turismo de masa de alguna manera es el que ha enriquecido muchísimo los pueblos de España. O sea, quiero decir, no es lo mismo tener un pueblo donde haya 200 personas o 300 personas o un pueblo donde haya 2000 o 3000 personas o 5000 personas, lógicamente se beneficiaran, la riqueza de alguna manera podría ser más distribuida. Aquí en Andorra tenéis el centro clarísimo, cuando yo vine a Andorra la primera vez, me parece en el año 70 o 71, había solamente una calle y la última vez que he vuelto me he quedado sorprendido de tantas plazas que han hecho, parkings, hoteles nuevos, simplemente de donde han sacado el terreno para hacer tanto, porque parecía que era casi imposible. Lo mismo con las tiendas, quiero decir que habían dos o tres tiendas en aquel tiempo y ahora tiendas hay un montón. Esto que implica? Que han atraído seguramente más gente, porqué? Por que la publicidad quizás se ha hecho mucho más potente, mucho más fuerte por que cada uno tendría o tiene que intentar vender su producto, la famosa expresión que hay ahora en la publicidad que sale en España, la escapada, la escapada de Andorra en España, ocho de cada diez personas hablan de la famosa escapada de Andorra, esto ha sido posible por que quizás hay una oferta más amplia de camas hoteleras, quizás hay una oferta más amplia de tiendas donde uno puede ir a comprar con una variedad más amplia de productos y esto yo creo que a la larga ha traído una riqueza más distribuida a todo lo que es el pueblo de Andorra, sin hablar desde luego de las estaciones de esquí, las estaciones de esquí son el clásico ejemplo de que si no hay establecimientos, hoteles o apartamentos que puedan hospedar a un turismo que pueda venir

para un periodo mínimo de una semana será muy difícil que aquellas estaciones de esquí puedan progresar, por que no hace falta que os lo explique, una estación de esquí necesita una cantidad increíble de gente diaria para mover i hacer rentable toda la inversiones de hierro que tiene metidas sobre estas montañas.

Claro, también hay que mirar como se hace ese crecimiento. También en España tenemos un montón de ejemplos, de destinos que en su momento eran muy atractivos, era muy típicos, eran muy bonitos y que quizás la euforia que ha habido del turismo, la euforia que ha habido en crear nuevas plazas hoteleras, en crear nuevas plazas turísticas ha llegado quizás a una mala urbanización, ha llegado a crear una serie de establecimientos que después no han podido mantener la calidad de servicio por que todo el entorno de alguna manera que se ha hecho con muy poca gracia se ha estropeado, quiero decir que el cliente ha empezado a pedir cada vez menos ese destino y entonces los existentes, los hoteles que ya están en esos sitios, no quiero mencionar ninguno, porque tengo amigos en todos los destinos y en todos los resorts de playa y no quisiera ofender a nadie pero claro en muchos casos se han visto obligados a rebajar tanto los precios que han traído un turismo que quizás no es el más adecuado o que no es el más deseado. Yo no quiero hablar de turismo de calidad, de turismo de no calidad, porque para mi no existe el turismo de calidad, hay un turismo, el turista que viene sea pobre o sea rico, es el turismo que tenemos, es el turista que merece toda la atención del mundo, no conozco ningún turista que venga a un sitio y empiece a regatear el precio que tiene que pagar en el hotel, paga el precio que se le pide, pero claro si aquel destino no ha sabido mantener una línea de calidad tanto en cuestión urbanística como en cuestión de servicio no ha conseguido mantener una línea de calidad, lógicamente los precios se han ido rebajando tanto que el turismo que viene es un turismo de muy poco poder adquisitivo, esto es impepinable pero no pensemos que el turismo de calidad es la solución tampoco, porque yo quisiera hacer un poco de historia. El turismo en España lo empezaron ni más ni menos que los empleados de los ferroviales de Inglaterra, o sea el famoso Matins Grups, es uno de los primeros que ha venido a la costa Brava con los empleados de los ferroviales del estado. Eran unos señores muy respetables, muy educados, las señoras venían con el traje largo, el señor con el traje pantalón gris y el blazer con el escudo del club, el dark club, claro y aquella gente impresionaba de alguna manera porque la gente en aquel momento, los hoteleros de entonces, la señora pepita de entonces era la señora que en este hotel estaba trabajando en la sala, en el comedor, ayudaba en la cocina, había poco dinero, y parecía que estos señores eran el no va más de la crema británica porque de hecho eran trabajadores de los ferroviales del estado, de la RENFE digamos, estatal. Los que vienen ahora quizás son los nietos o los hijos de estos mismos señores, lo que pasa es que nosotros hemos cambiado, la señora pepita ya no trabaja en el comedor, tiene un anillo de brillantes fantástico, tiene un Mercedes en la puerta y otro en el garaje y entonces nos parece que estos señores no están a la altura de nuestros establecimientos. Yo en esto es donde discrepo, y donde creo que el turismo también se merece su respeto y que ha sido de alguna manera por lo menos la experiencia que nosotros hemos tenido en la costa, ha sido aquel turismo que ha lanzado, que ha hecho posible que muchas de estas familias y que muchos de estos establecimientos, mucha de esta gente que vivían en esos pueblos, haya conseguido un nivel económico y un estándar de vida, yo diría casi casi envidiable tal como están ahora. Claro no me quiero alargar mucho más por que yo creo que en estos debates son más importantes quizás las preguntas i el coloquio de después que yo os tenga aquí agobiando con mis teorías, pero si a mi alguien me pide honestamente cual sería mi postura delante de hacer o no hacer más hoteles yo me inclinaría por la teoría de hacer más hoteles siempre y cuando se hayan establecido los principios que dije brevemente antes, que se haya establecido la relación que puede haber entre oferta y demanda y que al hacerlo se siga un criterio de calidad, un criterio urbanístico adecuado en donde los establecimientos que se construyan puedan dar aquel servicio que hoy el turismo pide. O sea el turista cada vez se vuelve más exigente por que en su casa vive también mucho más que antes, el mismo turismo español hace unos años prácticamente no existía, ahora el turismo ha entrado dentro el presupuesto familiar, no hay persona en España que no piense ya en las vacaciones e incluso lo estaba comentando esta noche, incluso en las estadísticas del IPC han incluido el turismo como índice de subida o bajada del IPC, que yo hasta cierto punto estaba un poco en contra de llegar hasta esto por que para mi el IPC diario es lo que significa la cesta de la compra y no tanto el turismo porque aunque sea un fenómeno social totalmente adquirido el momento que tienes que quitar algo por que las cosas van mal pues vas a quitar el turismo, no te vas a quitar ni la leche, ni el pan, ni quizás la botella de vino que nosotros los latinos estamos acostumbrados a bebernos con nuestra comida. Muchas gracias.

