

GABRIEL ESCARRER, MAGNAT DEL TURISME

## De Palma a la conquesta de l'Orient

Del no res, tan sols amb fe en si mateix i un entusiasme únic, Gabriel Escarrer ha aconseguit crear un imperi turístic que, de la badia de Palma, ha saltat els oceans i ja ha començat a conquerir Amèrica, i l'Orient. Tot un magnat.

Xesca Sastre

**T**é fama de poc accessible, però Gabriel Escarrer sembla haver perdut la por als mitjans de comunicació per a ostentar els seus èxits davant la premsa, com un gran magnat. D'aquí a poc serà nomenat doctor *Honoris Causa* de la Universitat de les illes Balears. Quedà en segon lloc en el *ranking* dels millors empresaris de Balears, segons la revista *Actualidad Económica*. I a la revista *Tiempo*, en una votació popular, figurava com un dels homes més intel·ligents de Balears. «Els mallorquins associen la intel·ligència amb els diners», afegia el peu de pàgina, i Gabriel Escarrer n'ha fet molts durant aquests darrers trenta anys.

Com a les pel·lícules americanes, Escarrer va començar de baix. Autodidacte, va passar d'empleat de Wagon Lit's, n'era el responsable del departament d'estrangers, a tenir la seva pròpia companyia, a controlar-ne l'autoabastament per abaratir els costos. Aprofità les ofertes d'altres empresaris que havien acabat malament amb el seu imperi com Ruiz Mateos i José Melià. Eren dues oportunitats úniques, i Escarrer les sabé aprofitar.

El primer pas al front d'aquest empresari astut, de 57 anys, arribà amb la compra de dos hotels: un a les Canàries i l'altre a la Costa del Sol. En deu anys els reconvertí en 35 hotels, i els 500 llits es transformaren en 16.800.

L'any 1984 es posà a la venda la cadena hotelera HOTASA, ex-Rumasa, i el grup Sol l'adquirí sense parpellejar. Tres anys després, l'empresari italià, Giancarlo Parretti adquirí el grup Melià i de seguida hi buscà compradors. Escarrer hi va oferir 12.500 milions. Mentrestant, l'empresari mallorquí ja havia començat la inversió fora del territori espanyol. Des de fa deu anys construeix fora de Mallorca. Fa

dos anys edificà un hotel de luxe a Bali. Ara posarà en marxa un segon hotel. Té projectes a països com Mèxic, la República Dominicana, i Turquia, on pot oferir uns serveis ben organitzats i sense competències.

Gabriel Escarrer se sent un triomfador. En 1988 la cadena Sol facturà prop de 80 mil milions de pessetes. Té 139 hotels, dels quals 52 són a les illes

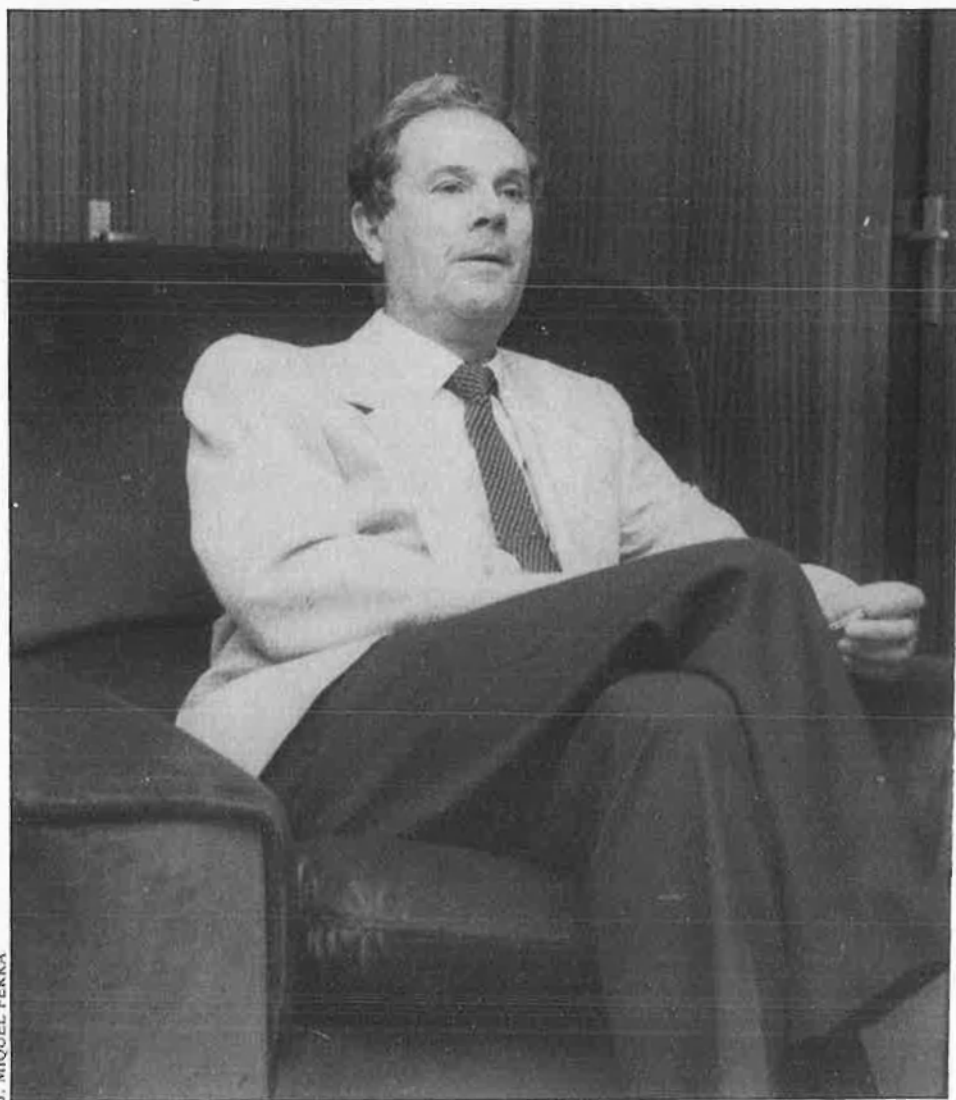
Balears, on treballen cinc mil dels 16.000 empleats que competeixen a l'empresa, perquè pujar a la cadena Sol depèn més dels mèrits i de la voluntat que del currículum.

—Vostè fa trenta anys que treballa al món del turisme. ¿Quina és la lliçó apresada?

—Avui dia hi ha moltes coses que només poden aprendre's amb l'experiència que vas adquirint. Encara que un tengui una base i uns estudis, només poden adquirir-se a través de l'experiència. Jo sempre he valorat la labor d'equip. Avui dia un empresari no pot triomfar si no és amb un equip extraordinari. Aquesta ha estat la meua filosofia: tenir un bon equip, que se sentin vinculats i motivats.

—També es tracta d'aprofitar les oportunitats.

—Sí, jo sempre dic que la sort és la incidència entre la preparació i l'oportunitat. Un empresari les ha d'afron-



J. MIQUEL FERRÀ

tar i agafar. L'empresari ha de saber evolucionar a mesura que les circumstàncies van canviant.

—*¿Com li han influït els canvis turístics al llarg d'aquests anys?*

—Al principi, nosaltres quan començàrem no volíem sortir de la badia de Palma, perquè teníem un equip reduït. El més aconsellable en aquells moments per a tenir els nostres hotels controlats era no sortir a fora. Després decidírem fer una experiència amb un hotel a les Canàries i després a la Costa del Sol. Fins fa cinc anys se'ns coneixia com una cadena eminentment vacacional. Després arribà la compra d'HOTASA a l'estat amb una sèrie d'hotels de ciutat. Ha estat molt positiu perquè diversificam demanda i risc a la vegada.

—*El darrer pas ha estat convertir el Grups Sol en una multinacional, juntament amb el grup Barceló, el seu competidor, vostès representen per primera vegada el paper de multinacionals mallorquines.*

—Nosaltres érem conscients que Espanya és un país eminentment turístic,

que posseeix un *know-how*, tecnologia, decidírem exportar-la. Naturalment, no anàrem a Europa o a Nord-amèrica, on hi ha una tecnologia molt avançada, sinó que anàrem a l'Orient Llunyà, a Sud-amèrica, on sí que podem ser competitius.

Avui dia hem planificat la nostra expansió per l'Orient Llunyà. Ja fa un any que tenim un hotel a Bali; ara segurament se'n construirà un altre. Fa dues setmanes hem firmat un contracte per fer tres hotels a Turquia, cinc hotels a Mèxic i un a la República Dominicana.

—*¿Aquesta forta inversió de capital a l'estranger vol dir que ja s'ha arribat al sostre a les Balears? ¿Que ja no resulta rendible?*

—Ara per ara hi ha un desequilibri entre l'oferta i la demanda. Es construeixen molts més llits, d'una forma desproporcionada, en relació amb l'increment d'ocupació que hi ha. Nosaltres l'últim hotel que vam construir va ser l'Hotel Palas Atenea, a Palma, ara fa deu anys. Hem fet totes les noves construccions fora de Mallorca.

—*Vostè invertiria en aquesta nova política turística d'oferir un turisme de qualitat a l'interior de l'illa, amb camps de golf, clientela d'hivern...*

—Bé, jo sempre he dit que s'ha de diversificar la demanda. Per a mi, el turisme de golf és més selectiu. Jo crec que se n'han de fer molts, de camps de golf. S'està posant de moda a Alemanya, a la Costa del Sol, a Escandinàvia hi ha una gran demanda pel clima que té a l'hivern. Prova d'això és que la Costa del Sol, amb els seus divuit camps de golf, té una demanda molt important a l'hivern.

—*Però, ¿hi ha invertit?*

—No. No obstant això, els projectes a Santo Domingo inclouen dos camps de golf.

—*¿Però no a Mallorca?*

—No, a Mallorca encara no.

—*Ara dedicaran vuit milions de pessetes per a remodelar la cadena. ¿Quins canvis hi haurà?*

—Bé, un empresari ha de saber evolucionar, com ja t'he dit abans. És clar que un mateix producte no és el mateix ara que fa vint anys, perquè ja ha quedat desfasat. Nosaltres som conscients d'això i, per tant, invertirem vuit mil milions de pessetes en reconvertir la cadena.

—*¿Crec que hi pot haver una crisi al turisme de les Balears, tal com apuntava l'altre empresari, el seu competidor més directe, Gabriel Barceló?*



«L'empresari ha de saber evolucionar.»

—Crec que si es continua construint al mateix ritme actual, hi ha un desfase entre l'oferta i la demanda i necessàriament hi ha d'haver una crisi. No obstant això, jo m'atreveixo a dir que aquells hotels, molt ben ubicats, on hi hagi un bon servei, una professionalitat, tenen moltes més possibilitats de subsistir que no un altre que no reuneix aquests requisits.

—*¿S'ha sentit atret alguna vegada per la política, com el seu cunyat, Jeroni Albertí, el president del Parlament?*

—Mai, en absolut. Jo consider que un s'ha de ficar a polític si realment se sent atret per la política o si ha de viure de la política. Jo, com que no reunes cap d'aquests requisits, ho tenc ben clar.

—*Vostè ha estat triat per la revista Actualidad Económica, com un dels millors empresaris de les Balears, juntament amb Feliciano Fuster i Carlos March. ¿Crec que estan de moda, que no ha estat un handicap el fet de començar de baix, ser autodidacte en la major part dels empresaris turístics?*

—No, jo crec que a les Balears hi ha molt bons empresaris. Prova d'això és que l'economia d'aquí està vivint un moment pròsper. Però també hi ha el secret de tenir un bon equip, un mèrit que no solament es pot atribuir a Gabriel Escarrer, sinó a tota la gent que ha estat contractada i que han aportat els seus coneixements.

—*¿S'ha marcat algun límit per al creixement de la seva empresa o creu en la reinversió constant?*

—Una empresa ha de saber quin és el seu nivell òptim i arribar-hi al més aviat possible. M'explicaré, si un té les mateixes despeses fixes amb 100 hotels que amb 120, ha d'arribar als 120 tot d'una. □