

Gabriel Barceló, president de la cadena Barceló

## “El turisme no té cap crisi”

Gabriel Barceló és el president de les empreses Barceló, entre les quals hi ha la cadena d'hotels Barceló, i també empreses de transport, de construccions i agències de viatges. Una de les veus empresarials més qualificades del món turístic mallorquí.

**G**abriel Barceló (Felanitx, 1928) controla una de les més importants concentracions d'empreses de Balears. A més de les activitats purament turístiques com els hotels, les agències de viatges, també es dedica a la construcció i al transport. A més participa dins d'altres sectors com l'electrònica i la premsa. En total, un pressupost d'uns 300 milions de dòlars i unes 5.000 persones ocupades.

### SEIXANTA ANYS D'HISTÒRIA

—*¿Quin és l'origen de l'actual grup d'empreses Barceló?*

—L'empresa naix el 1931 quan el nostre pare crea un empresa de viatgers en autobús entre Felanitx i Palma. Després de la guerra, ja l'any 1948 i amb dos autocars muntats amb peces sobrants, començà a fer serveis turístics, i així fins al 1954 en què es muntà la primera agència de viatges i, posteriorment, el 1962 començarem la nostra activitat hotelera. A partir de llavors hem entrat en altres activitats com és un diari, una empresa d'electrònica o una de conserves vegetals que fa poc vam haver de tancar.

La companyia de transport s'ha anat desenvolupant a totes les Illes, mentre que la de viatges ha pres un caràcter universal: després de Mallorca obrírem oficines a les altres illes, i a continuació de la península, on tenim unes 70 oficines. Posteriorment començarem, l'any 79, el desenvolupament internacional. En aquests moments som als EUA, Mèxic, a pràcticament tot Sud-amèrica i Guatemala, Costa Rica i República Dominicana de Centramèrica. En total, tenim 12 companyies d'agències de viatges amb 105 oficines, nacionals i internacionals.

El desenvolupament dels hotels tingué el mateix camí, ara tenim 9 hotels entre el Carib i Mèxic, un a Tunísia i la resta a Espanya fins a un total de 28 hotels amb una capacitat global de 13.300 llits.

### PARTICIPACIÓ A LA PREMSA

—*Una empresa com la seva, ¿com és que decidí entrar dins del món del periodisme a través de la creació del diari El Día, juntament amb Abel Matutes?*

—Eren els anys 79-80 quan començarem a parlar d'això en plena transició. Qui més qui manco feia exercicis neopolítics... D'altra banda, tots coincidíem que havien de desaparèixer els diaris del moviment, la qual cosa, posteriorment, no va ser així. Aleshores, pensàrem que potser hi hauria lloc per a un tercer diari. El senyor Matutes hi posà el caire polític i jo l'econòmic. Així ho férem.

Posteriorment els polítics, com tantes altres vegades, no compliren els seus compromisos i el *Baleares* (diari de la Cadena de Mitjans de Comunicació Social de l'Estat) no va desaparèixer sinó que el van regalar, més o manco, a un mitjà de la competència. A partir d'aquí no ens quedà més remei que retirar-nos o seguir, i decidírem seguir endavant. I avui estam satisfets d'aquella decisió ja que el diari funciona bé, estam destacadament en tercer lloc entre els 7 diaris de les Illes.

### LA SITUACIÓ TURÍSTICA

—*Quan enguany ha baixat el nombre de turistes, coincidint amb un augment de l'oferta hotelera, tothom parla de crisi. Inclús es parla de la reconversió hotelera per tal d'eliminar les 520.000 places que diuen que sobren. ¿Coincideix vostè amb aquesta anàlisi que es fa de la situació turística balear?*

—En general crec que gairebé tots estam d'acord amb les causes del problema, que són bàsicament dues: un excés d'increment de l'oferta que ha estat desmesurat; i, en segon lloc, la coincidència que això s'ha produït en el mateix moment en què, per la política dels *tour operators* anglesos, hi ha baixada de la demanda.

Vull dir que aquesta demanda era fictí-

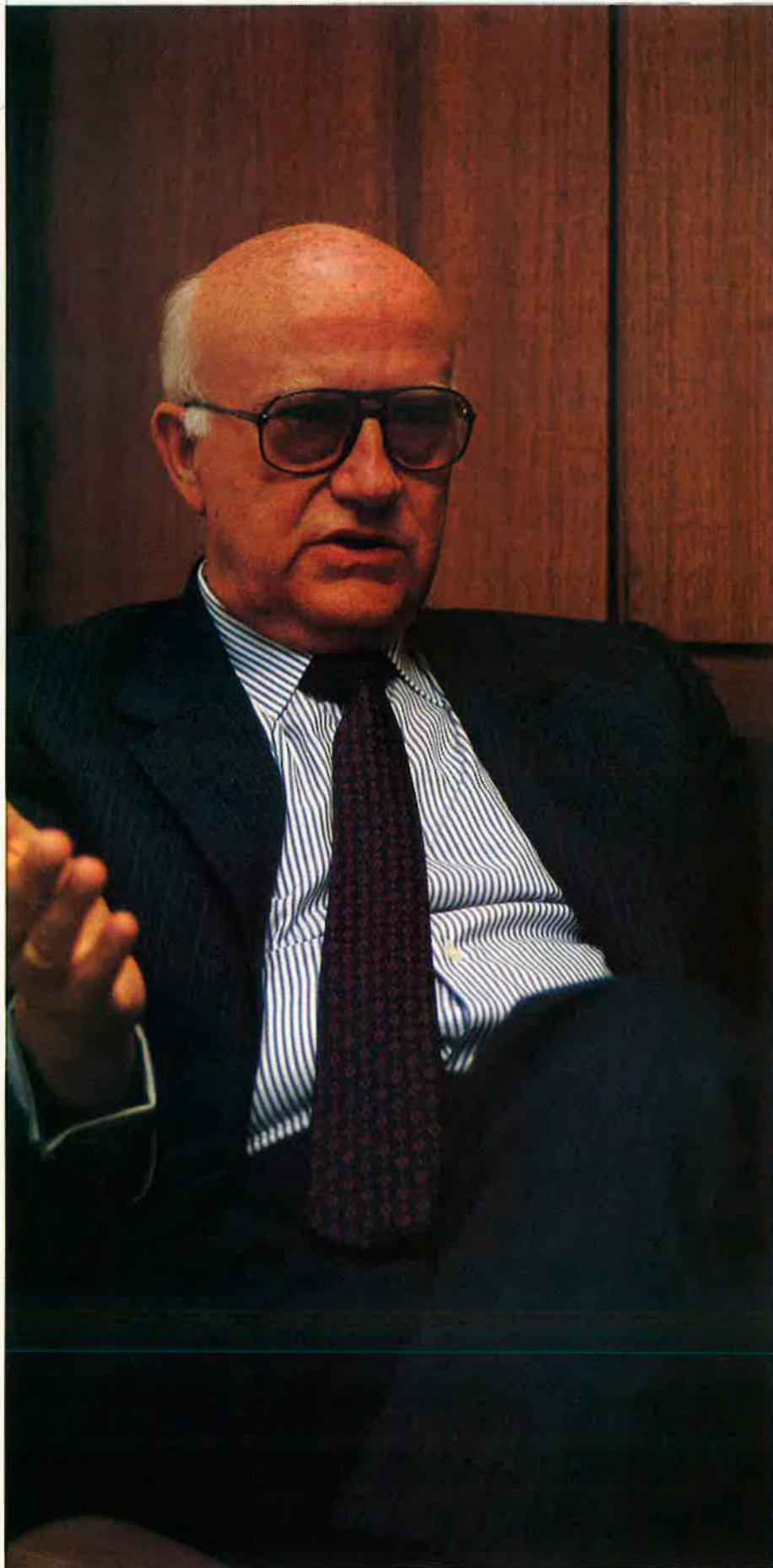
cia. A l'any 1985 els *tour operators* anglesos començaren una batalla de preus per intentar quedar-se amb la millor part del pastís augmentant ficticiament el nombre de turistes a base, pràcticament, de tirar els preus. Quan el 1989 es replantegen aquesta política, per pura supervivència, i redueixen l'oferta en el mercat, la conseqüència fou la reducció de la demanda. I aquests dos sectors junts han produït una debacle en els preus hotelers.

A partir d'aquí ja no sé si estam d'acord. ¿Quina és la solució? En primer lloc crec que hauríem de deixar que fos el mercat, la iniciativa privada, el que resolgués el problema. En realitat és que el problema és de la iniciativa privada, i no del govern, ni de la Conselleria de Turisme ni de cap entitat pública. Els qui deixen de guanyar doblers són els empresaris i també poden sofrir els obrers, i per tant els sindicats també hi tenen coses a dir. En la meua opinió això es resoldrà millor deixant que funcioni el mercat i no amb intervencions forçades.

D'altra banda, jo no sé si sobren 50.000 llits. Està clar que en sobren bastants i el que s'ha de fer és prendre les mesures que calgui. Hi haurà vells hotels, mal conservats, que s'hauran d'eliminar, i s'eliminaran pel simple procés del mercat. N'hi haurà de nous que no podran sobreviure perquè no tendran les condicions financeres necessàries... En qualsevol cas, el problema és que cadascú aguanti el lloc que li toca, i deixar que els pròxims anys s'imposi el bon criteri i que no es construeixin noves places, la qual cosa és fonamental.

Per a mi, i m'agradaria recalcar-ho, no és que hagi baixat la demanda turística, que es manté excepte la fictícia. Mallorca, Balears i Espanya segueixen sent un atractiu de primera classe. Sol i platja segueixen sent un incentiu per als habitants del nord d'Europa.

—*A vegades s'ha expressat el temor,*



*en determinats sectors, que les grans cadenes invertissin a l'estranger, com és el seu cas, en detriment de Balerars..*

—El primer que s'ha de dir és que nosaltres no som una gran cadena, som una petita cadena de 28 hotels, que a escala internacional no és res.

En segon lloc, pens que no es pot plantejar el tema en aquests termes. Nosaltres enguany hem invertit més de 500 milions de pessetes a Espanya amb el manteniment i la reforma dels hotels. I l'any passat superàrem els 800. Qualsevol empresari normal el que fa és invertir el necessari per a mantenir la seva indústria, els hotels, perquè a ningú li interessa destruir-se a si mateix. Per tant, això és un temor injustificat.

Un altre aspecte distint és que, en aquest moment, no s'hagi d'invertir a Espanya. Nosaltres, per motius de rendibilitat, des de fa ja 7 anys no invertim a Espanya. Però és que el problema no és d'ara... L'any 84 començarem un hotel a la República Dominicana, que s'inaugurà el gener del 85, quan aquí estàvem en ple *boom* i quan aquí estàvem, segons molts, en plena demanda. I això era fals. Jo vull sostenir que els darrers 10 anys a Espanya ningú que hagi aplicat les amortitzacions que toqui, el cost financer que toca... haurà guanyat doblers amb una indústria hotelera, entenent per guanyar doblers obtenir el mateix rendiment que et costa un crèdit financer més alguns punts per a tenir benefici empresarial.

Crec que els empresaris hotelers, no els especuladors que són una altra espècie, seguiran invertint en el seu país. Primer per a mantenir el que tenen mentre sigui viable, i amb noves inversions quan sigui rendible. El que crec que no és pot demanar a ningú és que inverteixi tenint una rendibilitat nul·la o tenint pèrdues.

#### EL FUTUR

—*¿Es pot seguir mantenint Mallorca com a destinació preferencial del turisme o ens trobam a les portes d'una crisi agreujada pel monoconreu turístic?*

—Per a mi Mallorca és una de les principals destinacions del Mediterrani, per no dir la número 1. I segueix tenint totes les condicions per a continuar així per molts d'anys. I això serà així simplement mantenint unes condicions suficients: millora d'infraestructures que mai no han estat al nivell adequat i això ho han de fer els poder públics; els empresaris han de seguir mantenint el producte i crec que

per aquí no hi haurà problemes ja que es faran les millores necessàries.

Sóc totalment optimista en aquest tema. I repetesc que no és que hi hagi una crisi del turisme. El turisme no té cap crisi. Ha baixat la demanda en un 3%, i fluctuacions d'un 2 o 3% no tenen cap tipus de significació. El que sí que està en certa crisi és la rendibilitat hotelera. Aquest és el problema i no un altre. No ens hem de plantejar, i per tant, allunyar-nos del monoconreu turístic, que ens ha anat molt bé durant 40 anys, i l'hem de mantenir. Això sense perjudici que i descobríssim alguna indústria lleugera o de serveis que es pogués desenvolupar. Seria molt benvinguda, però això té dificultats per a dur-ho a la pràctica.

—¿El futur passa pel turisme de qualitat, camps de golf, ports esportius... per altra banda tan contestats?

—Això té diversos aspectes. En primer lloc i per a ser clars i directes, jo no crec en la disjuntiva entre turisme de qualitat i turisme de masses. Jo crec en el turisme. En el turisme variat, plural. Crec que per a Mallorca és tan bo l'estudiant que vé a una pensió com el multimilionari

que va a un hotel de luxe. Crec que el que ens interessa és el turisme que ens porti un valor econòmic afegit. L'important no és cobrar 1.000 o 10.000 pessetes, sinó que a cada una d'aquestes xifres es tenguí un valor afegit adequat a la inversió feta.

En segon lloc, crec que l'oferta com més plural, millor. No entenc l'oposició excessiva, entenc una preocupació ecològica enfront dels ports esportius o enfront de projectes que paga la naturalesa. Però no entenc de cap manera l'oposició als camps de golf, una vegada que s'hi ha controlat l'edificabilitat. Un camp de golf és econòmicament més rendible que no un parell de quarterades de secà sense produir res en absolut. Benvinguts, per tant, els ports esportius mentre no destrueixin el paisatge i l'ecologia; i benvinguts els camps de golf, amb més motiu (que els ports esportius) perquè no tenen aquests problemes; i benvinguda qualsevol altra oferta respectuosa amb el paisatge i que no dugui agressions ecològiques.

**Miquel Payeras**



"L'oferta com més plural, millor".

JOAN CELIA

1er. cognom \_\_\_\_\_ 2on. \_\_\_\_\_ Nom \_\_\_\_\_ Tel. part. \_\_\_\_\_  
 Domicili \_\_\_\_\_ Població \_\_\_\_\_  
 Any de naixement \_\_\_\_\_ Profesió \_\_\_\_\_ Tel. treball \_\_\_\_\_ DNI \_\_\_\_\_

Se subscriu al setmanari EL TEMPS per un període d'UN ANY, prorrogable si no hi ha ordre en contra, i un import de: 13.88€ pessetes

(Firma)

**Amb pagament:**

Anual (1 rebut per la quantitat abans citada) \  
 Semestral (2 rebuts de 6.943 pessetes. Sols en el cas de pagament per banc)  
 19.500 (Europa) 25.500 (Amèrica)

**Forma de Pagament**

Dom. bancària  
 Xec bancari adjunt  
 Gir postal núm. \_\_\_\_\_

**La subscripció representa un descompte de més de l'11% sobre el preu de venda als quioscos**

Distingits senyors: Caixa/Banc \_\_\_\_\_ Agència \_\_\_\_\_  
 Adreça \_\_\_\_\_ Població \_\_\_\_\_  
 Nom i adreça del titular del compte \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 199 \_\_\_\_\_

(Firma)

Els pregue que fins a nova ordre els rebuts que presentarà Edicions del País Valencià, S.A. per l'import de la SUBSCRIPCIÓ ANUAL a pagar en:

1 rebut anual 2 rebuts semestral

siguen pagats amb càrrec a

c/c. Llibreta Núm. \_\_\_\_\_

**Butlletí**  
**de subscripció**