

Ferran Porto, nou president de la Federació Hotelera de Mallorca

“No estam en el bon camí”

El màxim responsable de la Federació Hotelera de Mallorca considera que, a pesar de l'aparent bona temporada turística d'enguany, la situació de crisi de beneficis es manté, al mateix temps que es mostra totalment decidit a favor de la reconversió i de la defensa dels espais naturals.

Ferran Porto i Vila és el nou president de la Federació Hotelera de Mallorca (FHM). Nascut a Pollença l'any 1948, llicenciat en dret, és empresari turístic i ocupa la presidència de la FHM des de la dimissió de l'ex-president, Josep Forzeza Rey.

En aquesta entrevista passa revista, per a EL TEMPS, a la campanya de l'estiu 91, una de les més atípiques que es recorden. Aparentment ha estat un bon estiu gràcies a l'excel·lent ocupació hotelera, però Ferran Porto explica que aquestes dades d'ocupació no són suficients per a qualificar la temporada com a bona.

—Una temporada bastant bona, segons sembla, per al sector turístic mallorquí, ¿no és així?

—La paraula que defineix millor aquesta temporada és *atípica*. Vull dir que s'han donat unes fluctuacions de mercat molt pronunciades i imprevistes. I aquestes fluctuacions no han estat iguals a tots els mercats, però en general sí que cal definir la temporada com a atípica. A principis de temporada semblava molt dolenta i després s'ha corregit a l'alça.

—Crisi del Golf, Iugoslàvia... han afavorit molt el turisme cap a Balears. ¿Es una situació conjuntural o és una tendència que es matindrà?

—Hi ha hagut circumstàncies geopolítiques que ens han afavorit. La mesura exacta amb què han repercutit és difícil de saber, i no hi ha en aquests moments anàlisis profundes sobre el tema.

Evidentment s'ha donat aquesta circumstància que fins ara no s'havia donat. Al contrari, apareixien nous competidors a la Mediterrània, amb molts avantatges sobre nosaltres, com els preus, costos d'exploatació, etc. ¿Què passarà en el futur? Crec que si es manté la inquietud en determinades zones, ens afavorirà. Si disminueix ens perjudicarà,



Ferran Porto i Vila, nou president de la Federació Hotelera de Mallorca.

perquè estam en una situació de desavantatge, sobretot a causa del cost d'exploatació.

—¿No creu que es pugui dir, com es diu, que ha estat una temporada bona?

—Jo em resistesc a admetre que hagi estat una temporada bona. Per a dir-ho hauríem de saber els resultats econòmics d'aquesta temporada. I això encara no ho tenim. Tenim una avaluació en termes d'estades. I una bona temporada quant a l'estada no vol dir que hagi estat una temporada bona en termes econòmics. Crec que serà pitjor en termes econòmics que en termes d'estades. Per tant, em resistesc a qualificar-la com a bona. Millor que la passada sí, però no ha estat una temporada bona com la de fa quatre o cinc anys, perquè els preus estan en molts casos en situacions similars a la de fa cinc anys i els costos han augmentat i, per tant, els resultats no han de ser els mateixos.

—¿No es va consolidant una situació de turisme de masses, però amb pocs doblers?

—Jo crec que, si fos així, no aniríem pel camí correcte. El camí de moltes estades i pocs doblers, no és bo. De fet, jo dic moltes vegades que el que nosaltres feim és subvencionar vacances. Si seguim per aquest camí cada vegada serà pitjor.

—Però és l'actual camí, l'actual situació...

—Això vol dir que hem de canviar ràpidament.

—Des de fa anys estam parlant de canviar el rumb, de la famosa reconversió hotelera, però no sembla arribar mai.

—Si es farà o no, no ho sabem. Però nosaltres estam clarament a favor d'una reconversió. El que passa és que nosaltres no tenim poder. L'únic que podem fer és intentar convèncer, crear un estat d'opi-

nió que pugui afavorir una determinada política.

Crec que el nostre futur està clarament per un decreixement quantitatiu i un clar creixement qualitatiu. Això haurien de ser uns objectius claríssims, perfectament assumits. És la base fonamental: és impossible fugir d'aquesta situació de molt de treball i pocs resultats si seguim per la línia del creixement quantitatiu.

—Si no estam en el bon camí, ¿estam en crisi, encara que alguns sectors econòmics i polítics es neguen a utilitzar aquesta paraula?

La crisi és que estam a uns nivells de preus que, en relació amb el nivell de costos, no permeten en aquests moment marges que donin capacitat econòmica a les empreses que operen aquí. De fet les que tenen una possibilitat d'expansió són les que no tenen tots els seus interessos aquí. Són les que ja s'han convertit en vertaderes multinacionals.

—Una de les queixes que més sovint donen els turistes és que l'oferta complementària és massa cara i que les infraestructures no són tan bones com seria desitjable.

però és que el creixement de l'oferta complementària ha estat molt superior.

Respecte a les infraestructures i a l'embelliment de les zones turístiques, crec que s'ha avançat, però crec que el camí que falta fer és molt.

Perquè quedi només en negatiu, cal dir que hi ha zones, com Cala Millor o Cala d'Or, que tenen uns nivells que no tenen res a envejar a qualsevol lloc, per exemple, d'Alemanya. També és cert que hi ha zones que es mantenen com sempre o, inclús, pitjor.

Encara s'ha d'avançar amb coses que no comporten cap gran inversió. Per exemple, ara et pots trobar gran quantitat de publicitat a les carreteres. Tenim espais protegits, espais singulars, que tenen publicitat. ¿Com és possible això? És inconcebible. En aquest aspecte no estam encara a Europa. Estam a un nivell de competir amb Tunísia. Si volem sortir d'aquest marc de competència i anar a un altre, evidentment hem d'avançar molt.

—¿Quina opinió li mereix l'aprovació de la Llei d'Espais Naturals i el conflicte entre camps de golf-ports esportius i interessos proteccionistes?

—En el tema d'espais naturals tota aquesta federació sempre hem considerat que era una peça fonamental per al futur d'aquestes illes, turístic o no turístic. Era absolutament necessari emprendre aquestes mesures de protecció. Ara bé, ens enganyam si creiem que ja està fet tot. La protecció requereix recursos que hauran de sortir de tots. El grau de deterioració d'alguns d'espais és molt gran i s'ha de resoldre. Hem de tenir fermesa per a protegir, però també hem de tenir fermesa per a dir que hi hem de posar els nostres recursos perquè realment siguin el que pretenem: un patrimoni col·lectiu.

Respecte als camps de golf i ports esportius, jo crec que es tracta de cercar equilibris. No es pot dir no rotundament als ports i camps de golf, ni tampoc es pot dir sí de forma radical. No solament s'han de veure els aspectes negatius o els aspectes positius. No es pot ser maximalista.

S'ha de ser prudent i relativista, en el sentit que el turisme esportiu efectivament du recursos, però no podem caure en el mateix error que amb el de les places, que ara veiem que són excessives.

Miquel Payeras



JOAN CELIA

—Els termes a vegades tenen una gran flexibilitat i es poden utilitzar per a moltes coses. Un *tour operator* va dir que havíem de ser prudents perquè el mercat, quan se li parla de crisi, ho considerarà un element dissuasiu per a anar de vacances.

Crec que s'han de separar dues coses. Estam en una situació econòmica del sector turístic que es podria definir molt bé amb la paraula crisi. Ara bé, la paraula és inadequada quan parlem del producte, perquè el nostre producte és més que considerat dins els mercats on treballam. La majoria dels *tour operators*, si no tenguessin el producte Balears, se n'anirien a no res, perquè la base econòmica fonamental és Balears, i són molt pocs els que tenen una destinació de recanvi. Tampoc podem parlar de crisi pel nombre de visitants.

Però tot això, al final, es tradueix en quantitats, en xifres, i aquí sí que n'hi ha.

—Per a nosaltres és un poc delicat parlar d'oferta complementària perquè a vegades es creen certs enfrontaments entre empreses d'allotjaments i empreses turístiques que envolten les d'allotjament. D'una forma desapassionada crec que s'ha de dir que objectivament l'oferta complementària a Balears és molt cara. Està per damunt els preus dels països d'on vénen els nostres visitants. Aquest, en línies generals, és un fet que s'ha d'admetre. I això no és perquè els marges d'aquests empresaris siguin molt grossos, en absolut. De fet, moltes vegades els marges estan per davall d'altres països. Hi ha un sèrie de factors, i entre ells un molt important com són els canals de comercialització, que fan encarir el servei.

També cal dir una cosa de què normalment no es parla. Es diu que hi ha una gran inflació de places hoteleres. Cert,