

Vuit dies a Mallorca, en un hotel de tres estrelles, en règim de mitja pensió. Tot, per una xifra bastant mòdica: 250 euros. Si ens atrau més la idea d'anar a Tenerife, el mateix paquet ens costarà 50 euros més. Tot i que ho puga semblar, no es tracta de preus de temporada baixa, sinó de la nova onada de rebaixes o "gangues" que ja han començat a oferir grans operadors turístics per vendre aquest estiu algunes destinacions que, després d'anys de creixements desorbitats, han registrat les últimes temporades una certa contenció turística. Les raons d'aquesta frenada són múltiples, i no sols de caire econòmic, com és el cas de les Balears, on l'efecte ecotaxa s'ha magnificat fins a extrems inversemblants. Qui, a hores d'ara, pot pensar que un turista alemany o britànic que decideix viatjar a les Balears, pot fer-se enrere perquè li surt un euro diari més car? Cada punt menys d'ocupació hotelera respecte la temporada anterior es viu dramàticament a les Illes, on gran part de la població treballadora depèn del monocultiu turístic. Però la solució no és malvendre el territori ni la feina dels professionals del sector. No podem competir en preus, perquè ja no som els més barats.

"La por a no omplir els hotels s'accentua a mesura que l'oferta de llits creix a un ritme frenètic, impulsada per les ànsies inversores de potents grups immobiliaris, no sols a la costa sinó també a ciutats com Barcelona i València. Les administracions confien en l'olfacte dels empresaris hotelers i diuen que si continuen construint és perquè podran rendibilitzar aquestes inversions"

Olfacte empresarial

La por a no omplir els hotels és una constant que s'accentua a mesura que l'oferta d'establiments i llits creix a un ritme frenètic, impulsada per les ànsies inversores de potents grups immobiliaris. I no sols a la costa. Barcelona i València, dues ciutats d'èxit des del punt de vista turístic, són un paradigma en aquest sentit. En els pròxims dos anys, la capital del Túrria disposarà de 43 hotels nous que elevaran l'oferta disponible en un 90%. Barcelona, en el mateix període, inaugurarà 53 establiments hotelers més. Calen molts turistes per omplir tantes habitacions. Vindran? Les administracions confien en l'olfacte dels empresaris hotelers i diuen que si continuen construint és perquè tenen prou garanties per rendibilitzar aquestes inversions. Esperem que així siga, i que no es tracte d'una bombolla més.

No tot són advertències, les que cal fer. També s'ha de reconèixer l'esforç que el sector hotelier fa per adequar els seus establiments a clients més exigents. És un bon símptoma que destinacions habituals d'un turisme de masses de baixa qualitat, com algunes localitats de la Costa Blanca o de la Costa Brava, aposten per afegir més estrelles als seus establiments, amb les millores que això comporta i les inversions necessàries. Ara bé, amb això no n'hi ha prou. Cal atraure aquest turista més exigent no sols amb habitacions més ben equipades i piscines més grans, sinó també amb una oferta que ens permeta complementar el sol i l'aigua de les nostres platges, i que permeta estendre els beneficis del turisme a altres indrets del territori. En aquest aspecte, Catalunya és un referent. Queda més feina a fer al País Valencià i, sobretot, a les Balears, començant per la conscienciació del mateix empresariat i, especialment, d'alguns responsables polítics.

Coordinació: Bàrbara Amorós.

Assessors editorials: Pere Anrubia, Jordi Cuenca.

Col·laboradors: Gemma Aguilera, Alexandre Carbó, Joan Celià, Jordi Finestres, Rafa Gil, Jordi Play, Mercè Rusinol.

Publicitat i promoció: Salva Martínez i Pepa Alòs (València). Tel.: 963 535 100.
Gemma Garrido, Pere Ribalta i Cristina Torras (Barcelona). Tel.: 932 384 262.