



Nissaga d'hotelers

Benidorm viu de i per al turisme. Només Madrid i Barcelona tenen més places hoteleres. Sis dècades després que la ciutat de la Marina Alta aflorara com a destí turístic, el negoci hoteler continua a les mans dels benidormers. Són un gremi autodidacte, que ha mamat el negoci des de xicotet, i que ha preferit reinvertir en la ciutat abans que fer el salt fora.

L'especialització en el sector és màxima, fins al punt que a Benidorm es fa pràcticament impossible trobar una família on no hi haja almenys un membre que treballa directament o indirecta en el sector. Segons dades de l'Institut Valencià d'Estadística, el 80,8% de la població està ocupada en el sector serveis. Només el 3% treballa en la indústria, mentre que un 11,7% ho fan en la construcció. "Benidorm no s'entén sense els hotels i els hotelers", apunta l'alcalde, Agustí Navarro.

Així doncs, igual que Terrassa no té sentit sense els seus empresaris tèxtils; Castelló, sense els taulellers; o Xixona sense els torroners, l'actual Benidorm tampoc no s'explica sense els hotelers. Es tracta, la majoria, de famílies benidormeres o de la comarca de la Marina Baixa que entre les dècades dels 50 i els 70 van veure en l'incipient turisme una oportunitat d'omplir les butxaques. Avui són els fills d'aquells pioners qui estan al capdavant d'un negoci que ha perdut romanticisme però ha guanyat professionalitat.

A hores d'ara, Benidorm s'ha convertit en un referent turístic internacional però, tanmateix, el negoci continua estant controlat des de casa, ja siga per benidormers de soca o d'adopció. Nou dècades després que obrira el primer hotel (el Bilbao que obrí el 1926 a primera línia de la platja de Llevant), és el clan benidormer qui continua tenint el pany de la clau del corral on es cria aquesta gallina dels ous d'or. Són ells que han trencat l'estacionalitat que malmet el negoci en altres destinacions; que han fet possible la construcció del Bali, l'hotel més alt d'Europa, amb 186 metres; o que han generat empreses que facturem fins a 70 milions d'euros l'any. En definitiva, han estat protagonistes del desenvolupament d'una ciutat que, com Las Vegas o Nova York, és única al món.

Un hotel, una història. L'origen de tot plegat, però, cal buscar-lo en les companyies de turisme majoristes internacionals. Benidorm havia estat un lloc d'estiueig habitual de les famílies d'Alcoi i Elda. A partir de la dècada dels 50 i, sobretot, dels 60, però, alguns estrangers començaren a fixar-se en aquest poblet abocat a la mar que aleshores comptava poc més de 6.000

ànimes. Als anglesos, francesos i suecs, sembla, els atreia el clima i la tranquil·litat de l'indret. Algunes famílies van optar, aleshores, per habilitar un segon pis amb habitacions per llogar als nouvinguts. El flux de turistes, lluny d'estabilitzar-se, va continuar creixent, però elsadius, sense una infraestructura adient ni capacitat financera per a bastir-la, difícilment podien donar resposta a la demanda. I fou en aquest punt que aparegueren les agències de turisme majoristes i oferiren un d'aquells acords que avui els experts en estratègia empresarial en diuen de "win-win" [guanyar-guanyar]: el l'operador turístic prestava els diners a les famílies benidormeres per construir l'hotel i, a canvi, en un moment en què mancaven llits, es garantia disponibilitat de places per als clients internacionals per als següents cinc anys. Era, doncs, un préstec a càrrec de facturació que s'amortitzava un lustre després.

El pare de Toni Mayor, actual president de la patronal hotelera Hosbec, fou un dels qui va recórrer a aquesta mena d'operacions per construir el seu primer establiment, el Maysu (per Mayor y Suárez), l'any 1965. "Havien viscut sempre de treballar la pedra, però allò de l'hotel li va semblar interessant a mon pare." El negoci va funcionar més ràpid que no es pensaven i als dos anys van haver d'ampliar per passar de 50 a 100 places i a 150 un any més tard. L'any 1989, "amb els interessos al 18%", recalca Mayor, tornaren a duplicar i el rebatejaren com Fiesta Park, per allò d'adaptar-se a les noves modes. Avui és accionista d'Ona Sol, una cadena que l'any 2010 va facturar 14,5 milions d'euros i ocupa 290 persones.

El dels Mayor és un cas com qual-sevol altre. A cada hotel hi ha una història, amb el seu punt romàntic. Molts dels qui avui figuren en la cúspide hotelera van seguir camins paral·lels. És el cas José María Caballé. Nascut a Barcelona, l'any 1941, va iniciar-se en el sector treballant amb el seu oncle en la Costa Brava, on va aprendre idiomes. "La primera volta que em vaig despertar a Benidorm vaig veure clar que m'havia de quedar ací. Crec que fou per la llum, pel color del cel... ", rememora. Com el pare de Toni Mayor, s'alià amb un operador turístic i l'any 1970 inaugurà

Toni Mayor

GRUP ONASOL



L'any 1965, el seu pare va comprar uns terrenys i alçà l'hotel Maysu, després rebatejat com a Fiesta Park. Als 90 formà, junt amb l'hotelier Pere Devesa, el grup Onasol, el setè en facturació de Benidorm. A més, és president de la patronal hotelera Hosbec.

10 hotels, tots a Benidorm
1.298 habitacions
Vendes netes: 14,5 milions
Planter: 290

l'Hotel Orange. Quaranta anys després d'aquella obertura, Caballé és propietari del grup hotelier més important del País Valencià. Servi Group, el paraigua que aixopluga el seu negoci, dóna treball a 1.070 persones. Avui, té interessos a

Almeria i Castelló i aquest mes fa el salt a Colòmbia. Els seus 70 milions d'euros de facturació en 2010 el situen a molta distància del Magic Costa Blanca (47 milions), Marconfort (35), Resthotel (28) o Poseidón (24), tots ells

Entre l'ocupació i la rendibilitat

Els aproximadament tres milions de turistes que passen per ací, donen fe que Benidorm és una de les factories turístiques que millor rutlla del món. El model hotelier majoritari –però no únic, cal remarcar– es basa a oferir preus baixos i molt competitius, a canvi d'una ocupació que aplega, de mitjana anual, el 79,9% (92,2% a l'agost; 59,5% al gener). El marge de benefici per client és baix –sobretot en les èpoques d'hivern, quan predominen els programes de l'Imsero o quan es treballa únicament amb peradors turístics–, però

es compensa pel volum d'activitat. Tanmateix, no tothom n'és partidari. Pere Devesa, fundador i soci d'Ona Sol i un dels més veterans d'entre el gremi, considera que si bé "l'Imsero és un mal menor" obliga a "una baixada de preus massa accentuada". Els jubilats paguen 10,5 euros pel règim de pensió completa. "No és una clientela atractiva. Són places que, treballades d'una altra manera, podrien ocupar turistes joves", argumenta Devesa, qui opina que ocupació no és sinònim de rendibilitat. També José María Caballé,

grups amb seu a la ciutat dels gratacels. També ací manté el seu quarter general Caballé, ja que és ací on amassà la seua fortuna i on són nou dels 14 hotels que té en nòmina. “Jo em sento de Benidorm –explica mentre comparteix taula amb EL TEMPS en un menjador de l’Hotel Diplomatic– però crec que Benidorm podria ser molt més del que és ara. Ací encara predomina una mentalitat de poble.”

Un clan amb moltes habitacions.

El comentari s’ajusta prou bé a la realitat de Benidorm, una ciutat que, com admet el seu alcalde “continua sent un poble” a pesar de rebre anualment la visita de vora tres milions de turistes i d’haver multiplicat per dotze la seua població des de 1961. Encara avui una part important dels qui estan al capdavant de les empreses no van tenir cap altra universitat que la que els proporcionava el tracte directe amb el negoci dels seus pares. Molts han après de números més que s’hi hagueren fet cinc cursos de comptabilitat, però tanmateix encara hi ha alguna cosa d’intuïtiva i inercial en la manera de gestionar el dia a dia. “Benidorm –admet Joan Fuster, soci del Grup Fuster, que gestiona dos hotels i dos blocs d’apartaments– té alguna cosa de particular. Ací han vingut directores molt capacitats, però s’han pegat la bufetada.”

Alhora, entre els qui comanden el negoci hotelier predomina el tracte familiar

s’ho mira amb preocupació, per bé que la seua estratègia al capdavant de Servi Group sempre ha estat la de captar un turista amb més poder adquisitiu, capaç de pagar els 68 euros que val una habitació doble en un dels seus hotels. Al seu parer, a costa de baixar preus, Benidorm corre el risc de “quedar-se obsolet”. “Quan es treballa a preus barats és molt difícil remuntar. Açò és com en el futbol”, diu. “Amb els 15 o 16 euros que paguen alguns turistes per dia, és impossible que es done qualitat –argumenta– i això juga en contra de la imatge del destí. Benidorm podria ser molt més del que és.”

i directe. Ací tothom es coneix pel nom i, si s’escau, pel malnom. A Francisco García Martínez, el jove que a la dècada dels 60 va perdre un vaixell, es va posar de grum, va acabar de director i avui factura 47 milions d’euros al capdavant de Magic Costa Blanca, tothom el coneix com “Paco”. A la família Fuster, que té alguns hotels emblemàtics com els Belroy o el Benidorm Plaza, encara avui els reconeixen el seu passat benziner amb el sobrenom de “manguera”.

Segons els càlculs d’Hosbec, dels 129 hotels que hi ha a Benidorm, la meitat són de propietaris particulars i l’altra meitat pertanyen a les cadenes que durant els últims 15 anys han anat concretant-se a base de concentracions. Els hotels menuts són els que més complicat ho han tingut per a sobreviure darrerament. La competència de les cadenes més grans és ferotge, així que la majoria han optat per jugar la basa de la fidelitat dels clients. Els que no han estat capaços d’adaptar-se al *fordisme* turístic o bé no han tingut relleu generacional, han acabat venent o llogant

els seus hotels. “Darwinisme hotelier”, en diu Toni Mayor, president d’Hosbec. “Ací la majoria són empreses familiars –argumenta Joan Fuster, representant de tercera generació d’una nissaga hotelera–. La responsabilitat que prens transcendeix l’àmbit estrictament empresarial per endinsar-se en l’esfera familiar. Açò no és com jugar al Monopoly.”

Potser és per això que entre el clan benidormer es reconeix una certa endogàmia, un proteccionisme no regulat. “Quan un hotel es posa a la venda –explica una persona que coneix bé la ciutat– i un forà s’hi interessa, sempre se li anticipa algú d’ací. El cas de Ruma és molt clar: Ruiz Mateos tenia ací cinc hotels i, durant l’expropiació, se’ls queda tots Melià. Finalment Melià els ha venut tots i se’ls ha quedat gent d’ací”. Benidorm és, per tant, terreny vedat per als grups forans. Perquè si bé és cert que tant Melià com Barceló hi tenen presència (els primers gestionen el Melià Benidorm, Sol Pelicanos i Sol Costablanca; els segons tenen l’Asia Gardens, un dels hotels de luxe amb què

José María Caballé

HOTELSERVI GROUP



Principal cadena hotelera de Benidorm, aquest novembre fa el salt internacional, amb l’obertura d’un hotel Colòmbia. També té interessos a Almeria i Castelló. Català de naixement, Caballé va obrir el seu primer establiment, l’Hotel Orange, l’any 1970.

14 hotels, dels quals 9 són a Benidorm.
3.935 habitacions
Vendes netes: 70 milions
Planter: 1.070

Joan Fuster

GRUP HOTELS GF



PRATS I CAMPS

Tercera generació d'una nissaga hotelera que va iniciar-se l'any 1955, Joan Fuster es troba a avui dia al capdavant d'Hotels Grup Fuster.

2 hotels a Benidorm

354 habitacions

Vendes netes: **8,8 milions**

Planter: **142**

compta la ciutat) aquesta no és correspon amb la potència que tenen aquests megagrups. “Benidorm per als benidormers”, sembla ser la màxima imperant entre els qui mouen els diners.

Pacte de lleialtat. Això, però, té una contrapartida: si bé els hotelers d'ací han concentrat la seua activitat en les 3.817 hectàrees de Benidorm, també és veritat que no han estat capaços d'aprofitar aquesta especialització per a crear grans grups com els que sí que han sorgit a Catalunya i, sobretot, les Balears. Només uns pocs s'han atrevit a fer el salt fora d'Alacant. Servi Group a banda, només Marconfort Hoteles –més conegut com a Sandos–, s'ha aventurat a Mèxic, a més de tenir establiments a les Canàries i les Balears (precisament la setmana passada l'Audiència Nacional va obrir una investigació al director i al president de Manconfort amb relació a unes inversions hoteleres de la CAM a l'estranger). L'aversion al risc provoca que la majoria ni tan sols no hagen abandonat ni la Marina Baixa.

Gema Amor, regidora de Turisme, creu que l'absència de diversificació territorial respon “al compromís dels hotelers de Benidorm amb la seua ciutat”. Al seu parer, els empresaris “hi han cregut, en el potencial” i per això “han concentrat” ací els seus esforços inversors. I recorda, alhora, que en els últims anys s'ha invertit molt en la rehabilitació d'una planta hotelera que amenaçava de quedar obsoleta. D'una opinió molt semblant és Toni Mayor. El president dels hotelers de Benidorm considera que la clau de l'èxit del model ha estat “creure que la ciutat té un present i un futur” i ho contrasta amb el cas de Mallorca, “on els grans grups hotelers han acabat prioritant el negoci de fora” en detriment del de les Illes. El sociòleg José Miguel Iribas, que es declara ferm partidari de Benidorm, creu que la qüestió és molt més simple que tot això: “Si els hotelers no ixen fora és perquè no els fa falta. Ells, al contrari que en la majoria de llocs, tenen activitat els 12 mesos de l'any”.

Al capdavant, segurament aquest és un dels grans secrets de Benidorm.

Una terra mítica, malgrat tot

La història del País Valencià va canviar el dia que Eduardo Zaplana, de Cartagena estant, se'n va anar a passar un estiu a casa de la seua tieta, casada amb un benidormer. Allà s'enamora de Rosa Barceló Martorell, filla de dues de les famílies més acomodades de la ciutat, que posseïa –entre més– l'hotel Les Dunes, un dels primers que van construir-se.

Zaplana va estudiar dret a la Universitat de València i, amb el títol a la butxaca, va començar la carrera que realment volia fer: carrera política. Va afiliar-se a les joventuts de la UCD, on rivalitzaria amb Javier Arenas, amb qui els anys 80 es retrobaria en AP, l'embrió del PP. Zaplana se'n va tornar cap a Benidorm i el 1991, com a cap de llista, es quedà a un escó de la majoria absoluta; la trànsfuga socialista Maruja Sánchez era l'escó que li faltava, i va fer possible una moció de censura antològica. Durant mesos, la dona més buscada del moment va estar en parador desconegut, i durant anys cobraria –com el seu marit– un sou del consistori. La tornada dels socialistes al poder –gràcies a una altra moció, la del 2009– va comportar la rescissió fulminant del seu contracte.

La carrera de Zaplana, però, fou tan meteòrica que l'any 1995 ja presidia la Generalitat Valenciana. Va encaçar un PP desorientat, desesperat i desmoralitzat, i va injectar-hi un bronzejat prou seductor per a esdevenir la força majoritària del país.

Com a cap del Consell, la primera obra magna ideada per Zaplana va instal·lar-se, és clar, a Benidorm. Era Terra Mítica, un parc temàtic que costaria més de 400 milions d'euros pú-

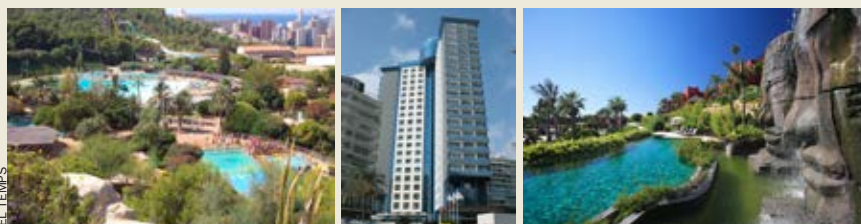
L'èxit de la ciutat vertical no s'entén sense les condicions climàtiques; ni sense la disposició urbanística; ni sense uns preus tan competitius, però tampoc no s'explica sense el pacte de lleialtats creuades que hi impera. Són lleials els clients, molts dels quals repeteixen

blics, sense comptar els centenars que hi van abocar CAM i Bancaixa. Després de set ampliacions de capital, de la venda de 10 milions de metres quadrats adjacents –d’ús públic, en principi– i d’una suspensió de pagaments, Terra Mítica fou traspasada el 2010 –per un termini de deu anys– als propietaris d’Aqualandia i Mundomar. El preu, de saldo: 65 milions d’euros pel 71% de les accions. La resta són a les mans d’inversors privats com ara els Lladró o la família Ronda, de Cementos Benidorm. D’aquests 65 milions, 45 van destinar-se a satisfer el deute que arrossegava el complex; la Generalitat i les caixes només se’n van repartir 20.

Aqualandia i Mundomar, dos parcs temàtics que ja existien quan va crear-se Terra Mítica, són l’altra cara de la moneda. L’empresari belga Georges Santa-Maria n’és el propietari i té clar que el farà rendible. Pensa obrir-lo tot l’any –a diferència dels altres dos– i no vol mirar de reüll Port Aventura, rendible de fa anys. Luis Esteban, director de Terra Mítica, ha dit recentment que el fracàs del parc benidormer fou culpa “d’alguns directors de col·legi que s’estimaven més dur els alumnes a Port Aventura”.

Més enllà d’Aqualandia, Mundomar i Terra Mítica, Benidorm compta dos parcs temàtics més: Terra Natura i Aqua Natura, en mans dels propietaris de l’empresa càrnia El Pozo, de Múrcia. Enlloc més no n’hi ha tants, en una ciutat de sola.

Hi ha uns altres negocis sumptuosos, a Benidorm i rodalia, com per exemple el dels hotels de luxe. A deu quilòmetres cap al nord, a Altea, hi ha Villa Gadea; a només cinc, a l’Alfàs del Pi, el terapèutic i macrobiòtic Sha; a Benidorm, el Villa Aitana –amb camp de golf inclòs–, l’Asia Gardens –que recorda Bali– i el Villa Venecia Hotel Boutique; i cap a la frontera sud, a la Vila Joiosa, l’històric Montífoli. En total, més de dos milers de places hoteleres de luxe,



Panoràmica de l’hotel Villa Aitana, amb camp de golf inclòs. Baix, el parc temàtic Aqualandia, l’hotel Madeira Centro –amb excés de volumetria però restaurant de luxe a la terrassa– i l’Asia Gardens.

una concentració que ni tan sols no hi ha a Marbella.

De restaurants de categoria suprema, però, no n’hi ha tants. A diferència de la Marina Alta, amb quatre estrelles Michelin, la Baixa no hi excel·leix. Hi preval el menjar ràpid internacional –300 restaurants, vora 600 bars, prop de 150 cafeteries i de 160 pubs– per bé que hi ha excepcions, com el Llum de Mar –ubicat al Villa Venecia– i el de l’hotel Madeira Centro, amb unes vistes espectaculars de la ciutat. En aquest cas, com en d’altres, la volumetria de l’establiment hotelier supera la permesa, però els excessos –els legals, també– hi són inherents. Hotels i edificis d’apartaments també fan aprofitaments urbanístics amb els endinsaments, que converteixen en espai privat –llogat o venut a comerços de tot tipus– les àrees reservades a zona comunitària. Els passeigs de Llevant i de Ponent en són la millor mostra.

I també ho són d’arquitectura creativa. El nou passeig de Ponent, dissenyat per Carles Ferrater, ha rebut tot de premis, com també el nou edifici consistorial, ubicat al parc de l’Aigüera que dissenyà Ricard Bofill en temps de Zaplana. El

passeig de Llevant va signar-lo Oriol Bohigas, i el centre cultural –una mancança tradicional de Benidorm– és de Juan Navarro Baldeweg, encara que la crisi n’ha aturat les obres.

El model urbanístic de Benidorm, criticat per molts, és el paradigma d’allò sostenible, per a molta altra gent. La prova del paquet de tabac en posició vertical o horitzontal simbolitza l’ocupació –menor o major– de terreny i s’ha fet famosa.

Les discoteques –Pachá, Ku, KM o Penélope– també tenen fama internacional, però a diferència dels hotels, no són propietat de famílies benidormeres. Com tampoc la sala de festes Benidorm Palace, tan moderna per fora –ha estat revestida d’una pell que evoca el Guggenheim de Frank Gehry– com kitsch per dins, amb més de 1.200 seients de vellut i desenes de vedets. Al costat seu hi ha el Benidorm Circus, l’únic d’estable de tot el País Valencià, obert tot l’any. I de concerts d’artistes famosos, a Benidorm n’han tingut a cabassos. Més que València, fins i tot.

Victor Maceda

estància en un mateix hotel per anys i panys; són lleials els treballadors (“molts hi van anar procedents de Castella-la Manxa i Andalusia, on viuen en la precarietat permanent”, diu José Miguel Iribas) a les companyies per a les quals treballen; i són lleials

a Benidorm els hotelers, reinvertint el seu capital en una ciutat que és, alhora, pròspera i autosuficient. Al capdavall, és gràcies a aquest pacte de fidelitat que avui Benidorm té el potencial econòmic que té: tot i ocupar el 2% del litora, representa més del 40% de l’ac-

tivitat del sector en el conjunt valencià. Es calcula que entre el 5 i el 6% de la riquesa del País Valencià procedeix d’aquesta ciutat de fama internacional però amb esperit de poble.

Violeta Tena