

“

**Ofrecemos servicio, discreción, espacio, gastronomía, arte, cultura, tradición...”**

**Tomeu Tortella**

Dtor. general Torre de Canyamel

“

**Cuidamos al cliente con detalles que nos diferencian: wifi, carta de música...”**

**Estefanía Pizá**

Dtora. comercial Transfer Class

“

**Trabajamos para que en todo momento el cliente sea y se sienta único”**

**Jesus Cuartero**

Mánager de Vanity Welcome

“

**El lujo está ligado a la experiencia, y Mallorca es un lujo para los sentidos”**

**Nicolás Ostrovsky**

Dtor. general Hilton Sa Torre

“

**Ofrecemos una visión del lujo tradicional con un estilo vanguardista”**

**Bruno Pons**

Dtor. comercial Meliá en Europa

# El lujo entra en escena

La Federación Hotelera, en colaboración con diferentes empresas del sector, ha puesto en marcha la plataforma Essentially Mallorca para promocionar la isla como destino de alta gama

**Pep Verger**

Fotos: A.G.

El turismo de lujo entra en escena. La Federación Empresarial Hotelera de Mallorca presentó el pasado martes el proyecto Essentially Mallorca en el hotel Iberostar Son Antem, que acogió una jornada centrada en la evolución del turismo de lujo en la isla.

La plataforma essentiallymallorca.com presenta la oferta de lujo agrupada en diferentes áreas de actividad: hoteles, puertos deportivos, transporte, spa & wellness, shopping, gastronomía y experiencias.

Se trata, en definitiva, de una iniciativa de la Federación Hotelera que, en colaboración con diferentes empresas con productos o servicios de lujo, pretenden potenciar Mallorca como destino del más alto nivel.

La jornada, inaugurada por el conseller de Turisme, Jaime Martínez, comenzó con la presentación de Essentially Mallorca a cargo de Aurelio Vázquez, presidente de la Federación Hotelera.

Aurelio Vázquez comenzó su exposición enunciando los problemas estructurales del sector turístico. Recordó las dificultades

que provoca la concentración de la actividad en pocos meses e insistió en que la estacionalidad supone la infrautilización de recursos públicos y privados. En este sentido, Vázquez explicó que la Federación lucha por mejorar las condiciones competitivas de las empresas y de Mallorca como destino.

El presidente de la Federación Hotelera aseveró que “la oferta de lujo tiene un alto potencial”. Puso en evidencia los problemas de imagen de la isla y abordó sin reparos los problemas que han causado este verano los

**Aurelio Vázquez destacó que la oferta de lujo tiene un alto potencial de crecimiento**

incidentes de Magaluf. “Se ha ofrecido una imagen distorsionada e irreal de nuestra isla”, manifestó, y reiteró las múltiples bondades de Mallorca.

Vázquez insistió en el potencial de la isla como destino de lujo y recordó que este tipo de turismo crece un 15% anualmente de media y que en Mallorca el crecimiento fue del



▲ Inma de Benito presentó las conclusiones finales de la jornada.

25% el pasado año. Además, explicó que el turista de lujo gasta tres veces más que el resto y que, por tanto, con un tercio de visitantes se podrían conseguir los mismos ingresos. Apuntó también que el índice de actividad del turista de lujo es el doble del habitual.

“El objetivo de Mallorca ha de ser situarse como uno de los cuatro o cinco principales destinos de lujo del mundo”, aseguró Vázquez, que explicó que “Essentially Mallorca pretende ser un punto de convergencia de las diferentes ramas de actividad para el cliente de lujo”.

Essentially Mallorca es una iniciativa desestacionalizadora de carácter innovador, dirigida a un segmento de alto poder adquisitivo. Es un intento de colocar el lujo en el portfolio de Mallorca.

La presentación de Aurelio Vázquez dejó paso a una mesa redonda sobre “El Lujo, Mallorca y su posicionamiento”, moderada por José Domingo, director de marketing de SIAR y presidente de Luxury Lab Spain.

Los ponentes de la mesa redonda fueron Cristina Martín, presidenta de Luxury Spain; Mónica Ceño, CEO y fundadora de la empresa de cosmética The

“

**Mallorca ofrece una extensa oferta cultural y diversidad de paisajes”**

**Jordi E. Tarrida Jumeirah**

Dtor. gral. Port Sóller Hotel & Spa

“

**El lujo está en el detalle y la búsqueda de la perfección”**

**Samuel Álvarez**

Mánager de ventas Cap Rocat

“

**Trabajamos para posicionar Mallorca en el lugar que se merece”**

**Mar Suau**

Propietaria Son Brull Hotel & Spa

“

**Aportamos al cliente golf, spa, gastronomía y un entorno único”**

**Óscar Luis González**

Dtor. marketing Iberostar Europa

“

**El esplendor y el precio no es lo importante, lo que cuenta es lo vivido”**

**Luis Seminario**

Dtor. Hotel Can Simoneta