



JAIME MARTÍNEZ
CONSELLER DE TURISMO
“Es importante la implicación de todos para crecer. El turismo es de todos. Queremos generar oferta para ser un destino de 365 días”



INMA DE BENITO
VICEPRESIDENTA DE LA FEDERACIÓN HOTELERA
“Hay retos: cambios tecnológicos que exigen adaptación, la administración debe tener sensibilidad turística y tenemos que retener el talento”



ANTONIO GONZÁLEZ
PTE. CONFEDERACIÓN DE PATRONALES TURÍSTICAS
“La estacionalidad crece. Tenemos un gran potencial, pero si no hacemos nada distinto no logramos nada distinto”



DOMÈNEC BIOSCA
CONSULTOR Y COORDINADOR DEL FORO
“El turista hoy viaja para ser feliz. Hay que construir la cadena de valor en torno a eso. Ya no aceptan fotocopias”



HANS MÜLLER
DIRECTOR DE CONTRATACIÓN HOTELERA DE THOMAS COOK
“La crisis ha acabado. Los hoteles de aquí invierten de forma inteligente aquí mejorando categoría y adaptándose al cliente”



RAFAEL MARTÍNEZ-CORTIÑA PONT
CREADOR DE THINKERS
“Hay cambios tecnológicos que, sin entrar a valorar si son buenos, hay que asumir que se están produciendo. Es una oportunidad”



MARCIAL RODRÍGUEZ
DIRECTOR DE LA AGENCIA DE TURISMO DE BALEARS
“Debemos facilitar la mejora de la oferta y poner en valor lo que nos hace diferentes como destino”



Un momento de la ponencia de Hans Müller, de Thomas Cook. B. RAMON



Inma de Benito hizo un diagnóstico de la situación. B. RAMON

cer campos de fútbol de césped, para que equipos entrenen aquí. Hay que mejorar las carreteras y respetar más a los deportistas. Mientras tanto no se puede hablar mucho de alargar la temporada. Necesitamos mucho más”, exponía el directivo de Thomas Cook, que aún así insiste: 2014 ha sido “un buen año para Mallorca”, “quizá el que viene podamos evitar que la temporada baja sea tan floja sentándonos antes a trabajar juntos”.

Todos juntos

Justo eso, trabajar todos juntos, reclama el presidente de la recién creada Confederación de Patronales Turísticas, Antonio González, que además es presidente de la Asociación de Atracciones Turísticas y director gerente del Palmarium. González cree que la temporada fue “irregular”, y subra-

ya que la caída de ingresos en invierno fue “bestial, la peor en muchos años”, algo que achaca a lo que decía Inma de Benito: llegan turistas con menos dinero, que gastan en avión y hotel y, lo que sobra, lo invierten en oferta especializada, pese a que hoy “lo primero que elige el turista es el ocio, luego la conexión y finalmente el hotel”. Por eso De Benito subrayaba que la clave es que Mallorca desarrolle una oferta de turismo integral, “porque el destino tiene un valor que va más allá del hotel, y llega al patrimonio natural y las experiencias que quiere vivir el turista”. Que hoy, ante todo, quiere ser feliz, como decía Biosca. Para que lo sea, algunos de los mejores profesionales del sector debatían ayer en el Foro Turismo+ de Diario de Mallorca, que dejó claro que la cosa marcha, pero queda mucho por mejorar.

“Tenéis que creéroslo más y reconocer todos que sois muy buenos”

► El gerente de la Agencia de Turismo recalca que Balears tiene los profesionales y el conocimiento para crecer en un escenario de reinversión tecnológica

A. MAGRO PALMA

■ Que el mundo corre que se la pela lo sabe a la perfección Rafael Martínez-Cortiña, economista y fundador de la empresa de innovación en los modelos de negocio Thinkers, desde la que ha colaborado con un proyecto capaz de batir al gigante hotelero Marriott en su propio territorio: Be Mate, un proyecto nacido hace apenas unos meses en España, está triunfando en Estados Unidos con una propuesta para alquilar por internet apartamentos que ofrecen servicios hoteleros. “Marriott llevaba dos años preparándolo y aquí lo hicimos en tres meses”, resumía el propio emprendedor y consultor digital, que insta al sector turístico a afrontar este momento de profundos cambios como una oportunidad “estratégica”.

“Hoy hay dos modelos. Uno tradicional que da señales de agotamiento y otro que crece a niveles de dos dígitos cada mes. Y con Be Mate, por ejemplo, tenemos la prueba de que ambos modelos son complementarios (la idea nace en la cadena hotelera Room Mate)”, abunda Martínez-Cortiña, convencido de que la clave es dar repuesta a la clave que ofrecía el coordinador de la jornada, Domènec Biosca, aquello de que hoy lo que busca ante todo y sobre todo el cliente es su propia felicidad. “Ha dado en el clavo, y para lograrlo hay que pensar sin prejuicios. Hay otro concepto clave que manda, la empatía, que determina que muchos negocios

EL TURISMO QUE VIENE

“Estamos ante un turista que busca vivencias inolvidables”

► Lo de siempre no vale. Están seguros de ello desde el coordinador del foro de ayer hasta el último de los hoteleros que durante este invierno invertirán 500 millones de euros en reformas de sus establecimientos. Lo explicaba la vicepresidenta de la Federación Hotelera, consciente de que la diferenciación y la calidad son hoy más importantes que nunca: “Hoy el cliente busca mejor relación calidad- precio. Estamos ante un turista vivencial, que busca experiencias inolvidables en sus vacaciones. Internet es también un factor clave para tomar decisiones, con facilidad para comparar. Son más eficientes a la hora de organizarse el viaje, y exigen en consonancia. Y luego está el reto de las redes y webs sociales, en las que el cliente plasma sus experiencias y opiniones. La gente viaja más veces, pero con una estancia media más corta. Todo eso exige adaptarse”.

triumfen por la implicación de sus propios clientes”. Basta ver Facebook.

Otro de los conversos a la fe tecnológica es el hombre que está tratando de llevar la geolocalización digital a todos los rincones y servicios turísticos de Balears, el director de la Agencia de Turismo, Marcial Rodríguez, que insistía

en que las islas y sus empresas cuentan con algunos de los mayores talentos mundiales del sector turístico. “Echo en falta que os lo creáis más. Sois muy buenos [decía a un foro repleto de profesionales del turismo]. Balears no está donde está por arte de magia. Está bien buscar las debilidades y saber donde tenemos problemas, pero no olvidemos que solo gracias al trabajo que habéis hecho, hoy tenemos la posibilidad de hacer autocrítica. Nosotros vamos por delante en muchas cosas. 2014 tiene datos mejores que el año pasado, pero de aquí en adelante lo único constante que podemos esperar en los próximos años es el cambio”, reflexionaba, en la clausura, Marcial Rodríguez.

Propone además el director de la agencia que promociona el turismo balear continuar adaptando la calidad de la oferta a la demanda, al tiempo que Balears pone “en valor aquello que nos hace diferentes: la naturaleza, la seguridad, la cultura, la gastronomía y la accesibilidad”. Que suena bien, aunque algunos, como el presidente de la Confederación de Patronales Turísticas, Antonio González, no lo acaban de ver: “Mientras otros destinos se han volcado durante años en el turismo de invierno, nosotros hemos estado diciendo lo que ya se sabía en todas partes: que en verano en Mallorca hay sol y hay playa. Tenemos un gran potencial, pero si no hacemos algo distinto no conseguiremos nada distinto”. Toca pensar.

SIMPLY CLEVER

ŠKODA



por sólo
ŠKODA FABIA 5 PUERTAS 8.200 €



Aire acondicionado



Llantas aleación



Faros antiniebla



Radio CD MP3



El precio anunciado corresponde al modelo ŠKODA Fabia Urban 1.2 69 CV - 51 kW y no a la imagen publicitada. PVP recomendado en Península y Baleares. Transporte, impuestos, descuento promocional e importe del descuento del plan PIVE incluidos. Descuento promocional incluido en el precio mostrado. Incluye la aportación de marca del Plan PIVE y está vinculado a la financiación del vehículo. Oferta de financiación válida hasta 30/11/2014 para clientes particulares y autónomos que financien a través de Volkswagen Finance SA EFC un capital mínimo de 8.000 € y una duración y permanencia mínima de la financiación de 36 meses. Campaña incompatible con otras ofertas financieras.

Consumo combinado gama Fabia: [3,4-6,2] l/100 km. Emisiones de CO₂ gama Fabia: [89-148] g/km.

MOTOR INSULAR C/ Oliveristes, 44 Pol. Ind. Manacor (Junto ITV) - Tel. 971 596 033 - Manacor • C/ Quarter, 85 Pol. Ind. Inca (frente tanatorio) - Tel. 971 501 103 - Inca