



LOW COST vs TURISMO DE CALIDAD

LOW COST vs TURISMO DE CALIDAD

POR PEDRO FIOL, PRESIDENTE DE AVIBA

España ocupa la posición principal a nivel mundial en el turismo de masas, y a pesar de que cada año nos mostramos más inclinados a cambiar este enfoque de explotación intensiva por otro más sostenible, la situación permanece, en estos momentos, inalterable.

¿Nos traen las compañías low cost un turismo de baja calidad? Debemos distinguir entre el turismo low cost de una familia de renta media-baja del turismo low cost vulgarmente llamado de *borrachera*. La primera opción es bienvenida, nos beneficia que vengan, porque nuestras infraestructuras ya están preparadas y las estadísticas confirman que es un turismo, el familiar, que suele consumir en la localidad.

Por otra parte, las localidades más afectadas buscan alejarse de un turismo muy joven, con poco poder adquisitivo y que viaja únicamente por la “fiesta”. Es un turismo poco rentable, que te permite llenar hoteles, pero no aumentar los precios ni conseguir un buen margen.

También debemos contar con las repercusiones medioambientales y sociales del turismo low cost que llena estos vuelos baratos. Exceptuando las familias o grupos incluso individuales que sí nos visitan para una experiencia cultural o en la naturaleza. El turismo de jóvenes que normalmente ocupa estos vuelos no cuenta con el beneplácito de los residentes, ya que su forma de interactuar con el medio y la población local causa rechazo a esta última y aparece la turismofobia.

Estamos de acuerdo que, para subir el turismo de calidad, hay que subir el precio de las vacaciones. ¿Puede ser el vuelo el primer filtro para disuadir al turista low cost?

Baleares atrae el turismo de lujo, con segundas residencias en las islas y con cada vez más hoteles de 5 estrellas, pero no podemos vivir solo del turismo de lujo, ya que nuestro turismo es el de sol y playa, de vacaciones.

LOW COST vs TURISMO DE CALIDAD

POR PEDRO FIOL, PRESIDENTE DE AVIBA

Debemos empezar a crear una industria turística del futuro inmediato, que es la que de verdad nos hará dar un salto de calidad y entrar en la primera división del turismo mundial, pasando de la cantidad a la calidad. El turista de lujo espera que superemos sus expectativas, ya sea con el servicio, con el producto o con la atmósfera que creemos a su alrededor de forma individual o de grupo.

Pensamos que el turismo de turoperadores es el que más puede contribuir a que venga cada vez más un turismo de mayor calidad. Pensar que la fórmula pago poco por los billetes porque así tengo más dinero para la calidad del hotel es una fórmula poco ocurrente. Un vuelo muy barato hace reclamo a un turismo muy barato.

Como ya sabemos, la turoperación marca un precio de las vacaciones sin desplegar los precios de servicios por separado, por eso es importante que el touroperador tenga un peso relevante para el segmento de mercado que recibimos, porque puede adaptar más fácilmente su venta su propuesta con un solo valor: el precio final. Es más fácil hacer propuestas al alza.

Necesitamos en Baleares clientes dispuestos a pagar hoteles modernizados, experiencias gastronómicas únicas, paisajes y playas de ensueño y vuelos con precios acordes a las vacaciones que van a disfrutar.

