

LLORET 'VERSUS' BENIDORM



LLORET 'VERSUS' BENIDORM

CARLOS ARBÓ

Lloret de Mar i Benidorm, dues destinacions turístiques de masses, tenen un parc hotelier de considerables dimensions. Segons dades de l'Institut Nacional de Estadística (INE), l'any 2013 a Benidorm hi havia 129 establiments hotelers i 39.826 places. A Lloret de Mar eren 121 i 29.484 places. Benidorm va allotjar 1.907.146 visitants amb 10.912.713 pernотacions. Lloret de Mar va albergar 1.067.802 turistes amb 5.188.940 pernотacions.

És a dir, la ciutat de la Costa Blanca, amb només un 35% més de places hoteleres, va rebre un 78% més de viatgers i va doblar les pernотacions de la ciutat de la Costa Brava. Un simple càlcul indica que les places de Benidorm van estar ocupades una mitjana

de 274 nits i, en canvi, Lloret es va haver de conformar amb una ocupació mitjana de 176 nits. La desestacionalització turística anhelada és gairebé una realitat a Benidorm i una entelèquia a Lloret.

Tot seguit analitzarem comparativament la rendibilitat mitjana d'un hotel de tres estrelles els mesos de juny i setembre de 2013 a partir de l'indicador RevPar (Revenue Per Available Room) o ingrés en euros per habitació doble disponible. A Lloret, el RevPar va ser de 29,5 al juny i 32,2 al setembre del 2013. A Benidorm, va ser de 47 al juny i de 54 al setembre. Amb els preus rebentats de Lloret, la rendibilitat de juny i setembre va ser d'un 59,08% i d'un 67,37% més baixa que Benidorm. Són dades que inviten a reflexionar.

El lobby turístic EXCELTUR afirma que la rendibilitat del sector millorarà si s'ofereixen productes turístics nous i de qualitat que permetin augmentar els ingressos. Quina xerrameca més frívola!

Benidorm obté més rendibilitat amb productes nous i de major qualitat que Lloret? És discutible. Però està clar que no es conquista el turista low cost exclusivament amb rebaixes de tarifes. Amb la quantitat d'ofertes existents, sempre n'hi haurà alguna a un preu regalat.

Per tant, per conservar el visitant de sandàlia i samarreta, escarnit i menyspreat, no hi ha més remei que replantejar-se el concepte de client.

Hom s'ha d'imaginar que no tots són una colla de vàndals que no gasten un euro i embruten tant com poden. S'ha de fer el cor fort per rebre'ls amb un somriure als llavis. S'han de mantenir les cambres i zones comunes netes i endreçades. S'ha de ser sol·lícit i servicial. I si infringeixen les normes de convivència, aleshores, al carrer sense miraments.

Lloret de Mar encara atrau el turista low cost que busca dies de platja i nits de festa. Ara, quan es veuen les orelles al llop, potser caldrà una teràpia col·lectiva per assumir que la qualitat i el preu ajustat no estan renyits. A veure si s'aconsegueix!

Font del document:

http://www.diaridegirona.cat/opinio/2014/07/22/lloret-versus-benidorm/679663.html?utm_source=rss