

Un Análisis de la Situación del Turismo en Canarias

*Miguel Becerra Domínguez y Manuel Navarro Ibáñez

En el presente trabajo¹⁾ se analiza la evolución reciente de la actividad turística en Canarias. Este estudio permite desvelar algunos de los rasgos más sobresalientes que caracterizan la situación por la que atraviesa dicha actividad en el momento presente. En base a dicho análisis, se hacen algunas reflexiones sobre las medidas que se proponen para la mejora de los resultados de la actividad turística en el Archipiélago.

El trabajo se estructura del modo siguiente. En primer lugar, se hace un estudio de los aspectos más relevantes tanto de la demanda como de la oferta turística en Canarias durante los últimos años. A continuación, se trata la evolución del grado de ocupación y la competitividad del turismo en el archipiélago. En tercer lugar, se analiza el verdadero problema de la actividad turística en Canarias: la deficiente rentabilidad de las explotaciones turísticas. Por último, se presentan algunas de las posibles líneas de mejora de dicha rentabilidad, estudiando las actuaciones previsibles por parte de las Administraciones Públicas, y evaluando las mismas en el contexto de la rentabilidad social del turismo en Canarias.

* Miguel Becerra Domínguez es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y profesor asociado de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de la Laguna y Manuel Navarro Ibáñez es Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y profesor titular de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de la Laguna.

1. Introducción

El turismo tiene para la economía canaria una importancia mucho mayor que para el conjunto de España. El indicador más utilizado, por el lado de la oferta, es la importancia relativa de las ramas de Hostelería y Restauración. Como puede verse en el cuadro 1, estas representaron en Canarias el 14,3% del VAB regional en 1987, mientras que para el total de España significaron un 6%.

El crecimiento de las ramas de Hostelería y Restauración ha sido comparativamente mayor en Canarias que en el resto del territorio nacional. Esto ha hecho que Canarias pase de representar el 8,8% del total de esta actividad a nivel nacional en 1985, al 9,2% en 1987.

Un indicador adicional, por el lado de la oferta, es el volumen de empleo que absorben las ramas de Hostelería y Restauración. En Canarias alcanzó en 1987 el 13,6% del total del empleo regional, frente al 5,5% que representó para el conjunto nacional.

Estas cifras infravaloran la importancia de la actividad turística, dado que no recogen el gasto realizado por los turistas en todo aquello que no es hostelería y restauración, como son coches de alquiler, espectáculos, compras en supermercados, electrónica, etc. Además, no tienen en cuenta el efecto indirecto que representa la demanda de Hostelería y Restauración sobre el resto de ramas productivas.

Tomando los últimos datos de la Contabilidad Regional que proporciona el INE relativos al consumo de no

Cuadro 1: Evolución de la composición sectorial de la economía Canaria

		Agricultura y Pesca	Industria	Construcción	Hostelería y Restauración	Resto Servicios
1985	Canarias	5,14%	10,86%	9,60%	14,10%	60,33%
	España	6,40%	26,40%	5,60%	5,61%	55,99%
1987	Canarias	4,68%	11,91%	11,55%	14,33%	57,53%
	España	5,49%	26,34%	6,65%	5,98%	55,54%
Canarias respecto al total de España en los servicios de hostelería y restauración en valor añadido bruto.						
		1985	1987			
		8,83%	9,20%			
Empleo de la hostelería y restauración porcentaje sobre total empleo.						
		Canarias	España			
1985		12,7%	3,6%			
1987		13,6%	5,5%			

Fuente: Renta Nacional BBV

residentes, se observa que éste representaba en Canarias el 31,8% del total del consumo privado en 1986. Con respecto al Producto Interior Bruto regional en el mismo año, el consumo de turistas significó el 28,3%.

El turismo en Canarias ha experimentado un cambio sustancial durante los últimos años. El número de visitantes anuales ha pasado de 3,7 millones en 1985 a 6,3 millones en 1991, lo que representa un incremento del 70%. Esta cifra es claramente excepcional para un período de tiempo tan corto, sobre todo cuando se considera el elevado nivel de partida.

A pesar de este aumento en el número de visitantes, la salud económica de la actividad turística no parece haber mejorado en términos de rentabilidad.

Una primera explicación se encuentra en que el crecimiento del número de turistas se dio entre los años de 1985 y 1988, mientras que en

el bienio de 1989-1990 dicho número se estabilizó para la región en su conjunto. El crecimiento espectacular del 50%, registrado en el número de visitantes entre 1985 y 1990, se concentró en los años que van de 1985 a 1988. En el año 1991 se volvió a incrementar el número de turistas en un 15,7% con respecto a 1990, recuperando así las tasas de crecimiento del trienio 1985-88, aunque la variación respecto a 1988 es del 14%, lo que supone una tasa anualizada del 4,65%.

Si bien el número de visitantes es un buen indicador de la demanda, la exacta medición de ésta debe obtenerse del número de pernoctaciones. Para ello, debe considerarse la estancia media. Dado que ésta se ha visto reducida al pasar de 11,07 días en 1985 a 9,6 días por visitante en 1991, el incremento real de la demanda ha sido del 47,4% para el período 1985-1991.

Otra explicación está en la respuesta dada por la oferta de plazas turísticas al

Cuadro 2: Evolución de la entrada de turistas en Canarias por islas

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Tenerife	1.652.757	1.893.786	2.236.061	2.503.632	2.637.367	2.713.659	3.122.936
Gran Canaria	1.447.996	1.642.077	1.971.891	1.989.641	1.842.863	1.698.713	1.926.234
Lanzarote	388.216	461.337	627.054	745.246	714.451	694.994	811.867
Fuerteventura	246.766	274.056	309.742	332.301	334.230	379.410	486.520
Total Canarias	3.735.735	4.271.256	5.144.748	5.570.820	5.528.911	5.486.776	6.347.557
Tasa de Variación	3,1%	14,3%	20,5%	8,3%	-0,8%	-0,8%	15,7%

Fuente: Dirección General de la Policía Cabildo Insular de Tenerife.

comportamiento experimentado por la demanda durante este período. Así, el número total de plazas existente en Canarias pasó de 211.493 en 1985 a 375.995 en 1991, lo que representa un incremento del 78% en seis años.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, la crisis de la actividad turística del Archipiélago puede explicarse por el mayor crecimiento de la oferta que de la demanda, produciéndose una caída del grado de ocupación.

2. La Demanda Turística en Canarias

2.1 Evolución de la demanda

En el cuadro 2 se muestra la evolución del número de turistas nacionales y extranjeros entrados en el Archipiélago durante el período de 1985 a 1991. En el mismo se hace un desglose por islas. La tendencia en las entradas de visitantes ha sido claramente alcista durante el período de referencia con un incremento medio anual del 11,6%.

Como puede observarse, las tasas de variación muestran un comportamiento diferenciado entre el período de 1985-1988 y el de 1989-1990. Así, en el trienio de 1985 a 1988, el incremento en el número de turistas reflejado por la tasa anual media acumulativa fue del 16,4%. Este aumento debe ser calificado de

excepcional, sobre todo si atendemos a las cifras absolutas que representa: un promedio de 611.695 nuevos turistas cada año durante este trienio. Canarias pasó de recibir 3.735.735 visitantes anuales en 1985 a 5.570.820 en el 1988, lo que significa un incremento del 49,1% en tres años.

El bienio de 1989-1990 presenta una pequeña disminución en el número de turistas del 0,8% en la tasa media anual acumulativa. Por el contrario, los datos relativos a 1991 muestran un aumento del 15,7% en el número de turistas con respecto a 1990.

En cualquier caso, la correcta expresión de la demanda turística ha de cifrarse en términos de pernoctaciones y no exclusivamente en número de visitantes. Durante el período de 1985 a 1988, utilizando los únicos datos disponibles referidos a la estancia media en la isla de Tenerife, se observa que ésta ha pasado de 11,07 días en 1985 a 10,76 en 1988. Las causas de esta disminución en la estancia media se encuentran dentro de las que se presentarán más adelante como justificativas de la expansión de la demanda, particularmente el incremento del turismo peninsular y de los visitantes británicos y escandinavos. Además, el abaratamiento del componente transporte aéreo dentro del paquete turístico y la guerra de precios emprendida por los mayoristas británicos y escandinavos hizo más competitivas las estancias de menor duración

(de siete a diez días).

La reducción de la estancia media obliga a ponderar las cifras expuestas anteriormente sobre el número de visitantes. Al tomar en cuenta dicha disminución, el incremento real de la demanda se sitúa en el 15% anual en el trienio de 1985-1988.

Durante el bienio de 1989-1990 se asistió a una reducción mucho más sustancial de la estancia media. Así, de 10,76 días en 1988 se pasa a 9,75 días en 1990, por lo que la verdadera variación en la demanda fue del -5,6%, ya que a la disminución del 1,5% en el número de visitantes hay que añadir la reducción en un día de la estancia media⁽²⁾.

En 1991 la estancia media continuó su descenso, pasando a ser de 9,6 días por visitante. Ello significó que el crecimiento real de la demanda fuera del 13,9%. Ahora bien, si se toma en cuenta el período comprendido entre 1988 y 1991, el incremento real de la demanda en el Archipiélago sería sólo del 1,7%.

En cualquier caso, debe insistirse en que los únicos datos disponibles sobre estancia media para el período considerado hacen referencia a la isla de Tenerife, por lo que los resultados, derivados de su generalización para todo el

Cuadro 4: Aportación relativa al crecimiento 1985-1990 por procedencias

Gran Bretaña	27.7%
Alemania	22.6%
P-Escandinavos	14.5%
Italia	2.9%
Francia	4.9%
Resto	4.9%
Resto Países	8.7%
España	18.7%
Total	100.0%

Fuente: Dirección Gral. de Policía Cabildo Insular de Tenerife

Archipiélago, han de ser utilizados con cautela.

Atendiendo a los principales orígenes, se desprende del cuadro 3 que el 82% del total de visitantes a Canarias en 1985 procedieron de Alemania (26,4%), Gran Bretaña (23%), España (16,7%) y Países Escandinavos (15,8%). Esta proporción se mantuvo prácticamente estable durante todo el período de estudio aunque se modificó ligeramente su composición. Sin duda, estos cuatro orígenes constituyen los pilares básicos sobre los que se asienta la actividad turística en Canarias.

En el cuadro 4 se combina el crecimiento de las distintas procedencias con la importancia

Cuadro 3: Evolución de los turistas entrados en Canarias por nacionalidades

	1985	1988	% 1988/85	1990	% 1990/88	1991	% 1991/90
Gran Bretaña	860.500	1.417.549	64,7%	1.345.865	-5,1%	1.544.778	14,8%
Alemania	987.703	1.312.300	32,9%	1.382.715	5,4%	1.731.204	25,2%
P-Escandinavos	595.060	1.075.860	80,8%	849.695	-21,0%	780.583	-8,1%
Italia	99.748	154.383	54,8%	150.217	-2,7%	195.569	30,2%
Francia	62.473	127.853	104,7%	148.265	16,0%	223.187	50,5%
Resto países	507.123	656.115	29,4%	658.867	0,4%	821.563	24,7%
España	623.128	826.760	32,7%	951.152	15,0%	1.050.673	10,5%
Total	3.735.735	5.570.820	49,1%	5.486.776	-1,5%	6.347.557	15,7%

Fuente: Dirección General de Policía

Cuadro 5: Aportaciones por procedencias

	1985-1991	1985-1988	1988-1990	1990-1991
Gran Bretaña	18,3%	14,9%	-1,3%	3,6%
Alemania	19,9%	8,7%	1,3%	6,4%
P-Escandinavos	5,0%	12,9%	-4,1%	-1,3%
Italia	2,6%	1,5%	-0,1%	0,8%
Francia	4,3%	1,8%	0,4%	1,4%
Resto Países	8,4%	4,0%	0,0%	3,0%
España	11,4%	5,5%	2,2%	1,8%
Total	69,9%	49,1%	-1,5%	15,7%

Fuente: Dirección Gral. de Policía Cabildo Insular de Tenerife

relativa de cada una de ellas para obtener la aportación al crecimiento total del número de visitantes en el período de 1985 a 1991. Como se infiere, los cuatro orígenes anteriormente aludidos son responsables del 78,2% del crecimiento del período.

En el cuadro 5 se muestra la variación en el número de turistas según nacionalidades, a la vez que se distinguen tres subperíodos. Durante el trienio expansivo de 1985 a 1988, británicos y escandinavos se erigieron como los líderes de este crecimiento aportando 27,8 puntos, lo que representa más de la mitad del crecimiento total registrado en estos tres años (49,1%). Son de destacar también las aportaciones de Alemania (8,7%) y de España (5,5%) a dicho crecimiento total.

En el bienio de 1989-1990 destaca la variación negativa de la procedencia escandinava que

pierde en estos años más de 225.000 turistas, lo que representa una disminución relativa del 21%. Mientras que el Reino Unido ve disminuida la cifra de sus visitantes a Canarias (-5,1%), los alemanes mantienen un crecimiento positivo (5,4%). Por su parte, los visitantes de origen peninsular siguen manteniendo una muy estimable tasa de aumento (15%) durante este bienio.

Si se ponderan los resultados del párrafo anterior con el peso relativo de los distintos orígenes, se obtiene como resultado que los escandinavos son los principales responsables del descenso en la cifra global de número de turistas, ya que su aportación al decremento agregado del 1,5% fue de -4,1 puntos.

En 1991 el aumento del 15,7% se debió, principalmente, a los alemanes (6,4%). Hay que destacar también en este año, la

Cuadro 6: Variación en el número de turistas tasas anuales medias

	1985-1991	1985-1988	1988-1990	1990-1991
Tenerife	14,8%	17,2%	4,2%	15,1%
Gran Canaria	5,5%	12,5%	-7,3%	13,4%
Lanzarote	18,2%	30,7%	-3,4%	16,8%
Fuerteventura	16,2%	11,6%	7,1%	28,2%
Total Canarias	11,7%	16,4%	-0,8%	15,7%

Fuente: Dirección General de la Policía Cabildo Insular de Tenerife

Cuadro 7: Participación de las distintas procedencias en cada isla. 1990

	Tenerife		Gran Canaria		Lanzarote		Fuerteventura		Canarias	
Gran Bretaña	829.997	30.6%	240.674	14.2%	224.412	32.3%	50.782	13.4%	1.345.865	24.5%
Alemania	376.356	13.9%	552.827	32.5%	201.707	29.0%	251.825	66.4%	1.382.715	25.2%
P-Escandinavos	299.788	11.0%	379.406	22.3%	156.680	22.5%	13.821	3.6%	849.695	15.5%
Italia	114.620	4.2%	24.506	1.4%	8.299	1.2%	2.792	0.7%	150.217	2.7%
Francia	133.314	4.9%	6.333	0.4%	8.151	1.2%	467	0.1%	148.265	2.7%
Resto Países	232.002	8.5%	332.631	19.6%	65.917	9.5%	28.317	7.5%	658.867	12.0%
España	727.582	26.8%	162.336	6.6%	29.828	4.3%	31.406	8.3%	951.152	17.3%
Total	2.713.659	100.0%	1.698.713	100.0%	694.994	100.0%	379.410	100.0%	5.486.776	100.0%

Fuente: Dirección General de la Policía Cabildo Insular de Tenerife

recuperación de los británicos (3,6%) y la disminución de los escandinavos en 69.112 turistas menos. En el cuadro 6 se muestra la evolución del número de visitantes a cada una de las islas del Archipiélago. Como puede observarse, el comportamiento no es homogéneo en todas ellas. Las tasas medias anuales de crecimiento para el conjunto del periodo no presentan disparidad, excepto el caso de Gran Canaria que muestra un aumento más moderado (5,5%). En el resto de las islas, el crecimiento superó el 10%.

Durante el trienio de 1985 a 1988, el elevado crecimiento es común a todas las islas, destacando sobremanera el caso de Lanzarote con una tasa media anual para el trienio del 30,7%.

Durante el bienio 1988-1990, se observa que las islas de Fuerteventura y Tenerife tuvieron crecimientos positivos más que aceptables, del 7,1% y del 4,2% respectivamente. Por el contrario, Gran Canaria y Lanzarote experimentaron descensos del 7,3% y del 3,4% respectivamente, poniendo de manifiesto un comportamiento claramente diferencial. En cualquier caso, estas variaciones deben ser ponderadas por la distinta importancia que cada una de las islas tiene en el turismo regional.

En 1991, el diferente crecimiento del número de visitantes entre las distintas islas viene explicado por el peso que los orígenes alemán, británico y escandinavo tienen en cada una de ellas.

Ya se ha hecho mención a que la composición por nacionalidades del turismo regional no ha variado significativamente a lo largo del período de 1985 a 1991. Ahora bien, es de destacar el peso que tienen las diversas procedencias en cada isla, como se pone de manifiesto en el cuadro 7 referido al año 1990. Británicos y peninsulares representan el 57,4% de los visitantes en Tenerife. En Gran Canaria, por el contrario, casi ese mismo porcentaje lo tienen alemanes y escandinavos. En el caso de la isla de Lanzarote, su grado de dependencia de británicos, alemanes y escandinavos es casi absoluto, ya que estos tres orígenes suman el 84% de su turismo. Por último, es de destacar la hegemonía del turismo de origen alemán en Fuerteventura, representando dos tercios del total.

A la vista de los datos de los últimos años, Canarias ha profundizado en su especialización por orígenes. Así, Alemania y Gran Bretaña han aumentado su participación relativa hasta alcanzar en 1991 el 51,6% del número de visitantes. Igualmente, el turismo nacional se ha consolidado llegando a

significar el 16,6%. Por el contrario, los escandinavos constituyen la única procedencia que continúa disminuyendo.

2.2 Factores determinantes del comportamiento de la demanda

Las causas que explican la evolución de la demanda turística en el trienio de 1985 a 1988 son de diversa índole. En primer lugar, debe señalarse la favorable coyuntura de la economía europea en su conjunto, al mismo tiempo que Canarias se especializa, cada vez más, en un turismo de masas.

En segundo término, la estructura de mercado que exhibe la demanda de visitantes en Canarias, al tener como componente fundamental del paquete turístico el transporte aéreo, dota a los tour-operadores de un mayor poder de negociación. Esto hace que las estrategias que siguen estos intermediarios afecten muy directamente a los resultados de la actividad turística. Efectivamente, en este período se asistió a toda una reestructuración en los mercados de origen, sobre todo en plazas tan importantes para el turismo canario como las de Gran Bretaña y los Países Escandinavos. De hecho, durante estos años tuvo lugar, en dichos mercados, todo un proceso de concentración, por parte de los tour operadores, encaminado a afrontar el nuevo escenario del Mercado Unico Europeo y la liberalización del tráfico aéreo en la CEE. Esto dio como resultado una guerra de precios entre los propios tour operadores, cuyos efectos últimos han perdurado hasta 1991 con quiebras en cadena como la de INTASUN.

En tercer lugar, se encuentra la creciente importancia de una de las procedencias con mayor peso en el turismo canario, como es la de origen nacional. Esta experimentó un fuerte desarrollo no sólo en el trienio expansivo (32,7%), sino que continuó incrementando cuota de mercado incluso en el bienio 1989-1990 con un crecimiento del 15%, lo que

permitió amortiguar el descenso de visitantes extranjeros acaecido en este último período.

Desde el punto de vista del mercado, el gran aumento de los visitantes nacionales no debe sorprender ya que el desarrollo de los canales comerciales en los últimos años ha sido espectacular. Y no hay que referirse únicamente a los tour operadores turísticos, sino a un factor que mantenía comprimido al que, por naturaleza, debería ser el primer mercado del Archipiélago canario. Se trata del transporte aéreo y, particularmente, de las líneas "charter", cuya escasez e inestabilidad parecen haber sido superadas durante este período.

La estrategia comercial del charter europeo ha llevado a la creación de filiales en los países receptores. Dado que España ocupa la primera posición en cuanto a recepción de vuelos enpaquetados, esta estrategia se plasmó en la aparición de compañías como Air Europa (Grupo ILG), Spanair (Scanair), LTE (LTU), Norjet, Euscalair (Air Charter). Incluso se produjeron iniciativas desde la propia España aunque, por lo general, con poco éxito - quiebra de Hispania, desaparición de Canafrika y problemas de Viva Air- si bien algunas parecían estar consolidadas -LAC-. Esta mayor disponibilidad de transporte aéreo a buen precio tuvo una gran influencia en la potenciación del turismo peninsular.

Un factor coadyuvante al crecimiento experimentado por el turismo de origen nacional en este período fue el aumento del turismo de procedencia regional. Esta afirmación debe matizarse puesto que, estadísticamente, sólo se recoge este origen en los datos relativos a la isla de Tenerife dentro del componente nacional, lo que explica en parte la importancia que esta procedencia tiene en dicha isla. En cualquier caso, a pesar de no disponer de suficiente información cuantitativa, parece cierta la creciente

importancia del turismo regional.

Una última causa del crecimiento registrado por la demanda turística en el trienio de 1985 a 1988, se encuentra en la gran capacidad de respuesta mostrada por la oferta turística que, ante el incremento de visitantes, no sólo no provocó tensiones al alza en los precios, sino que su reacción fue inmediata y cuantitativamente superior. Este comportamiento de la oferta facilitó las estrategias de concentración empresarial y bajos precios de los intermediarios afectando, una vez más, de forma positiva en el crecimiento de la demanda. Este punto se desarrollará más extensamente en los apartados relativos a la oferta.

Las causas del período recesivo de 1989-1990 son, por un lado, la fortaleza de la peseta respecto a las divisas europeas, el empeoramiento de la economía británica, la climatología registrada en Europa y, por otro, la desaparición de algunos de los factores que explicaron la expansión del trienio anterior. Dentro de estos últimos se encuentra la finalización de los procesos de concentración de los tour operadores británicos y escandinavos, que había dado lugar a ofertas con precios excesivamente bajos.

El crecimiento del número de visitantes a Canarias registrado en 1991 debe ser calificado como sorprendente atendiendo a la situación económica de algunos de los orígenes más importantes. Así, la situación tanto del Reino Unido como de España no parecía ser el marco más apropiado para favorecer un aumento de la demanda de viajes de ocio. Aun así, el crecimiento real experimentado por la demanda -número de pernoctaciones- fue del 13,9%.

Una de las causas que parecen explicar este comportamiento, seguramente la más importante, es la situación política, bélica más

bien, de otros destinos turísticos. Factores tales como la Guerra del Golfo, la inestabilidad en la Europa Oriental y la Guerra Civil en Yugoslavia han desviado a gran parte de sus visitantes hacia otros destinos.

El sentimiento generalizado de crisis en la actividad turística en Canarias, no puede derivarse únicamente del análisis del comportamiento de la demanda en los últimos años. Con un crecimiento promedio anual superior al 11,6% y con cifras absolutas en torno a los 6,3 millones de visitantes, habría que preguntarse si es posible reproducir tasas de crecimiento como las contempladas en los últimos años. E incluso, de ser posibles, si son deseables aumentos de esta magnitud, sobre todo dentro de un segmento como es el turismo de masas.

Un aspecto adicional en la consideración de la demanda turística es el relativo al gasto medio realizado por los visitantes. Los únicos datos disponibles son los referidos al gasto realizado por los turistas de origen extranjero en España. Estos datos parecen confirmar la hipótesis de que el fuerte crecimiento cuantitativo registrado por la demanda en el período de 1985 a 1988 se realizó a costa de captar segmentos de menores ingresos.

Por último, sobre la previsible dirección que seguirá la estancia media, se puede indicar únicamente que son más los factores que señalan hacia una continuación en su descenso que hacia una recuperación de la misma.

3. La Oferta de Alojamiento Turístico

3.1. Evolución de la oferta

En el cuadro 8 se muestra la evolución de la oferta de alojamiento en Canarias en los últimos años. La característica fundamental del comportamiento de la misma es la tasa

Cuadro 8: Evolución de las plazas turísticas en Canarias

	1983	1985	1987	1989	1991
Hoteleras	77.023	79.406	92.126	118.415	120.356
Extrahoteleras	106.500	132.087	159.041	225.144	255.639
Total	183.523	211.493	251.167	343.559	375.995
Var. Bianual %		15,2%	18,8%	36,8%	9,4%

Nota: Estos datos son a 31 de diciembre.

Fuente: Consejería de turismo y Transportes. Gobierno Civil.

creciente de aumento en el número de plazas, particularmente de las extrahoteleras. Ello pone de manifiesto la gran flexibilidad de la oferta ante el estímulo de una demanda creciente como la que se registró a partir de 1985. Estos elevados incrementos de la oferta muestran igualmente el elevado potencial que exhibe la economía canaria para dar respuesta a las necesidades de la actividad turística. Esta evolución, que puede calificarse de extraordinaria, supera los excepcionales incrementos en el número de visitantes.

Debe tenerse en cuenta, además, que todos los especialistas en materia de turismo señalan la infravaloración de los datos oficiales respecto al número real de plazas que son ofertadas en Canarias. Dentro de las plazas no recogidas por las estadísticas ha de distinguirse entre las ilegales, es decir, aquellas que carecen de todo tipo de licencias y autorizaciones oficiales, y las no declaradas, aquellas que sólo aparecen en el mercado durante ciertos periodos de tiempo y no son explotadas por empresa

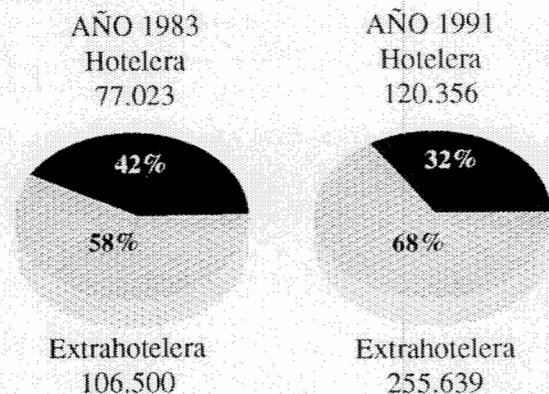
mercantil alguna. Estas últimas suelen ser en realidad apartamentos cuyo propietario - residente o turista- los arrienda, durante ciertas épocas del año, con una finalidad turística y no de arrendamiento urbano.

En el gráfico 1, donde se muestra la composición de la oferta de alojamiento en Canarias en los años 1983 y 1991, se observa que las plazas hoteleras han crecido a un ritmo

inferior al registrado por las extrahoteleras. De hecho, en 1991 el número de las hoteleras representaba el 32%, cuando en 1983 suponían el 42%. Por el contrario, las plazas extrahoteleras han pasado del 58% en 1983 a significar más de dos tercios del total de plazas (68%) en 1991. Por otro lado, la distinción entre plazas hoteleras y extrahoteleras es cada vez más artificial en Canarias. Así, muchos establecimientos extrahoteleros ofrecen servicios propiamente hoteleros (media pensión, servicio de habitaciones, telecomunicaciones,...) y viceversa, los hoteles reducen el número de servicios y, en muchos casos, se transforman en apartahoteles.

En el cuadro 9 se exponen las tasas de crecimiento, para el período de 1983 a 1991, en el número de plazas totales por isla. Son de resaltar los incrementos anualizados en las

Gráfico 1: Composición oferta de alojamiento en 1983 y 1991



Cuadro 9: Evolución de la oferta total de plazas en Canarias por islas 1983-1991

	1983	1985	1987	1989	1991	Media anual
Lanzarote	14.928	20.923	30.783	48.726	60.467	38,1%
Fuerteventura	5.790	10.892	10.629	25.478	37.238	67,9%
Gran Canaria	94.190	103.478	122.268	139.840	146.702	7,0%
Tenerife	68.615	75.400	84.055	121.402	121.905	9,7%
La Gomera			1.964	3.225	3.804	
La Palma			1.079	4.409	5.350	
El Hierro			389	479	529	
Total Canarias	183.523	210.693	251.167	343.559	375.995	13,1%
Tasa de Crto.		14,8%	19,2%	36,8%	9,4%	

Fuente: Consejería de Turismo y Transporte, Gobierno de Canarias.

Nota: Estos datos son a 31 de diciembre.

islas de Fuerteventura, 67,9%, y de Lanzarote, 38,1%. Esto refleja la inserción de Fuerteventura en la oferta turística canaria y la consolidación de Lanzarote como el tercer destino del Archipiélago.

También son importantes los aumentos experimentados en las islas capitalinas. Así, el incremento medio anual registrado en Tenerife alcanzó el 9,7%, mientras que Gran Canaria tuvo una variación más moderada, 7,0%. A la hora de comparar las distintas tasas de crecimiento que experimentaron las diversas islas debe tenerse en cuenta los muy diferentes niveles absolutos de partida.

En el cuadro 10 se presentan los datos, desagregados a nivel insular, relativos al número de plazas y su evolución, distinguiendo entre las hoteleras y las extrahoteleras. La principal conclusión que se extrae del análisis de este cuadro es que el crecimiento de las distintas ofertas insulares, en este período, presenta un mayor componente de plazas extrahoteleras, que aumentaron en un 17,5% anual frente a un incremento del 7% de las hoteleras, especializando a Canarias en oferente del primer tipo de alojamiento -más de dos tercios de las plazas totales en 1991-. Además, dada la infravaloración de las plazas de carácter extrahotelero, el peso real que este tipo de

Cuadro 10: Evolución de la oferta de plazas en establecimientos hoteleros de Canarias por islas 1983-1991

	1983	1985	1987	1989	1991	Media Anual
Lanzarote	3.030	3.023	5.868	11.454	13.266	42,2%
Fuerteventura	3.217	4.838	4.823	6.992	9.382	24,0%
Gran Canaria	29.799	27.803	30.238	37.769	35.085	2,2%
Tenerife	40.977	42.942	49.160	59.843	59.831	5,8%
La Gomera			1.062	1.090	1.072	
La Palma			690	996	1.439	
El Hierro			285	271	281	
Total Canarias	77.023	78.606	92.126	118.415	120.356	7,0%

Cuadro 10: Evolución de la oferta de plazas en establecimientos extrahoteleros de Canarias por islas 1983-1991

	1983	1985	1987	1989	1991	Media Anual
Lanzarote	11.898	17.900	24.915	37.272	47.201	37.1%
Fuerteventura	2.573	6.054	5.806	18.486	27.856	122.8%
Gran Canaria	64.391	75.675	92.030	102.071	111.617	9.2%
Tenerife	27.638	32.458	34.895	61.559	62.074	15.6%
La Gomera			902	2.135	2.732	
La Palma			389	3.413	3.911	
El Hierro			104	208	248	
Total Canarias	106.500	132.087	159.041	225.144	255.639	17.5%

Fuente: Consejería de Turismo y Transporte, Gobierno de Canarias

alojamiento tiene es todavía más importante.

3.2 Factores determinantes de la expansión de la oferta

La causa principal que explica el fuerte aumento de la oferta radica en las expectativas optimistas que generó el crecimiento explosivo en el número de visitantes al Archipiélago. La magnitud en la respuesta del alojamiento fue tal que, una vez desaparecido el ímpetu de la demanda en el bienio de 1989-1990, los precios experimentaron una fuerte caída en términos reales, incidiendo muy directamente en la rentabilidad económica de las explotaciones turísticas.

Sin duda, un factor que ha facilitado la rápida respuesta de la oferta ha sido la posibilidad de disponer de financiación suficiente. Por un lado, el sistema bancario financió directamente todo tipo de proyectos destinados a la actividad turística, sobrepasando, en muchos casos, los límites habituales de prudencia financiera, al conceder préstamos pensando más en el carácter inmobiliario de la inversión que en su futura viabilidad turística. Más adelante, se estudiará la actuación del sector financiero.

Por otro lado, la inversión extranjera directa

experimentó, en estos años, unos crecimientos espectaculares, pasando de 490 millones de pesetas en 1985 a 12.954 millones en 1989. Una gran parte de esta inversión se dirigió a la actividad turística. Además, durante el periodo de 1985 a 1990, la inversión extranjera en inmuebles también parece haber aumentado sustancialmente.

Como se refleja en el cuadro 11, la inversión extranjera en inmuebles alcanzó cifras importantes en los años de los que se dispone información. Se observa que la distribución provincial presenta un desequilibrio en favor de Santa Cruz de Tenerife, suponiendo más de dos tercios del total. La distribución por municipios que se recoge en el cuadro 12 pone en evidencia su carácter de inversión turística al localizarse, casi exclusivamente, en municipios de fuerte crecimiento en la oferta de alojamiento durante este período.

Otro factor impulsor de la expansión de la oferta durante los últimos años -sobre todo en Gran Canaria y Tenerife- ha sido la llamada "desempresarialización" de la actividad turística. Con este término se hace mención al proceso vivido en Canarias en los últimos años, que podría ser simplificado como sigue:

Cuadro 11: Inversión extranjera en inmuebles en Canarias (Millones de pesetas)

	1988		1989		1990	
	Mill.Ptas.	%	Mill.Ptas.	%	Mill.Ptas.	%
S.C. de Tenerife	12.810	66,7%	20.946	77,0%	14.311	66,4%
Las Palmas de G.C.	6.389	33,3%	6.240	23,0%	7.227	33,6%
Total Canarias	19.199	100%	27.186	100%	21.538	100%

Fuente: Dirección General de Transacciones Exteriores.

Un empresario promovía la construcción de un complejo extrahotelero sin la intención, en la mayoría de los casos, de su futura explotación como tal. Además, como se apuntó anteriormente, tampoco era imprescindible disponer de cuantiosos fondos propios para acometer dicha inversión. De hecho, en muchos casos, la relación recursos propios/recursos ajenos era excepcionalmente baja. La financiación corría por cuenta de los bancos o de la venta anticipada. Al mismo tiempo, el ahorro local veía en esta inversión inmobiliaria destinada al turismo una fuente complementaria de recursos, ya que, en la mayoría de los casos, las familias procedían a endeudarse con el fin de adquirir un apartamento con la promesa de su autofinanciación futura.

La canalización de gran parte del ahorro local, así como de recursos financieros más allá de los generados en la región, hacia la construcción extrahotelera favoreció la expansión registrada por la oferta de alojamiento en el Archipiélago. Desaparecía, en estos casos, el papel de la verdadera empresa turística como coordinadora de recursos materiales y humanos para prestar un servicio. Se daba paso, por el contrario, a una oferta con unos elevados costes financieros y una propiedad muy dispersa. Por otra parte, quien gestionaba dicha oferta se caracterizaba por no tener en la práctica costes fijos, al carecer de unas dimensiones mínimas de explotación y no asumir los mínimos riesgos.

Estos procesos de "desempresarialización"

Cuadro 12: Inversión extranjera en inmuebles principales municipios

Municipio	Isla	1988		1989	
		Mill.Ptas.	Superf.	Mill. Ptas.	Superf.
Adeje	Tenerife	4.653	286.848	4.527	787.421
Arona	Tenerife	1.311	214.200	7.845	239.036
S. Miguel	Tenerife	2.886	223.614	3.252	189.224
Sta. Ursula	Tenerife	667	275.735		
Mogam	G. Canaria	948	93.078	1.658	140.350
S.Bartolomé	G. Canaria	1.267	338.482	742	127.759
Teguise	Lanzarote	378	135.851	1.515	47.446
Tias	Lanzarote	1.202	205.057	886	163.768
Yaiza	Lanzarote	864	144.820	514	712.794
Total		14.176		20.939	

Fuente: Dirección General de Transacciones Exteriores.

han aumentado la ya elevada atomización que presentaba la oferta turística. Algo que agravó todavía más los efectos, generalmente negativos para Canarias, de una demanda fuertemente concentrada.

Las nuevas formas de explotación, y en particular la multipropiedad o “time sharing” -tanto en sus versiones inmobiliaria, societaria, o a través de clubs u hotelera-, han experimentado un gran desarrollo durante el período de 1985 a 1991. Estas nuevas formas de gestión y explotación han contribuido también a generar inversiones con más contenido inmobiliario que de explotación turística. De los efectos, ventajas e inconvenientes de estas nuevas modalidades de explotación se tratará en un epígrafe posterior.

Por último, otro factor que ha incidido en la expansión de la oferta ha sido la situación de las haciendas locales canarias que, con una reducida capacidad financiera y con plenas competencias en materia urbanística, han visto en el modelo de desarrollo turístico de masas la solución a su deficiente situación económica. Ello ha dado como resultado la no diferenciación del producto turístico ofrecido por las distintas islas del Archipiélago, poniendo de manifiesto la falta de coordinación y planificación a nivel regional o, en otras palabras, la inexistencia de una política global en materia turística para todo el Archipiélago.

En definitiva, el objetivo primordial ha sido maximizar el número de visitantes. No se ha efectuado un planeamiento turístico integral que hubiera permitido ofrecer, como característica fundamental, una mayor diversidad de tipologías de ofertas, es decir, una especialización por islas y zonas.

3.3 Oferta de alojamiento y actividad turística

Como se ha visto anteriormente, los elevados incrementos de la oferta ponen de manifiesto el potencial que tiene la economía canaria para dar respuesta a las necesidades de la actividad turística. Sin embargo, una consecuencia importante del aumento de la oferta ha sido la aparición de importantes deficiencias en materia de infraestructuras y servicios básicos -distribución de agua, saneamiento, carreteras, teléfonos, aeropuertos y seguridad ciudadana-. Estas deficiencias no sólo son un freno al crecimiento futuro sino que ponen en peligro los niveles ya alcanzados por la demanda, al convertirse en un factor clave del deterioro en la calidad del servicio prestado a los turistas.

Además, la necesidad de cubrir el fuerte incremento de plazas ha obligado a que Canarias entrara en competencia directa durante la temporada de verano -clasificada tradicionalmente como baja- con aquellas zonas mediterráneas especializadas en la temporada estival. Ello ha obligado a reducciones de precios durante este período, influyendo de forma negativa en los precios de contratación de la temporada invernal (noviembre-marzo), período en el que Canarias tiene muy poca competencia en Europa dentro de las distancias medias.

Por último, ha de resaltarse de nuevo que el desarrollo de la actividad turística en el Archipiélago, a pesar de tener condiciones naturales para diferenciar su oferta por islas, ha apostado por reproducir la especialización en un turismo de masas en todas ellas. Esta estrategia, no formalizada ni dirigida, ha implicado una elección arriesgada al servir a los mismos segmentos del mercado, compitiendo de hecho unas islas con otras, sobre todo si se tiene en cuenta que los segmentos elegidos están fuertemente controlados por los operadores turísticos.

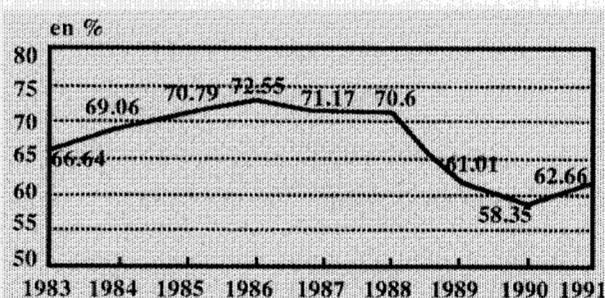
Esta dependencia de los grandes intermediarios turísticos internacionales es tanto mayor en la medida que la estructura empresarial canaria presenta un elevado grado de atomización. El reducido tamaño medio de la empresa de alojamiento canaria dificulta la comercialización de su producto y una más adecuada explotación de las posibles economías de escala en esta actividad.

4. Nivel de Ocupación y Actividad Empresarial

La evolución conjunta del número de visitantes y de las plazas turísticas se concreta en un desarrollo negativo del índice de ocupación a partir de 1987, con un desplome sustancial en el bienio 1989-90, con una leve recuperación en 1991. Al no disponer de datos de ámbito regional, se muestra en el gráfico 2 el comportamiento del grado de ocupación para Tenerife -isla que representa casi el 50% del número de turistas anuales en Canarias-. La generalización del índice de Tenerife debe hacerse con cautela porque, con toda probabilidad, se está sobrevalorando el nivel de ocupación para el Archipiélago en su conjunto.

Es este indicador el que mejor muestra la salud económica de la actividad turística, al poner en una perspectiva más justa el comportamiento registrado por la demanda.

Gráfico 2: Evolución del índice de ocupación (Isla de Tenerife)



Así, lejos de suponer la expansión en el número de visitantes una mejora en los resultados económicos de las empresas, el todavía mayor crecimiento de la oferta ha provocado un impacto negativo en los precios de contratación que perciben las explotaciones turísticas.

La conjunción de los comportamientos de la oferta y la demanda se ha traducido en un exceso de oferta -medido por el descenso en el grado de ocupación-. Este exceso de plazas de alojamiento ha provocado una caída en los precios percibidos por la oferta, obligando a las empresas a suprimir parte de los servicios prestados como única vía disponible de contención de costes. La reducción de los servicios vuelve a incidir de forma negativa sobre los precios al variar la calidad y/o composición del servicio ofertado.

Un efecto adicional de los bajos precios de contratación, a medio y largo plazo, es que las empresas turísticas no podrán generar los fondos suficientes para amortizar y renovar las instalaciones y equipos productivos. Ello se traduce en una descapitalización de las explotaciones, incidiendo de forma negativa en la calidad del servicio prestado. Este hecho comienza a ser constatable en algunas de las zonas turísticas más tradicionales de Canarias.

La maximización en el número de visitantes a costa de la calidad del servicio comporta serios riesgos para el futuro de la actividad turística. En esta dinámica, todo intento de mejorar la salud económica de la actividad habrá de pasar, ineludiblemente, por incrementar el número de visitantes vía reducción de precios. Esto contrasta con la forma en que se ha financiado gran parte del incremento de la oferta registrado en este período. Como ya se vio, la financiación se realizó sobre la base de un endeudamiento externo muy elevado y con altos tipos de interés. En definitiva, todo ello ha llevado a

una situación difícil para una gran parte de las empresas que acometieron proyectos de inversión con estructuras financieras considerablemente débiles.

5. Competitividad y Precios del Turismo Canario

Para analizar la posición competitiva del turismo canario en el mercado internacional se dispone de la información suministrada por los estudios de la Secretaría General de Turismo⁽³⁾. En éstos se comparan los precios de los folletos de venta ofertados por los distintos tour operadores en diversos países para los principales destinos dentro de las distancias cortas y medias, clasificando las mismas, a su vez, por tipo de establecimiento y estancias de 7 y 14 noches.

Antes de seguir adelante, hay que especificar el contexto del análisis. Hablar de Canarias en el mercado turístico europeo, dentro de las distancias cortas y medias en temporada de invierno, es referirse al líder indiscutible en todas las tipologías de establecimientos. Así, Canarias representaba en la temporada de invierno 1990-91 el 73% de la oferta de apartamentos, el 36,6% en los hoteles de cinco estrellas, el 42,7% en los de cuatro y el 30% en los de 3 estrellas.

Los estudios de la Secretaría General de Turismo descomponen el precio del paquete turístico en alojamiento y viaje. Para ello asignan la diferencia entre la estancia de siete y catorce noches como el precio del alojamiento de siete noches, suponiendo que el vuelo es un coste independiente de la duración de la estancia.

A este criterio hay que hacer algunas salvedades, sobre todo para el caso canario. La proliferación de contratos anuales o semestrales de los operadores turísticos con

las empresas de alojamiento ha convertido a aquéllos en los auténticos canalizadores de la demanda. Y ello con cierta independencia de lo que las empresas de alojamiento o las compañías aéreas consideren alta o baja temporada, de tal manera que los precios pueden obedecer a estrategias globales de los operadores turísticos en relación con las compañías aéreas, las empresas de alojamiento, los diferentes destinos, etc. En cualquier caso, se puede asegurar que no tiene el mismo efecto la venta de dos paquetes de siete noches que el de un sólo paquete de catorce noches.

Igualmente, debe tenerse presente que el importe del componente alojamiento en el paquete turístico no es necesariamente el precio pagado al empresario hotelero o extrahotelero, sino el ofertado al turista y que, por tanto, incluye una parte del margen de intermediación. Este último parece depender directamente del grado de competencia que presentan los diversos mercados turísticos de origen.

Al comparar Canarias con otros destinos alternativos, podría pensarse que la principal diferencia en los precios se justificaría por el componente viaje, dada la mayor distancia media a que se encuentra el Archipiélago Canario de los principales orígenes turísticos. De hecho, el viaje a Canarias es el que tiene un precio más elevado dentro del paquete turístico en comparación con cualquier otro destino⁽⁴⁾. Como se verá a continuación, el diferencial de precios favorable a Canarias también se da durante la temporada de invierno en el componente del alojamiento.

En el cuadro 13 se recogen los precios medios por noche del componente alojamiento dentro del paquete turístico, en las temporadas de invierno 1989-90, verano 1990, invierno 1990-91 y verano 1991. A su vez, estos precios se han desglosado según tres

Cuadro 13: Precios medios por noche en temporada media, promedios de las tres formulas utilizadas (precios intermedios, metodo de la S.G.T. y versión combinada) en pesetas.

	Invierno 1989/90			Verano 1990			Invierno 1990/91		
	Apart.	Hotel Cat. Media Baja	Hotel Cat. Media Alta	Apart.	Hotel Cat. Media Baja	Hotel Cat. Media Alta	Apart.	Hotel Cat. Media Baja	Hotel Cat. Media Alta
Baleares	1,466	2,507	4,335	3,623	4,638	6,822	1,794	2,384	4,683
Canarias	3,023	4,490	6,172	2,595	3,866	5,380	2,622	4,249	5,796
Chipre	2,147	2,836	4,084	3,446	4,723	6,897	2,319	2,465	4,733
Costa Blanca	1,259	2,240	4,434	3,025	4,406	6,184	1,072	2,465	4,733
Costa del Sol	1,813	2,335	3,849	3,439	4,752	6,994	1,457	2,132	5,796
Islas Griegas				2,546	3,821	4,506			
Malta	1,987	2,364	3,060	2,477	3,572	4,949	1,041	1,419	2,522
Marruecos(C.Atl.)	2,180	3,269	4,885	2,182	3,924	4,894	1,956	3,832	4,015
Portugal(Cont.)	1,122	2,612	3,278	4,006	5,268	6,988	1,113	2,024	2,925
Tunez	1,037	1,472	2,388	3,171	3,934	5,459	1,178	1,171	2,522
Turquía				2,993	3,806	5,169			
Madeira	2,783	3,860	5,493	2,691	4,100	5,095	2,758	3,859	4,733

Fuente: Secretaría General de Turismo y elaboración propia.

modalidades de alojamiento: apartamentos, hoteles de categoría media baja -3 estrellas- y hoteles de categoría media alta -4 estrellas⁶⁹-. De este cuadro se infiere claramente que, en la temporada invernal, Canarias tiene los precios más elevados entre todas las zonas consideradas. Mientras que, en la temporada veraniega, Canarias presenta unos precios más reducidos que una parte de los destinos.

En el cuadro número 14 se muestran las diferencias, en términos absolutos, de los precios medios en pesetas del paquete ofertado para Canarias y el resto de los destinos durante la temporada invernal de 1989-90 y la veraniega de 1990. Al incorporar el componente viaje para obtener el precio del paquete completo, aumenta el diferencial del precio del paquete a Canarias respecto del resto, lo que era de esperar dada la mayor distancia desde Canarias a los mercados de origen.

En la temporada veraniega lo más importante

a resaltar es que, pese a ser el destino más alejado entre todos los considerados en este estudio y pese a ser la temporada de precios más elevados para el transporte aéreo, Canarias presenta programas de siete noches más baratos que cuatro destinos alternativos. Para el caso de paquetes de catorce noches, Canarias tiene precios más reducidos que seis destinos.

Con todas las limitaciones que incorpora la comparación entre precios medios -máxime cuando se analizan contravalores de distintas monedas-, se pueden extraer algunas conclusiones respecto a la evolución de los precios del alojamiento en Canarias. Comparando las temporadas de invierno de 1989-90 y de 1990-91, se observa la caída de los precios por noche. Así, el precio del alojamiento extrahotelero desciende un 13,3%, el de los hoteles de categoría media baja cae en un 5,4% y, finalmente, el precio de los hoteles de categoría media alta se reduce en un 6,1%.

Cuadro 14: Diferencia en pesetas de los precios medios ofertados para Canarias y para los restantes destinos.

Verano 1990. Temporada Media				Invierno 1989/90. Temporada Media			
	7 Noches	14 Noches	Kms. (*)		7 Noches	14 Noches	Kms. (*)
Sicilia y Cerdeña	+19.77	+52.913	1.450 (1)	Chipre	-13.925	-25.433	2.747
Chipre	+6.15	+14.046	2.747	Madeira	-3.087	-5.600	2.975 (1)
Madeira	+5.61	+6.80	2.975 (1)	Portugal (Cont.)	-34.163	-50.612	2.159
Portugal (Cont.)	+2.85	+13.991	2.159	Marruecos (Atl.)	-13.556	-962	2.790
Marruecos (Atl.)	-31	-96	2.790	Costa del sol	-24.124	-38.194	1.926
Costa del sol	-1.48	+7.357	1.926	Baleares	-29.895	-42.214	1.443
Turquia	-1.62	-64	2.350 (1)	Tunez	-34.947	-56.186	1.639
Islas Griegas	-5.39	-7.30	2.069 (1)	Costa Blanca	-29.993	-43.291	1.615 (1)
Baleares	-6.95	+79	1.443	Malta	-32.131	-48.178	1.807
Tunez	-9.44	-7.38	1.639				
Costa Blanca	-11.456	-5.75	1.615 (1)				
Malta	-13.571	-17.75	1.807				
Canarias	78.052	105.69	3.300	Canarias	79.302	111.595	3.300

Fuente: S.G.T. y elaboración propia. (Promedio de todos los tipos de alojamiento)

(1) Estimaciones. (*) Distancia en Kms desde las capitales de las principales procedencias.

El mejor indicador de la situación del producto turismo en Canarias respecto a la de sus competidores es la elasticidad demanda precio del alojamiento. Una elasticidad demanda precio elevada indicaría la existencia de más y/o mejores sustitutivos; por el contrario, una baja elasticidad señalaría un menor número de sustitutivos. Como se ha visto anteriormente, Canarias presenta una posición de liderazgo en la temporada de invierno ya que es, con diferencia, el principal oferente -y lo hace a los precios más elevados. Por el contrario, durante la temporada estival, pierde esa posición de liderazgo.

La mayor parte de las zonas consideradas presentan su ventaja competitiva en la temporada veraniega. La respuesta de la oferta ante esta situación suele ser la reducción en la cantidad de plazas ofertadas en los periodos de menor atracción de visitantes.

La escasa información relativa a los precios realmente percibidos por los empresarios turísticos parece indicar que estos precios no

recogen la ventaja competitiva de Canarias en el periodo invernal. Una causa explicativa de la no discriminación temporal de precios pudiera estar en la ausencia de cierres temporales de plazas, lo que favorece la contratación durante periodos más amplios. El creciente exceso de oferta que presenta Canarias está provocando que los precios de ambas temporadas tiendan a la baja, a la vez que la atomización que presenta esta oferta favorezca que el precio que percibe el empresario turístico se aproxime cada vez más al precio de la temporada estival. De confirmarse esta hipótesis, serían los operadores turísticos los verdaderos beneficiados por esta situación.

6. Rentabilidad de las Explotaciones Turísticas

Además del exceso de oferta, otro factor que ha incidido en la caída de los precios percibidos por las empresas turísticas canarias ha sido la estructura que presenta la industria

frente a una demanda altamente concentrada. La expansión registrada por el número de plazas durante los últimos años ha aumentado la ya muy atomizada estructura de la oferta de alojamiento. Por el contrario, como ya se indicó cuando se habló de la demanda, ésta experimentó un proceso de concentración en algunos de los más importantes mercados de origen -Gran Bretaña y Países Escandinavos-. Esta situación se ha traducido en un desequilibrio, todavía mayor, en la negociación entre los tour operadores y los empresarios turísticos canarios.

Para mejorar la rentabilidad de las explotaciones turísticas se hace necesario aprovechar las condiciones de competitividad que presenta el turismo en Canarias. Para lograrlo es imprescindible mejorar las condiciones de negociación con los operadores turísticos (Mendaro Cervero, 1992). A tal fin, parece necesario aumentar el tamaño medio de las empresas turísticas canarias. Ello implica incentivar los procesos de concentración empresarial, ya que una mayor escala productiva permitiría afrontar procesos de restricción cuantitativa de la oferta de plazas.

Canarias no parece poder afectar, al menos a corto plazo, a los precios de contratación con los operadores turísticos. Cualquier medida que pretenda mejorar la rentabilidad de las explotaciones turísticas en Canarias habrá de fijarse para un horizonte temporal de medio y largo plazo.

El aumento del tamaño medio de la empresa turística canaria, a través de la concentración empresarial, debe posibilitar no sólo la mejora en las condiciones de negociación con los tour operadores sino también el acceso directo a los mercados de origen, sobre todo en aquellas modalidades turísticas que poseen unos canales de comercialización específicos al margen de los tour operadores.

Las razones que justifican la inmediata puesta en marcha de un proceso de fusiones o absorciones entre las empresas turísticas canarias son:

- a) La existencia de economías técnicas de escala, que hace que el coste medio sea decreciente conforme aumenta el tamaño medio de las instalaciones.
- b) La necesidad de equilibrar el poder de negociación de las empresas canarias frente a una demanda representada por unos intermediarios altamente concentrados. Esto permitiría aprovechar la situación de alta competitividad que presenta Canarias en la temporada invernal.
- c) La posibilidad de llevar a cabo restricciones cuantitativas -cierres de plazas- como mecanismo de autorregulación para ajustar costes y adaptarse a la estacionalidad que exhibe el mercado turístico europeo.
- d) El permitir una mayor autonomía en la comercialización del producto turístico canario. Y ésto no sólo porque se pueda negociar mejor con los grandes intermediarios sino porque, de este modo, se accedería directamente a los canales minoristas. Además, se podría entrar en aquellos canales especializados que comercializan servicios turísticos distintos del tradicional paquete de sol y playa (deportivos, turismo rural, ecoturismo, congresos y convenciones, etc.).

Actualmente, se encuentra en fase de constitución la denominada Central de Reservas, con la finalidad de concentrar, a nivel informático, a las empresas turísticas canarias. Su objetivo primordial es disminuir la dependencia comercial de los tour operadores, posibilitando el acercamiento directo entre los canales minoristas y las empresas de alojamiento. Esta iniciativa debe ser valorada muy positivamente, aunque sus

resultados directos sobre la rentabilidad financiera de las empresas sean, cuanto menos, muy dudosos.

La importancia del tour operador para Canarias no radica únicamente en la intermediación de la operación algo que, en un mercado más transparente, no tendría tanta trascendencia. Por el contrario, su verdadera importancia radica en que oferta un producto -el paquete turístico- que es el resultado de la conjunción de alojamiento y transporte aéreo. Así, mientras el tour operador continúe siendo el fletador, seguirá controlando el acceso de la demanda final al alojamiento y su papel en las transacciones turísticas continuará siendo fundamental.

Sólo los grandes grupos de empresas tienen la posibilidad de gestionar los suficientes recursos financieros y humanos como para llegar a los canales de distribución minoristas y actuar en el transporte aéreo con capacidad de fletamiento. De hecho, la concentración de empresas no logrará el objetivo deseado -la mejora de la rentabilidad de la actividad turística en Canarias- si no consigue acceder al mercado del transporte aéreo.

Este proceso debe ser apoyado desde la Administración, pero nunca protagonizado por ella. Por el contrario, deben de ser los propios empresarios los que, convencidos de las ventajas que esto supondría, se lancen a la comercialización directa. Esta actividad es, paradójicamente, nueva para la gran mayoría del empresariado turístico canario.

Por otro lado, el disponer de empresas de cierto tamaño y capacidad financiera en Canarias permitiría una cierta expansión internacional. Esto facilitaría, a su vez, la comercialización de nuevos productos en los países de origen. Estas empresas podrían ofertar, además de este Archipiélago, plazas en Cuba, Isla Margarita, Cabo Verde, etc..., lo que haría que la actividad turística en Canarias

fuera más el resultado de la voluntad profesional de los agentes canarios que de los intermediarios foráneos.

Mejorar la rentabilidad de las empresas turísticas a través de la disminución de los costes de explotación se presenta como una alternativa teóricamente válida, aunque en la práctica su viabilidad es más dudosa ya que toda reducción de costes termina convirtiéndose en una disminución de la calidad del servicio prestado.

Existe un renglón dentro de la estructura de costes que, en la oferta de reciente aparición, es bastante elevado: los gastos financieros. La gran importancia de estos costes se encuentra en la combinación de dos factores: la débil estructura financiera -reducidos recursos propios sobre el total de la inversión- con la que se abordó la puesta en marcha de nuevos complejos hoteleros o extrahoteleros y la existencia de unos elevados tipos de interés a lo largo del periodo expansivo de la oferta.

La canalización hacia la construcción hotelera y extrahotelera de esta gran cantidad de recursos de origen bancario, con las características ya analizadas cuando se habló de la expansión de la oferta, ha dado lugar a que una gran parte de esta nueva oferta presente unos costes fijos elevados, por lo que una medida que incida en la rentabilidad de las explotaciones turísticas, sin afectar negativamente a la calidad del servicio prestado, es la de reducir los costes financieros que pesan sobre muchas de las empresas del sector en Canarias.

La existencia de elevados costes fijos junto a la atomización de la oferta dificulta el cierre temporal de plazas. Cuanto mayores sean los costes fijos y menor el número de camas por empresa, más difícil será el cierre temporal de plazas fuera de los periodos de mayor afluencia. Este aspecto se desarrollará más

detenidamente en el apartado siguiente.

Directamente relacionado con la reducción de costes está el incremento de la productividad. En este sentido, hay que analizar el conjunto de servicios prestados a las empresas turísticas. Es un hecho constatado que las empresas para ser competitivas dependen, fundamentalmente, de la formación de su personal y, cada vez más, de los servicios que le pueden prestar otras empresas especializadas. Si bien se ha tomado conciencia de la limitación que supone la inexistencia de un sistema formativo adecuado -aunque las acciones no parecen acompañarse con los diagnósticos-, no disponer de empresas competitivas en todos aquellos servicios que demandan las empresas turísticas resta posibilidades a su expansión. Estas carencias limitan la productividad y, por tanto, la competitividad de las explotaciones turísticas.

7. El Cierre de Plazas

La mejora de la rentabilidad en las explotaciones turísticas vía reducción de costes pasa, ineludiblemente, por la disminución de los gastos de explotación a través del cierre de plazas. De hecho, este cierre de plazas es una de las medidas sobre las que se está trabajando no sólo en el ámbito territorial canario sino también en el nacional.

En un reciente informe elaborado para la Consejería de Turismo y Transportes del Gobierno de Canarias se cifraba en algo más de 21.000 plazas el exceso de oferta. Esta cifra corresponde a la diferencia entre el número de plazas existentes y las plazas con que, dada la cifra de visitantes de 1990, se alcanzaría una ocupación del 50%. A estas 21.000 plazas han de añadirse todas aquellas que están al margen de la legalidad o que no aparecen recogidas en las estadísticas oficiales. Según

aproximaciones realizadas por algunos expertos éstas últimas harían duplicar el exceso de oferta oficial. En cualquier caso, debe tenerse en cuenta que la distribución por islas y tipo de establecimiento del exceso de oferta es muy heterogénea.

La incidencia del cierre de plazas sobre la rentabilidad de las empresas turísticas tiene dos efectos. En primer lugar, la inmediata reducción de los costes de explotación al mejorar los niveles de ocupación de los establecimientos. En segundo lugar, considerando un plazo mayor, se encontraría la mejora en los propios precios de contratación con los operadores turísticos.

Parece obvio que la decisión sobre el cierre de plazas debe ir acompañada por una serie de medidas, como es la de impedir la salida al mercado de nuevas plazas. Además, el ámbito de esta paralización tendría que ser regional, a pesar de que la distribución del cierre no fuera homogénea entre las distintas islas.

Esta paralización podría generar algunos agravios entre las diferentes islas, dado que se produciría en momentos de desarrollo turístico desiguales. Este sería un buen momento para resaltar que la importancia de una actividad económica se encuentra en la renta global que genera y no en la maximización del volumen de producción.

La reducción cuantitativa del número de plazas presenta múltiples modalidades a la hora de su implantación, que van desde el cierre total y definitivo hasta el cierre parcial y estacional de establecimientos. Entre estas dos modalidades se encuentran todas las combinaciones posibles.

El cierre definitivo de establecimientos conllevaría dificultades relativas al uso alternativo de la planta. La solución, que en algún momento se ha apuntado, de dar un uso

residencial a la planta hotelera o extrahotelera se vería dificultada por el hecho de que la distribución espacial de este tipo de construcciones no responde a un diseño de uso residencial. Y además, porque las dotaciones de equipamientos e infraestructuras de los núcleos turísticos contemplan la satisfacción de unas necesidades no coincidentes con las de una población residente habitual, por lo que el cierre definitivo de plazas debería conllevar su desaparición y posible conversión en espacios verdes.

Igualmente, el cierre de establecimientos turísticos por periodos largos de tiempo conllevaría el peligro de degradación, no sólo del propio establecimiento sino de su entorno inmediato.

Los cierres parciales de establecimientos presentan la dificultad de su control, máxime cuando el tejido empresarial es excesivamente minifundista. Además, este tipo de cierres pondría de manifiesto la ineficiencia que significa cerrar parte de un establecimiento mientras que permanece abierto parte de otro de peores condiciones que el primero.

En cualquier caso, el mecanismo de autorregulación cuantitativo de la oferta basado en el cierre parcial de establecimientos por periodos cortos de tiempo, coincidiendo con la temporada menos competitiva, parece la medida más acertada. Este mecanismo exigiría contar con empresas turísticas de una escala productiva mayor que la actual, dado que a las empresas más grandes, al contar con unos menores costes fijos por plaza, les sería más rentable cerrar toda o parte de la empresa en temporada baja, antes que mantener toda la oferta durante el año entero. Esto justificaría la medida de restricción cuantitativa sin necesidad de imposición alguna.

Por lo tanto, el aumento de la escala productiva de las empresas turísticas es

necesario, no sólo para mejorar su capacidad de negociación y comercialización autónoma, sino también como requisito para autorregular su oferta y aprovechar así la posición de liderazgo que tiene Canarias en la temporada invernal dentro del mercado europeo en las cortas y medias distancias.

Con lo dicho hasta aquí se pone de manifiesto que el verdadero problema de la actividad turística en Canarias se encuentra en la deficiente rentabilidad de la mayoría de las empresas relacionadas con esta actividad. El peso que el consumo turístico tiene en la demanda final canaria, junto con la débil estructura financiera que presentan las explotaciones ligadas a esta demanda, hacen que una desaceleración en el crecimiento de la demanda real presente efectos multiplicadores negativos sobre el nivel global de la actividad económica en el Archipiélago Canario.

8. Las Nuevas Formas de Gestión

Las nuevas formas de explotación o gestión y en particular la multipropiedad o “time sharing”, no permiten aventurar un incremento sustancial en el número de visitantes hacia Canarias. Y esto a pesar de que entre los mercados poco explotados por este tipo de negocio estén algunas de las procedencias más importantes para el Archipiélago (Países Escandinavos, Alemania o la propia España). Por el contrario, el efecto previsible parece ser la sustitución de la forma a través de la cual los clientes de estos países visitarán Canarias.

Una prueba de la importancia de estas nuevas formas de gestión es el incremento que está registrando la modalidad “seat only” en los viajes que realizan los turistas hacia Canarias. Según la encuesta del Cabildo de Tenerife, en 1990 el 22,5% de los visitantes a esta isla por motivos de ocio se desplazaron al margen de

cualquier paquete turístico, es decir, que contrataron el viaje de forma separada al alojamiento. De ellos, un 40,5% utilizó la modalidad de "time sharing". De esto se deduce que, del total de visitantes a Tenerife en 1990, el 9,3% lo hizo utilizando este tipo de hospedaje (Cabildo Insular de Tenerife, 1992).

Entre todas las procedencias, es la británica la que presenta una mayor predisposición hacia esta clase de alojamiento. Así, los británicos representaron el 83% de los clientes de esta modalidad.

El hecho de que el desarrollo alcanzado por este nuevo tipo de gestión o de alojamiento turístico haya sido, fundamentalmente, en el mercado británico hace previsible que su impacto se haya sesgado, en especial, hacia aquellos destinos donde esta procedencia tiene un mayor peso relativo. Es de esperar, por tanto, que sean las islas de Tenerife y Lanzarote los destinos más afectados por el desarrollo inmediato de esta fórmula de alojamiento.

Estas nuevas modalidades de explotación tienen como principal ventaja la posibilidad de garantizar una clientela y una ocupación continuada. Su principal inconveniente, por el contrario, radica en la pérdida de capacidad generadora de renta de la actividad turística. Al mismo tiempo, sus promotores muestran una función de producción con un ámbito temporal y con un riesgo asumido inferiores al del empresario turístico tradicional. Estos promotores presentan grandes coincidencias con los empresarios inmobiliarios. De hecho, cuando liquidan su inversión no tienen apenas incentivos para garantizar las condiciones óptimas que aseguren su explotación futura, a pesar de asumir, en algunos casos, el mantenimiento de las instalaciones. Por el contrario, el empresario tradicional tiene un periodo de maduración o recuperación de la inversión que se extiende a lo largo del

tiempo, lo que por sí mismo constituye un incentivo para favorecer las mejores condiciones del negocio turístico.

En cualquier caso, parece inaplazable el proceder a la regulación de la multipropiedad con el fin de evitar abusos y un deterioro de la imagen exterior de Canarias. Se garantizaría así la transparencia fiscal de estas operaciones, ya que en muchos casos la ventaja que ha facilitado su desarrollo radica en su opacidad fiscal. Esta opacidad se deriva de la falta de normativa legal, constituyendo competencia desleal de los establecimientos explotados en régimen de multipropiedad con respecto a las explotaciones tradicionales.

El desarrollo de estas nuevas formas de gestión ha sido uno de los factores que han favorecido la extraordinaria expansión registrada por la oferta extrahotelera en los últimos años. Esta expansión bajo formas tradicionales de explotación mostraba su propia inviabilidad ya que, para alcanzar niveles de ocupación superiores al 70%, hubiera sido necesario atraer un número de visitantes superior a los 8 millones anuales. A pesar de ser tan evidentes estas cifras, los promotores continuaron su actividad y, lo que es más sorprendente, lo hicieron con el apoyo financiero de los bancos. No es de extrañar, por tanto, que en la actualidad los principales propietarios de establecimientos turísticos sean las propias entidades financieras.

Hasta ahora, esta forma de alojamiento ha estado relativamente limitada. La razón es que el transporte aéreo desde Europa hacia Canarias ha sido, o bien de muy pocas líneas regulares en frecuencia y destinos, y con elevados precios, o bien vuelos charter fletados por tour operadores y ligados al paquete turístico donde la oferta de "seat only" era marginal.

La inminente liberalización del espacio aéreo

podría tener efectos multiplicadores sobre el desarrollo del “time sharing”. Este hecho hace todavía más urgente la regulación legal de esta forma de alojamiento.

Otra modalidad de alojamiento turístico de características similares a las del “time sharing”, y por tanto con unos efectos análogos, es la “casa privada”. Con esta expresión se hace mención tanto a una vivienda como a un apartamento propiamente turístico. El acceso a la modalidad “casa privada” puede hacerse mediante la cesión gratuita de la misma o mediante la contratación en origen. La característica más sobresaliente de esta fórmula es el acceso al alojamiento al margen de cualquier canal comercial. Según la referida encuesta para Tenerife, esta modalidad fue utilizada por el 4,5% del total de sus visitantes en 1990 (Cabildo Insular de Tenerife, 1992).

9. Los Turismos Alternativos

Durante los últimos años se han realizado en Canarias diversas propuestas de alternativas al turismo de masas -sol y playa-, tales como el turismo rural, turismo de alta renta, de congresos y convenciones, deportivo, etc... En algunos casos se ha llegado, incluso, a proponer adaptaciones sustanciales de la oferta que recojan los previsibles cambios en la demanda futura.

Ha de resaltarse un aspecto muy importante cuando se habla de estas distintas modalidades de turismo. Todas ellas implican sobre todo un incremento en la diversificación del producto turístico de Canarias. Su desarrollo dependerá, por tanto, de la capacidad de comercialización autónoma que muestre el empresariado canario. Este es el verdadero reto de la actividad turística en el Archipiélago.

Canarias no puede ni debe dejar de lado el

turismo de sol y playa, al menos a corto y medio plazo. Sí que puede captar, de forma importante, algunas de las modalidades adicionales en el mercado turístico, aunque no deben plantearse como sustitutivas del turismo actual. Esto plantea de nuevo la necesidad de diversificar zonas e islas. La experiencia negativa de la no diferenciación debe ser tenida en cuenta por aquellas islas que presentan un reducido desarrollo turístico.

Estas nuevas tipologías requieren, por su propia naturaleza, esfuerzos empresariales, creando imágenes de marca apropiadas para cada modalidad. No debe esperarse, en ningún caso, que la comercialización de las distintas modalidades turísticas sea llevada a cabo por el sector público.

Donde sí deben intervenir las Administraciones Públicas es en su ineludible labor de evitar las deseconomías negativas generadas tanto por el propio turismo como por el resto de las actividades sociales y económicas. La principal deseconomía es la producida sobre el medio ambiente (ecológico, paisajístico, etc.), variable fundamental en la elección del lugar para disfrutar del ocio⁽⁶⁾.

10. Los Beneficios y Costes Sociales del Turismo

Una vez analizados los distintos factores que han incidido en la actividad turística en el periodo de 1985 a 1990, corresponde ahora estudiar la incidencia que éstos tienen sobre la rentabilidad turística y su evolución futura.

Con el término rentabilidad social se quiere contrastar la renta global, directa e indirecta, que genera la actividad turística -beneficios, amortizaciones, impuestos y salarios-, con los requerimientos de recursos -costes totales-, tanto públicos como privados.

Una consecuencia de lo acaecido durante los últimos años ha sido el afloramiento de déficits de infraestructuras y equipamientos provocados, principalmente, por el espectacular aumento en el número de visitantes, afectando de forma negativa a la calidad del servicio prestado. Esto explica las continuas peticiones, por parte de los agentes turísticos a las distintas Administraciones Públicas, de inversiones que palién estos déficits. En el caso de que se llevaran a cabo, el efecto sobre la rentabilidad se traduciría en un incremento de la cantidad de recursos utilizados en forma de inversiones públicas, es decir, en mayores costes de la actividad turística.

La especialización que presenta la oferta de alojamiento canaria hacia tipologías extrahoteleras, que a diferencia de la hotelera ofrece menos servicios, hace que la renta generada por plaza sea inferior a la hotelera. Si a esto se añade el rápido desarrollo que están mostrando las nuevas formas de gestión y explotación turística, la disminución de renta generada por plaza turística en el Archipiélago es tanto mayor.

Igualmente, la rentabilidad directa de las explotaciones turísticas está viéndose mermada tanto por los elevados costes financieros como por la caída experimentada en los precios de contratación.

El rápido crecimiento de visitantes en los últimos años se debe a la captación de segmentos de demanda marginales, con una reducida capacidad de gasto. Esto se ha traducido en una disminución del gasto medio por turista, lo que incide directamente en una menor capacidad generadora de renta de la actividad en su conjunto.

La ausencia de una política regional que coordinase todos los recursos hacia una mayor complementariedad, ha provocado la

conurrencia entre las distintas zonas turísticas del Archipiélago. La consecuencia ha sido que, en vez de maximizar la renta de la actividad, se haya perseguido maximizar el número de visitantes.

Todos los factores aquí señalados, y que son obviamente difíciles de cuantificar, apuntan en una única dirección: la rentabilidad marginal del turismo es descendente -los costes totales están creciendo más deprisa que los ingresos-, pudiendo incluso llegar a ser negativa. Esto quiere decir que, a partir de cierto volumen de visitantes y con la estructura que presenta la oferta turística en Canarias, el incremento del ingreso que genera un turista adicional puede llegar a ser menor que el aumento que ese mismo turista genera en demanda de recursos.

Los efectos de la demanda adicional que implica el turismo, no sólo se refieren a los requerimientos en materia de infraestructuras y equipamientos sino también a la presión que ejerce esta demanda sobre los precios de determinados recursos. Se trata de recursos como el suelo y el agua, ambos de carácter estratégico para el futuro de Canarias y cuya movilidad sectorial tiene importantes implicaciones.

Como se sabe los recursos productivos tienden a acudir a la actividad que mejor los remunera -la más productiva-. La productividad de cualquier actividad depende, entre otros factores, del volumen de inversión en infraestructuras y equipamientos que a ella se dirija. Si esta inversión es acometida por el sector público se reducirán los costes privados, permitiendo remunerar mejor a los factores económicos que utiliza esa actividad.

El turismo en Canarias parece estar atrayendo recursos porque puede ofrecer remuneraciones más elevadas que otras actividades alternativas, como la agricultura o la industria. Ello es posible gracias a que parte del capital -infraestructuras- necesario para esta actividad

está siendo aportado por el sector público.

Si el mercado no ha enviado las señales oportunas, o al menos éstas no han sido adecuadamente interpretadas, podría justificarse la necesidad de una intervención pública para regular la actividad turística. Así, como ya se ha indicado, aunque el sector turístico empezó a dar indicios claros de sobre-dimensionamiento, continuó su crecimiento. Particularmente la banca, en su papel de agente económico activo y asignador de recursos financieros a actividades productivas, concentró excesivos riesgos y recursos en el turismo, a pesar de su posición privilegiada como centralizador de información económica.

Un rasgo adicional que apoyaría la intervención pública sería la característica, ya apuntada, de la función de producción turística donde los servicios públicos aparecen como uno de los inputs fundamentales. En cualquier caso, la actuación del sector público debería encaminarse, por un lado a mejorar la calidad de los inputs utilizados en la producción de servicios turísticos, y por otro a regular la actividad para que, de una forma directa o indirecta, financie o remunere los equipamientos e infraestructuras que éste aporta.

En este sentido, la delimitación exacta del servicio turístico y del arrendamiento urbano concertado en el exterior, sobre todo dentro del nuevo contexto del mercado único europeo, parece una de las tareas a abordar con la mayor urgencia por parte de las Administraciones Públicas.

Encontrar la solución a la encrucijada del turismo en Canarias precisa un análisis que ponga de manifiesto, con mayor rigor cuantitativo, lo que aquí se muestra a nivel de tendencia. En definitiva, se trataría de construir un balance del turismo donde se reflejaran tanto los recursos que demanda esta

actividad como aquellos que genera para la sociedad canaria.

Este balance no debe ser hecho únicamente para una consideración estática de la actividad turística en un determinado momento del tiempo, por el contrario, el saldo de dicho balance ha de ponerse en relación con la evolución de las cifras de visitantes. El objetivo de este contraste sería mostrar el verdadero saldo del turismo con el fin de evitar que siga disminuyendo.

Notas

- (1) Una primera versión de este artículo fue presentada como ponencia en el Simposio sobre las Regiones Mediterráneas en una Europa sin Fronteras, bajo el título de "Análisis de la Situación del Turismo en Canarias" (Becerra y Navarro, 1991).
- (2) Para mostrar la verdadera importancia que la reducción de la estancia media tiene, baste decir que a los niveles actuales del número de turistas anuales -6,3 millones-, una disminución de un día en la estancia media de éstos, tendría que ser compensada con más de 700.000 nuevos visitantes anuales para mantener el mismo volumen de demanda.
- (3) Estudios interesantes sobre los precios de los packages turísticos en las temporadas de invierno de 1989-90, verano 1990 e invierno de 1990-91 de la Dirección General de Política Turística (1990 a, 1990 b, 1991).
- (4) La Secretaría General de Turismo incorporó los destinos de Egipto e Israel en el estudio sobre precios de los packages turísticos para la temporada de invierno 1990-91, que no aparecían anteriormente.

Estos países tienen precios, tanto en el componente alojamiento como en el de traslado, superiores a los de Canarias. En cualquier caso, Israel y Egipto presentan características diferenciales con el resto de los destinos considerados.

- (5) Todos los precios de establecimientos hoteleros son en régimen de media pensión, mientras que en los apartamentos sólo se incluye el precio del alojamiento.
- (6) Para un análisis más detallado de cada una de las modalidades propuestas de turismo alternativos, ver Navarro y Becerra (1992).

Bibliografía

Becerra M. y Navarro M. (1991) "Análisis de la situación del turismo en Canarias", ponencia presentada en el simposio *Las Regiones Mediterráneas en una Europa sin Fronteras*, Sitges.

Cabildo Insular de Tenerife (1992), *El turismo en Tenerife. Características estructurales y económicas. Impacto económico y espacial*, 3 vols.

Dirección General de Política Turística (1990a), "Los precios de los packages turísticos temporada verano 1989 e invierno 1989/90", en *Estudios Turísticos*, nº 105.

Dirección General de Política Turística (1990b), "El precio de los packages turísticos en la temporada verano 90", en *Estudios Turísticos*, nº 107.

Dirección General de Política Turística (1991), "El precio de los packages turísticos en la temporada invierno 90/91",

en *Estudios Turísticos*, nº 109.

Mendaro Cervero, C. (1992), "Formas de comercialización. Necesidad de organización empresarial". Ponencia presentada en el *II Congreso Regional de Turismo de Canarias*, Santa Cruz de Tenerife.

Navarro Ibáñez, M. y Becerra Domínguez, M. (1992), "El Turismo en Canarias, 1985-1990". *Geografía de Canarias*, tomo VII. Interinsular Canaria, Santa Cruz de Tenerife.