

CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA TURÍSTICA DE MASPALOMAS COSTA CANARIA

JUAN MANUEL PARREÑO CASTELLANO

El concepto de oferta turística puede ser definido de diferentes modos, desde una visión restrictiva que sólo considera los agentes que ofrecen servicios relacionados con la motivación de los turistas, hasta una dimensión extensa que implica considerar todos los agentes, tanto públicos como privados, que intervienen directa e indirectamente en posibilitar el mantenimiento de esta actividad.

En este sentido, podemos dividir la oferta en tres grupos distintos, diferenciados según el papel que las empresas desempeñan en la materialización del producto. En primer lugar, se puede reconocer a los agentes que se encargan de ofrecer determinados servicios destinados a satisfacer directamente la motivación del turista. Se trata de las empresas de alojamiento, de restauración y de oferta complementaria dentro de las cuales podemos diferenciar las que ofrecen ocio turístico y las comerciales.

El segundo grupo lo constituyen los agentes que permiten la comercialización del producto turístico y el acceso del visitante al mismo. En este grupo se incluyen las agencias de viajes, *tour operadores*, agentes públicos y privados dedicados a la promoción y empresas de transporte.

Por último, la oferta se completa con las empresas que interactúan con cualquiera de los agentes anteriores y que permiten que el producto se pueda materializar convenientemente, aunque dichas empresas no tengan un carácter estrictamente turístico. En este grupo podemos reconocer los servicios auxiliares especializados tales como lavanderías, limpieza,

comunicaciones e informática, servicios jurídico-financieros, transporte interior, diseño gráfico... y, en fin, todas aquellas que de alguna manera se relacionan con el desarrollo de una economía del ocio en una zona determinada.

En este capítulo vamos a analizar únicamente las principales características del primer grupo de agentes, que son los que ofrecen la mayor parte de los servicios nucleares de la actividad turística. En el capítulo nueve se analizarán los principales agentes que intervienen en la comercialización, mientras que el tercer grupo, ya que no tiene un carácter estrictamente turístico, será analizado posteriormente en el segundo bloque de la obra que se centra en las repercusiones socioeconómicas del turismo.

Por consiguiente, ceñiremos el análisis a la oferta de alojamiento, a la de restauración y a la de ocio complementario.

1. LA OFERTA DE ALOJAMIENTO.

La oferta de alojamiento del municipio está compuesta por establecimientos hoteleros, extrahoteleros y segundas residencias de uso particular o alquiladas turísticamente.

Las plazas existentes en alojamientos hoteleros y extrahoteleros en Maspalomas Costa Canaria, según datos de la Consejería de Turismo y Transporte a 31 de diciembre del año 2000, alcanzaban las 100.690 camas, de las que el 78,4% eran extrahoteleras y el 21,6% hoteleras. Nada menos que el 71% de las plazas existentes en Gran Canaria y el 28,9% de las de Canarias se sitúan en Maspalomas Costa Canaria, lo que convierte a este destino, en función de su capacidad de alojamiento, en el primero del Archipiélago. El peso cuantitativo es aún mayor si consideramos solamente las plazas extrahoteleras. En San Bartolomé de Tirajana se concentra el 34,2% de las camas en apartamentos y bungalows existentes en Canarias, mientras que la oferta hotelera sólo supone el 17,6%.

El número de camas es mayor según un reciente inventario realizado por el Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana. Según esta fuente, en el año 2000 se contabilizaban en el municipio 138.421 camas, de las que 77.494 tenían la categoría de estándar y 60.927 la de extra.

Según este inventario, las plazas extrahoteleras alcanzan la cifra de 87.947 en todo el municipio, es decir, el 63,5% de la oferta, mientras que en las hoteleras, la cifra es de 50.474, el 36,4%. Es decir, respecto a los datos oficiales son las plazas hoteleras las que se incrementan en mayor medida.

En síntesis, Maspalomas se caracteriza por tener una oferta de alojamiento cuantiosa, lógico si tenemos en cuenta que se trata de un destino orientado a la recepción masiva de turistas de sol y playa. Los principales factores que expli-

can esta cuantiosa oferta de alojamiento hay que buscarlos en el carácter pionero que tuvo Maspalomas en el desarrollo del turismo de masas en el Archipiélago, en la alta rentabilidad y las elevadas expectativas de crecimiento que se produjeron desde 1965 a 1972 y en el segundo lustro de los ochenta, en el hecho de que una buena parte de la inversión extranjera (Ley Strauss) se destinase a esta zona, en el flujo del ahorro local hacia la construcción y adquisición de apartamentos, en el espíritu expansivo del fenómeno turístico que tuvieron las autoridades municipales, en la construcción de muchas camas clandestinas y, como se señala en el Plan de Desarrollo de Canarias 1994-99, en el actual desarrollo del "time sharing" que genera inversiones con más contenido inmobiliario que turístico.

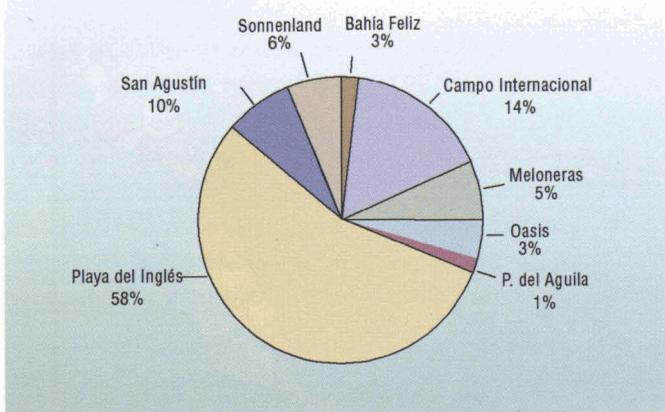
De todos estos factores, hay que destacar la presencia de una cuantiosa oferta ilegal en Maspalomas. Según el Inventario de la Oferta realizado por el Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, este fenómeno se puede estimar en torno a un 30% respecto a las camas oficiales. Sin embargo, en esta cuestión las aproximaciones estadísticas no son definitivas.

Teniendo presente cómo se han ido incrementando las plazas de alojamiento en Canarias, el elevado número de camas existente puede resultar excesivo en aquellos momentos en los que se registran coyunturas recesivas en las cifras de llegada de turistas, tal como ocurrió entre el periodo 1992-95. En esto colabora también decisivamente la oferta ilegal que, además, acarrea otros perjuicios ya que incrementa la densidad de los destinos, deteriora su imagen, supone una importante evasión fiscal e incide en los precios de los contratos de comercialización que establecen los agentes turísticos con los *tour operadores*.

La distribución geográfica de las plazas de alojamiento se caracteriza por la concentración territorial de una buena parte de la oferta en la zona de Playa del Inglés y El Veril, donde se sitúa el 57,9% de las camas. En cambio, en Campo Internacional, a pesar de tener una superficie parecida, sólo se localiza un 14,9% de las mismas. El resto de los enclaves tiene una menor importancia, destacando San Agustín, que comprende las playas de Las Burras y San Agustín así como Rocas Rojas, Las Glorias y Morro Besudo, donde se ubica un 10,2% de las camas. En Sonnenland se encuentra el 6,6%, en Las Meloneras, un 4,1%, en Bahía Feliz, un 2,2% y finalmente, en Playa del Águila, un 1% de las plazas de alojamiento. Debido al actual proceso de expansión, algunos de estos núcleos, como el de Las Meloneras, tendrán una mayor presencia en el futuro, a la par que aparecerán nuevos enclaves turísticos, como El Salobre y Monte León (Gráfico 1).

Si consideramos el número de establecimientos, la oferta de Maspalomas, que está comprendida por

Gráfico 1
Distribución de camas en M.C.C.



FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana. Elaboración propia.

399 establecimientos de hospedaje, se concentra igualmente en Playa del Inglés y El Veril, donde se sitúan 241, un 60,4% de los mismos.

Por tanto, la oferta de alojamiento de Maspalomas Costa Canaria no solamente es cuantiosa, sino que además tiene diferentes niveles de concentración espacial, lo que repercute en la generación de zonas que presentan densidades demasiado elevadas en el actual contexto del mercado turístico internacional.

Junto a una oferta cuantiosa y desigualmente repartida, una tercera peculiaridad de la misma es su eminente carácter extrahotelero. Según cifras oficiales de la Consejería de Turismo, en el año 2000 sólo el 21,6% de las camas está en establecimientos hoteleros en Maspalomas, frente a otros destinos, como en el caso de los municipios turísticos de Tenerife, donde el porcentaje es mayor.

En cuanto a la tipología de los establecimientos, la oferta del municipio está distribuida de manera similar entre apartamentos, que suponen un 33,31% de las camas; hoteles, un 28,99% y bungalows, que aportan el 28,11%. El resto de los tipos tiene una menor importancia (Tabla 1).

TABLA 1 - NÚMERO DE CAMAS SEGÚN TIPOLOGÍA DE ESTABLECIMIENTO EN SAN BARTOLOMÉ DE TIRAJANA.

	Nº camas habituales	%	Nº camas extras	%	Total camas	%
Apartahotel	7.054	9,10	5.549	9,10	12.603	9,10
Apartamento	24.628	31,78	21.493	35,27	46.121	33,31
Bungalow	20.189	26,05	18.727	30,73	38.916	28,11
Casa rural	4	0,005	1	0,001	5	0,003
Hostal	15	0,01	26	0,04	41	0,02
Hotel	25.294	32,63	14.841	24,35	40.135	28,99
Otros alojamientos	34	0,04	21	0,03	55	0,03
Time sharing	276	0,35	269	0,44	545	0,39
Total	77.494	100	60.927	100	138.421	100

FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

No obstante, existen importantes diferencias espaciales en el modelo de alojamiento dentro de Maspalomas Costa Canaria. En San Agustín y Bahía Feliz tienen tanto o más peso las plazas hoteleras como las extrahoteleras. En cambio, en Playa del Inglés y Campo Internacional, las plazas extrahoteleras tienen una mayor significación cuantitativa, si bien en el primer caso predominan los apartamentos y en el segundo, los bungalows. Sonnenland presenta un modelo tipológico centrado también en el bungalow, mientras que en Las Melonerías y el Oasis de Maspalomas, las plazas hoteleras son más representativas (Tabla 2).

TABLA 2 - DISTRIBUCIÓN DE LAS CAMAS SEGÚN TIPOLOGÍA DE ESTABLECIMIENTO EN MASPALOMAS COSTA CANARIA (en %).

	Apartamentos	Bungalows	Hotel	Apartahotel
Bahía Feliz	41,6	1,8	56,6	0,0
Playa del Águila	93,8	6,2	0,0	0,0
San Agustín	44,1	1,2	52,6	2,1
Playa del Inglés	45,7	16,6	28,8	8,9
Campo Internacional	2,4	92,2	0,0	5,4
Oasis	13,6	0,0	86,4	0,0
Sonnenland	2,5	64,7	17,6	15,2
Melonerías	0,0	0,0	100,0	0,0

FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

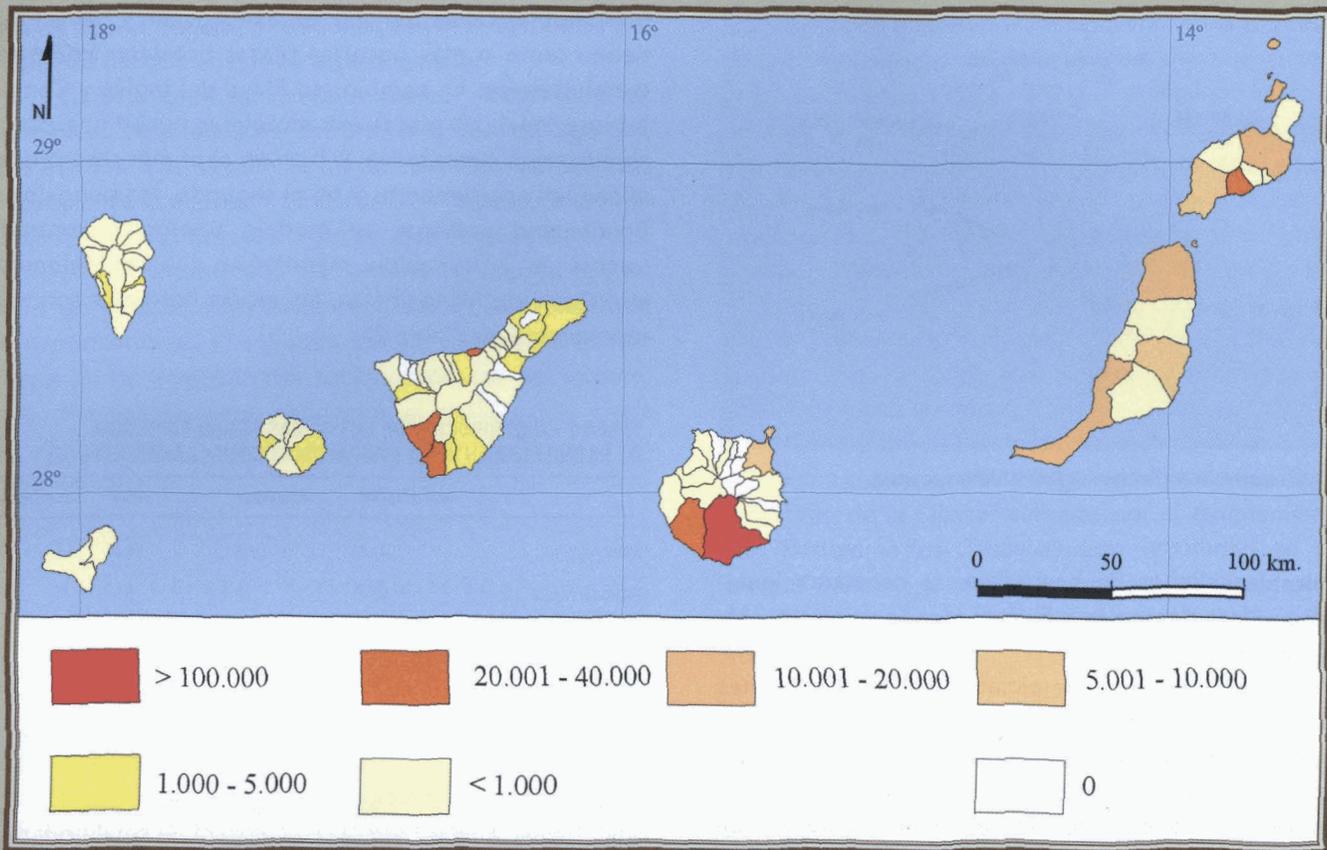
La distribución por tipología es similar si la analizamos desde el punto de vista de los establecimientos, aunque el número de complejos de apartamentos en San Agustín presenta una mayor significación debido al menor tamaño medio de éstos. Lo mismo ocurre en Playa del Inglés con los hoteles (Tabla 3).

TABLA 3 - NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS SEGÚN SU TIPOLOGÍA EN MASPALOMAS COSTA CANARIA

	Apartamentos	Bungalows	Hotel	Apartahotel	Villa	Total
Bahía Feliz	5	1	3	0	0	9
Playa del Águila	4	1	0	0	0	5
San Agustín	40	4	6	1	0	51
Playa del Inglés	154	54	21	10	2	241
Campo Internacional	2	55	2	1	0	60
Oasis	11	0	4	0	0	15
Sonnenland	1	11	1	2	0	15
Melonerías	0	0	3	0	0	3
Total	217	126	40	14	0	399

FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

DISTRIBUCIÓN MUNICIPAL DE LAS PLAZAS ALOJATIVAS EN CANARIAS (2000).



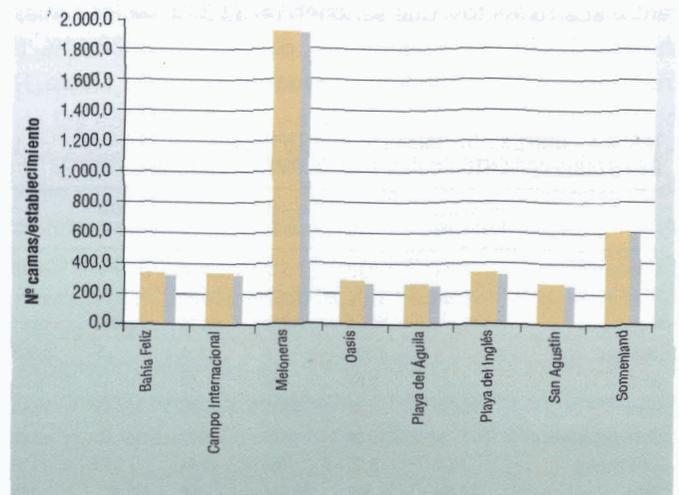
FUENTE: *Consejería de Turismo y Transportes. Gobierno de Canarias.*

Por último, el tamaño medio de los establecimientos de Maspalomas Costa Canaria es de 346,7 camas, si bien este dato enmascara grandes diferencias según la tipología del complejo, como veremos en los siguientes epígrafes. En cualquier caso, el dato viene a indicarnos un tamaño promedio de los establecimientos turísticos relativamente pequeño. Por zonas, exceptuando Las Meloneras, que en el momento de realizar el Inventario sólo contaba con tres hoteles, casi todos los ámbitos registran valores aproximados a la media. Sonnenland presenta un promedio más elevado y San Agustín, Playa del Águila y El Oasis, se caracterizan por tener establecimientos de dimensiones más reducidas (Gráfico 2).

En síntesis, la oferta de alojamiento de Maspalomas Costa Canaria se caracteriza por ser muy significativa en el contexto canario e insular, ser básicamente extrahotelera, tener una distribución tipológica bastante diversificada, presentar un tamaño medio y por concentrarse especialmente en Playa del Inglés. Existen, no obstante, importantes diferencias según el enclave.

Gráfico 2

Tamaño medio de los establecimientos de M.C.C.



FUENTE: *Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.*

La distinción entre plazas hoteleras y extrahoteleras es cada vez más artificial, ya que muchos complejos de apartamentos ofrecen servicios hoteleros (media pensión, servicio de habitaciones...) y de igual manera, algunos hoteles han reducido tanto sus servicios, en especial los apartahoteles, que no se diferencian en casi nada de los alojamientos extrahoteleros. Este hecho incide sobre todo en ciertas indefiniciones a la hora de cuantificar el número de apartahoteles (Gobierno de Canarias, 1994). No obstante, hemos analizado independientemente la oferta hotelera de la extrahotelera puesto que, aún así, presentan características y problemáticas diferenciadas.

1.1. LA OFERTA HOTELERA.

La dimensión cuantitativa de la oferta hotelera del municipio varía según la fuente que se considere. Según los registros existentes en el Impuesto de Actividades Económicas, a finales de 1999 constaba de 38 hoteles, 29 apartahoteles, un hostel, cinco fondas y casas de huéspedes. El inventario realizado por el Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, a finales de 2000, presenta datos aún mayores, alcanzándose los 63 establecimientos hoteleros y un número reducido de otros alojamientos.

A partir de este último inventario, que sin lugar a dudas es la fuente más fidedigna, de diferentes guías de ventas y de trabajo de campo hemos considerado para este estudio una oferta hotelera compuesta de 41 hoteles y 14 apartahoteles en Maspalomas Costa Canaria, dos hoteles en el medio rural, en Fataga y San Bartolomé de Tirajana y un Hotel Escuela. Además, habría que considerar la oferta de hostales, pensiónes y casas de huéspedes, que es muy poco significativa.

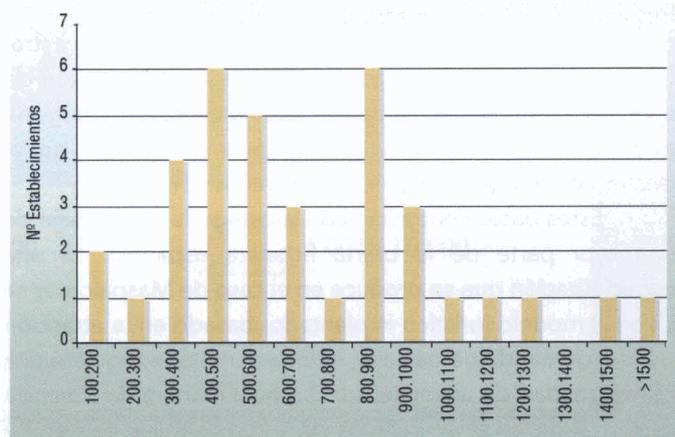
La capacidad de alojamiento hotelero de Maspalomas, a partir de los datos establecidos en el Inventario, alcanza al menos las 14.879 habitaciones, lo que supone 50.168 camas, de las que 30.648 son habituales y 19.520 son extras. El hecho de que no se haya inventariado el número de camas de algunos alojamientos elevaría esta oferta. En cualquier caso, en torno al 35% de la capacidad de alojamiento es de carácter hotelero¹.

Ciñéndonos concretamente a los hoteles, se reconocen en torno a 40 establecimientos, lo que supone, a partir de una muestra de 36 hoteles, 25.174 camas habituales y 14.727 extras. Estos se caracterizan por presentar, en términos generales, un tamaño mediano. El número de camas promedio por establecimiento es de 1.108,4, considerando tanto las camas habituales como las extras. La única consideración de las primeras genera una media de 699,3 camas por hotel.

La distribución por intervalos de tamaño considerando sólo la oferta estándar, evidencia una gran heterogeneidad, lo que se manifiesta en una alta dispersión tipo y en un rango muy elevado. En cualquier caso, Maspalomas Costa Canaria se caracteriza por el predominio de dos tipos de establecimientos: hoteles con un tamaño mediano, entre 300 y 600 camas, y hoteles relativamente grandes, entre 800 y 900 camas (Gráfico 3).

La planta hotelera registra algunas diferencias territoriales en cuanto al tamaño del establecimiento. Una de las

Gráfico 3
Hoteles según el número de camas.



FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

principales razones radica en que, en líneas generales, ha habido una tendencia en el tiempo a construir hoteles con una capacidad cada vez mayor. En Meloneras, donde los hoteles son de construcción reciente, se encuentran los establecimientos de más capacidad, alcanzándose una media por establecimiento de 1.402 camas. El caso opuesto es el Oasis, que se queda por debajo del tamaño medio (Tabla 4).



La mayor parte de los hoteles se han concentrado en Playa del Inglés y San Agustín. En esta ilustración, varios hoteles situados en esta última localidad.

1 - Los datos oficiales la reducen a algo más del 21% en el año 2000.

TABLA 4 - CAPACIDAD Y TAMAÑO MEDIO DE LOS HOTELS EN MASPALOMAS COSTA CANARIA.

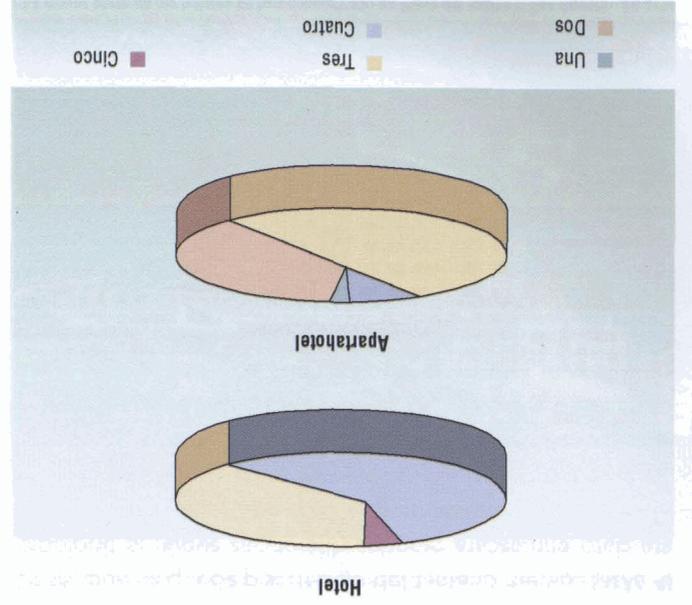
Tamaño medio	Nº Hoteles		Camas	
	habituales	extras	camas	extras
Bahía Feliz	3	1.116	444	1.560
San Agustín	6	3.894	3.151	7.045
Playa del Inglés	21	13.180	7.088	20.268
Campo Internacional	2	S/D	S/D	20.268
Oasis	4	1.905	1.838	3.743
Sonnenland	1	874	751	1.625
Meloneras	3	4.205	1.455	5.660
Total	40	25.174	14.727	39.901

FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

En cuanto a la categoría de los establecimientos, la planta hotelera de Maspalomas Costa Canaria se caracteriza por el predominio de los alojamientos de cuatro estrellas, ya que nada menos que el 60% de los hoteles son de este tipo, por la casi ausencia de hoteles con categoría inferior a tres estrellas y la presencia testimonial en el destino de los que tienen cinco estrellas (Gráfico 4).

Estos datos contrastan con la categoría media-baja de la mayor parte de la oferta hotelera española. La alta especialización que se produce en el caso de Maspalomas se debe al modelo turístico implantado, basado en la atracción de una demanda de carácter internacional que requiere una mayor calidad de alojamiento. De igual manera, la ausencia casi total de establecimientos de cinco estrellas se debe a que dicho modelo turístico es masivo, basado en una comercialización a través de *tour operadores* y en un sistema de transporte en vuelos *charters*.

Gráfico 4
Categoría de los alojamientos hoteleros en Maspalomas Costa Canaria (2000).



FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

TABLA 6 - TAMAÑO MEDIO SEGÚN CATEGORÍA DE LOS HOTELS DE MASPALOMAS COSTA CANARIA.

	Cinco	Cuatro	Tres	Total
Bahía Feliz	1.116,0	700,0	623,5	2.439,5
San Agustín	336,0	698,5	336,0	1.370,5
Playa del Inglés	751,8	751,8	578,1	2.081,7
Campo Internacional	SD	SD	535,5	535,5
Oasis-Maspalomas	417,0	417,0	535,5	1.369,5
Sonnenland	874,0	874,0	874,0	2.622,0
Meloneras	1.401,7	1.401,7	615,0	3.218,4
Total	417,0	417,0	736,8	1.570,8

FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

En general, los hoteles de menor categoría presentan un mayor tamaño, a tenor de los promedios obtenidos. Salvo los nuevos hoteles de Meloneras y Bahía Feliz, que presentan una gran capacidad de alojamiento (el Hotel Bahía Feliz tiene 1.116 camas y los Hoteles Riu Gran Canaria y Gran Hotel Costa Meloneras, ambos en Meloneras, presentan 1.240 y 2.384 plazas de alojamiento), los establecimientos de cuatro estrellas presentan una dimensión media en torno a las 615 camas frente a las 737 de los hoteles de tres estrellas. Esta relación entre el tamaño de los establecimientos y su categoría se debe a la orientación hacia un mercado turístico de masas y los estándares de calidad que el hotel debe ofrecer. En líneas generales, en la medida en que el turista es de mayor poder adquisitivo demanda un establecimiento menos masivo. El tamaño de los nuevos hoteles de Meloneras se debe a la evolución que está registrando el mercado turístico internacional, que se caracteriza por la implantación de nuevos productos que requieren instalaciones más grandes. Es el caso del turismo de Congresos, que demanda establecimientos de gran tamaño para determinados actos (Tabla 6).

TABLA 5 - NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS SEGÚN CATEGORÍA EN MASPALOMAS COSTA CANARIA

	Cinco	Cuatro	Tres	Dos	Total
Bahía Feliz	2	3	1	3	9
San Agustín	4	6	1	4	15
Playa del Inglés	11	21	10	2	44
Campo Internacional	2	2	4	1	9
Oasis-Maspalomas	2	4	1	3	10
Sonnenland	2	1	1	1	5
Meloneras	3	3	13	40	60
Total	2	24	13	40	79

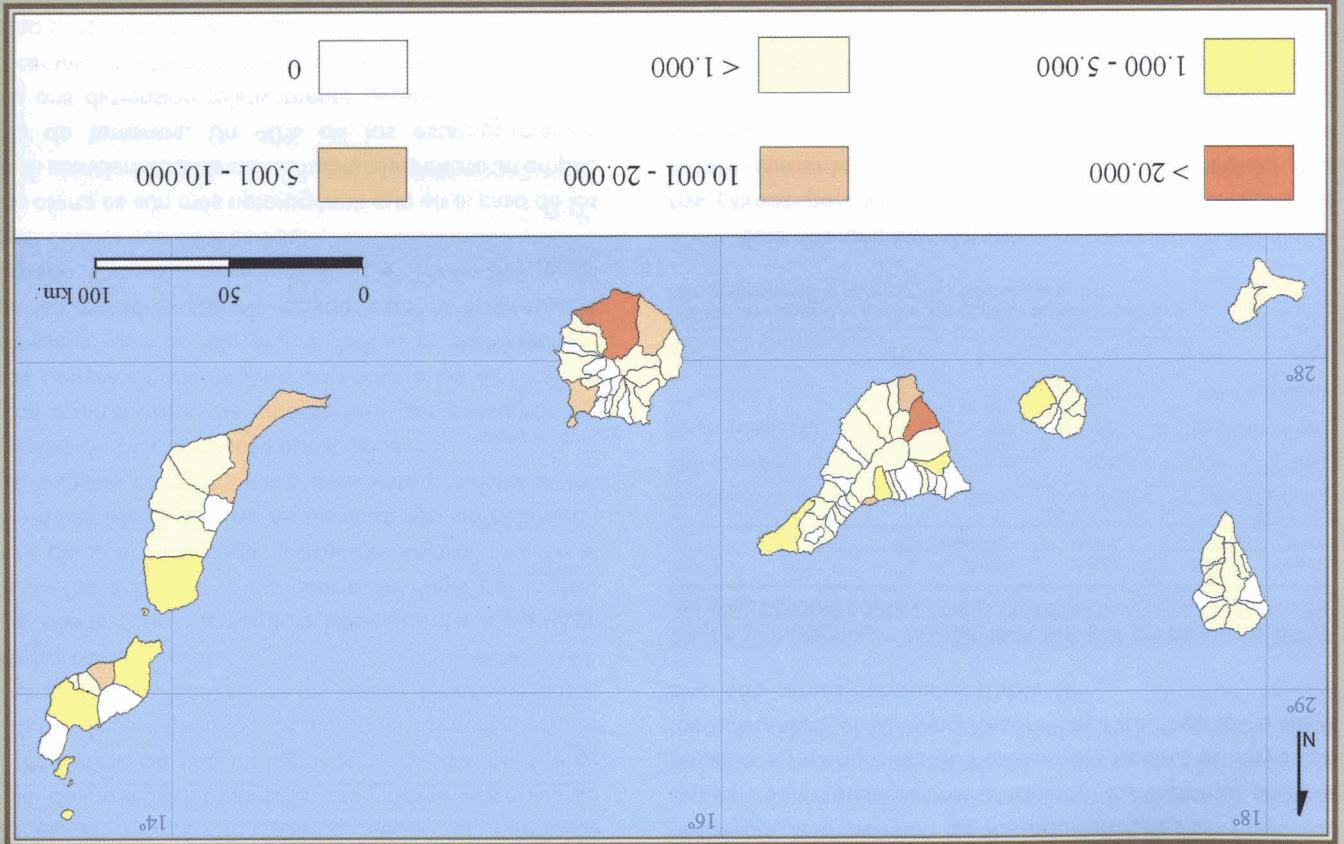
FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

Por zonas, en el Oasis es donde se ofrece un producto de mayor categoría, con varios hoteles de cinco estrellas. En Meloneras y Campo Internacional, los establecimientos son todos de cuatro estrellas, mientras que el resto de los enclaves presenta una situación más diversa. Los hoteles con menor categoría se concentran en Playa del Inglés (Tabla 5).



Una buena parte de la nueva oferta alojativa de Maspalomas es hotelera y presenta un nivel de calidad alto. Un ejemplo de ello es el Hotel Costa Meloneras.

FUENTE: Consejería de Turismo y Transportes. Gobierno de Canarias.



DISTRIBUCIÓN MUNICIPAL DE LAS PLAZAS HOTELERAS EN CANARIAS (2000).

El número de apartahoteles en Maspalomas Costa Canaria es, al menos, de catorce, según el inventario municipal de infraestructuras turísticas y diferentes guías de ventas. Partiendo de una muestra de trece, de los que se tienen datos de su capacidad de alojamiento, el número de camas es de 5.474, alcanzándose las 10.267 si consideramos también las camas extras.

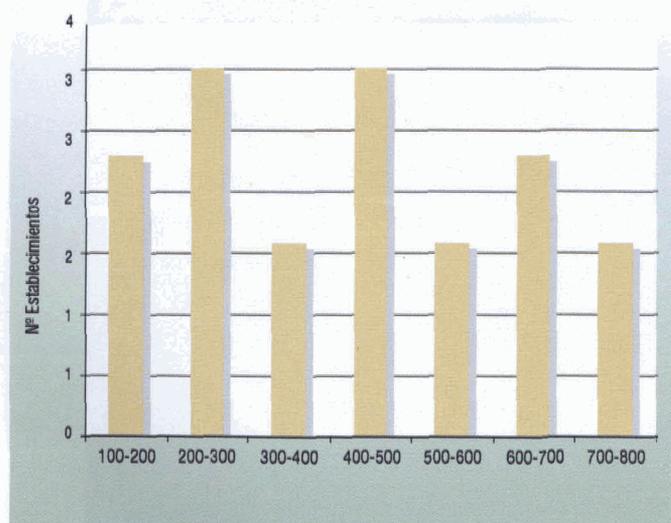
La oferta, que ha surgido básicamente a partir la década de los ochenta, se concentra en Playa del Inglés, donde se ubica el 75% de las plazas de alojamiento. En el Oasis y en Las Meloneras no existe este tipo de establecimientos, aunque en este último caso está previsto en los documentos de planeamiento aprobados.

Los apartahoteles se caracterizan por presentar, en términos generales, un tamaño en torno a las 421 camas por complejo, que se elevaría a 789 si considerásemos también las camas extras. No existen establecimientos de gran tamaño, siendo el mayor de ellos, el Green Sea, en El Veril, que cuenta con 799 camas.

La oferta es aún más heterogénea que en el caso de los hoteles. Si atendemos a las camas habituales, existe un amplio espectro de tamaños. Un 40% de los establecimientos presenta una dimensión relativamente pequeña, con menos de 300 camas, otro tanto tiene un tamaño mediano, con una capacidad comprendida entre 300 y 600 camas, y tres establecimientos superan esta cifra. Desde el punto de vista de las camas, un 73% de las mismas se encuentran en establecimientos que ofrecen, al menos, 400 plazas (Gráfico 5).

La oferta presenta grandes diferencias territoriales en relación con el tamaño de los establecimientos. En Sonnenland y Campo Internacional, los apartahoteles tienen un

Gráfico 5
Apartahoteles según el número de camas.



FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

tamaño medio en torno a las 600 y 700 camas. Sin embargo, la dimensión de los apartahoteles en Playa del Inglés y San Agustín es más reducida. En el primer enclave se sitúa en torno a las 408 camas. De hecho, el mayor de los existentes, el Sunwing Resort Playa del Inglés, no tiene sino 485 camas habituales (Tabla 7).

TABLA 7 - CAPACIDAD Y TAMAÑO MEDIO DE LOS APARTAHOTELES EN MASPALOMAS COSTA CANARIA.

	Nº	Camas habituales	Camas extras	Total camas	Tamaño medio
San Agustín	1	158	134	292	158,0
Playa del Inglés	10	4.089	3.735	7.824	408,9
Campo Internacional	1	577	365	942	577
Sonnenland	2	650	559	1.209	650,0
Total	14	5.474	4.793	10.267	421,1

FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia. (En Sonnenland sólo se incluye información de un apartahotel).

Esta diferencia se debe a la parcelación de los distintos planes parciales y a la fecha de creación de cada establecimiento. En líneas generales, ha habido una tendencia a incrementar el tamaño medio de los alojamientos a lo largo del tiempo. En este sentido, es sintomática la contraposición entre uno de los apartahoteles más antiguos de la zona, Las Folías en San Agustín, con 79 unidades y el Green Sea en El Veril, con 292 apartamentos y 116 estudios, que empezó su actividad en 1999.

Respecto a la categoría de los apartahoteles, el destino se caracteriza por el predominio de establecimientos con una categoría media-baja. En concreto, predominan los establecimientos de tres estrellas, sin que existan diferencias territoriales internas dentro de Maspalomas Costa Canaria (Gráfico 4). Por tanto, el segmento de demanda que se aloja no presenta un poder adquisitivo especialmente elevado y se relaciona con un perfil de carácter familiar. Sin embargo, en los últimos años se ha producido un ligero proceso de recualificación de algunos establecimientos. Complejos como el Maspalomas Dunas ha pasado de tres a cuatro estrellas, en este caso con su incorporación al Grupo Dunas, lo que se puede interpretar como un intento de elevar la calidad y de captar una demanda más solvente (Tabla 8).

TABLA 8 - NÚMERO DE APARTAHOTELES SEGÚN SU CATEGORÍA EN MASPALOMAS COSTA CANARIA.

	Total	Una	Dos	Tres	Cuatro
San Agustín	1	1			
Playa del Inglés	10		3	6	1
Campo Internacional-Maspalomas	1			1	
Sonnenland	2		2		
Total	14	1	5	7	1

FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

A diferencia de la oferta hotelera, no hay una relación clara entre categoría y tamaño del establecimiento. La dimensión del complejo viene definido más por el tamaño de las parcelas de cada plan que por una estrategia empresarial en relación con los potenciales demandantes (Tabla 9).

TABLA 9 - TAMAÑO MEDIO SEGÚN CATEGORÍA DE LOS APARTAHOTELES EN MASPALOMAS COSTA CANARIA.

	Una	Dos	Tres	Cuatro
San Agustín	158			
Playa del Inglés		510.7	350.3	455
Campo Internacional			577	
Sonnenland		325		
Total	158.0	436.4	382.7	455

FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

Un último rasgo que hay que reseñar sobre la oferta hotelera son las relaciones de propiedad y comercialización que existen entre los establecimientos. En la actualidad, una buena parte de los hoteles y apartahoteles se encuentra agrupada en unas pocas cadenas de alojamiento (Tabla 10), a las que hay que sumar aquéllos que aún no perteneciendo a ninguna, se comercializan a través de éstas. Este es el caso del Hotel Costa Canaria, que tiene un contrato de comercialización con Iberostar. El nivel de concentración es mayor si tenemos en cuenta que las distintas sociedades suelen diversificar sus inversiones al participar en el accionariado de otras empresas (sobre este aspecto se puede consultar el capítulo nueve).

En cualquier caso, el tejido hotelero de Maspalomas se caracteriza por la fuerte presencia de capital nacional, que controla, totalmente o como socio mayoritario, más de la mitad de los establecimientos. Destacan especialmente las cadenas de alojamiento mallorquinas, como Riu Hotels², Barceló y Sol Meliá, que poseen 11 establecimientos en Maspalomas. El capital catalán liderado por Princess Hotels contabiliza 3 establecimientos, a los que hay que sumar otros de origen nacional como Tourin Europeo.

El capital canario tiene también un peso significativo en la estructura de alojamiento de Maspalomas. Según datos de la Federación de Empresarios de Hostelería y Turismo de Las Palmas (F.E.H.T.), controla al menos el 45% de los establecimientos existentes. La presencia del capital canario se ha desarrollado en los últimos años, especialmente a partir del segundo lustro de la década de los noventa, coincidiendo con las ventajas fiscales que ofrece la Reservas de Inversiones de Canarias. En este periodo se han consolidado dos grupos empresariales de gran importancia: el Grupo Dunas y Lopesan Touristik (Tabla 10).

2 - Hay que recordar que el 49% de Riu Hotels pertenece a capital alemán (TUI).

TABLA 10 - PRINCIPALES CADENAS DE ALOJAMIENTO EN MASPALOMAS COSTA CANARIA.

	Hoteles y Apartahoteles	Plazas*
Riu Hotels	9	6.085
Ifa Hotels	5	3.134
Hoteles Dunas	5	2.374 (4)
Nordotel S.A.	4	2.074 (3)
Princess Hotels	3	827 (1)
Seaside Hotels	3	1.345
Creativ Hotel	2	2.252
Hoteles López	1	180
Sol Meliá	1	630
Lopesan Touristik	1	2.384
Barceló	1	982
Airtours	1	-
Sunwing	1	485
Liberty Grupo Hotelero	1	799
Tourin Europeo	1	448
Costa Canaria S.A.	1	512
Otras empresas	11	

* Cama habituales.

FUENTE: Departamentos comerciales de diferentes cadenas, I.A.E., 1999. Elaboración propia.

El primero, que cuenta en la actualidad con cinco hoteles, se ha introducido en el sector mediante la compra de establecimientos a otras cadenas, como el Hotel Don Gregory a la cadena alemana Seaside Hotels o la apertura de nuevos establecimientos, como el Hotel-Club Mirador Maspalomas en Sonnenland en 1998.

Lopesan Touristik controla en este momento 9 establecimientos de hospedaje, que lo convierte en uno de los grupos con más presencia en la zona. Tras la compra de los hoteles de la cadena Creativ (Buenaventura y Catarina), adquirió en 1998 el 51,4% del grupo alemán IFA, que suma 6 establecimientos en Maspalomas, después de que TUI retirara una oferta anterior. Esta compra, que se ha convertido en la operación accionarial más "sonada" de la economía canaria en los últimos años, ha supuesto un coste de 180,303 millones de euros, que ha podido ser financiada debido a la alianza establecida con la Caja Insular de Ahorros de Gran Canaria, por lo que esta sociedad financiera pasa a controlar el 20% de Lopesan Touristik. Además, este grupo empresarial controla directamente un gran hotel de cuatro estrellas recientemente construido en Las Meloneras, zona en la que tiene importantes intereses inmobiliarios. El desarrollo en el futuro del Plan Parcial Meloneras Golf supondrá que esta sociedad incremente

considerablemente su peso en la estructura de alojamiento de Maspalomas.

Junto a estos dos grupos empresariales, hay que destacar la presencia de otras cadenas de menor tamaño de capital canario. Entre ellas, podemos destacar Hoteles López y Liberty Grupo Hotelero, ambas con un solo establecimiento hotelero, pero con mayor cantidad de establecimientos extrahoteleros.

La presencia de capital europeo en Maspalomas, aunque es significativa, está perdiendo peso debido al proceso de expansión de algunas empresas canarias y españolas. En este momento, según la FEHT, el capital alemán gestiona el 5% de los establecimientos y el 7% de las plazas de alojamiento en la provincia de Las Palmas.

Sin considerar que el capital alemán controla el 49% de las acciones de las cadenas Riu Hotels e Ifa Hotels, y el 40% de Creativ, en Maspalomas destaca especialmente la sociedad Seaside Hotels, con 3 establecimientos hoteleros que se incrementarán en el futuro con la expansión que este grupo piensa realizar en Las Meloneras. Junto a éstos, muestran relieve algunas cadenas escandinavas como Nordotel, con cuatro establecimientos pero con una mayor presencia extrahotelera, Sunwing, con un establecimiento, y la cadena británica Airtours, también con un establecimiento (Tabla 11).

TABLA 11 - DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL SEGÚN PROCEDENCIA EN LA ESTRUCTURA HOTELERA DE LA PROVINCIA DE LAS PALMAS (1998).

	Establecimientos (%)	Plazas (%)
Canario	45	36.4
Mallorquín	31.1	31.7
Catalán	6	7.4
Resto de España	6	7.4
Alemán	5.2	7.2
Escandinavo	3.7	5.4
Británico	2	3
Resto de Europa	1	1.5
Total	100	100

FUENTE: FEHT. Elaboración propia.

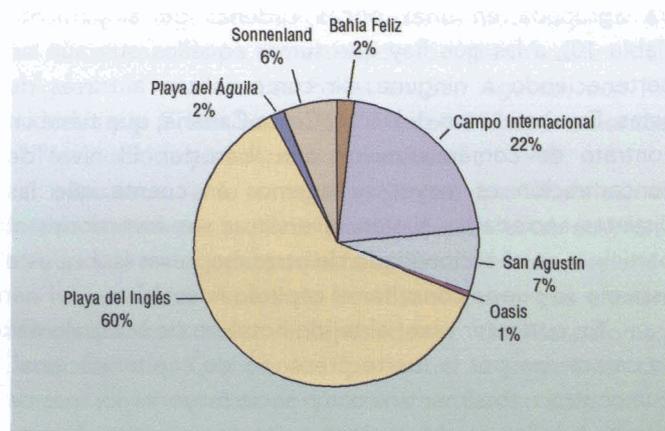
El proceso de progresiva concentración de los alojamientos en cadenas hoteleras, revierte en importantes ventajas para el tejido hotelero de Maspalomas. Entre estas, podemos destacar una mayor seguridad en la venta para el hotel, un incremento en el acceso a la información al beneficiarse de los circuitos que ya ha establecido la cadena de alojamiento, un aumento del prestigio del hotel y un incremento de la capitalización de cara a realizar las reformas infraestructurales y de servicios necesarias para adaptar las infraestructuras al cambiante mercado internacional del turismo.

1.2. LA OFERTA EXTRAHOTELERA.

La oferta extrahotelera del municipio se puede cuantificar en 216 complejos de apartamentos, 125 de bungalows y dos de chalets o villas, según el Inventario de Infraestructura del Ayuntamiento de San Bartolomé. En total, 343 establecimientos, una cantidad muy próxima a los 346 registros que componen el epígrafe 685 relativo a alojamientos turísticos extrahoteleros del Impuesto de Actividades Económicas de 1999. No obstante, en este último también se contabilizan 48 registros relativos a explotaciones de apartamentos privados. La capacidad de alojamiento extrahotelera, para una muestra muy amplia de 338 unidades (un 97,9%), es de 87.914 camas, de las que 46.669 tienen el carácter de estándar y 41.245 el de extra.

La distribución geográfica de las camas es relativamente concentrada. La mayoría se ubica en Playa del Inglés, con un 61,1% y Campo Internacional-Campo de Golf, donde se concentra un 21,6% de la oferta (Gráfico 6).

Gráfico 6
Distribución de camas extrahoteleras en M.C.C.



FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

Esta se puede dividir en función de su tipología arquitectónica y el tipo de explotación que se lleva a cabo. En función del primer aspecto, en Maspalomas podemos reconocer principalmente complejos de apartamentos y bungalows, teniendo las villas o chalets una significación muy escasa. De las 46.397 camas distribuidas entre estas dos tipologías, un 56,5% se encuentran en apartamentos y el 43,5% en bungalows³. Existe, por tanto, un equilibrio entre ambos tipos de alojamiento.

No obstante, podemos encontrar importantes diferencias en el modelo tipológico según los distintos enclaves

3 - El concepto que se utiliza para definir el bungalow corresponde al que fue establecido mediante el Decreto 23/1989 de 15 de febrero sobre ordenación de apartamentos turísticos, únicamente en los aspectos tipológicos que establece y no en relación con la condición de que el establecimiento tenga tres o más llaves.

que conforman el destino. En Bahía Feliz, Playa del Águila, Oasis de Maspalomas y Playa del Inglés, el modelo de hospedaje está basado en el apartamento, mientras que en Campo Internacional y Sonnenland, se optó por implantar el bungalow como tipología (Tabla 12).

TABLA 12 - DISTRIBUCIÓN TIPOLOGICA DE LA OFERTA EXTRAHOTELERA EN MASPALOMAS COSTA CANARIA (EN CAMAS).

	Apartamento	%	Bungalow	%	Total
Bahía Feliz	820	95.8	36	4.2	856
Playa del Águila	670	93.8	44	6.2	714
San Agustín	3.265	97.4	86	2.6	3.351
Playa del Inglés	20.921	73.3	7.602	26.7	28.523
Campo Internacional	256	2.5	9.805	97.5	10.061
Oasis-Maspalomas	290	100	0	0	290
Sonnenland	106	3.7	2.768	96.3	2.874
Total	26.196	56.5	20.201	43.5	46.397

FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

Los establecimientos extrahoteleros presentan, en términos generales, un tamaño promedio en torno a las 138,9 camas, media que se eleva hasta las 261,6 si consideramos las plazas extras. Por tipología, los complejos de apartamentos suelen ser de menores dimensiones, con 123 y 227,4 camas respectivamente, por término medio. En cualquier caso, se trata de promedios muy elevados si los comparamos con el del conjunto nacional, que no supera los 5 apartamentos por establecimiento. La estructura de alojamiento en el caso de Maspalomas es el resultado de las necesidades propias de un sistema turístico basado en la comercialización a través de *tour operadores*.

Por zonas, allí donde los apartamentos predominan, el tamaño de los complejos es menor. Por este motivo, en Bahía Feliz, Playa del Águila y San Agustín se registran los tamaños medios más reducidos, pero existe una gran heterogeneidad interna incluso en estas zonas. Únicamente en el Oasis la oferta presenta una cierta uniformidad, con un predominio casi absoluto de los pequeños complejos (Tabla 13). En términos generales, existe una relación clara entre la explotación particular y el tamaño de las urbanizaciones. Las unidades de alojamiento adquiridas por los canarios como segunda residencia suelen estar en urbanizaciones más reducidas.

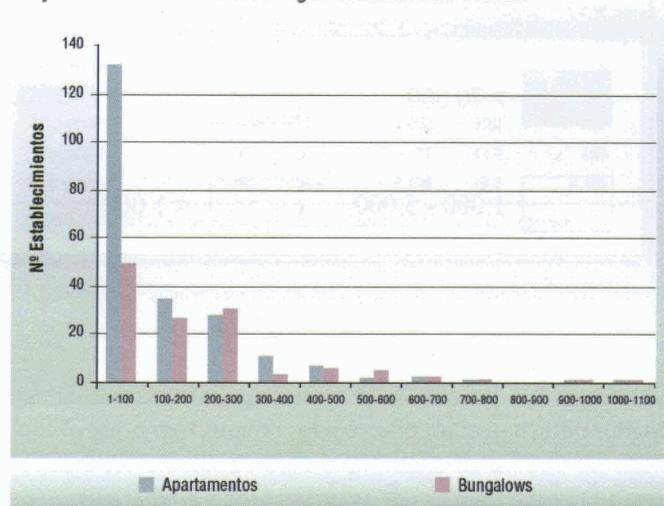
TABLA 13 - TAMAÑO PROMEDIO DE LOS COMPLEJOS SEGÚN ZONA.

	Bungalows	Apartamentos	Total
Bahía Feliz	36	164	142.7
Campo Internacional	185,9	128	176.5
Oasis	0	26,4	26.4
Playa del Águila	44	167,5	119
Playa del Inglés	152	138,6	137.2
San Agustín	21,5	81,6	76.2
Sonnenland	251,6	106	239.5
Total general	172,7	120,7	135.7

FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

Aún más, la distribución de los establecimientos en intervalos según su número de camas manifiesta la importancia cuantitativa de los de menor tamaño, aquellos que tienen menos de 100 camas habituales. Casi toda la oferta se encuentra en complejos con menos de 300 plazas en el caso de los bungalows y 400 en el de los apartamentos (Gráfico 7). Esto se traduce en una estructura empresarial atomizada, con el predominio de numerosas sociedades de pequeño tamaño, lo que reduce su capacidad empresarial y su poder de negociación con otros agentes turísticos, especialmente los *tour operadores*. "Una de las posibles causas de la atomización consiste en la escasa participación de las grandes familias grancanarias en el negocio turístico, la cual se ha traducido en muchos casos en meras inversiones inmobiliarias" (La Tribuna de Canarias, 15.3.99).

**Gráfico 7
Alojamientos extrahoteleros según el número de camas.**

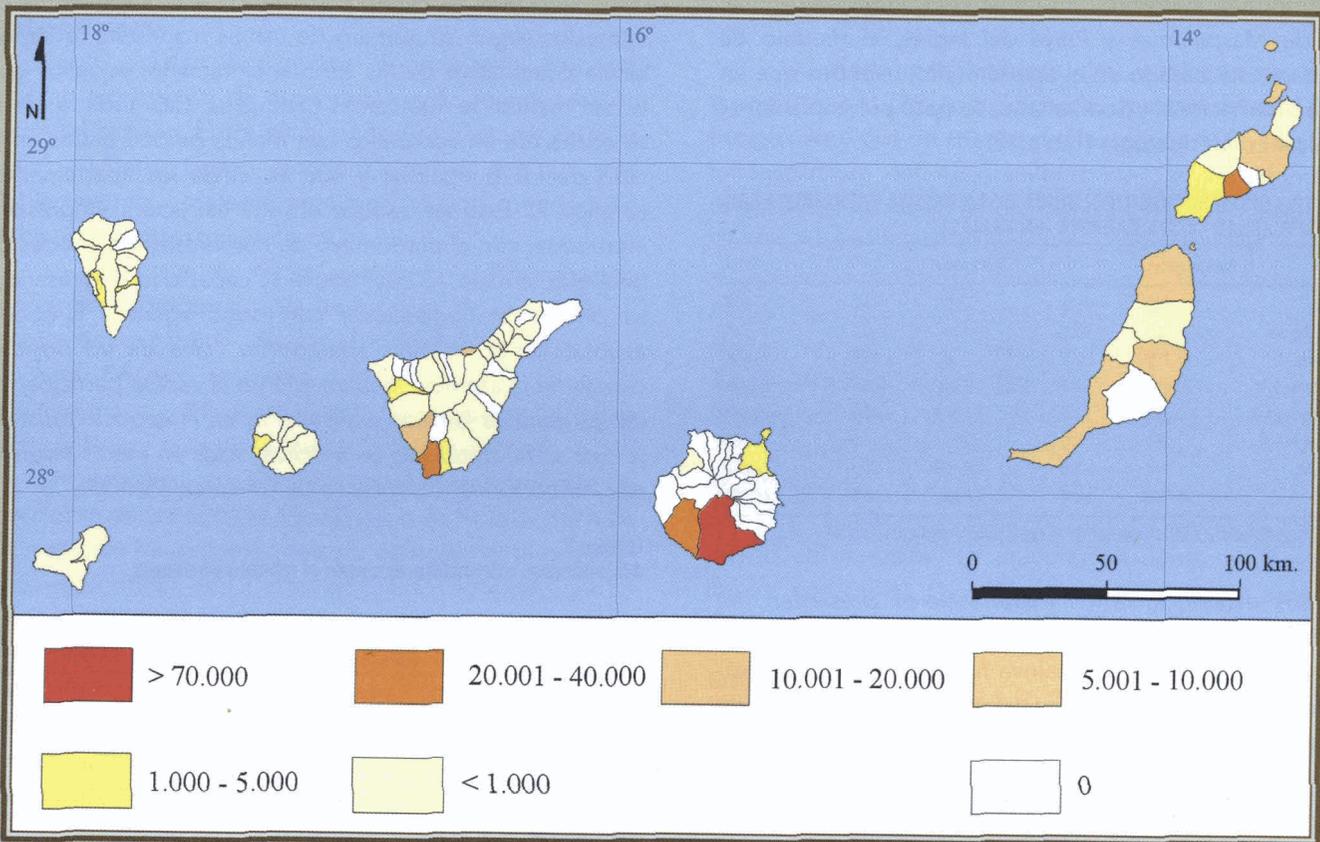


FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

En relación con la categoría de los establecimientos, la planta extrahotelera se caracteriza por el predominio de los complejos de dos llaves. Nada menos que el 60% de las urbanizaciones tiene esta categoría. La presencia de complejos con un mayor número de llaves es muy reducida, en torno a un 6,6% de los establecimientos. Se trata, por tanto, de una oferta media-baja, inferior a la situación promedio que se da en el conjunto del Estado. Por tipologías, los bungalows presentan un nivel promedio inferior a los apartamentos. De hecho, los complejos con una sola llave suponen, en el primer caso, el 40,3% de las instalaciones frente al 29,4% en el segundo.

En relación con este concepto, el destino es bastante homogéneo, sobre todo en el caso de los bungalows. En los apartamentos se constatan algunas diferencias. Por ejemplo, en Playa del Inglés o Bahía Feliz presentan una categoría promedio superior de la que tienen los complejos de otras áreas como San Agustín o Playa del Águila (Tabla 14).

DISTRIBUCIÓN MUNICIPAL DE LAS PLAZAS EXTRAHOTELERAS EN CANARIAS (2000).



FUENTE: *Consejería de Turismo y Transportes. Gobierno de Canarias.*

TABLA 14 - CATEGORÍA DE LOS APARTAMENTOS Y BUNGALOWS EN MASPALOMAS COSTA CANARIA.

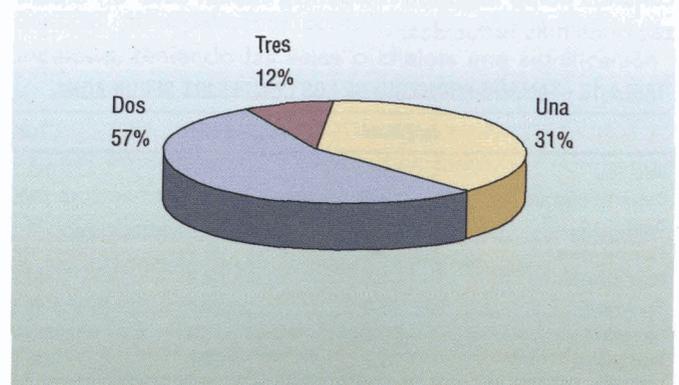
	UNA LLAVE		DOS LLAVES		TRES LLAVES		TOTAL	
	Apar.	Bung.	Apar.	Bung.	Apar.	Bung.	Apar.	Bung.
Bahía Feliz			5	1			5	1
Campo Internacional	1	21	1	26		4	2	51
Oasis	4		7				11	
Playa del Águila	2	1	2				4	1
Playa del Inglés	38	20	104	27	11	4	153	51
San Agustín	18	2	19	2	2		39	4
Sonnenland		4	1	6		1	1	11
Total general	63	48	138	62	13	9	214	119

FUENTE: *Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.*

Si en lugar de establecimientos consideramos las camas, igualmente se pone de manifiesto que en casi todos los destinos la oferta de dos llaves es la predominante, rondando el 60% (Gráfico 8). Únicamente en dos zonas se presentan algunos cambios significativos, en el Oasis de Maspalomas y Sonnenland. En el primero, el 61% de las camas está en complejos de una llave y no existe ninguna cama con más de dos llaves. En el segundo caso,

el 40% está en establecimientos de una llave, aunque aquí la situación es más heterogénea y se aproxima bastante a la de Campo Internacional.

Gráfico 8
Distribución de camas según la categoría de los establecimientos extrahoteleros.



FUENTE: *Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.*

Al contrario de lo que ocurría con la oferta hotelera, los complejos presentan un mayor tamaño medio en la medida en que tienen una mayor categoría. Por ejemplo, en el caso de los apartamentos, las medias son de 95, 121 y 246 camas según el establecimiento tenga una, dos o tres llaves. En los bungalows, los complejos de menor categoría presentan tamaños similares, pero los de tres llaves son, de nuevo, los que tienen un mayor número de plazas de alojamiento. Esta correlación, aparentemente tan contradictoria, no lo es tanto si tenemos en cuenta que la categoría de un alojamiento extrahotelero viene definida en parte por la variedad de tipos de unidades de alojamiento y porque los apartamentos fuera de la explotación turística suelen estar en los complejos más reducidos.

En relación con el tipo de explotación, podemos diferenciar la turística, dentro de la cual podemos considerar el *time sharing* como una de sus modalidades, y la privada, o uso particular de los inmuebles.

La mayor parte de las camas extrahoteleras, el 86%, se explota turísticamente. La explotación turística es algo menos significativa en el caso de los apartamentos que en el de los bungalows. En concreto, el 91% de las unidades de alojamiento situadas en bungalows, unas 7.243 habitaciones, se comercializa turísticamente, frente a un 80,6%, unas 8.671 habitaciones, de las situadas en apartamentos.

La mayor importancia que tiene la explotación particular, en el caso de los apartamentos, se debe a que en los años sesenta y principio de los setenta, cuando predominaba el apartamento como fórmula tipológica en Maspalomas, gran parte de las unidades de alojamiento extrahoteleras fue adquirida por la población local como segunda residencia. A este factor hay que sumar un precio medio más bajo que el que presenta la oferta de bungalows, lo que facilita su acceso para la población canaria.

Partiendo de una muestra amplia de 192 complejos de apartamentos y 110 de bungalows que están bajo explotación turística, se observa que la mayor parte de las veces se explotan en su totalidad, es decir, incluyendo todas sus unidades de alojamiento, o en una gran parte. Efectivamente, más de la mitad de los complejos se dedica de manera íntegra a la actividad turística o, en el peor de los casos, en más de un 75% (Tabla 15).

TABLA 15 - ESTABLECIMIENTOS SEGÚN EL PORCENTAJE DE UNIDADES EN EXPLOTACIÓN TURÍSTICA.

	Apartamentos	%	Bungalows	%
100	113	58,8	67	60,9
75-99,9	46	24,0	24	21,8
50-74,9	21	10,9	16	14,5
25-49,9	8	4,1	2	1,8
0,1-24,9	4	2,1	1	0,9
Total	192	100,0	110	100,0

FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

La importancia de la explotación particular registra grandes diferencias espaciales dentro de Maspalomas Costa Canaria. En términos generales, en Bahía Feliz, Sonnenland, San Agustín y Playa del Inglés, la oferta extrahotelera de uso particular reviste más importancia. Si descendemos a un análisis tipológico, se observan algunas particularidades significativas. En el caso de San Agustín, son primordialmente los apartamentos los que figuran fuera de la explotación turística, mientras que en Playa del Inglés, son básicamente los bungalows, que en este ámbito se sitúan al oeste de la Avenida de Gran Canaria (Tabla 16).

TABLA 16 - NÚMERO DE UNIDADES DE ALOJAMIENTO EN EXPLOTACIÓN PARTICULAR EN MASPALOMAS COSTA CANARIA.

	BUNGALOWS		APARTAMENTOS		TOTAL	
	Explotación particular	% sobre total	Explotación particular	% sobre total	Explotación particular	% sobre total
Bahía Feliz	0	0,0	113	57,9	113	54,9
Campo Internacional	171	3,6	0	0,0	171	3,5
Oasis			10	10,5	10	10,5
Playa del Águila	4	18,2	4	1,7	8	3,0
Playa del Inglés	848	34,0	1.549	16,3	2.397	20,0
San Agustín	1	2,4	402	30,0	403	29,2
Sonnenland	281	30,8	22	41,5	303	31,4
Total general	1.305	16,0	2.100	18,2	3.405	17,3

FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

La explotación turística generalmente se realiza de manera directa por el propietario del complejo o del inmueble o a través de una empresa de explotación. Con la aprobación de la Ley 7/1995 de 6 de abril de Ordenación del Turismo de Canarias, el ejercicio de la actividad turística deberá ser efectuado bajo el principio de unidad de explotación, por lo que en el caso de establecimientos con varios titulares en régimen de copropiedad, la explotación se realiza a través de sociedades mercantiles o de un empresario individual⁴.

La realidad es que, a pesar de esta normativa, la explotación turística, sobre todo cuando los inmuebles pertenecen a comunidades de vecinos, no se explotan unitariamente en muchos casos. A esta situación hay que sumar las explotaciones clandestinas. Se calcula que alrededor de unas 5.000 plazas de alojamiento extrahoteleras se están comercializando a través de redes de explotación clandestinas (Canarias 7, 8.2.01). Una buena parte de las camas explotadas ilegalmente corresponde a apartamentos propiedad de extranjeros que alquilan directamente en sus países de origen a compatriotas. Este sistema de contratación no permite que intervenga ningún agente de comercialización, no revierte el beneficio del gasto de alojamiento en Canarias y genera una importante

4 - Este requisito fue modificado y suavizado con la Ley 5/1999 de 15 de marzo de modificación de la Ley 7/1995 de 6 de abril de Ordenación del Turismo de Canarias.

evasión fiscal. Esta situación también se da con alojamientos extrahoteleros propiedad de nacionales. En este caso se trata, generalmente, de alquileres sumergidos a extranjeros que pasan temporadas largas en Maspalomas y que año tras año ocupan el mismo apartamento.

Junto a la explotación convencional de los complejos extrahoteleros, en los últimos años se ha desarrollado en Maspalomas, como en el resto de Canarias, el tiempo compartido. En el año 1998 existía ya en todo el Archipiélago 223 complejos, lo que supuso un total de 238.906 semanas vendidas a lo largo del mismo. Los últimos datos al respecto indican una espectacular evolución del *time sharing*, ya que podemos estar hablando de 550 establecimientos a principio del presente año, lo que supone concentrar el 40% de la oferta nacional.

Estas cifras convierten a Canarias en la comunidad española donde más se ha desarrollado el tiempo compartido, y por ende, en una de las principales zonas en el mercado internacional del turismo, si tenemos en cuenta que España ocupa la segunda posición mundial, después de Estados Unidos, y que el Archipiélago es el segundo mercado después de Florida, en relación con el número de establecimientos. De hecho en nuestra comunidad se facturaron más de 240,4 millones de euros en el año 2000, según la Organización de Tiempo Compartido Europeo (OTE), y se espera que la oferta siga creciendo en torno al 15%.

No obstante, el desarrollo de esta forma de explotación en Maspalomas no ha adquirido la misma dimensión que ha alcanzado en otros destinos de Canarias. De hecho, en 1997, la mayor parte de la oferta en el Archipiélago se ubicaba en Tenerife y Lanzarote, aportando Gran Canaria en torno al 14% de los establecimientos, de los que un 40% se localizaba en Maspalomas Costa Canaria (Cabildo Insular de Gran Canaria, 1998).

Las perspectivas futuras apuntan a que el *time sharing* tendrá una mayor presencia en la oferta turística de San Bartolomé de Tirajana. La aprobación de la *Ley sobre Derechos de Aprovechamiento por Turno de Bienes Inmuebles* en 1999 y el *Decreto 272/1997 de 27 de noviembre, sobre Regulación en Régimen de Uso a Tiempo Compartido* en el ámbito autonómico, así como el interés que algunas grandes cadenas hoteleras están mostrando, dibuja un panorama más halagüeño.

Actualmente, algunos hoteles han comenzado a explotar parte de su oferta con este sistema. Por ejemplo, el Club-Hotel Riu Gran Canaria de cuatro estrellas, que se encuentra situado en Las Meloneras, ha introducido en el mercado del tiempo compartido 56 habitaciones con 2.700 semanas, dentro de lo que es una experiencia piloto de la cadena Riu de cara a posteriores decisiones (La Provincia, 7.2.01). Otras cadenas implantadas en Maspalomas, como Barceló o Sol Meliá, están considerando introducirse en el

sector (Europa Press, noviembre 2000). Airtours ha apostado también por esta fórmula con la construcción de un alojamiento hotelero en Gran Canaria que le ha supuesto unos 24,04 millones de euros en inversión. Este fenómeno es muy significativo porque viene a dar mayor credibilidad, categoría y profesionalidad al tiempo compartido. De igual manera, la reciente posibilidad que tienen los establecimientos de *time sharing* de acceder a las etiquetas de calidad del Instituto del Turismo Español tendrá un efecto similar en el mercado.

El desarrollo de esta forma de explotación presenta también algunos *handicaps* que pueden interferir en su desarrollo futuro. En primer lugar, la existencia de campañas de venta agresiva por parte de algunas empresas, tanto por teléfono como a pie de calle, han venido a crear una imagen negativa generalizada del subsector. De hecho, esto conllevó a que el Ayuntamiento de San Bartolomé publicara una Ordenanza Reguladora de la Promoción y Captación de Clientes en la Vía Pública el 21 de junio de 1996 en el Boletín Oficial de la Provincia. De igual manera, el desarrollo que se ha dado de los *Holidays Pack* en Canarias, un producto desregulado al venderse para periodos inferiores a los tres años, introduce confusión y desprestigia la oferta.

La oferta de *time sharing* en Maspalomas de carácter extrahotelero estaba compuesta en 1997 por unas 484 unidades de alojamiento que contabilizaban un total de 1.871 camas distribuidas en ocho establecimientos⁵.

La mayor parte de las camas, 1.473, se ubicaba en Campo Internacional, donde se enclavaban cinco complejos. Los tres restantes se localizaban en Playa del Inglés. Los alojamientos tenían de una a tres llaves, aunque la mayor parte de las camas se situaba en establecimientos con dos llaves. El tamaño de los complejos era generalmente reducido, contabilizando en casi todos los casos de 10 a 48 unidades de alojamiento. No obstante, un solo establecimiento, el Vista Flor en Campo Internacional, con 275 bungalows y más del millar de camas, englobaba gran parte de la oferta.

Los tres complejos situados en Playa del Inglés pertenecían a la sociedad Atlantic Touristic Management S.A., mientras que el resto era de diferentes sociedades y comunidades de propietarios. La mayor parte de las camas se comercializaban a través de la principal compañía de intercambio del mundo, la Resort Condominium International. La Interval International comercializaba un número de camas muy limitado.

La demanda que accede al tiempo compartido es principalmente de origen alemán y británico. Existen

5 - Los establecimientos contabilizados son Los Robles, Atlantic Beach Club, Club Excelsior II, Club Primavera, Club Tisaya Golf, Vista Flor, Club Vista Serena y Club Vista Verde.

complejos mayoritariamente alemanes (Club Primavera, Club Tisaya Golf, Vista Flor) y otros que alojan a turistas británicos casi en exclusividad (Club Vista Verde).

El origen de la demanda revela la escasa o nula participación del turismo nacional. Se estima que sólo el 5% de las personas que usan el tiempo compartido en nuestro país son españoles. Una de las posibles razones es el menor poder adquisitivo respecto a la población británica o alemana, ya que se trata de una fórmula turística algo costosa. La adquisición de una semana, de la cual se disfruta un máximo de 50 años, oscila entre las 4.808 y 13.222 euros en función de la categoría del establecimiento y la temporada, al que hay que sumar unos 150 euros anuales en concepto de mantenimiento del mismo.

El tiempo compartido ofrece dos ventajas esenciales: desestacionaliza el destino y aumenta el gasto del turista, ya que éste suele tener un mayor poder adquisitivo y no paga el alojamiento en el momento de realizar sus vacaciones, y así tiene una capacidad de gasto superior durante las mismas.

Un último aspecto que vamos a analizar es la estructura de la propiedad de los establecimientos extrahoteleros en Maspalomas Costa Canaria. En términos generales, se caracteriza por estar muy atomizada debido a que la clase media grancanaria ha dirigido gran parte de sus ahorros a la adquisición de inmuebles extrahoteleros. En 1999, en 346 registros en el epígrafe de alojamientos extrahoteleros del Impuesto de Actividades Económicas

de San Bartolomé de Tirajana, se contabilizaba un total de 271 sociedades, comunidades y particulares diferentes, de los que un 87% tiene un único establecimiento. Solamente algunas sociedades como Meggido Inversiones S.L. o Balesa Tour S.L. agrupan un número estimable de complejos (Tabla 17). Esta gran atomización de la propiedad está incrementada por la presencia de unos 38 complejos en los que existen numerosos copropietarios constituidos en comunidades de vecinos y por la importancia que registran en Maspalomas Costa Canaria las villas o viviendas no agrupadas en establecimientos.

TABLA 17 - PRINCIPALES PROPIETARIOS DE ESTABLECIMIENTOS EXTRAHOTELEROS EN 1999 EN MASPALOMAS COSTA CANARIA.

	Nº establecimientos
Meggido Inversiones S.L.	10
Balesa Tour S.L.	9
De la Torre y Granados Atilano	8
Canary Bungalows S.A.	5
Homberg S.L.	5
Jimesan Tour S.L.	5
Tural S.L.	5
Ahitamy de Hostelería S.L.	4
Atlantis Touristic Management S.A.	4
Wiedemann Helmut Gerhard	4
Acaymo Servicios Turísticos S.L.	3
Liberty Holidays S.L.	2

FUENTE: IAE., 1999. Elaboración propia.



El complejo "Vista Flor" en Campo Internacional.

Una buena parte de los propietarios extrahoteleros es de origen nacional, pero destaca la alta proporción de extranjeros y de ciudadanos pertenecientes a minorías asentadas en Canarias (hindúes, por ejemplo) que se han introducido en el negocio turístico.

La atomización de la propiedad de la oferta extrahotelera conlleva una posición de escasa fuerza en la negociación de los contratos de comercialización con *tour operadores* y agencias de viajes. "Con un mercado mucho más competitivo, donde se pasa de un exceso de demanda a un exceso de oferta, la posición negociadora de la empresa individual se debilita frente a unos distribuidores que pueden imponer precios y condiciones" (Melchior Navarro, 1998; 25).

En los últimos años se está produciendo un tímido proceso de concentración. Algunas de las cadenas hoteleras implantadas en Maspalomas Costa Canaria están colaborando en este sentido, al interesarles completar su oferta con la adquisición o explotación de complejos extrahoteleros. Por Ejemplo, Riu Hotels posee dos complejos de bungalows y un complejo de villas. De igual modo, el grupo Dunas ha adquirido dos establecimientos de bungalows.

De igual modo, al amparo de los beneficios económicos que está generando la Reserva de Inversiones de Canarias, se está produciendo un flujo de capitales desde otros sectores económicos canarios hacia la adquisición y explotación de plazas extrahoteleras, que está permitiendo la concentración de la oferta. Uno de los casos más emblemáticos es el del Grupo Amigos HBA⁶, que en 1998 ya administraba 1.400 camas en tres complejos de bungalows y un hotel. En la actualidad, gestiona más de tres mil camas en nueve establecimientos hoteleros y extrahoteleros⁷. De igual manera, Liberty Holidays, que en 1999 ya contaba con dos complejos en Maspalomas, dispone en la actualidad de 17 establecimientos y de 4.591 camas. Por citar un último caso, el Club Green Oasis, canario en un 90%, administra tres complejos con más de 1.500 camas.

Este proceso de concentración conlleva una mejor posición en el control de la comercialización de los productos y una mejora de la categoría y calidad de los establecimientos. En relación con el primer aspecto, algunos de estos grupos empresariales, como Amigos HBA, se ha planteado una comercialización alternativa a través de agencias de viajes situadas en los principales mercados emisores. Para otros complejos, la estabilidad y la mejoría en la comercialización viene dada por el aprovechamiento del sistema de la empresa que los adquiere, como en el caso de Riu Hotels⁸.

6 - Engloba a Antonio Vega Pereira, Nicolás Villalobos, Lizardo Martel, José Sánchez, Domingo González, Lothar Siemens, Tirma, Pastas La Islaña, Kalise, Arehucas y Flick.
7 - El Grupo Amigos HBA extiende su radio de acción a Costa Mogán, donde se está volcando en la construcción de un complejo de bungalows (700 camas) y un hotel (950) (La Provincia, 15.11.98).

8 - Debe recordarse que Riu Hotels pertenece en un 49% a TUI.

Algunos propietarios han diversificado en la medida de lo posible los *tour operadores* con los que establecen contratos o se han decidido a captar otros segmentos de demanda. Respecto al segundo punto, la concentración de la oferta en grandes grupos permite disponer del capital necesario para afrontar procesos de renovación de los inmuebles y recualificación de los servicios, que de manera aislada no hubieran podido ser costeados.

En cualquier caso, aunque la generación de estos grupos conlleva determinadas economías de escala, no rompe con la secular dependencia que padece la oferta extrahotelera de Maspalomas respecto a los *tour operadores*. Es más, está aumentando en la medida en que se ha iniciado también un proceso de concentración en los mayoristas, de tal manera que una buena parte de la oferta de Maspalomas es comercializada a través de sólo tres grupos: TUI Group (TUI, Thomson Holidays, Fritidsresor, Arke Reizen, Holland International...), NUR (Neckermann, Air Marin, Kreutzer Touristik...) y Airtours Holidays. El proceso de sucesivas absorciones que se ha desarrollando en los últimos años ha permitido a estos grupos empresariales controlar los mercados emisores de los que depende Maspalomas.

El control del mercado que realizan estos mayoristas es mayor aún si consideramos que se insertan en estructuras empresariales en las que también existen compañías de aviación, agencias de recepción en destino y cadenas hoteleras. La Condor and Neckermann Touristik AG controla la compañía de vuelos chárter Condor de Lufthansa, el grupo Preussag engloba a TUI Group, Hapag-Lloyd y Britannia y, por último, UK Leisure Group concentra, además de a Airtours Holidays, a la compañía de aviones Airtours.

Este control del mercado motiva que la posición que tienen los propietarios de alojamiento de Maspalomas en el establecimiento de relaciones contractuales con estos grandes operadores es de extrema fragilidad. Esto se manifiesta en que las condiciones de los contratos no suelen contemplar indemnizaciones o, si existen, son

Campo Internacional concentra una buena parte de la oferta extrahotelera de mayor calidad de Maspalomas Costa Canaria.



pequeñas, a favor del establecimiento de alojamiento en el caso de que los cupos reservados por los *tour operadores* no sean cubiertos. En 1983, se estimaba para la oferta de la isla de Tenerife que el 90% de los hoteles y el 66% de los apartamentos no recibían ningún tipo de indemnización (Cabildo Insular de Tenerife, 1983).

En definitiva, la posición de Maspalomas en el mercado mundial del turismo depende cada vez más de las estrategias internas de estas compañías. La búsqueda de agentes de comercialización alternativos se convierte en una de las cuestiones vitales en este contexto para aquellos que piensan que: *"echarse en manos de cualquiera de estos macro-operadores puede traer a la larga consecuencias nefastas porque si, por un lado, se puede asegurar ocupación, por otro, tendrán que someterse a las exigencias de contratación de estos enormes pulpos, cuyos poderosos tentáculos pueden asfixiar la rentabilidad de actual negocio hotelero"*. Desde otros ámbitos se considera que *"La creación de estos gigantes permitirá a los hoteleros pactar al alza los precios y mejorar la rentabilidad del negocio"* (Michael Kimmer, delegado en Las Palmas de TUI, Canarias 7, 4.1.98).

La principal consecuencia de la desigual relación entre la estructura de alojamiento y la estructura de comercialización ha sido la generación de situaciones de sobrecontratación de la oferta. Desde los años sesenta, los empresarios hosteleros han vendido más plazas de las que tienen para compensar las reservas de los *tour operadores* que no son cubiertas ni indemnizadas. Ya en 1974, Casimiro Mathias Gil, presidente del Sindicato Provincial de Hostelería declaraba que *"Durante muchos años la industria de alojamiento se ha encontrado con que lo que le pedían las agencias extranjeras era muy superior al cupo que iban a ocupar durante todo el invierno... Claro está que no disponían de una defensa oficial contra ellas, porque en el contrato entre la agencia y el hotel, este no tiene ninguna posibilidad de obligarla a que le pague las camas que no ocupan. Es más, ha habido incluso contratos con garantías que se han llevado a tribunales y han sido fallados en contra de los hoteleros... Mientras existan las actuales normativas legales en cuestión de contratación entre agencias de viajes y empresas de alojamiento, nosotros seguiremos haciendo <overbooking>. Porque si no lo hacemos iremos a la quiebra"* (La Provincia, 26.1.74).

A tenor de la verdad, las causas de la sobrecontratación sobrepasaban la cuestión de las relaciones contractuales. El *overbooking* se realizó hasta la crisis de 1973 como una práctica normal de comercialización de los nuevos alojamientos. Las plazas sobrecontratadas permitían llenar con el exceso de turistas los nuevos complejos hoteleros y extrahoteleros que se inauguraban cada año, de una manera inmediata. De hecho, el problema no alcanza una dimensión importante hasta que en ese año se paralizan muchos proyec-

tos y, consecuentemente, los turistas no pueden desviarse a estos nuevos establecimientos.

De igual manera, la sobrecontratación se produjo como resultado de un exceso de celo por amortizar las inversiones en el menor plazo posible. Al respecto, en 1975, se apuntaba por las autoridades responsables de penalizar estas prácticas que *"existen hoteles y apartamentos que como consecuencia de la crisis económica padecida unos años atrás, tenían paradas las obras en el Sur. Ahora, con la recuperación del mercado turístico han vuelto a ponerlas en marcha, pero... hay que tener mucho cuidado y procurar que las obras estén totalmente terminadas antes que lleguen los turistas. Es probable que algunos propietarios hayan hecho la contratación, sin tener en cuenta que el hotel no podrá abrirse hasta que todos los servicios estén íntegramente funcionando"* (La Provincia, 7.8.75). Incluso, en los momentos de expansión del negocio turístico, era frecuente en los alojamientos extrahoteleros que los propietarios explotaran directamente los inmuebles sin respetar antiguos contratos con sociedades de explotación.

En la actualidad, la sobre contratación no reviste la gravedad que tuvo en las décadas de los setenta y ochenta, aunque se siguen detectando casos aislados. No podemos olvidar que aunque la *Ley 7/95 del 6 de abril de Ordenación del Turismo de Canarias* sanciona duramente estas prácticas con multas comprendidas entre 30.000 y tres millones de euros, dado el perjuicio que acarrea a la imagen turística del destino, contempla que puede haber desvíos, siempre que al turista se le ofrezca un establecimiento de igual o superior categoría junto a otras compensaciones.

2. LA OFERTA COMPLEMENTARIA.

La oferta turística complementaria de San Bartolomé de Tirajana estaba compuesta por 1.365 empresas según el impuesto de actividades económicas de 1999. Esto supone que algo más del 25% de las sociedades que ofrecen servicios de restauración y de ocio en Gran Canaria se sitúan en este municipio.

Dentro de la oferta complementaria, hay que reconocer el peso específico que tienen las empresas que se dedican al subsector de la restauración ya que alcanzan el 87%. En el municipio se ubica en torno a una cuarta parte de los establecimientos existentes en la Isla. Únicamente el municipio de Las Palmas de Gran Canaria presenta un número de locales mayor.

Si tenemos en cuenta que en San Bartolomé de Tirajana se ubican 1.183 licencias dedicadas a la restauración, según el I.A.E. de 1999, y se contabilizan 1.372 establecimientos en 1998, según la Consejería de Turismo y Transporte, podemos concluir, sin ningún género de

dudas, que se trata de una estructura productiva definida por la existencia de pequeñas empresas. Esta estructura determina que el nivel de profesionalidad y de formación del subsector requiera de un modelo formativo específico, como ha puesto de manifiesto la Asociación de Pequeños y Medianos Empresarios Turísticos (P.Y.M.E.T.U.R.) y la Federación Canaria de Empresarios de Ocio (F.E.C.A.O.).

La mayor parte de los establecimientos de restauración, un 60%, son bares y cafeterías, debido a la importancia que tiene el ocio nocturno. No obstante, el número de restaurantes, 550, es el más grande de la Isla, superando incluso a Las Palmas de Gran Canaria y determinando que la importancia del subsector de la restauración, como en el caso de Mogán, sea mayor que en el resto de los municipios grancanarios, como queda de manifiesto al comparar con el porcentaje de restaurantes existente en la capital insular (Tabla 18).

TABLA 18 - DISTRIBUCIÓN INTERNA DE LOS ESTABLECIMIENTOS DEDICADOS A LA RESTAURACIÓN.

	Bares y cafeterías	%	Restaurantes	%
San Bartolomé de T.	822	59.9	550	40.08
Mogán	267	53.6	231	46.4
Las Palmas de G.C.	1.537	76.5	473	23.5

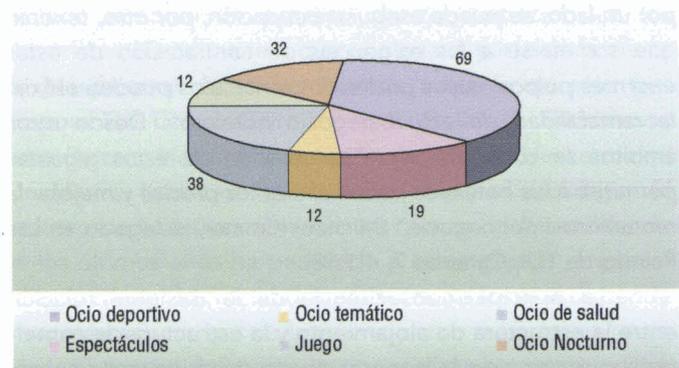
FUENTE: *Consejería de Turismo y Transporte*, 1998. Elaboración propia.

El municipio se caracteriza por un predominio de los restaurantes de un solo tenedor, un 53,6%, y de dos tenedores, un 41%, lo que revela una calidad media-baja, tal como ocurre en el resto de Canarias. Se trata de restaurantes orientados, en su gran mayoría, hacia la cocina internacional, con un peso importante de los que ofrecen cocina italiana y china. Aunque no son muy numerosos, están presentes algunos establecimientos especializados en platos propios de la gastronomía española y canaria.

En el caso de cafeterías y bares la situación es similar. De las 701 licencias existentes en el municipio, 530, un 75%, es de establecimientos de baja categoría. Las cafeterías de una a tres tazas suponen el 6% de las licencias, mientras que los bares de categoría especial, el 13,7%. La distribución interna de las licencias respecto a la que se produce en la isla de Gran Canaria, evidencia algunas peculiaridades en la actividad de Maspalomas. En primer lugar, los bares y cafeterías en quioscos e instalaciones provisionales tienen una presencia mucho mayor, contabilizando el 4% de las licencias, frente a un 2% en el ámbito insular. Pero la gran diferencia es que los bares de categoría especial ganan importancia respecto al resto de los bares y a los existentes en el ámbito insular, un 7,5%. Estas diferencias se justifican por la orientación turística del municipio, que lleva implícita el desarrollo de la restauración a pie de playa y del ocio nocturno.

El resto de la oferta complementaria destinada al ocio se caracteriza por ser relativamente limitada. La mayor parte de las 182 licencias existentes en 1999 se destina al ocio deportivo, a establecimientos de juego, en especial salones recreativos, y al ocio nocturno, es decir, salas de fiestas y discotecas (Gráfico 9). En este recuento de licencias se han considerado los epígrafes relativos a los servicios de naturopatía, acupuntura, parasanitarios y terapéuticos en general, porque muchos de los establecimientos se asocian a la belleza y al relax en Maspalomas Costa Canaria.

Gráfico 9
Licencias de empresas dedicadas al ocio en San Bartolomé de Tirajana.



FUENTE: *I.A.E.*, 2000. Elaboración propia.

En el municipio de San Bartolomé de Tirajana se concentra, aproximadamente, el 28% de las empresas de ocio de Gran Canaria, porcentaje que se eleva hasta el 35,9% si excluimos los servicios sanitarios y parasanitarios, que en el caso del resto de la isla de Gran Canaria no tienen un fin de ocio en sentido estricto. Por tanto, el municipio tiene un peso específico en el subsector, pero existen diferencias importantes según el tipo de actividad que consideremos (Tabla 19).

Maspalomas aporta la mayor parte de la oferta del ocio temático existente en la Isla, contabilizándose en el municipio un 60% de las licencias. Con respecto a las actividades de ocio ligadas al juego, se encuentra en el destino turístico el 44% de las empresas, concentrándose especialmente en salones recreativos y de juego. Por el contrario, la significación de casinos y bingos es muy reducida ya que se relaciona con una pauta de consumo urbano.

En cuanto al ocio nocturno, las salas de fiestas y discotecas existentes suponen el 39% de las presentes en las Isla. Los espectáculos, un 33%, porcentaje algo engañoso ya que se elevaría considerablemente si excluyéramos las empresas que organizan espectáculos deportivos.

Respecto al ocio ligado a la práctica del deporte, la significación del destino turístico en el contexto grancanario es alta, rondando como promedio el 30%. No obstante, se observa un infradesarrollo de las empresas incluidas en el



La restauración es la principal oferta complementaria en las zonas turísticas. En la foto se observa las terrazas del Centro Comercial de San Agustín.

epígrafe "Alquiler de barcos", lógico si tenemos presente el escaso arraigo que ha tenido esta actividad en el modelo turístico de Maspalomas. Por último, los epígrafes incluidos en ocio de salud son los que tienen una menor presencia.

TABLA 19 - DISTRIBUCIÓN DE LAS LICENCIAS DE EMPRESAS DE OCIO POR EPÍGRAFES EN SAN BARTOLOMÉ DE TIRAJANA Y GRAN CANARIA EN 1999.

	San Bartolomé de T.	Gran Canaria	%
Ocio deportivo	69	226	30.5
Alquiler de embarcaciones	4	46	8,7
Alquiler de bicicletas	8	9	88,9
Alquiler de otros medios de comunicación	3	6	50,0
Instalaciones deportivas	37	104	35,6
Alquiler artículos deportes en instalaciones deportivas	5	12	41,7
Salas juegos deportivos	12	49	24,5
Espectáculos	19	57	33.4
Espectáculos en salas y locales	6	15	40,0
Espectáculos al aire libre	4	6	66,7
Empresas de espectáculos	8	27	29,6
Organización espectáculos deportivos	1	9	11,1
Ocio temático	12	20	60
Zoológicos, botánicos y similares	2	3	66,7
Parques de atracciones y acuáticos	8	13	61,5
Otros parques temáticos	2	4	50,0
Juego	38	86	44.2
Casinos de juego y bingos	2	23	8,7
Salones recreativos y de juego	36	63	57,1
Ocio de salud	12	160	7.5
Balnearios y Baños	3	11	27,3
Servicios de naturopatía, acupuntura y parasitarios	2	4	50,0
Otros servicios de salud y terapéuticos	7	145	4,8
Ocio nocturno	32	82	39.0
Salas de fiestas y discotecas	32	82	39,0
Total	182	631	28.8

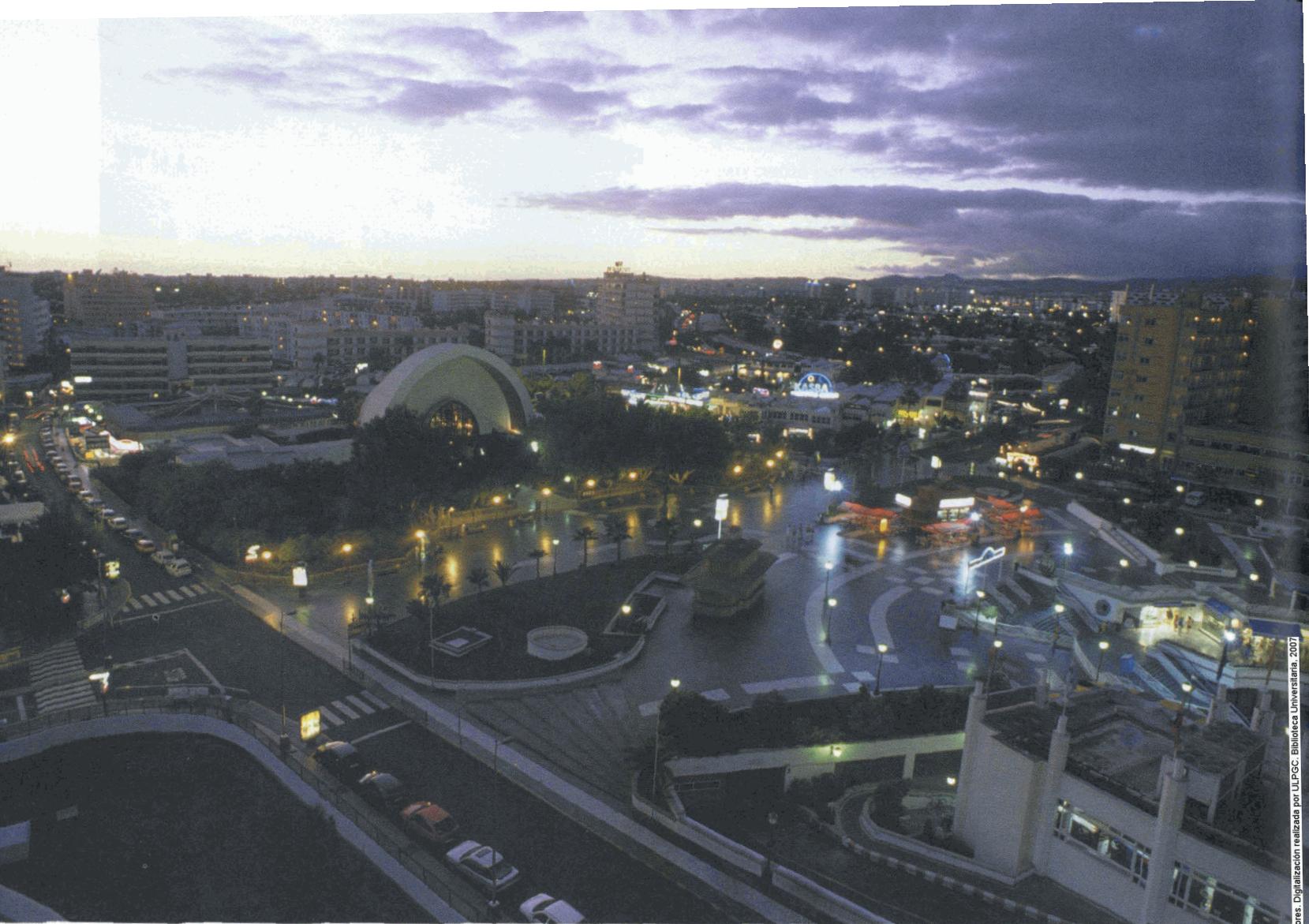
FUENTE: JAE, 1999. Elaboración propia.

En definitiva, la oferta de ocio de Maspalomas aporta gran parte del valor añadido que genera esta actividad en la isla de Gran Canaria, y su estructura evidencia el desarrollo de pautas de consumo del turista algo diferentes a las que tiene la población residente.

3. LA CALIDAD EN LA OFERTA TURÍSTICA.

La capacidad de alojamiento de Maspalomas, como en el resto de las Islas Canarias, es tan elevada en este momento que está abocada a mantener un modelo turístico de masas que permita unos niveles óptimos de rentabilidad. Sin embargo, la competitividad actual del mercado turístico internacional y las nuevas tendencias que se están produciendo en la demanda a lo largo de la última década, deberían conllevar cambios significativos en este modelo. Los análisis de demanda que han sido realizados en los últimos años evidencian la existencia de nuevas motivaciones en el viaje turístico, el requerimiento de una mayor calidad medioambiental, infraestructural y de servicio por parte de los turistas, el rechazo de los productos y destinos estandarizados y una desvalorización, cada vez más manifiesta, de las áreas receptoras saturadas.

En este contexto, la búsqueda de la "calidad total" o "calidad integral" debe ser la pauta de comportamiento de los agentes públicos y privados en sus intervenciones en pos de armonizar la oferta turística de Maspalomas a



El ocio nocturno se ha desarrollado de manera especial en algunas zonas como Playa del Inglés.

las nuevas perspectivas reseñadas. La calidad de un destino lleva implícito:

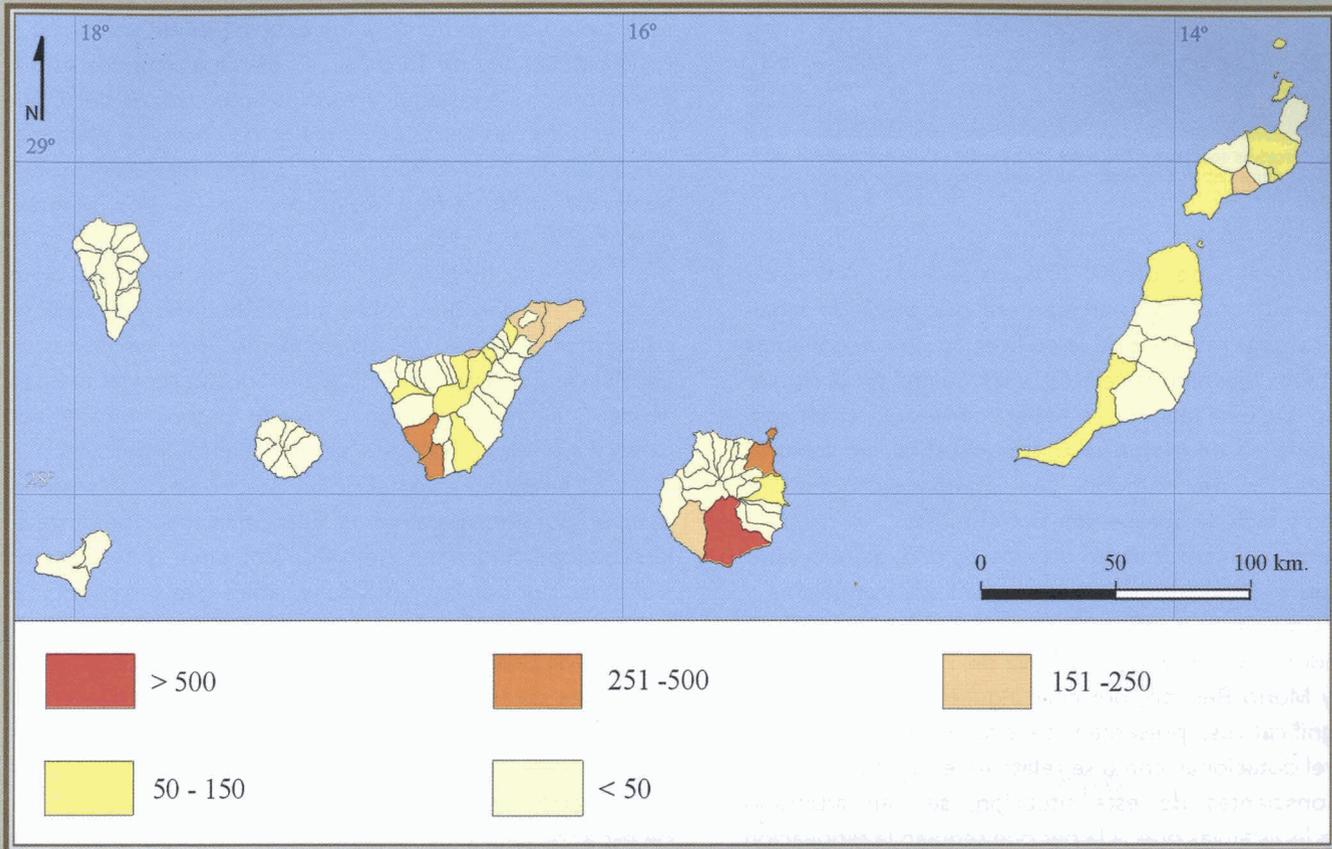
- 1 - La falta de saturación del mismo y el control de la oferta
- 2 - La elevación de la calidad ambiental y paisajística de los enclaves turísticos
- 3 - Una renovación de las infraestructuras y una mejora en los servicios
- 4 - La diversificación de la oferta de ocio
- 5 - La definición de imágenes y productos propios que se alejen de los estereotipos usados en el pasado.

En cuanto al primer aspecto, Maspalomas Costa Canaria se caracteriza por ser el destino turístico canario que presenta una mayor oferta de alojamiento. Como se apuntaba al inicio del presente capítulo, el número de camas se puede estimar hasta en 138.000. Cualquier intento de adaptación del destino hacia la captación de un turismo que reporte un mayor valor añadido, y por tanto la materialización de un modelo turístico de mayor calidad, debe plantearse el nivel de crecimiento de la oferta en los próximos años, y aún más, su posible sobredimensión.

Un crecimiento desproporcionado de los enclaves genera espacios poco atractivos para el turista que cada vez es más exigente. De igual manera, teniendo presente la entidad insular y la dimensión geográfica de Gran Canaria, el incremento de la capacidad de alojamiento de la Isla, y por ende de Maspalomas Costa Canaria, ejerce una presión preocupante sobre el territorio, sus espacios naturales y sus recursos. El perjuicio para la actividad turística es evidente en la medida en que ésta se sostiene por la existencia de recursos territoriales. No olvidemos que un destino turístico competitivo en el actual mercado internacional no sólo ofrece alojamiento, servicios y buen clima, sino también paisaje, medioambiente e identidad cultural. Por tanto, el crecimiento de Maspalomas tiene que hacerse teniendo presente la afección que produce en los recursos territoriales, que a su vez sostienen la actividad turística.

En este sentido, ha venido a incidir el *Decreto 4/2001 de 12 de enero por el que se acuerda la formulación de las Directrices de Ordenación General y del Turismo de Canarias que en su preámbulo indica, en lo que respecta al turismo, que "la sostenibilidad no sólo es una*

DISTRIBUCIÓN MUNICIPAL DE RESTAURANTES EN CANARIAS (2000).



FUENTE: *Consejería de Turismo y Transportes. Gobierno de Canarias.*

exigencia primaria para preservar los recursos naturales que, además constituyen los atractivos turísticos básicos de las islas sino una oportunidad de dotar al Archipiélago de un atractivo adicional, que puede propiciar un cambio de tendencia hacia una mayor productividad y estabilidad del sector turístico”.

El propósito de este decreto es la formulación de unas directrices de ordenación general y del turismo en Canarias que permitan, entre otras cosas, fijar el ritmo de expansión turística en función de la capacidad de carga de la Isla, garantizando un desarrollo equilibrado con los demás sectores económicos y con el medio ambiente y estrechar el vínculo entre el turismo y el desarrollo sostenible, sin olvidar la necesaria armonización del crecimiento de la oferta de alojamiento con el resto de los sectores económicos y la integración de la actividad turística en su entorno económico, cultural y ambiental. Por otro lado, dado que este decreto ha suspendido cautelarmente la aprobación de planes y licencias turísticos, y que han sido excluidos los alojamientos rurales y los hoteles de cuatro o más estrellas que estén vinculados a campos de golf, puertos deportivos

y parques temáticos, el crecimiento futuro de Maspalomas previsiblemente se orientará en este sentido.

En segundo lugar, la generación de un turismo de calidad no sólo implica controlar el crecimiento de los destinos teniendo presente el territorio y el medioambiente, sino también el hecho de que los nuevos enclaves turísticos se realicen con mayores estándares de calidad. Esta cuestión parece estar garantizada en parte para el futuro ya que, con el *Decreto 10/2001 de 22 de enero*, se ha procedido a una reglamentación de los estándares urbanísticos del suelo turístico de acuerdo a los actuales requerimientos de la demanda turística⁹.

Los estándares establecidos garantizan la aptitud del terreno para el uso turístico y establece niveles de densidad máximos, de infraestructuras y equipamientos urbanísticos mínimos, así como criterios generales de ordenación y de estructuración del tejido turístico. Se regula, por ejemplo, la prohibición de edificar alojamientos en zonas

9 - Con anterioridad se habían realizado otras regulaciones parciales como el Decreto 165/1989 de 17 de julio sobre requisitos mínimos de infraestructura en alojamientos turísticos o Ley 7/1995 de 6 de abril de Ordenación del Turismo en Canarias.



Los salones recreativos comprenden una buena parte de la oferta de ocio existente en la mayoría de los Centros Comerciales, como el de la ilustración, situado en Playa del Inglés.

con pendientes superiores al 30%, un estándar mínimo de 60 m² de superficie de parcela neta por plaza de alojamiento y alturas máximas de la edificación de cinco plantas para establecimientos hoteleros, y de cuatro en cualquier otro caso. De esta manera, se espera conseguir un espacio de uso turístico de mayor calidad paisajística, sin barreras funcionales y de cómodo uso, mejor estructurado, equipado y fácil de aprehender por el turista.

Junto a un crecimiento de más calidad, es necesario solucionar el problema de la oferta turística clandestina y mejorar urbanística e infraestructuralmente los destinos ya construidos. Algunas zonas de Playa del Inglés, El Veril, Las Burras y Morro Besudo, por citar algunos de los enclaves más significativos, presentan densidades elevadas y un bajo nivel dotacional, como se relató en el capítulo tercero.

Conscientes de esta situación, se han arbitrado medidas legislativas que, a la par que regulan la renovación de los inmuebles turísticos, inciden en una mejora del paisaje urbano. Sin embargo, el hecho de que los procesos de renovación conlleven eliminar parte de la oferta, impide su aplicación en la medida en que suponen una disminución del número de camas. En este sentido, en 1998, desde la Concejalía de Turismo de San Bartolomé de Tirajana se indicaba que *"el consistorio sureño ya tiene incluido en el avance del Plan General que será aprobado en el mes próximo algunas medidas para incentivar la rehabilitación de las construcciones turísticas obsoletas de Playa del Inglés, y que por tanto se tiren abajo edificios viejos para*

El Casino de San Agustín.



ser reconstruidos sin que sus propietarios tengan que adaptarse rigurosamente a los estándares de calidad que contempla la Ley de Turismo... Entre esas medidas está la liberalización de los equipamientos hoteleros, es decir, que no computen las zonas comunes como cocinas o recepciones a la hora de la remodelación, permitiéndoseles incluso aumentar la superficie edificable una o dos plantas" (Canarias 7, 18.11.98).

Por este motivo, las intervenciones realizadas en el tejido urbano han sido, sobre todo, puntuales y de carácter paisajístico. A través del planeamiento y de los Planes de Excelencia Turística "Gran Canaria-Sur, Maspalomas-Costa Mogán", se han renovado y creado paseos, rehabilitado calles y avenidas y realizado ajardinamientos y parques.

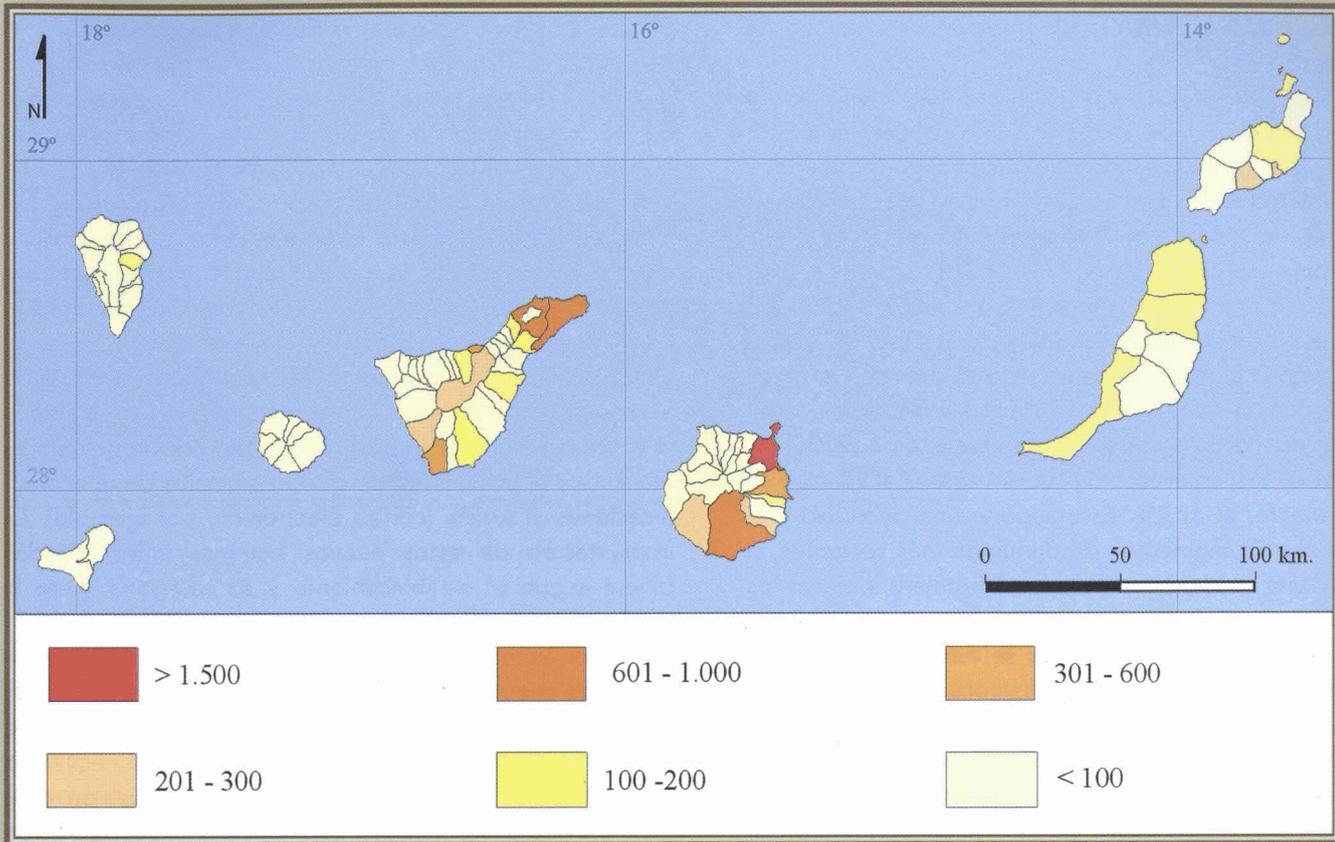
La calidad ambiental de un destino se debe sostener también por otros parámetros. Entre ellos, hay que destacar la seguridad ciudadana y el valor ambiental. Este segundo viene dado por un conjunto de variables que son percibidas consciente e inconscientemente por el turista tales como la limpieza de calles y espacios públicos, el acondicionamiento y limpieza de las playas, el nivel de ruidos, el tráfico y la congestión y la contaminación ambiental, y por otras no percibidas, como la recogida selectiva y reciclado de basura, la depuración y reutilización del agua, la gestión y protección de espacios naturales, la utilización de energías alternativas, etc., que inciden en la imagen de un destino. La aplicación de la Agenda Local 21 en otros municipios turísticos de España puede que abra el camino para que Maspalomas llegue a ser un destino sostenible.

De igual manera, la protección del medioambiente debe considerarse como un criterio la calidad de cualquier alojamiento turístico. Los alojamientos que mantienen programas ambientales e informan sobre los mismos a sus huéspedes obtienen un beneficio en la imagen que les permite fidelizar en mayor medida su demanda, diferenciar su producto, a la par que pueden ajustar la relación calidad/precio obteniendo un mayor valor añadido. Las acciones de gestión ambiental deben considerar:

- a. *El volumen de recursos naturales empleados para un nivel dado de producción de servicios de alojamiento.*
- b. *La cantidad de recursos renovables no agotables empleada (energía solar, por ejemplo)*
- c. *Los procesos tecnológicos de transformación de recursos materiales en servicios*
- d. *La cantidad y tipo de residuos generados*
- e. *El tratamiento dado a los residuos sólidos, líquidos y gaseosos generados"* (González y Padrón, 1998; 96).

Las acciones en este campo son muy limitadas en el caso de Maspalomas. Se reduce a la iniciativa de algunas cadenas (Riu, Sol Meliá, Barceló) que han llevado a cabo diagnósticos ambientales de sus establecimientos.

DISTRIBUCIÓN MUNICIPAL DE BARES Y CAFETERIAS EN CANARIAS (2000).



FUENTE: *Consejería de Turismo y Transportes. Gobierno de Canarias.*

En el futuro, la extensión del Sistema Comunitario de Ecogestión y Ecoauditoría (EMAS) a las empresas turísticas y la existencia de la etiqueta de calidad "Turismo Responsable", que ya ha sido obtenida por alojamientos de otros destinos canarios, podría acarrear algunos cambios.

El tercer factor que incide en la calidad es el estado de las infraestructuras y los servicios. Una parte de las infraestructuras de alojamiento construidas con anterioridad a la década de los ochenta en Maspalomas presenta claros signos de obsolescencia, especialmente en el caso de las plazas extrahoteleras. En 1998, la Federación de Empresarios de Hostelería y Turismo de la provincia de Las Palmas (FEHT) estimaba que el 40% de los alojamientos extrahoteleros construidos en Gran Canaria durante las décadas de los sesenta y setenta, e incluso en los primeros años de los ochenta, padecen esta situación. Esto supone que en torno al 27% de las plazas de alojamiento extrahoteleras de Gran Canaria estén en estado de deterioro o fueron diseñados con unos criterios que no encajan con la actual motivación de la demanda.

Hay que tener en cuenta, además, que las modificaciones normativas que se han aprobado en los últimos años

exigen que muchos complejos tengan que actualizar su oferta a unos estándares más rigurosos. Las nuevas exigencias del reciente ordenamiento turístico en Canarias y las que se han introducido sobre protección contra incendios, piscinas, instalaciones eléctricas de alto riesgo, ascensores, gas... suponen un esfuerzo de adecuación adicional a la propia renovación por obsolescencia.

Teniendo presente el alto costo que pueden suponer estas actuaciones, que han sido estimadas en un promedio de 6.010 euros por unidad de alojamiento, y que gran parte de la oferta que padece estos problemas es poco competitiva y pertenece a pequeños propietarios, la obsolescencia se ha convertido en uno de los graves problemas que afectan al destino turístico. Esto ha llevado a que el Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana haya puesto en marcha un inventario de la oferta obsoleta. En cualquier caso, instrumentos como la Reserva de Inversiones de Canarias puede propiciar que muchos propietarios modernicen su planta.

En el futuro, las infraestructuras turísticas deberían tener garantizadas su adecuación funcional a las actuales tendencias de la demanda, ya que se han introducido

algunos estándares de equipamiento en los alojamientos turísticos de nueva construcción que elevan la calidad de los mismos¹⁰.

La calidad de alojamiento es resultado también de los servicios que se ofrecen en los establecimientos. Considerando conjuntamente los establecimientos hoteleros y extrahoteleros, se observa que uno de los principales problemas de la oferta de Maspalomas Costa Canaria es la relativa baja categoría de sus alojamientos respecto a otros destinos de Canarias. La principal razón radica en el fuerte componente extrahotelero de Maspalomas y en el predominio aplastante de las plazas en instalaciones de una y dos llaves. Según datos oficiales, el 78% de las plazas son extrahoteleras en Maspalomas. En Lanzarote, este porcentaje se reduce al 73,5%, en el caso de Fuerteventura, al 70,8% y en el de Tenerife, al 47,7%. Esto supone una debilidad a la hora de captar segmentos de demanda más solventes, si bien hay una tendencia en la planta hotelera a elevar los servicios prestados.

La calidad en los servicios se fundamenta en tres aspectos: la recualificación de los recursos humanos, la introducción progresiva de las tecnologías de la información y la individualización de los servicios.

En los últimos años se ha apuntado en muchas ocasiones la ya tradicional baja formación de los trabajadores del subsector de la hostelería. *"Las empresas hoteleras se encuentran con una inadecuación de la oferta laboral a sus necesidades y expectativas. Es frecuente la deficiencia en idiomas, el bajo nivel de reciclaje en los conocimientos profesionales o la dificultad de acceder a expertos en nuevas tecnologías"* (Oreja Rodríguez, 1998). Estos problemas de formación se dan también entre directivos a la hora de valorar sus acciones en un mercado cada vez más complejo.

Ante esta situación, algunas empresas han iniciado una política interna de formación de su personal para aumentar la calidad del producto que ofrecen. Un ejemplo de ello es Servatur, una sociedad que comercializa tres complejos extrahoteleros en Maspalomas y que a través de un convenio con la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria ha realizado cursos propios de formación a sus empleados. *"Lo más importante es considerar esta iniciativa en su conjunto, porque los empresarios debemos ser conscientes del problema que hoy por hoy supone la escasa formación de nuestros empleados y sobre todo en el sector*

turístico, que es el motor de nuestra economía" (Santiago Fernández, director general de Servatur. Canarias 7, 7.7.99). La formación ha sido también asumida por organismos públicos que han establecido convenios con asociaciones de empresarios turísticos. Los cursos de formación del I.C.F.E.M. y la F.O.R.C.E.M. son una muestra de ello.

La introducción de nuevas tecnologías en los establecimientos turísticos es un elemento que genera una mejora sustancial en la calidad en la medida en que permite un sistema de reserva, venta, *check in* y facturación más eficaz, un acceso más fácil a la información turística, una mejora en los sistemas de seguridad (tarjetas de acceso), así como en las infraestructuras de los establecimientos (alarmas, incendios), una gestión del negocio más eficiente y la posibilidad de ofrecer servicios de telecomunicaciones al turista (correo electrónico, por ejemplo). La implantación de estos nuevos sistemas informatizados difiere según el establecimiento y su categoría, pero la tendencia es progresiva, sobre todo en los hoteles.

Por último, la calidad conlleva la prestación de servicios cada vez más flexibles. En este sentido, el sector de alojamiento ha entrado en los últimos años en una fase de fuerte industrialización del servicio, debido a la necesidad de racionalizar los costes en el contexto actual de gran competencia (Holms, 1990). Esto conlleva la prestación de servicios cada vez más estandarizados frente a las tendencias de la demanda que requiere más personalización y calidad. La satisfacción con eficacia de las necesidades de grupos sociales bien definidos (personas de la tercera edad, familias con niños pequeños o minusválidos) o de los requerimientos particulares del turista genera una confianza y una imagen que termina reflejándose en un incremento del precio de la actividad.

Para terminar, el último factor que mencionábamos en relación con el aumento de la calidad del destino es la individualización de la oferta. En el ámbito del destino, esto se suele conseguir generando una imagen diferenciada. En el del establecimiento, ofreciendo productos y servicios "únicos". En este sentido, la potenciación de la gastronomía canaria y de calidad, del ocio temático diferenciado, de la talasoterapia, del contacto con el entorno natural a través de actividades en el medioambiente, etc. son aspectos a considerar.

En este sentido, algunos autores han detectado que el agrupamiento de los establecimientos en grandes cadenas está generando que la definición del producto y de la promoción se realice fuera de aquellos, por lo que se pierde contacto con las peculiaridades locales del destino y no se aprovecha generalmente la iniciativa local (Melchior Navarro, 1998). Esta situación va en detrimento de la implantación de un turismo de calidad en Maspalomas y de los destinos turísticos en general.

10 - El actual ordenamiento especifica los siguientes: aparcamientos privados en una proporción de una plaza por cada tres camas, andenes para autocares aptos para resolver la llegada y recepción, piscinas con un tamaño que garantice un metro cuadrado de lámina de agua por plaza de alojamiento, solarium con dimensiones que permitan tres metros cuadrados por turista, local destinado al depósito de contenedores para la recogida selectiva de basura, zonas ajardinadas en proporción de al menos siete metros cuadrados por plaza de alojamiento y espacios deportivos con una superficie mínima de dos metros cuadrados por cama.



La oferta para la práctica de deportes se ha desarrollado en los últimos años, pero la apuesta por diversificarla debe ser aún mayor.

4. CONCLUSIONES.

Maspalomas tiene la oferta turística más numerosa de Canarias, tanto desde el punto de vista del alojamiento, con unas 140.000 camas según un reciente inventario municipal, como desde el del ocio complementario. Esta oferta se encuentra muy desigualmente repartida en el territorio, concentrándose especialmente en Playa del Inglés.

En consonancia con el modelo turístico de masas, la oferta de alojamiento se caracteriza por tener un claro componente extrahotelero, unos establecimientos hoteleros de tamaño medio y con una categoría promedio en torno a las cuatro o tres estrellas que, en el caso de los apartahoteles, es algo inferior; unos complejos extrahoteleros de tamaño relativamente grandes si los comparamos con las medias nacionales y con una categoría baja en torno a una o dos llaves.

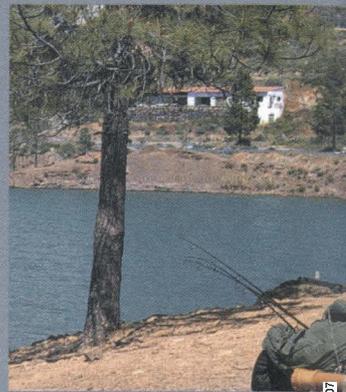
Otra consideración a tener en cuenta es que una buena parte de la oferta de alojamiento, especialmente la extrahotelera, presenta síntomas de obsolescencia, dada su antigüedad, los malos sistemas de construcción y la inadecuación de los establecimientos a las nuevas tendencias del mercado.

La estructura de la propiedad de alojamiento es relativamente dispersa, aunque en los últimos años se está produciendo una concentración de la oferta, sobre todo apreciable en los establecimientos hoteleros, en la medida en que se implantan grandes cadenas nacionales y se consolidan grupos empresariales canarios. La concentración empresarial conlleva una posición de negocio más consolidada frente a los grandes *tour operadores* y una mayor capacidad inversora en la adaptación de los inmuebles a los requerimientos de la demanda.

La mayor parte de la oferta extrahotelera se explota turísticamente, pero el uso particular es muy significativo en determinadas zonas y entre los apartamentos. La explotación turística se encuentra afectada por dos situaciones de gran relevancia: la existencia de muchos establecimientos pertenecientes a comunidades que no mantienen el principio de unidad de explotación que la Ley regula y la de los alojamientos que se explotan clandestinamente. Junto a estos dos sistemas de explotación, en los últimos años se ha desarrollado el *time sharing*, que también está siendo empleado por algunos hoteles de manera casi experimental. Este nuevo sistema repercute en una mayor *desestacionalización* del destino y en la captación de un turismo de mayor calidad.

La oferta complementaria se compone básicamente de servicios de restauración, muchos de ellos vinculados al ocio nocturno. La oferta de ocio se centra en los ámbitos del deporte, de los espectáculos, del juego y del ocio nocturno. En este sentido, el producto ofrecido en Maspalomas es el propio de un turismo de sol y playa en sentido genérico, como lo atestigua la escasa presencia de ofertas náuticas o temáticas.

Por todo lo dicho, cualquier acción estratégica sobre la oferta de Maspalomas requiere una apuesta decidida por mejorar la calidad del destino y de los establecimientos y la adaptación de éstos a los cambios de interés de la demanda. Estas premisas repercutirían, sin lugar a dudas, en la obtención de un mayor valor añadido, sin que lleve implícito un crecimiento ilimitado de la cantidad de turistas. El considerable tamaño de la oferta requiere que cualquier acción de crecimiento de la misma se realice en pos de un incremento de la calidad y de la diversificación, y que se extienda de una manera sostenida con los recursos ambientales del municipio y de la Isla.



TURISMOS ALTERNATIVOS EN SAN BARTOLOMÉ DE TIRAJANA

JUAN MANUEL PARREÑO CASTELLANO

En los últimos años se ha incrementado de una manera espectacular el número de viajes que realizan los turistas europeos con motivaciones diferentes a la de "sol y playa". De hecho, se estima "que casi un 65% de tales viajes responde a una demanda de opciones alternativas" (Gobierno de Canarias, 1997; 161). Según la Organización Mundial de Turismo, de los 315 millones de viajes al extranjero realizados por europeos en 1998, 54 millones, un 17,1%, fueron viajes de negocios, seis millones, un 1,9%, fueron vacaciones deportivas, un 2%, visitas a destinos rurales y se incrementaron considerablemente los viajes de incentivos o los relacionados con la realización de ferias y congresos.

En este sentido, las tendencias previstas para los primeros años de la presente década por el Instituto de Estudios Turísticos se centran en un crecimiento de los viajes de negocios, del turismo rural y agroturismo, del turismo verde y ecoturismo, de los productos que incluyen dentro de su oferta atractivos culturales, del turismo activo y de aventura, de las ofertas temáticas, de las formas turísticas ligadas a la salud, del turismo de cruceros, y muy especialmente, los productos "individualizados", basados en ofertas diferenciadas y con entidad propia.

En el caso de los principales mercados emisores de Canarias, se constata la importancia que en la actualidad tienen las motivaciones vacacionales diferentes a la de "sol y playa" (Tabla 1). Únicamente el 32% de los turistas alemanes que viajaron en 1998 lo hicieron en busca de

sol y playa. En otras nacionalidades, el porcentaje es incluso menor (O.M.T., 1999 b).

TABLA 1 - TIPOS DE VIAJES SEGÚN PAÍS EMISOR EN 1998 (%).

	Turistas (mill.)	Sol y playa	Gira turística	Ciudad	Campo	Montaña	Otras vacaciones
Alemania	73	32	13	16	11		28
Gran Bretaña	36	46	15	12	9		18
Francia	16	26	32	25	4		13
Países Bajos	15	27	13	10	10	13	27
Italia	14	25	41	11	5		18

FUENTE: *IPK International, OMT, 1999 b.*

Por este motivo, cobra gran importancia el desarrollo de productos alternativos en Maspalomas Costa Canaria, lo que supondría captar nuevos segmentos emergentes y además disminuir los riesgos que la especialización de "sol y playa" pudiera acarrear¹.

En este capítulo se analizará el desarrollo de la oferta en Maspalomas Costa Canaria en relación con la creciente segmentación de los intereses o motivación de la demanda. Considerando la clasificación de productos turísticos realizada en el Libro Blanco del Turismo en Canarias, ceñiremos el análisis de las formas alternativas al turismo deportivo, en concreto al de golf y al de los deportes náuticos; al turismo temático, al turismo de congresos, convenciones y reuniones, al de salud y al rural. No se han considerado algunos de los otros productos que se mencionaban, como el turismo de cruceros o el turismo cultural, ya que en la actualidad no presentan ningún tipo de implantación en Maspalomas ni tienen una potencialidad suficientemente contrastada.

1. EL TURISMO DE GOLF.

1.1.LA OFERTA TURÍSTICA DE MASPALOMAS.

El golf es uno de los deportes que presenta un mayor número de practicantes en Europa y que más ha crecido en los últimos años. Según datos de las distintas federaciones nacionales, el número de afiliados ha crecido especialmente en aquellos países europeos de los que procede el turista que pasa sus vacaciones en Maspalomas. En concreto, se ha producido un espectacular incremento en Alemania y Suecia, aunque el Reino Unido concentra con diferencia el mayor número de licencias (Tabla 2).

1 - Estos riesgos fueron ya señalados desde principios de los años ochenta (Vera Galván, 1984).

TABLA 2 - EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE LICENCIAS OFICIALES DE GOLF.

	1985	1992	1995
Reino Unido*	2.600.000		2.742.000
Suecia	125.000	295.000	348.277
Francia	76.000	194.500	237.000
Alemania	77.000	161.400	252.577
Irlanda	90.000	132.000	180.500
España	31.000	64.900	97.254
Holanda	18.000	59.000	96.000
Dinamarca	26.000	44.000	67.513
Italia	21.000	36.500	44.362
Finlandia	7.000	35.000	45.267
Suiza	10.000	19.500	24.988
Austria	4.000	17.300	38.011
Noruega	6.000	16.500	33.000
Bélgica			28.279
Otros países europeos			22.500
Total			4.256.539

* En el Reino Unido los datos se refieren al número de jugadores

FUENTE: *Delphi Consultores Internacionales, 1987; European Golf Association, 1992; Federación Canaria de Golf, 1996.*

Entre los residentes en Canarias, la práctica del golf también ha aumentado en los últimos años, si bien no registra un crecimiento comparable con el que se ha experimentado en otras zonas del territorio nacional como Madrid, Cataluña o Andalucía. De hecho, en el Archipiélago, la tasa del número de jugadores respecto a la población es una de las más bajas del país. Según la Federación Española de Golf, en 1996 se habían concedido 2.709 licencias para toda Canarias.

La importancia cuantitativa que el golf tiene en cuanto al número de practicantes y el volumen de gasto que éstos producen motivó que, enseguida, se pensase en la rentabilidad que generaría la inclusión de la práctica de este deporte en la oferta turística española (Asín López-Bermejo, 1967).

Sin embargo, aunque la oferta de golf aparece en el Archipiélago muy pronto, no se ha desarrollado de un modo más significativo hasta la última década, de tal modo que, según Delphi Consultores, de las 225.000 salidas o recorridos que se registraron en Canarias en 1995, 176.000 correspondían a turistas de golf, una cifra importante pero inferior a la que se producía en otros destinos como la Costa del Sol o Baleares. En la provincia de Las Palmas, las salidas de turistas suponen el 77,5% de las 105.750 registradas. En el caso de Gran Canaria, la Asociación de Campos de Golf de la Isla contabilizaba en unos 11.000 los turistas de golf, de los que el 90% jugaban en el campo de Maspalomas, lo que suponía unas 59.000 salidas. En el año 2000, con la apertura de las instalaciones en Telde y más recientemente en El Salobre, esta cifra ha aumentado considerablemente.

(La oferta turística se puede clasificar en cuatro tipos diferentes: campos de campeonatos, centros integrales, campos de golf en urbanizaciones y regiones de golf) (Priestley y Sabi Bonastre, 1995). Los primeros son los que basan su oferta en la existencia de un campo de golf con un tamaño y una dificultad suficiente como para albergar cualquier campeonato de prestigio. El centro integral es una instalación más compleja que suma dentro de una misma unidad de explotación alojamiento, un campo de golf al menos, instalaciones para otros deportes y para turismo de salud. Se trata, por tanto, de un tipo de oferta dirigida a captar sectores de demanda con mayor poder adquisitivo y de base familiar. Por último, una región de golf es el resultado de la yuxtaposición en un espacio más o menos reducido de diferentes instalaciones para la práctica de este deporte.) Por ejemplo, la región más emblemática en el contexto español es la Costa del Sol, llamada "Costa del Golf" porque aglutina en unos cientos de kilómetros muchos y variados tipos de campos. Este tipo de oferta es la más diferenciada y competitiva en el mercado.

(Pues bien, la oferta de Maspalomas Costa Canaria que se encuentra operativa en este momento se compone de un campo de golf vinculado a una urbanización y un Golf Resort.)

(Hasta muy recientemente, el único campo existente era el de la urbanización Campo de Golf en Maspalomas,

perteneciente a la empresa Maspalomas Golf S.A. Fue construido a partir de la aprobación del plan parcial "Campo de Golf" e inaugurado en 1968. Originariamente, las instalaciones se componían de dos campos y se preveía la construcción de varios complejos de alojamiento. Actualmente, cuenta con un campo de 18 hoyos y par 73, con handicaps entre uno y dieciocho. Además, las instalaciones incluyen un Driving Range (Campo de prácticas) con tirabolas o zona de lanzamiento en dos niveles, un pitching range, un putting green y un bunker de prácticas. Se ofrecen servicios de asesoramiento con personal especializado y en temporada baja, es decir, durante el verano, se imparten cursos de golf. El complejo cuenta además con pistas para la práctica de tenis y el squash, y una casa club con tienda especializada, servicios de restauración y de alquiler de utensilios necesarios para la práctica del golf.)

(La oferta de alojamiento que incluía el plan parcial se localiza en el perímetro de las instalaciones deportivas y se compone de complejos de bungalows y villas de primera categoría (Green Golf Bungalows, Maspalomas Villas...). En el futuro, Maspalomas Golf S.A. pretende construir un hotel aprovechando parte de los terrenos que ocupaba el segundo campo y, de esta manera, reconvertir las instalaciones en un Golf Resort que permita ofrecer un paquete que incluya alojamiento y golf.)

El producto ofrecido se adapta a segmentos de demanda de poder adquisitivo medio y alto, como eviden-



El campo de Golf de Maspalomas, inaugurado en 1968, ha sido la principal oferta de golf de este destino.



Salobre Golf & Resort se dirige a un turismo de alto poder adquisitivo.

cia el precio de la salida, unos 57,09 euros, y el número de trabajadores que emplea, en torno a los treinta y siete. Se ofrece como un producto consolidado, con un alto nivel de fidelidad en su clientela.

(Recientemente, en febrero del año 2000, la sociedad Salobre Golf, formada por Satocan y Cerros del Sur, inauguró un campo de golf de 46 hectáreas en El Salobre. Esta instalación deportiva forma parte de un futuro resort turístico que alcanzará las 303 Has. y que incluirá, además de otro campo, instalaciones de alojamientos con 5.874 camas. En la actualidad, Salobre Golf & Resort incluye un campo de 18 hoyos par 71, además de un driving range y un putting green. Cuenta también con una escuela de golf, servicios de restauración, una zona comercial especializada, instalaciones para el alquiler de material y un centro de hidromasaje. Cuando esté terminado, el complejo incluirá un club de golf y otro de hípica además de un palacio de Congresos.) En definitiva, se trata de un proyecto muy ambicioso que supondrá movilizar inversiones por un total de 360,6 millones de euros de los que 12,02 ya se han empleado para ejecutar el campo existente. Como muestra de ello, basta señalar que solamente en la urbanización, que incluye la construcción de los campos, el presupuesto previsto en el plan parcial (1990) de la zona se elevaba a 28,77 millones de euros.

El propósito del complejo es captar una demanda de golf de alto o muy alto poder adquisitivo que se complementaría con turistas de congresos que pueden practicar

este deporte como actividad adicional. Por este motivo, el proyecto se plantea con altos niveles en los estándares turísticos y urbanísticos. Las densidades de las edificaciones son bajas y se incluyen amplias superficies de verde público (25,96 Has.), un sistema general de espacios libres (54,21 Has.), parques urbanos (4,7 Has.) y lagos donde existen en la actualidad embalses (6,1 Has.). La oferta de alojamiento se compone de hoteles de cuatro y cinco estrellas, aunque también se reservan algunas parcelas para la construcción de villas².

Se trata, en definitiva, de un proyecto en el que se prima la calidad, que se refleja en precios algo más elevados que en el caso del campo de golf de Maspalomas: la salida de 18 hoyos cuesta 72,12 euros al día.

Además de estas dos instalaciones, está aprobada por la Corporación Municipal la construcción de un tercer campo en Maspalomas Costa Canaria, en Las Meloneras. Meloneras Golf & Resort contabiliza una superficie total de 106,44 Has. que incluye 35,8 Has. para alojamiento, con 6.874 camas ubicadas en establecimientos hoteleros y complejos de bungalows; un campo de golf de 47,3 Has., una Casa Club e instalaciones deportivas y comerciales complementarias.

El propósito de este proyecto es crear un resort turístico donde el ocio complementario tenga un peso específico y la calidad urbanística sea alta. No obstante, las

2 - Satocan ya está edificando Salobre Hills y Residencial Los Lagos.

densidades medias (65.22 camas por Has.) son mayores que en el caso de El Salobre. Dado que en las inmediaciones, en terrenos del Plan parcial Meloneras 2-A, se ha construido un palacio de congresos, que el plan parcial Meloneras Golf incluye un puerto deportivo y que el de Pasito Blanco se ubica colindante a los terrenos del plan, se piensa que este producto no sólo interese a la tradicional demanda de golf, sino también al turismo de congresos y al turismo náutico³.

La oferta de golf existente en Maspalomas Costa Canaria se completa con diversas infraestructuras de minigolf.

1.2. LA DEMANDA.

Existen numerosos segmentos de demanda en el turismo de golf en relación con la motivación y el poder adquisitivo de los turistas. Respecto al primer aspecto, se pueden diferenciar a aquellos que desean disfrutar de unas vacaciones donde todo gire en torno al golf, frente a los que relegan la práctica de este deporte a la categoría de actividad complementaria; los que viajan motivados por asistir como espectadores a acontecimientos deportivos significativos, frente a lo que se ha llamado “demanda de peregrinaje”, que se caracteriza por un deseo de jugar en campos de campeonatos. En relación con las diferencias económicas de los turistas, el espectro de la demanda es también muy variado, desde segmentos que quieren precios económicos (británicos), hasta los que optan por los productos de lujo. Varios de estos tipos de demanda reseñados están presentes en el diseño de la oferta de golf de Maspalomas pero, indudablemente, la demanda más significativa cuantitativamente se caracteriza por considerar la práctica del golf como una motivación complementaria. De hecho, en la actualidad, la promoción del destino se basa en el binomio sol y golf. En el futuro, tendrá una gran importancia la demanda con una motivación mixta compuesta por congreso y golf o crucero y golf. Tampoco cabe descartar que con la consolidación del destino se pueda canalizar un flujo turístico que desee asistir a competiciones deportivas o jugar en campos de campeonatos, a tenor de las infraestructuras previstas. Basta tener en cuenta la evolución que han tenido otros enclaves como Valderrama, tras albergar la Ryder Cup en 1997, para pensar en esta posibilidad.

Según datos de Delphi Consultores, en 1995, la nacionalidad de la demanda en Canarias era básicamente británica, un 46%, y alemana en un 32%. Los turistas de ambos países contabilizaban el 78% de los recorridos. La Federación Española de Golf apunta, además, que aproxi-

madamente el 27,1% de los jugadores son de nacionalidad española. En Maspalomas, la composición de los turistas registra algunas desviaciones respecto al conjunto del Archipiélago. El turismo alemán es aún más significativo y el nacional registra un peso inferior.

Se estima que la mitad de la demanda viene a través de TT.OO. y paga un paquete que suele incluir alojamiento, desayuno y un “green fee” compuesto por cinco salidas como promedio. El resto de los turistas suele venir a través de agencias minoristas o mediante viajes auto programados. La posibilidad de realizar reservas vía fax o a través de la página web que ofrece I.D.E.C., en la que se incluye un Campo Virtual, permite la captación de clientes que auto programan sus vacaciones.

Se trata, en líneas generales, de una demanda de alto poder adquisitivo que realiza como promedio seis salidas completas dentro de una estancia de nueve o diez días. Sin embargo, como es una actividad que presenta una fuerte estacionalidad, durante la temporada alta, de octubre a abril, la solvencia del turista es mayor. En cambio, en verano, la demanda de poder adquisitivo medio es más significativa debido a que se produce un abaratamiento de los precios con el fin de paliar el descenso que se da en el número de salidas, un 30% menos que en invierno.

En cualquier caso, las estimaciones de gasto son muy superiores a las que se realizan para el turismo de sol y playa. En 1995, Delphi Consultores señalaba que los turistas que adquirirían un paquete a través de un *tour operador* solían pagar de 601,01 a 961,61 euros. El resto, desembolsaban hasta 1.382,32 euros en una estancia de diez días⁴. Estimaciones oficiales situaban, para ese mismo año, los ingresos medios por turista de golf en 66,11 euros, frente al gasto medio del turista en España que era tan sólo de 432,72 euros (Instituto de Estudios Turísticos, 1995).

Más recientemente, en 1999, la Asociación de Campos de Golf de Gran Canaria, ha estimado el desembolso medio de un turista de golf, sin contar alojamiento, en 120,2 euros diarios, y en 270,45 si consideramos alojamiento y transporte. Dado que la estancia media es de diez días, el gasto por turista se eleva hasta los 2.704,55 euros. En cambio, el turista de sol y playa gasta en Canarias en torno a los 85,22 euros diarios (ISTAC, 1999).

3 - El Plan Parcial El Hornillo 3C-1, que se está ejecutando en la actualidad, incluye 63.138 m² para la construcción de un campo de prácticas y enseñanza del golf.

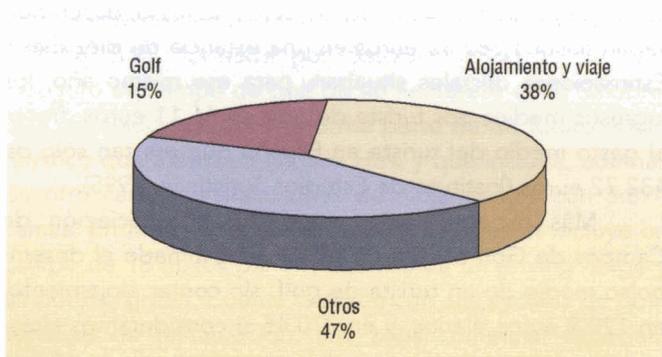
4 - El gasto se distribuía en unos 60 euros en alojamiento por noche con desayuno, 36,06 euros en restauración al día, y una cantidad variable, en torno a los 15 euros al día, en otros conceptos como alquiler de coches, taxis, espectáculos, compras, etc. Es decir, un turista gastaba al día unos 111,18 euros sin considerar el coste del green-fee, que oscilaba entre los 54,09 y 72,12 euros. No se consideraban otras cantidades de menor importancia gastadas en el alquiler de carritos de golf, bolas de prácticas, compra de material de golf, clases de golf... (Delphi Consultores, 1995).

1.3. LAS REPERCUSIONES ECONÓMICAS, TERRITORIALES Y AMBIENTALES DEL TURISMO DE GOLF.

En Maspalomas, los gastos totales que generaron los diez mil turistas que la visitaron en 1999 se elevaron a 27 millones de euros, según la Asociación grancanaria de Campos de Golf, de los que más de la mitad se produjeron en el destino. Se trata de una cifra considerable teniendo presente que contaba con un único campo de golf.

Pero más que por la magnitud de la cifra, la significación que tiene el gasto turístico viene dada por la importancia que registran los consumos complementarios. "En contra de lo que pudiera parecer a simple vista, los principales beneficios del turismo de golf extranjero no son los campos de golf, ya que éstos solamente reciben una pequeña parte de los gastos totales que se realizan. La componente principal del gasto corresponde a los ingresos extrahoteleros, formados por todos aquellos gastos realizados fuera de los hoteles, como son los gastos de restauración y bebidas, el alquiler de coches o la utilización de taxis, la asistencia a espectáculos y la realización de excursiones, así como la adquisición de productos diversos de regalo. El importe global de estos gastos representa aproximadamente el 47% del total realizado" (Ortega Martínez, 1986; 34).

Gráfico 1
Distribución de los ingresos procedentes del turismo de golf extranjero.



FUENTE: Ortega E. 1986. Elaboración propia.

Efectivamente, según la Federación Canaria de Ocio (F.E.C.A.O.), los seis campos existentes en Canarias facturaron sólo 5.000 millones, con un gasto medio por turista de 192,32 euros, en torno al 14% del gasto total que este realiza en sus vacaciones.

La diversidad e importancia del consumo final del turista de golf y del consumo intermedio de los campos y hoteles genera una importante economía de escala que afecta a otros sectores fuera del ámbito de la hostelería. En concreto, el factor de multiplicación que tiene en la actividad económica y en el empleo de las empresas proveedoras de

servicios y productos ha sido estimado en 1,6 (Delphi Consultores, 1995). Por ejemplo, para el conjunto del país, las empresas dedicadas a la confección y venta de productos relacionados con el golf facturaron 31,97 millones de euros (Aymerich Consulting, 1996).

Los beneficios generados por el turismo de golf⁵ proceden también de los gastos que realizan los acompañantes y de las inversiones. Se estima que el 16% del producto generado por la economía del golf lo realizan los primeros, mientras que las inversiones suponen el 8%⁶.

En síntesis, se trata de un tipo de turismo que, además de generar un alto valor añadido por visitante, produce una economía indirecta considerable. No obstante, el consumo territorial que realiza esta actividad y los impactos ambientales que genera deben ser tenidos en cuenta a la hora de realizar estas valoraciones económicas.

Desde el punto de vista del territorio, el golf es una mala inversión espacial debido a que el beneficio por metro cuadrado consumido es muy bajo. En otros términos, la cantidad de territorio que emplea directamente esta actividad es superior a la de cualquier otro producto turístico.

Además, la construcción de un campo de golf es una infraestructura costosa (por encima de los seis millones de euros) que sólo parece rentabilizarse si se realiza conjuntamente con la edificación y venta de alojamientos. José La Roche Brier, presidente de la Federación Canaria de Golf, declaraba al respecto que "ningún promotor va a perder dinero, eso es seguro, pero siempre que el campo de golf le salga gratis, es decir, si le sale como un coste más de la urbanización, lo que le permite amortizar en seguida la inversión porque con lo que se puede vender de más por cada chalet, por ejemplo, al estar frente a una zona verde y privilegiada, el campo se hace gratis." (La Provincia, 4.11.96).

Esta necesidad de vincular nuevos alojamientos a la construcción de campos de golf es una variable que hay que tener en cuenta a la hora de valorar el consumo territorial y los impactos ambientales que este tipo de turismo genera. El proceso de especulación territorial que además conlleva ha dado lugar a ciertas críticas y actitudes de prevención por parte de la Administración. "La promoción de campos de golf en la Comunidad Autónoma de Canarias se presenta en la mayor parte de los casos como una excusa para el negocio inmobiliario turístico que, pese a que en esta ocasión viene con el compromiso de ser una oferta de alojamiento de calidad, en algunas islas amenaza

5 - Se ha estimado en 737,77 millones de euros la facturación en 1996 en el conjunto del Estado relacionada con el golf.

6 - En el total de producto bruto generado por la economía del golf, el 43% procede de los gastos de jugadores, el 33% corresponde a gastos directos, el 16%, a gastos de los no jugadores y el 8%, a inversiones.

con duplicar las camas turísticas existentes” (La Provincia, 4.11.96). “Desde la Administración autonómica se guarda un especial celo a la hora de autorizar nuevos proyectos, dado que muchos de los ya presentados suponen, más que nada, una excusa inmobiliaria. En este sentido, los 25 campos previstos contemplan la construcción de instalaciones hoteleras anejas con capacidad para 95.000 camas, cantidad que supone la cuarta parte de las existentes en la actualidad” (GEO, 2000; 95). En el caso de Maspalomas Costa Canaria, los proyectos de El Salobre y Meloneras Golf se asocian con 13.796 camas, casi un 14% más de las oficialmente reconocidas en el año 2000.

Desde el punto de vista ambiental, se han realizado estudios que ponen de relieve los impactos generados por un campo de golf (Gobierno de Canarias, 1993a). Se considera que el mantenimiento del césped supone una agricultura intensiva y monoespecífica que requiere de grandes cantidades de fertilizantes que permita conservarlo en buen estado, y de fitosanitarios para combatir las plagas que le suelen afectar (araña roja, gusanos, roedores, etc.), productos que acarrearán contaminación edáfica e hídrica. En este sentido, la utilización de sistemas de gestión ambiental puede minimizar estas aportaciones contaminantes.

De igual modo, desde el punto de vista del consumo de los recursos hídricos, estas instalaciones ocasionan un gasto importante. El riego de un campo supone de 540 a 730 millones de litros de agua, una cantidad similar a la que es consumida por tres mil familias en España. Según estos niveles de consumo, la realización de la totalidad de las infraestructuras previstas en el Plan General de Ordenación Urbana del municipio, ocasionaría un consumo de agua considerable. En este contexto, la reutilización de aguas para el riego parece la solución más económica, pero incluso en este caso, hay voces que plantean que no se trata de la función social más idónea de este recurso.

1.4. LAS POSIBILIDADES DE MASPALOMAS EN EL TURISMO DE GOLF.

Si tenemos en cuenta el clima, la infraestructura de alojamiento, las comunicaciones exteriores y la imagen de destino consolidado, así como algunas ventajas competitivas, entre las que destaca la falta de rival que tiene el Archipiélago en la temporada de invierno en los principales mercados europeos, es obvio que se pueda considerar que el turismo de golf puede sea un producto rentable en Maspalomas Costa Canaria.

No obstante, para materializar esta opción sería necesario solucionar algunas limitaciones de infraestructura, entre ellas, tres de gran relevancia: la escasa diversidad de

campos planteados, la ausencia de centros integrales y la falta de una imagen de región de golf.

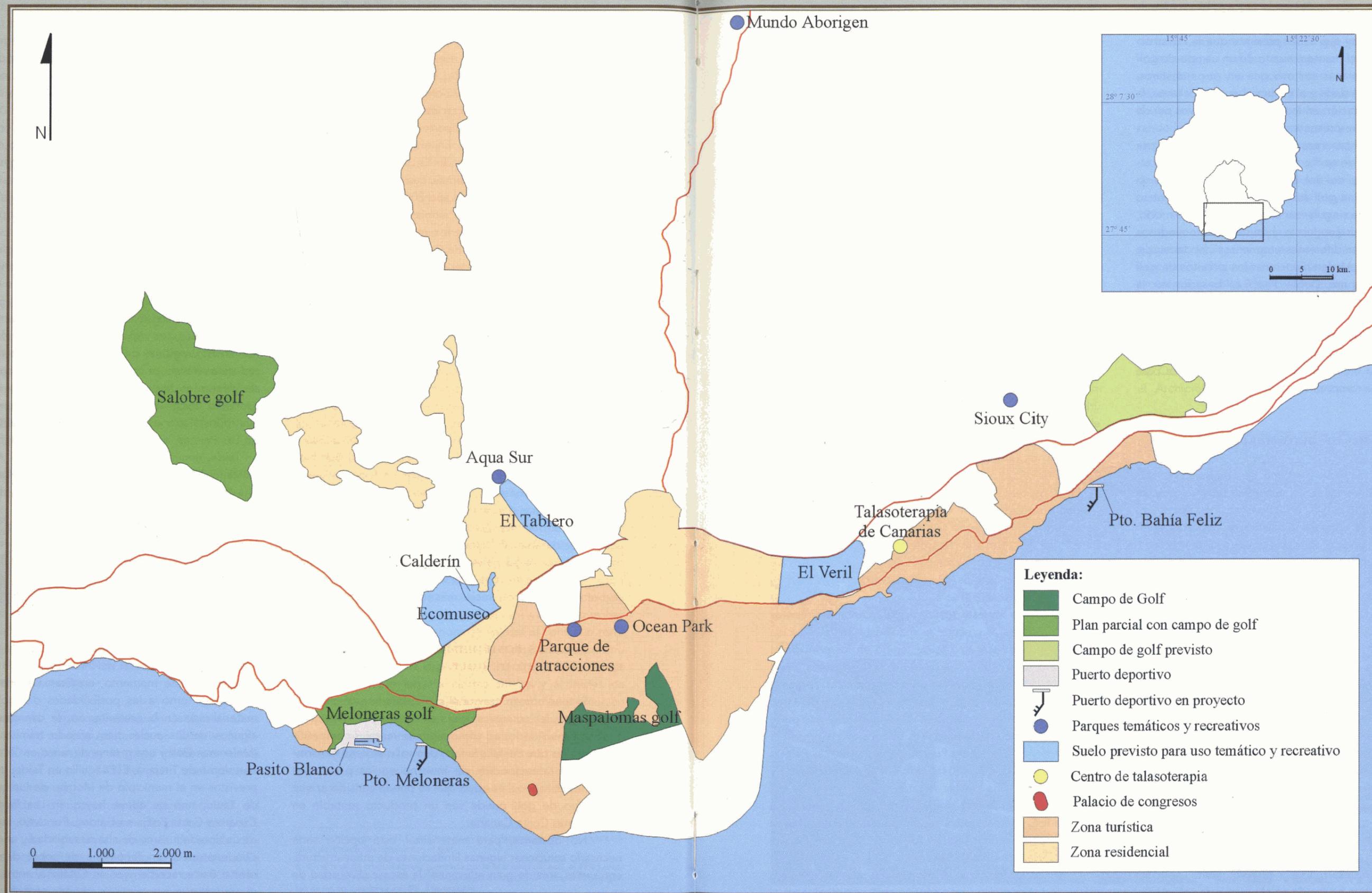
En los últimos años se han diversificado las infraestructuras para la práctica del golf en la medida en que se ha ido popularizando este deporte. De esta manera, podemos encontrar en la actualidad campos estándar que incluyen desde nueve hasta cincuenta y seis hoyos; campos ejecutivos, de menor tamaño y un par más corto; campos de par tres, con un par de cincuenta y cuatro, instalaciones para principiantes con handicaps menos exigentes, campos de pitch and putt con par tres y campos rústicos de diferentes modalidades. En este proceso de diversificación de los gustos de la demanda tienen mucha importancia las infraestructuras para principiantes.

De igual modo, los gustos de la demanda, sobre todo de la de mayor poder adquisitivo, se están orientando hacia los Centros Integrales. Estas instalaciones, no sólo parecen ser más rentables, sino que generan una imagen de marca de los espacios turísticos de gran poder de atracción.

Además, los destinos maduros en turismo de golf han creado regiones de golf, es decir, áreas más o menos reducidas donde se concentra un gran número de campos de diferentes tipos que se venden como si fueran un producto único. En Gran Canaria, en este momento, hay cuatro instalaciones, de las que dos, el Real Club de Golf de Las Palmas, en Bandama, y el Cortijo Club de Campo, en Telde, tienen el carácter de club privado. A pesar de la existencia de cierto nivel asociativo, no se ha conseguido una “marca paraguas” que permita que la isla se identifique como una región de golf.

La rentabilidad turística del turismo de golf en Maspalomas depende también de la evolución de la oferta y de la capacidad de adaptación de las instalaciones a las coyunturas del mercado.

La oferta de Maspalomas tiene en Tenerife su competencia más directa ya que en esta isla existen cinco campos. Además, en la década de los noventa se han sumado al mercado internacional otros destinos que pueden ser atractivos en invierno. A pesar del incremento de la competencia exterior, en este momento, en Gran Canaria se vive una euforia en torno a las posibilidades del golf que se ha materializado en la presentación de diferentes proyectos, algunos de los cuales han iniciado trámites urbanísticos (Meloneras Golf y una reserva de suelo en Tarajalillo en San Bartolomé de Tirajana, El Draguillo en Telde, cuatro campos previstos en el municipio de Mogán, de los que destaca el de Tauro, uno de nueve hoyos en Las Palmas de Gran Canaria y Costa Botija en Gáldar). Por tanto, aunque se trata de un tipo de turismo de alta rentabilidad y en expansión, se puede producir un fenómeno de sobre dimensión de la oferta. Baste recordar que en Cataluña, entre 1988, y 1993 el paso de nueve a veintiséis campos generó una oferta que



FUENTE: Planeamiento General. Planes Parciales.

sobrepasó ampliamente la demanda y ocasionó problemas de rentabilidad a muchos de ellos.

Por último, hay que tener presente que la construcción, y sobre todo, el mantenimiento de un campo de golf en Canarias, resulta más costoso que en otros destinos, debido al precio del suelo y al coste del agua. Por tanto, la capacidad de adaptación en los periodos recesivos puede ser menor que la que presenten otros destinos.

Por todas estas razones, más que apostar por generar una región de golf o por crear un destino especializado como la Costa del Sol, parece más viable ofrecer un producto en el que el golf sea complementado con otros atractivos en aras de singularizar el destino. De este modo, se debe apostar por productos y ventas más novedosos que permitan captar diferentes segmentos de demanda. Como ejemplo, se pueden mencionar los circuitos de golf que organiza el grupo Doble Fila S.L. basados en la celebración de torneos de fines de semana, los talones de descuentos que ofrecen agencias especializadas (Bencotel, Mundicolor...), la generalización de clases de golf, la inclusión de actividades complementarias (Naturaleza, salud, congresos...) o la creación de una oferta específica para jubilados fuera de temporada.

2. TURISMO DE OCIO MARÍTIMO.

El turismo de ocio marítimo se compone de dos modalidades diferenciadas: la actividad turística que se genera en torno a los viajes en embarcaciones deportivas (cruceiro) y la que se vincula a la práctica de deportes náuticos. En el primer caso, la actividad turística se puede realizar utilizando embarcaciones deportivas de propiedad privada, mediante el alquiler de barcos y con la organización de paseos marítimos. En el segundo caso, se sitúa un amplio abanico de actividades deportivas que se realizan en el mar, tales como pesca deportiva de altura, submarinismo, vela, esquí náutico, motonáutica, parasailing, windsurf y surfing.

Estas modalidades turísticas requieren una oferta de ocio específica que también puede ser utilizada de manera complementaria por otros segmentos de la demanda ligados al turismo de sol y playa. Por este motivo, la Isla cuenta ya con una importante oferta de ocio marítimo. "Como destino turístico de sol y playa, Gran Canaria cuenta con una oferta de ocio básicamente relacionada con el mar, por lo que el ocio marítimo se presenta como el componente de ocio más importante de la Isla" (Medina Muñoz, 1998; 32).

En el caso de Maspalomas, aunque la oferta ha experimentado un desarrollo significativo, la alta especialización que el destino ha tenido en el turismo de sol y playa,

no ha llevado aparejada otras opciones alternativas de turismo náutico, como cabe reconocer en otros destinos de la Isla como Costa Mogán.

En relación con el turismo de embarcaciones deportivas, el municipio cuenta en la actualidad con un único puerto deportivo de los seis existentes en la Isla, el Club de Yates de Pasito Blanco. Este puerto, con una capacidad máxima de 396 atraques de alquiler y una superficie abrigada de 210.000 m², es el tercero de la isla por el número de amarres, después de la Dársena Deportiva del Puerto de la Luz y de Puerto Rico. Entre sus características destaca su calado, de 8 a 9 metros, que es uno de los mayores de la Isla, la posibilidad de fondear y la existencia de un área de servicios destinada a mantenimiento y pequeñas reparaciones.

Según el Plan Parcial Pasito Blanco, el enclave deportivo se diseñó a modo de marina, que englobaba una zona comercial con una superficie de 4.235 m² y una zona recreativa de 3.914, dentro de un complejo de hoteles, bungalows, villas y apartamentos destinado a albergar a residentes y turistas, con una capacidad máxima que rondaría las 1.065 plazas.

Aunque el proyecto original no se llevó a cabo, y la urbanización no presenta la planta de alojamiento prevista, el puerto tiene en la actualidad una ocupación muy alta todo el año, alcanzando el cien por cien en verano y en los meses en los que se organiza la regata Atlantic Rally for Cruisers (A.R.C.).

El municipio completa su oferta con el refugio pesquero de Castillo del Romeral. Por tanto, la capacidad de amarre y el número de puertos en el municipio de San Bartolomé de Tirajana es relativamente reducida en comparación con otros destinos turísticos consolidados de Canarias. Sin ir más lejos, Mogán cuenta con tres puertos deportivos y más de 800 atraques.

La escasa apuesta realizada para captar segmentos turísticos ligados al cruceiro se manifiesta en la reducida implicación que Maspalomas ha tenido en los principales acontecimientos náuticos de la Isla. A este respecto, basta comparar la actuación desempeñada por otras dársenas como la de Puerto Rico o las de Las Palmas de Gran Canaria. En el primer caso, la regata Mount Gay que parte desde Puerto Rico hacia Barbados se encarga de prestigiar el destino, y en el caso del Puerto Deportivo de Las Palmas de Gran Canaria, se ha conseguido que la Atlantic Rally for Cruisers (ARC), una de las regatas más importantes del mundo, parta desde esta ciudad en dirección a Santa Lucía en el Caribe, además de conseguir que otras regatas hayan recalado en la capital insular (América 500, Gran Regata Colón 92, Rally Vuelta al Mundo).

En cualquier caso, la infraestructura y los servicios relacionados con el turismo náutico serán ampliados en el

marítimas, lo que generó una facturación de 15 millones de euros en 1999, el 20% del total nacional. En el sur de Gran Canaria, su incidencia se concentra en el municipio de Mogán, a tenor de los barcos que operan. En Pasito Blanco, la actividad se concentra en el alquiler de embarcaciones de recreo sin tripulación fija (Tabla 3). En contraposición, en Puerto Rico se ha generado una importante actividad en torno a los paseos marítimos con tripulación, con una oferta de doce barcos que suman 1.018 plazas, algunos de los cuales presentan visión submarina, por lo que se dedican a la vista de cetáceos.

El volumen de barcos que operan desde Pasito Blanco no es suficiente para generar un turismo alternativo. De igual modo, las actividades de excursión marítima, que están produciendo importantes ingresos en otros destinos y que generan una prestigiosa oferta complementaria para el turista de sol y playa son inexistentes en la costa de San Bartolomé de Tirajana.

TABLA 3 - EMBARCACIONES DE RECREO AUTORIZADAS EN EL SUR DE GRAN CANARIA.

Modalidad	Puerto	Nº embarcaciones	Capacidad
Excursiones marítimas con tripulación	Puerto Rico	12	1018
	Pto. Mogán	1	48
Total		13	1066
Excursiones marítimas sin tripulación	Pasito Blanco	2	17
	Pto. Mogán	1	6
	Arguineguín	1	12
Total		4	35

FUENTE: Dirección General de Transportes. Gobierno de Canarias, 200. Elaboración propia.

Con respecto a las actividades turísticas relacionadas con la práctica de deportes marítimos, el desarrollo de la oferta en Maspalomas Costa Canaria es también muy reducido. La captación de demandas alternativas se concentra en torno al buceo, pesca submarina, windsurfing y surfing.

Según el Inventario de Infraestructura del Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, existen en el municipio cinco empresas que ofrecen servicios relacionados con la práctica del buceo. En Playa del Inglés se ubica Tortuga, Prime Invest Canaria S.L. y Centro turístico de buceo Arina Sun Sub, en El Tablero, Buceo Oasis y en San Agustín, la Escuela de Buceo Náutico (Diving Centre Náutico). Estos centros ofrecen salidas en barcos con monitores para la realización de submarinismo en alta mar y suelen tener una escuela de buceo con cursos para distintos niveles. Se trata de pequeñas empresas, con un número de trabajadores muy reducido, salvo en el caso de Prime Invest Canaria S.L. que tiene dieciocho personas en plantilla.



La oferta de ocio en Maspalomas se ha concentrado en la práctica de deportes marítimos. El windsurfing tiene una clara potencialidad en zonas como Bahía Feliz.

La cercanía del banco canario-sahariano permite la existencia de recursos marinos de gran valor para la pesca deportiva de altura. En concreto, en el caso de Canarias tienen gran importancia los túnidos, entre los que destacan el marlín azul (picudo) y también los bonitos, patudos, atún rojo, albacoras, rabiles de aletas amarillas, peces agujas y algunos tiburones.

La existencia de estos recursos ha movilizó turistas desde los años sesenta hacia Canarias, lo que ha permitido la existencia de una importante red de barcos en todo el Archipiélago que ofrecen el traslado a alta mar (en 1999, se censaron 50) y ha supuesto un número estimable de licencias en la provincia (en torno a las 870).

Se trata de un tipo de ocio de gran interés desde el punto de vista económico debido al alto poder adquisitivo que suelen tener los turistas y que se materializa en un elevado gasto medio diario. En 1996, la Federación Canaria de Ocio lo situaba en unos 300,5 euros. No obstante, debido a la fragilidad del recurso que sostiene esta actividad turística, debe controlarse el número de licencias y embarcaciones. De hecho, el Plan Insular de Ordenación del Territorio de Gran Canaria recomendaba

no hacer ningún tipo de publicidad de Gran Canaria como destino turístico de pesca submarina. Una de las razones que se argumentaba para incluir esta recomendación en sus bases de ordenación era la inexistencia de una normativa detallada que regule la actividad. Apuntaba, además, algunas orientaciones para que la actividad fuera más sostenible. Entre ellas estaba la reducción del número de concursos de seis a cuatro, el premiar la captura de especies de mayor talla, y no como viene ocurriendo, la captura del mayor número de especies, el excluir algunas de esta práctica y el reducir el número de capturas a menos de diez. De esta manera, disminuiría el número de piezas capturadas y se respetarían las más pequeñas, lo que garantiza el mantenimiento de los recursos. Además, se aconseja prohibir la pesca en algunas zonas, en especial en el ámbito de arenales. En Maspalomas se desaconseja seguir pescando en un área de una milla en el entorno de la "baja" de Pasito Blanco y se prohíbe la pesca de moluscos o crustáceos, salvo el pulpo, el calamar y el choco.

En cualquier caso, en Maspalomas Costa Canaria no figura registrada ninguna embarcación de recreo que se dedique a esta actividad. Los barcos que operan desde el sur de Gran Canaria lo hacen desde Puerto Rico, donde existen once embarcaciones con una capacidad total de

132 tripulantes y desde Puerto de Mogán, donde opera una embarcación con una capacidad de doce tripulantes.

Otro segmento turístico de ocio marítimo de gran interés es el que se asocia con la práctica de windsurf y surfing. La isla de Gran Canaria tiene numerosas playas donde se dan condiciones óptimas para la práctica de esta actividad deportiva. En el caso de Maspalomas, gran parte del litoral del municipio reúne condiciones propicias. Destaca especialmente la playa de Tarajalillo, que junto a Pozo Izquierdo, reúne las mejores condiciones para la práctica de windsurf. En cuanto al surfing, según los expertos, la mejor zona se encuentra en Maspalomas.

A pesar de las potencialidades naturales de la zona de Tarajalillo, ésta no ha recibido la promoción suficiente para convertirla en un destino de primer orden en el turismo de windsurfing. De hecho, aunque en esta playa se han celebrado competiciones, no se ha realizado ninguna puntuable para el Campeonato del Mundo de Windsurfing.

Los servicios que se ofrecen en Maspalomas en relación con estos deportes se concentran en tres zonas del litoral. En Bahía Feliz se encuentra el Club Mistral Canarias S.L. que ofrece la posibilidad de alquilar tablas y que además imparte cursos de iniciación y perfeccionamiento. En Playa del Águila se encuentra F2 Surfcenter Dunkerberck,

"Mundo Aborigen" permite al turista el contacto con la Prehistoria de Canarias.



con servicios semejantes. Por último, en Playa del Inglés, en el centro comercial Anexo II, se encuentra el Centro de Deportes Playa del Inglés S.L. donde no sólo se ofrecen servicios relacionados con el windsurf sino también con otros deportes náuticos. En todos los casos, se trata de empresas de pequeño tamaño (el Centro de Deportes de Playa del Inglés tiene doce empleados).

Con respecto al resto de deportes náuticos, sólo hay que reseñar el aumento que se está produciendo en la demanda de deportes como el esquí náutico, que en el caso de Canarias, se manifestó en un incremento de las licencias en un 50% entre 1998 y 1999, según la Asociación de Empresarios de Ocio Marítimo. En relación con éste y otros deportes náuticos, la oferta es muy reducida y se concreta básicamente a Playa del Inglés, donde la empresa Water Sport Center ofrece la posibilidad de realizar estas actividades.

En síntesis, el turismo náutico en Maspalomas Costa Canaria tiene una escasa implantación. Lo que realmente se ha producido es el desarrollo de una cierta oferta ligada a complementar las expectativas de ocio de turistas de sol y playa.

3. TURISMO TEMÁTICO.

Un parque temático se define como tal cuando genera "experiencias de consumo recreativo para grandes contingentes de visitantes en un marco territorial ficticio, basado en la simulación a escala de otros espacios reales o imaginarios" (Cazes, 1988). "A fin de cumplir con sus propósitos, los parques temáticos suelen estar concebidos de manera integral a partir de un diseño único y una concepción global que asegura tanto la calidad de la experiencia que pretenden ofrecer como la capacidad de controlar todos los elementos que intervienen en el proceso de producción y consumo de esa experiencia" (Antón Clavé, 1999)

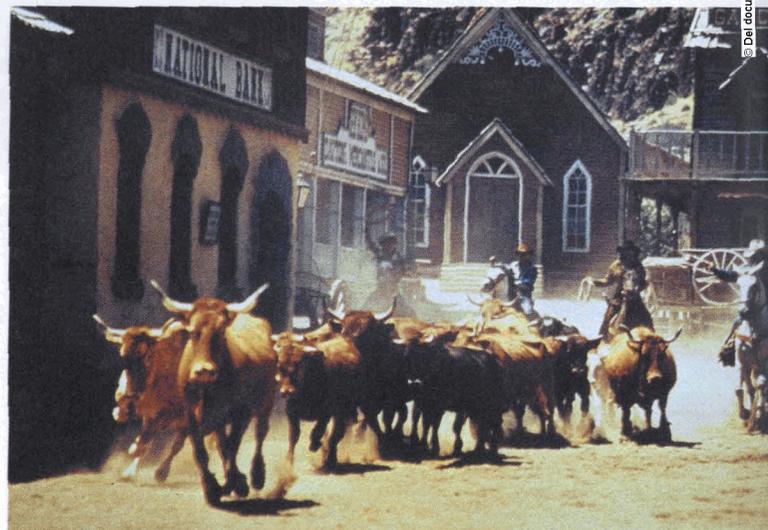
La actividad turística que surge en torno a la existencia de los parques temáticos puede ser considerada como alternativa en la medida en que la oferta es lo suficientemente atractiva como para generar vacaciones cuya motivación es su disfrute. (Kurtti, 1996). En otros términos, hablamos de turismo alternativo cuando el turista visita un destino porque desea pasar sus vacaciones en un parque temático. Sin embargo, esto no quiere decir que estas infraestructuras no tengan un especial valor a la hora de completar la oferta de ocio de un destino.

Sea por su capacidad para generar un tipo de turismo específico, o por su significación de infraestructura, en la oferta de ocio de un destino, los parques temáticos se han convertido en los últimos años en uno de los negocios turísticos emergentes en España, como lo

atestigua el aumento de parques regionales desde 1985 (Port Aventura en Salou, Isla Mágica en Sevilla y Terra Mítica en Benidorm), ligados en su ubicación a la existencia de regiones urbanas y de enclaves turísticos de gran capacidad de alojamiento.

En el caso de Canarias, y en concreto de Maspalomas, el turismo temático no existe, es más, no existe el propio parque temático. En San Bartolomé de Tirajana sólo cabe reconocer a Sioux City como tal pues se trata de una experiencia completa en torno al oeste americano. Otras infraestructuras, como Mundo Aborigen, están más próximas al museo temático de carácter divulgativo, en este caso, de la cultura aborigen. El resto de la oferta está compuesta por parques acuáticos (Ocean Park y Aquasur), un parque de atracciones, y un parque zoológico y botánico, Palmitos Park.

Sioux City, que pertenece a la empresa Cañón del Águila S.L. y que está ubicado en el barranco del Águila, cerca de San Agustín, fue inaugurado en 1972. Funcionaba, en principio, como un plató de cine, y se reconvirtió posteriormente en un parque temático por mor del declive del género del western en la industria cinematográfica. Desde entonces, la progresiva consolidación de su oferta entre los residentes que lo visitan los fines de semana especialmente, y entre los turistas, ha permitido su ampliación, llegando a emplear en la actualidad a 50 personas. En cualquier caso, se trata de un parque de dimensiones reducidas en relación con los grandes parques regionales de otras áreas, por lo que no suele recibir más de un millar de visitantes diarios.



"Sioux City", inaugurado en 1972, es una de las principales ofertas temáticas de Maspalomas Costa Canaria.

De la oferta temática de carácter zoológico y botánico existente en Gran Canaria, únicamente se ubica en San Bartolomé de Tirajana un establecimiento, Palmitos Park, sito a unos dos kilómetros al norte de Campo Internacional



La oferta de parques acuáticos ha tenido un importante desarrollo en Maspalomas. Aqua Sur es el mayor de los existentes en la actualidad.

de Maspalomas. No obstante, el resto de la oferta, en particular Cocodrilo Park, en Agüimes, es visitada masivamente por turistas alojados en Maspalomas.

Palmitos Park, propiedad de un grupo de empresarios locales, ASPRO Ocio, aunque se inauguró en 1962, no alcanzó la relevancia que hoy presenta hasta la década de los ochenta. En la actualidad, es el parque que más visitantes recibe en la Isla, rondando el medio millón de entradas al año.

La oferta de parques acuáticos está conformada por Aquasur y Ocean Park. El primero, inaugurado en 1989, es un negocio administrado actualmente por DELSUP S.L., que lo ha convertido en el mayor parque acuático de Canarias, unos 130.000 m², y en el más visitado. Se encuentra al este de El Tablero, en el kilómetro dos de la Carretera de Palmitos Park. Ocean Park, de menor tamaño (emplea a treinta trabajadores), se ubica en el Campo Internacional de Maspalomas, en la Avenida del Tour operador TUI.

Los dos parques ofrecen una oferta basada en atracciones acuáticas dirigidas a un turismo de carácter familiar. En ambos casos, aunque la asistencia de turistas extranjeros es muy numerosa, dados los acuerdos que han establecido con *tour operadores*, el visitante residente tiene una gran importancia, por lo que practican una política de captación a través de precios más reducidos. Además, en el caso de Aquasur, durante el segundo lustro de la década de los noventa, se practicó una política de promoción a través de ofertas especiales (McDonalds, Hiperdino, prensa local, salas de cine) que lo ha popularizado entre la población canaria.

La oferta temática existente en Maspalomas Costa Canaria se orienta a la satisfacción lúdica de una sola jornada. Es decir, el turista destina generalmente un solo día a la visita de cualesquiera de estas instalaciones. Por este motivo, junto a las atracciones propias, cuentan con servicios de restauración, salones recreativos, algunos bazares, y con una política de precios coherente con este fin, manteniendo tarifas relativamente altas, en torno a los 12 ó 18 euros por adulto.

El posible desarrollo del turismo temático en Maspalomas no está exento de inconvenientes. En primer lugar, no existe un parque de carácter regional, necesario para atraer a este tipo de turismo. El costo del suelo en el sur de Gran Canaria y las condiciones topográficas impiden la materialización de un proyecto con este fin, además de que las repercusiones ambientales podrían impedir su construcción. En segundo lugar, para que pudiera consolidarse este destino en el panorama internacional del turismo de parques temáticos se requeriría de una oferta atrayente y diferenciada, que fuera realmente competitiva en un mercado que tiende a la saturación.

A pesar de que no parecen dibujarse en el horizonte perspectivas de turismo temático, la corporación municipal ha realizado reservas de suelo en el planeamiento vigente con el fin de no frenar el crecimiento de este tipo de oferta. Se han calificado cuatro zonas en el Plan General de Ordenación Urbana con la categoría suelo urbanizable no programado, con el propósito de que puedan acoger usos recreativos, culturales, deportivos y temáticos (Tabla 4).

TABLA 4 - SUELOS URBANIZABLES NO PROGRAMADOS PREVISTOS EN EL PGOU PARA FUTUROS USOS TEMÁTICOS Y RECREATIVOS.

	Superficie (m ²)	Usos previstos	Usos compatibles
El Veril	172.865	Parque temático y recreativo	Social y comercial
Ecomuseo	2.522.000	Cultural, recreativo, parque botánico y acuático, de interés social	Deportivo, agrícola y residencial-turístico
Bco. El Tablero	321.500	Recreativo y deportivo	Social, comercial y dotacional
Calderín	455.800	Deportivo, recreativo, ocio, cultural y hotelero	Comercial y Social

FUENTE: *Plan General de Ordenación Urbana*, 1996. Elaboración propia.

El mayor de estos cuatro sectores, con más de dos millones y medio de metros cuadrados, se reserva para el posible Ecomuseo que el Plan Insular de Ordenación del Territorio planteaba en este municipio. Este sector, ubicado entre los barrancos de Fataga y Ayagaures, colindante con la autopista GC-1, se compone de una oferta de museos temáticos que incluye un parque arqueológico, donde se ubica una necrópolis aborigen descubierta hace poco en este lugar y su museo, el poblado aborigen de Lomo Perera y las cuevas de ladera del Barranco de Fataga; un parque público con dotaciones de ocio; un parque agrícola tradicional y una zona de acogida del parque natural de Pílancones y el Paisaje protegido de Fataga, que se encuentra colindante con el gran complejo cultural propuesto. A estos cuatro parques se sumaría un parque acuático en la Presa de D. Juliano donde se edificaría una estación náutica, otro botánico y un área recreativa.

Para el resto de las zonas reservadas no hay ningún proyecto concreto aprobado. No obstante, se han apuntado diversas opciones que hasta la fecha no se han concretado. En 1996 salió a la luz un posible proyecto de Gran Parque Temático que se ubicaría cerca de la zona de Maspalomas y comprendería distintas atracciones relacionadas con distintos países de Europa (Diario de Las Palmas, 5 de febrero de 1996). Dos años después, el ayuntamiento parece interesarse por otro que podría realizarse en Las Meloneras en el que el tema sería el del origen de las Islas Canarias, su geografía y algunos de los momentos y periodos más significativos de la historia del Archipiélago (aborígenes y conquista, ataques de piratas...), entre otras cuestiones (La Provincia, 31.10.98). Ese mismo año salió a la luz otro posible proyecto, en este caso, dirigido a la infancia, que ocuparía una superficie de diez mil metros cuadrados (Canarias 7, 11.10.98). Otro proyecto fue el del grupo Mare Nostrum Resort que consideró que su parque sobre países y culturas exóticas pudiera ubicarse en Maspalomas, en una superficie de un millón de metros cuadrados. Esta opción, que supondría construir una instalación de alcance regional, no ha frugado (Canarias 7, 5.7.97). Por último, aunque tiene un carácter más de museo, la corporación municipal y la Estación Espacial de Maspalomas han establecido un acuerdo que permitirá la creación de un museo sobre los viajes espaciales (La Provincia, 20.12.98).

Aunque la iniciativa privada y la corporación municipal no parecen apostar por una actuación de envergadura debido a que no está clara su rentabilidad, es cierto que se podrían desarrollar infraestructuras de menor tamaño que, junto a la mejora de las ya existentes, incidirían en darle prestigio a Maspalomas Costa Canaria como destino, aunque no permitiesen captar segmentos de turismo temático. En este sentido, sólo hay que observar la incidencia de Loro Parque en la imagen turística de Puerto de la Cruz.

4. TURISMO DE CONGRESOS, CONVENCIONES Y REUNIONES.

El turismo de congresos es uno de los sectores que ha experimentado un mayor crecimiento en los últimos años. Desde 1950 hasta 1992 la organización de eventos ha pasado en el ámbito mundial desde los 804 congresos internacionales hasta los 8.703, según datos de la U.A.I. España, que se incorporó tarde a este mercado, está registrado una evolución aún emergente. Según la Spain Convention Bureau, el número de eventos organizados por sus sedes asociadas⁷ ha pasado de 3.102 reuniones en 1995 a alcanzar las 6.497 en 1998. Detrás de estas cifras totales se esconde una actividad bastante segmentada en función de la naturaleza, la duración y el número de asistentes al evento.

Se puede diferenciar distintos tipos de eventos: congresos, jornadas, seminarios o simposios y convenciones, cada uno con particularidades propias. Las jornadas y similares son los más numerosos cuantitativamente ya que suponen el 46% de los eventos que han tenido lugar en España en 1998, mientras que las convenciones representaron un 30% y los congresos, un 24%. La mayoría de las reuniones se organizan por los sectores médico-sanitario, público, económico-financiero y universitario que, juntos, suponen el 67% de los eventos. De igual modo, por cada reunión que organiza una empresa privada, se llevan a cabo dos promovidas por asociaciones y entidades públicas.

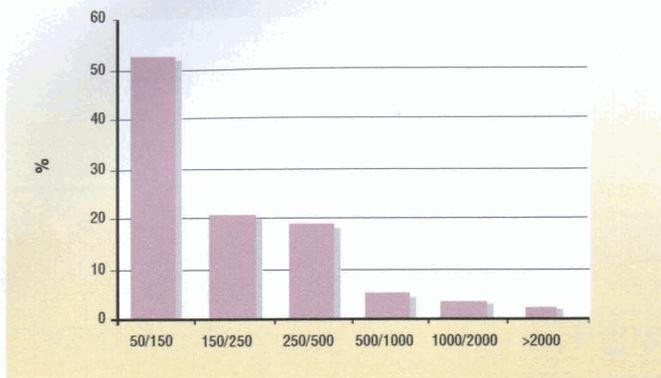
En relación con la duración, la mayoría de los actos organizados en España, un 49,73%, se celebra en dos días y sólo el 14,6%, en más de cuatro días. En términos generales, los seminarios, jornadas y simposios presentan una duración promedio más corta que congresos y convenciones. En cualquier caso, se registra una tendencia hacia el incremento de los eventos de mayor duración en los últimos años.

En cuanto al número de asistentes a estos actos, las reuniones con menos de ciento cincuenta delegados fueron el segmento más numeroso en España en 1998, ya que supusieron el 52,3% del total de reuniones. Por el contrario, los grandes eventos internacionales con más de dos mil delegados, sólo representaron el 1,02% de estas actividades (Gráfico 2).

La gran diversidad de este tipo de actos, tal como se ha descrito, implica que los destinos tengan que adaptar su oferta a un mercado muy segmentado. En otros términos, podemos distinguir una oferta específica según el tipo de actividad. En cualquier caso, en líneas generales, las condiciones que debe tener un destino para ser competitivo en el turismo de congresos son las de reunir facilidades de acceso, de permanencia y de estancia (Gamir Orueta, 1999).

7 - En 1998 eran 28 las ciudades asociadas, incluyendo las dos capitales canarias.

Gráfico 2
Distribución de los actos en función de su número de delegados en España (1998).



FUENTE: S.C.B. Elaboración propia.

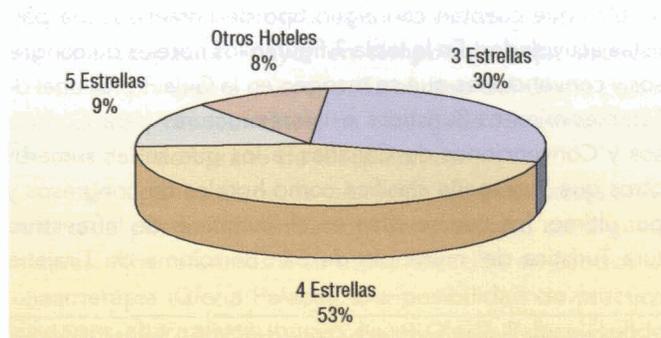
Las condiciones de acceso resultan de la suma de la accesibilidad al destino y de las posibilidades de movilidad dentro de él. En el caso de Maspalomas Costa Canaria, la existencia del Aeropuerto Internacional de Gran Canaria, con un alto número y frecuencia de vuelos y una importante conexión con otros aeropuertos, así como la GC-1, garantizan este acceso.

En la infraestructura de permanencia tiene una gran importancia la capacidad y calidad de alojamiento, la restauración, la oferta cultural y la de actividades complementarias.

La mayoría de los delegados de reuniones y "viajes de incentivos" se alojan en hoteles de cuatro estrellas, según se ha podido estimar por el comportamiento de los turistas de congresos en España en 1998 (Gráfico 3).

Al respecto, Maspalomas Costa Canaria cuenta con una planta hotelera amplia, con al menos 52.738 camas, según el Inventario de Infraestructura del Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana. Los datos oficiales reducen la oferta hotelera en 1999 a 21.370 camas. La mayor parte se concentra en hoteles de tres y cuatro estrellas (Tabla 5).

Gráfico 3
Distribución de alojamiento de los turistas de congresos en España según la categoría del hotel (1998).



FUENTE: S.C.B. Elaboración propia.

TABLA 5 - OFERTA HOTELERA DE MASPALOMAS COSTA CANARIA SEGÚN SU CATEGORÍA.

	Nº hoteles	Inventariados	Nº habitaciones	Nº camas
1 Estrella	2	1	79	237
2 Estrellas	7	3	699	2.047
3 Estrellas	21	16	4.363	11.166
4 Estrellas	27	17	6.071	15.777
5 Estrellas	2	1	342	958
Total	59	38	11.712	30.027

FUENTE: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000. Elaboración propia.

Esta oferta se incrementará, ya que en el entorno del Palacio de Congresos de Maspalomas está prevista la construcción de varios hoteles. Concretamente, en Las Meloneras, entre los planes parciales Meloneras 2A y 2B, se llevarán a cabo en los próximos años unas 10.939 nuevas camas hoteleras. (Tabla 6).

TABLA 6 - CAPACIDAD HOTELERA MÁXIMA PREVISTA EN MELONERAS 2A Y 2B.

	2A	2B	Total
Hotel-Bungalow	4.000	1.463	5.463
Hotel	800	0	800
Aparahotel-bungalow	2.796	1.880	4.676
Total	7.596	3.343	10.939

FUENTE: Planes Parciales. Elaboración propia.

Junto al hotel y a la restauración, los servicios complementarios tienen un gran peso en la oferta de permanencia. El congresista suele realizar actividades de ocio en su tiempo libre. Según la Spain Convention Bureau (SCB), la mayoría de éstas, un 40,2%, corresponde a visitas guiadas, un 22,2%, a visitas culturales y un 5,58%, actividades deportivas. En el caso de Maspalomas, se ha intentado diferenciar el destino mediante la creación de instalaciones deportivas destinadas a la práctica del golf en las inmediaciones de los palacios de congresos. Es el caso de Meloneras Golf y de El Salobre Golf. En este último, se ha llegado aún más lejos, ya que se genera un Centro Integral con equipamientos para la realización de Congresos.

En cuanto a la oferta de permanencia de carácter cultural, en Maspalomas se programa todos los años un calendario de actos, entre los que destacan el Carnaval, Atlántica y la Universidad de Verano (Véase el capítulo uno).

Las infraestructuras de estancia aluden a las infraestructuras y servicios que permiten la realización de eventos congresuales. Según la Spain Convention Bureau, en 1998, el 30,3% de los actos se realizaron en palacios de congresos, otro tanto en sala de hoteles, un 26,5% en centros



El Palacio de Congresos de Meloneras, inaugurado recientemente, está permitiendo la realización de grandes eventos en Maspalomas.

culturales y un 12,7% en universidades. El palacio de congresos ha incrementado su significación en los últimos años a costa de los centros culturales y universidades, mientras que los eventos en hoteles permanecen estables. Por consiguiente, palacios y hoteles son las principales infraestructuras de permanencia.

Aunque Maspalomas contará con dos palacios de congresos, en este momento solamente se ha construido el de Las Meloneras, un edificio de arquitectura singular, de 14.000 m². Presenta una gran sala central (la sala Maspalomas) que puede albergar a unas cinco mil personas y que, mediante un sistema de mamparas controladas electrónicamente y escenarios móviles, se puede subdividir en salas de menor tamaño, en concreto, en nueve salas para 685 personas como máximo, o incluso en salas con una capacidad más reducida. Se trata, por tanto, de un palacio versátil, que se adapta a las necesidades de cada congreso y que puede albergar hasta 24 actos a la vez.

Junto a esta gran sala, se sitúa el Auditorium Las Tirajanas, que cuenta con una capacidad de 930 butacas y que se ha diseñado como un teatro romano. El Palacio de

Congresos completa la infraestructura con cinco salas de conferencias de menor tamaño, una sala VIP, el centro de información, un bussiness center, una sala de control y una cafetería.

El Palacio está gestionado por la Sociedad Canarias Congress Bureau Maspalomas, creada en 1993, y en la que participa el Gobierno de Canarias mediante su empresa autónoma Saturno, el Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana y la empresa privada Lopesan Touristik⁹.

Además del Palacio de Congresos, en el litoral de San Bartolomé de Tirajana existe un número importante de hoteles que cuentan con algún tipo de infraestructura para estas actividades. En la tabla 7 figuran los hoteles de congresos y convenciones que se recogen en la Guía Profesional de Establecimientos Turísticos e Infraestructuras para Congresos y Convenciones de Canarias, a los que se les sumaron otros que Turespaña clasifica como hoteles de congresos y, por último, los que se citan en el Inventario de Infraestructura Turística del municipio de San Bartolomé de Tirajana.

9 - En la actualidad se está procediendo a la privatización de la totalidad de la sociedad con la venta de las acciones que controla Saturno.

TABLA 7 - HOTELES Y APARTAHOTELES CON INFRAESTRUCTURA PARA CONVENCIONES.

Hotel	Estrellas	Camas Estándar	Camas Extras	Capacidad total en salas (en teatro)	Localización
Gloria Palace	4	896	770	802	San Agustín
Meliá Tamarindos	4	630	241	600	
Las Folias	1	158	134		
Riu Palace Maspalomas	4	729	632	160	Playa del Inglés
Lucana	4	320	191	100	
IFA Continental	3	820	705		
Sunwing Resort Playa del Inglés	2	485	860		
Creativ Hotel Catarina	4	804	330	320	
Neptuno	4	171	148	205	
Riu Palmeras Palmitos	4	532	434	40	
IFA Faro	4	376	207	26	Oasis (Maspalomas)
Palm Beach	4	695	717	120	
Riu Gran Palace Maspalomas Oasis	5	646	536	290	
Gran Hotel Costa Meloneras	4	2384	782		Meloneras
Riu Palace Meloneras	4	581	477	100	
Total		12.030	7.469		

FUENTE: SATURNO, 1999: Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, 2000 y TURESPAÑA, 2001.

En total, contabilizan 12.030 plazas de alojamiento estándar, aunque el número de camas se puede incrementar con 7.469 extras. La mayoría de estas plazas se encuentra en hoteles de cuatro estrellas. Destaca especialmente el Gran Hotel Costa Meloneras que, por su capacidad de alojamiento, puede albergar grandes eventos. Sin embargo, la mayoría de los hoteles cuenta con pocas y pequeñas salas, salvo el hotel Gloria Palace.

Aunque ningún hotel está especializado en la captación permanente de este segmento del mercado, algunos han desarrollado una política activa que incluye un régimen de precios especiales como estrategia para alcanzar una ocupación mayor en temporada baja, esencialmente en primavera y verano. Es el caso del Gloria Palace que, entre otras reuniones, ha albergado los cursos de la Universidad de Verano de Maspalomas.

En algunos casos, la captación de estos actos se ve reforzada por la diferenciación del producto de algunos hoteles. Nos referimos a su especialización en centros de talasoterapia (Gloria Palace), a la posibilidad de practicar deportes alternativos (buceo en el Gloria Palace, senderismo en el Gran Hotel Costa Meloneras) o a actividades

de ocio muy especializadas (casino en el hotel Meliá Tamarindos).

La infraestructura de asistencia se completa con otros servicios. En este sentido, se pueden reconocer desde los de coordinación y promoción del destino, en los que juega un gran papel la convencion bureau del mismo, las empresas organizadoras y OPC's, hasta un conjunto de servicios asistenciales especializados (azafatas, traducción, reprografía, ofimática, seguridad, catering, gabinetes de comunicación, instaladores, etc...). En relación con este aspecto, Maspalomas cuenta, al menos, con una agencia de viajes con departamento de Congresos (Ultramar Express) y son varios los organizadores profesionales de congresos (Elipse S.L.).

En cualquier caso, el turismo de congresos es un elemento marginal dentro de la especialización turística de Maspalomas Costa Canaria. El hotel de negocios no está presente en sentido estricto, y aunque se han desarrollado en los últimos años las infraestructuras y servicios necesarios para el desarrollo del turismo de congresos en Maspalomas, todavía no estamos ante un destino consolidado en el mercado nacional e internacional.

En el primer año de funcionamiento del Palacio de Congresos de Las Meloneras, entre mayo y diciembre del año 2000, se organizaron dieciocho actos en los que se contabilizaron más de dieciocho mil asistentes, según datos proporcionados por la Canary Convention Bureau Maspalomas. De éstos, sólo seis fueron congresos, conferencias y reuniones profesionales, cuatro de carácter nacional y dos de tipo internacional, y por ellas pasaron más de cinco mil cien asistentes. La mayoría de estas actividades estuvieron relacionados con el sector sanitario y tuvieron una duración promedio de tres días. El resto de los realizados correspondieron a tres presentaciones de nuevos productos comerciales (automóviles, catálogos turísticos) de un día de duración, a tres festivales y eventos musicales y a cinco fiestas y actos conmemorativos.

El impacto económico directo e indirecto que este tipo de turismo tiene en el destino hace aconsejable su desarrollo en Maspalomas. En Tenerife, que presenta una situación más consolidada, sobre todo en el mercado nacional, los ingresos superaron los 43,87 millones de euros en 1998, según estimaciones de la Tenerife Convention Bureau. En 1999, generó en toda Canarias 150,25 millones de euros (La Provincia, 29.5.00). En el caso de Maspalomas, se preveía por parte de la Consejería de Turismo, que la puesta en marcha del Palacio de Congresos permitiría a los hoteles del sur facturar unos seis millones de euros más (La Provincia, 29.5.00). En fin, como referencia económica de este tipo de turismo basta indicar que en 1998 los ingresos generados de forma directa en España alcanzaban los 1.144,57 millones de euros.

El importante impacto económico que supone esta actividad se debe en gran medida al alto nivel de gasto que realizan los turistas que acuden a estos actos. Según la SCB, el gasto medio diario por persona alcanzaba en 1998 los 268,05 euros, sin contabilizar el transporte hasta el destino. La mayor parte del mismo se concentraba en la cuota de inscripción (35,95%) y alojamiento (30,57%). La oficina de Congresos de Madrid aporta cifras aún más cuantiosas. Un turista gastaba en 1993, 300 euros en la inscripción, 237 euros diarios en hotel, restauración y compras y 59,35 en transporte urbano, visitas turísticas, etc. En total, 296,74 euros diarios sin incluir la inscripción. (Gonzalez Quijano, 1995; 185-186). Se trata de una estructura de gasto muy elevada respecto a la que presenta el tipo de turismo de Maspalomas Costa Canaria.

A este impacto directo "se une la rentabilidad que las actividades congresuales suponen para las infraestructuras de telecomunicaciones, el transporte público o la propia oferta cultural de la ciudad" (Gamir Orueta, 1999; 56). Por último, también hay que mencionar los beneficios metaeconómicos (Figuiera, 1996), entre los que se encuentra la incidencia en la imagen del destino, el enriquecimiento patrimonial y de la vida sociocultural del mismo.

La construcción del Palacio de Congresos en Las Meloneras, el funcionamiento de varios hoteles de gran capacidad equipados para albergar eventos y que podrían llegar a establecer cupos para los turistas que acuden a ellos, el interés progresivo que están despertando estas actividades, los atractivos de Maspalomas, la imagen turística sólida de esta zona y la desestacionalidad del destino, que le permite albergar actos en invierno cuando otros enclaves son menos competitivos, incidirán probablemente en la consolidación de Maspalomas en el mercado internacional del turismo de congresos y "viajes de incentivos".

Sin embargo, también son muchos los impedimentos existentes en relación con la localización geográfica, la estructura productiva y el nivel de consolidación del destino.

El turismo de eventos en Canarias presenta un problema añadido con respecto a otros destinos: la distancia y los problemas de accesibilidad respecto a las zonas emisoras. La distancia implica un mayor coste en el traslado, lo que puede disuadir a muchos asistentes. Pero lo que puede ser más pernicioso son las limitaciones que el transporte aéreo puede ejercer sobre este tipo de turismo. Los asistentes se suelen trasladar en vuelos regulares, por lo que resulta difícil encontrar billete cuando en la Isla se celebra un congreso nacional o internacional con un número de delegados significativo.

En relación con las limitaciones que introduce nuestra estructura productiva, hay que reseñar dos cuestiones de gran importancia. En primer lugar, la falta de establecimientos de alojamiento especializados en turismo de Congresos. Los establecimientos de alojamiento contemplan esta actividad como un complemento a la ocupación que reciben a través de los *tour operadores*. Esto provoca que no existan en Maspalomas hoteles que establezcan reservas de cupos en invierno, de noviembre a marzo, que es el momento en que el destino es más competitivo en el mercado nacional e internacional de congresos. La falta de confianza por parte de los alojamientos en las posibilidades del turismo de congresos y la rentabilidad y seguridad que ofrecen los *tour operadores*, hará difícil que se establezcan fuera de la temporada baja (primavera-verano). Si tenemos en cuenta la distribución mensual de estas actividades en España, en julio y agosto el número de eventos desciende drásticamente por coincidir con las vacaciones estivales, de tal modo que sólo el 4,9% de ellos se celebra en estos meses, por lo que no tiene mucho sentido establecer cupos cuando apenas existe mercado. En cambio, en primavera, en los meses de abril, mayo y junio se realiza el 33,38% de las actividades congresuales, siendo los meses en el que el mercado está más activo. Las reservas de cupos en esta época suponen competir con toda la oferta nacional, y especialmente, con la oferta urbana que está muy consolidada.

En segundo lugar, una buena parte de los promotores tienden a realizar el evento en su región de origen. Según la S.C.B., el 50,5% de los actos son promovidos por asociaciones y empresas situadas en el mismo municipio donde se realiza el congreso. Por tanto, la multiplicidad de destinos en Canarias (Lanzarote, Sta. Cruz de Tenerife, Puerto de la Cruz, Tenerife Sur, Las Palmas de Gran Canaria, Maspalomas) desdibujará el peso de la demanda local y regional.

Pero aún más, una buena parte de los eventos está organizado por empresas privadas, sobre todo en el caso de las convenciones. La estructura productiva de Gran Canaria, con un peso considerable de las pequeñas empresas, no parece que pueda generar un turismo de convenciones sólido. En cualquier caso, esta cuestión se puede generalizar a casi todos los destinos de menor tamaño demográfico. Las reuniones promovidas por empresas privadas se concentran en las ciudades más importantes de España.

Por último, también hay que mencionar que al tratarse de una actividad nueva, existen pocos agentes organizadores de congresos y en términos generales, la experiencia de éstos no es tan grande como la que pueda haber en otros destinos más consolidados.

5. TURISMO DE SALUD.

En las últimas décadas se han desarrollado numerosas técnicas curativas: fitoterapia, aloterapia, fangoterapia, climoterapia, cromoterapia, aromaterapia, musicoterapia, fisioterapia manipulativa, dietoterapia, la gimnasia global, las técnicas de relajación y stretching, tratamientos terapéuticos físicos. Muchas de ellas han permitido la generación de flujos turísticos de mayor o menor volumen. Entre estas técnicas, y en función de su tradición e importancia económica, la helioterapia y sobre todo, la hidroterapia, son las que han generado una oferta turística más consolidada.

Dentro de la hidroterapia, podemos reconocer dos terapias curativas diferentes: el termalismo y la talasoterapia. El termalismo hace alusión al conjunto de curas que se realizan empleando aguas mineromedicinales en establecimientos hoteleros-termales. Su desarrollo en Canarias ha sido escaso dada la escasez de aguas termales existentes en el Archipiélago. Hoy en día destaca el caso de Pozo de la Salud, en El Hierro y el Spa Santa Catalina en Las Palmas de Gran Canaria.

La talasoterapia abarca todos los tratamientos en los que interviene el mar. En concreto, se centra en el uso terapéutico del agua del mar, del clima costero en general y de productos marinos, como las algas¹⁰, indicados para afecciones traumatológicas, reumatológicas, pneumológicas, dermatológicas, etc., así como para el estrés y la fatiga psíquica y física. La moderna talasoterapia se completa también con actividades fisioterapéuticas y masoterapéuticas fuera del agua y con tratamientos de belleza.

La talasoterapia era conocida desde las antiguas culturas grecorromanas. En aquellas épocas tan tempranas, Eurípides escribió un libro sobre el efecto curativo del agua del mar e Hipócrates, en el siglo IV antes de Cristo, recomendaba el uso de estos tratamientos. Como resultado de esta tradición terapéutica, en 1778 se creó un Instituto de Talasoterapia en Dieppe (Francia), donde se tomaban baños de mar, con el objetivo de curar la rabia y otras patologías, al mismo tiempo que las investigaciones de Richard Russell sentaban las bases científicas sobre las propiedades de estos baños. Ya entonces, surgieron los primeros centros turísticos en el litoral para la burguesía

10 - La talasoterapia tiene una dimensión terapéutica química y física. En el primer caso, se basa en la absorción cutánea de los electrolitos presentes en el agua del mar y en las algas, tras exposiciones más o menos prolongadas y a temperaturas de al menos 37 grados centígrados. Esta absorción supone el paso a la dermis y al riego sanguíneo de elementos como yodo, calcio, azufre, sales minerales, vitaminas y oligoelementos. Este efecto se produce también con las partículas de agua marina presentes en la atmósfera, pero en un menor grado, de ahí el efecto terapéutico del clima, aunque también en este caso, viene dado por la menor proporción de gérmenes en el aire de las zonas costeras y la existencia de una presión barométrica elevada que mejora las insuficiencias respiratorias. En cuanto a la dimensión física, se liga a las posibilidades de poner en práctica rehabilitaciones físicas y motrices en el agua.

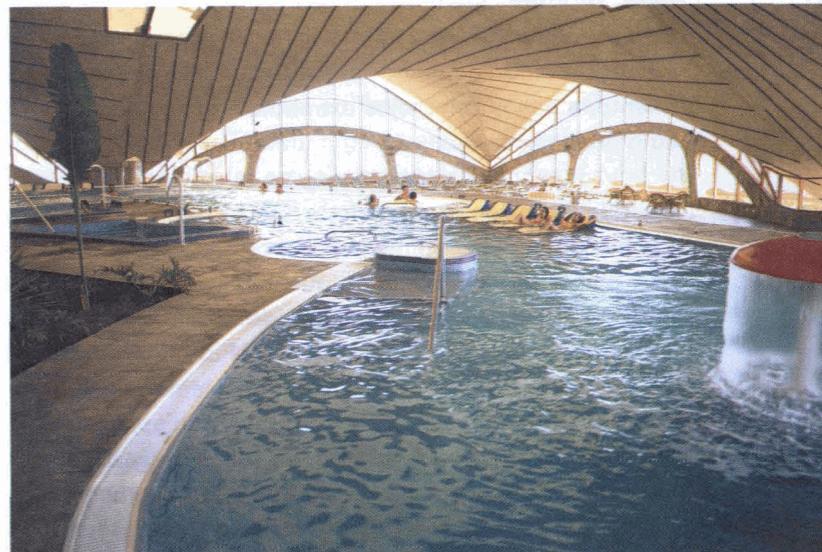
inglesa (Brighton), francesa (Dieppe, Biarritz) y española (San Sebastián, Santander), apareciendo los baños públicos y las plataformas o PIER.

El precedente más antiguo de los actuales centros de talasoterapia se remonta a finales del XIX. El Instituto Marino de Roscoff ofrece en aquel momento unos servicios curativos similares a los actuales, además de desarrollar investigaciones sobre las propiedades del agua de mar.

A pesar del conocimiento que se tenía de estas terapias marinas desde la Antigüedad, hasta la década de los cincuenta no empezaron a ser reconocidas científicamente y socialmente. Como consecuencia de ello, en 1959 se celebró el primer Congreso Internacional de Talasoterapia en Italia, que a su vez sirvió para propiciar el interés de empresas turísticas por ofrecer este tipo de servicios.

En Canarias, los antecedentes de la actual oferta de turismo de salud se remontan a finales del siglo XVIII, con la llegada de turistas británicos al Puerto de la Cruz, La Orotava y Las Palmas de Gran Canaria, que venían afectados por enfermedades pulmonares y reumáticas. Desde finales del XIX, y sobre todo desde los años veinte, Las Palmas de Gran Canaria se convirtió en un enclave de balneario marítimo y se crearon algunas instalaciones terapéuticas en la Isla (Los Berrazales en Agaete entre otras). Estas instalaciones terminaron por desaparecer con la llegada del turismo de masas en la década de los cincuenta. En Maspalomas no se registran precedentes.

La oferta de Maspalomas Costa Canaria, aunque escasa, es bastante diversa ya que encontramos establecimientos que ofrecen terapias de muy diferente signo. De esta manera, podemos reseñar desde los tratamientos de talasoterapia y aloterapia en el Hotel Gloria Palace, los de masoterapia y gimnasia global en el Hotel Palm Beach, a los que utilizan el fango o se basan en principios terapéuticos



El Centro de Talasoterapia Canarias constituye una de las principales ofertas de turismo de salud de Canarias.

físicos, ofrecidos en el Restaurante el Senador. En general, los establecimientos intentan ofrecer un producto de salud lo más amplio posible.

La oferta se caracteriza por vincularse a alojamientos en hoteles de alta categoría. Es el caso del centro de Talasoterapia Canarias, anexo al Hotel Gloria Palace, en Las Glorias (San Agustín). Este hotel, inaugurado en 1989, presenta una capacidad de 896 camas, que se puede incrementar hasta en 770 plazas extras, para permitir el alojamiento de los turistas que pretenden recibir un tratamiento de salud. El centro de talasoterapia se inauguró posteriormente y se ubicó en una parcela de 5.650 m² que acoge unas instalaciones de más de 7.000 m² y puede atender hasta un máximo de cuatrocientos turistas por día. En él se ofrece un diverso conjunto de tratamientos basados en la talasoterapia, algoterapia, fangoterapia, gimnasia global, terapia respiratoria y masoterapia, además de tratamientos de belleza y baños termales. En este caso, aunque los servicios de talasoterapia están abiertos a pacientes no alojados en el hotel, la mayor parte de los turistas se acogen a paquetes compuestos por el alojamiento en el mismo y tratamientos de varios días.

Un caso similar es el servicio "Seaside med" ubicado en el Hotel Palm Beach, situado en el Oasis de Maspalomas. En este caso, el centro de talasoterapia y salud, abierto muy recientemente, en 1999, se ofrece como un servicio a los clientes del hotel. La propuesta terapéutica en este caso no sólo engloba tratamientos con agua de mar, gimnasia global o masoterapia, sino también medicinas alternativas, como las prácticas tradicionales chinas.

Junto a estas ofertas específicas, en otros hoteles, con el fin de hacerlos más competitivos, se han incorporado progresivamente algunos servicios terapéuticos. Incluso, dentro de esta tendencia a considerar estos tratamientos como elemento prestigiador de un establecimiento, algunos complejos extrahoteleros han incluido en su oferta los masajes.

Los servicios terapéuticos y de salud, como elemento de diferenciación de la oferta, están siendo utilizados también por establecimientos de ocio. De esta manera, han proliferado restaurantes que ofrecen estos servicios mediante un producto de media jornada. Un ejemplo de ello es el restaurante El Senador, en el Paseo del Faro en el Oasis de Maspalomas, que ofrece tratamientos de masoterapia, físicos y de fangoterapia.

La demanda del turismo de salud en Maspalomas Costa Canaria se relaciona con diversos segmentos de mercado. Por un lado, cabe reconocer una demanda extranjera y local cuya principal motivación es tener unas vacaciones de salud o mejorar ciertas patologías. En

cuanto a la primera, se trata sobre todo de alemanes y en menor medida de británicos que adquieren estancias medias de siete días a través de *tour operadores*. Suelen ser parejas de edad media sin hijos y de la tercera edad. También está presente un cierto turismo familiar. Entre los segundos, los segmentos son similares, pero las estancias suelen ser más cortas, de fin de semana y sobre todo en épocas de temporada baja (primavera y verano).

Por otro lado, cabe también reconocer a turistas que usan la talasoterapia como actividad complementaria. Es el caso de los turistas asistentes a congresos y reuniones que complementan su estancia con tratamientos de belleza y salud, ya que los centros de talasoterapia ofrecen la posibilidad de combinar trabajo y ocio. En otros lugares de España, y sobre todo en establecimientos termales, acuden deportistas.

El turismo de salud es una modalidad turística de gran proyección. En 1998, medio millón de personas se alojaron en "curhoteles" en España, lo que supuso un incremento de más del 10% respecto a 1997. Otros países tienen un turismo aún más consolidado, como es el caso de Alemania, con más de nueve millones de turistas, o el de Italia, con más de un millón.

Estas tendencias se incrementarán en el futuro debido a la concurrencia de varios factores. Por un lado, el envejecimiento de la población europea motivará que sea un producto turístico más demandado. En este sentido, cabría esperar que los programas de Termalismo Social del INSERSO se extendieran a la talasoterapia y que la seguridad social de algunos países europeos la incluyera en sus coberturas asistenciales, tal como lo han hecho con los tratamientos con aguas mineromedicinales.

Por otra parte, la motivación de la demanda se vincula, cada vez en mayor medida, a la relajación que proporcionan estos tratamientos, a la belleza o a la simple mejora del tono vital y de los niveles de bienestar. Estas tendencias en la motivación conllevan una gran demanda local. Prueba de ello es la importancia cuantitativa de las reservas que se hacen desde Canarias y la creación de un sistema de socios por algunos centros como el de Talasoterapia de Canarias.

El progresivo aumento del turismo de salud incidirá en un incremento del valor añadido generado por el turista. El hecho de que la oferta se vincule a alojamientos de -al menos- cuatro estrellas garantiza la captación de una demanda de elevado poder adquisitivo con un alto nivel de gasto, muy superior al gasto promedio del turista que nos llega a través de los *tour operadores*. Para hacernos una idea de la importancia del gasto de este tipo de turista basta con observar el relativamente alto precio de los paquetes que se adquieren por reserva directa o a través de agencias.

Sin embargo, su desarrollo en Maspalomas Costa Canaria presenta algunos obstáculos. Por un lado, en Europa está muy consolidada la oferta de hoteles termales, lo que supone una fuerte competencia en los mercados alemanes e italianos. Por otro, también hay que considerar el desarrollo de centros similares en otros destinos de Canarias como el Hotel Atlantic Palace en Amadores - Costa Mogán-, el Spa Santa Catalina en Las Palmas de Gran Canaria, los Hoteles Mare Nostrum Resort y Botánico-Centro Vital en Tenerife, etc.

Tampoco se puede olvidar el elevado coste en la creación y mantenimiento de este tipo de instalaciones, el escaso desarrollo del turismo de salud en el mercado canario y la exclusión de la talasoterapia del modelo sanitario español. Todos ellos son factores que se deben considerar para garantizar la rentabilidad de este tipo de establecimientos.

6. TURISMO RURAL.

El turismo rural es una forma vacacional alternativa que presenta múltiples acepciones. En sentido genérico se ha definido como una actividad de ocio que se realiza en el campo, en el que la principal motivación del cliente es el contacto con la Naturaleza y con el medio rural. Más concretamente se puede definir como “aquella actividad turística realizada en el espacio rural, compuesta por una oferta integrada de ocio, dirigida a una demanda cuya motivación es el contacto con el entorno autóctono y que tenga una interrelación con la sociedad local” (Fuentes García, 1995). El turismo rural no engloba, por tanto, cualquier actividad realizada en el medio rural, sino aquéllas que se basan en una demanda cuya motivación es el contacto con los recursos endógenos de una zona, sean sociales, naturales, patrimoniales o de cualquier índole. Por este motivo, dentro del concepto de turismo rural podemos distinguir diferentes productos en función de las características locales de la oferta y de la segmentación de la demanda. La realidad incluye productos tan dispares como el agroturismo, el ecoturismo, el turismo deportivo y de aventura o el turismo cultural.

A partir de la década de los noventa, la concepción del turismo rural se enriqueció al ser vinculado con la necesaria sostenibilidad del medio rural. De esta manera, la Comisión Europea lo ha definido como “la actividad turística de implantación sostenible en el medio rural” (COM -90- 438...).

En cualquier caso, los turismos alternativos en el medio rural presentan una serie de características comunes que los hace ser englobados en una misma modalidad turística. En líneas generales, podemos destacar que:

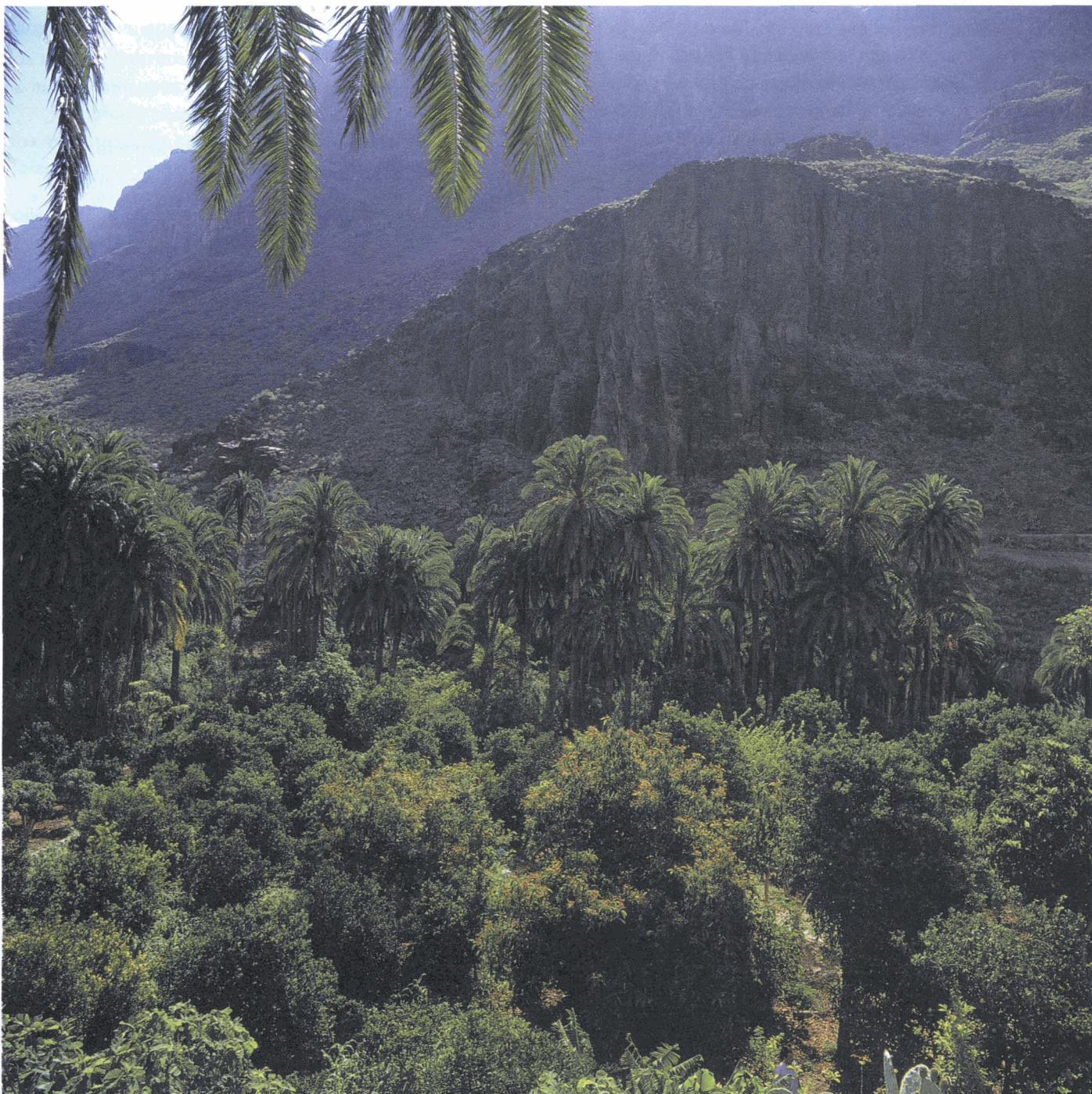
- Se apoyan en los recursos endógenos de la zona donde se ofrece el producto.
- La población local participa activamente en el desarrollo de la actividad turística.
- Son sostenibles ambiental y culturalmente.
- Se basan en el desarrollo de una oferta integral
- Se dirigen a una demanda diferenciada en pequeños grupos o de carácter familiar que persigue la búsqueda de la Naturaleza, de la parte rural de la zona y en cualquier caso, de un modo de vida alternativo.

El turismo rural se inició en Gran Bretaña, Irlanda, Austria y Francia desde finales de la década de los cuarenta, aunque existían alojamientos desde finales del siglo XIX. Desde un primer momento se configura como un turismo de bajo poder adquisitivo que permite el desarrollo de una pequeña hostelería rural (Logis et Auberges de France es uno de los casos más representativos) y la generación de un próspero negocio de alquiler de casas rurales (los cotaggés ingleses o las gîtes francesas) que generan un volumen considerable de riqueza y empleo en el medio rural. Remotándonos más en el tiempo habría que considerar la creación de parques nacionales y la generalización de las visitas a los mismos (Yellow Stone) como los primeros precedentes de la creación de una actividad de ocio fuera de los enclaves costeros.

En España, los precedentes más antiguos se remontan a la creación de la Red de Paradores Nacionales y, sobre todo, a la aparición de las Casas de Labranza en la década de los sesenta y setenta como oferta de alojamiento asociada al turismo rural. Posteriormente, a mediados de la década de los ochenta, se financiaron con fondos públicos diversos proyectos de rehabilitación del patrimonio rural y de desarrollo de una oferta de alojamiento con la intención de crear enclaves para el funcionamiento de una actividad turística integral. Es el caso de las acciones emprendidas en Tarasmundi (Asturias) o en el Bajo Maestrazgo (Teruel), lugares en los que por primera vez se materializó el actual concepto de turismo rural en España.

En Canarias no se empezó a hablar del turismo rural hasta el inicio de la década de los noventa. La orientación del Archipiélago hacia el turismo de sol y playa no permitió valorar esta posibilidad. En ese momento, a través de los programas europeos LEADER y REGIS, se iniciaron acciones que permitieron crear las condiciones infraestructurales para que el turismo rural iniciara su andadura: alojamientos y acondicionamiento de caminos rurales fueron las principales acciones.

En el municipio de San Bartolomé de Tirajana no se constatan actuaciones de acondicionamiento dirigidas al



El paisaje es el principal atractivo de San Bartolomé de Tirajana. Los palmerales, como el de Arterea que se reproduce en esta fotografía, es uno de sus elementos más característicos.

turismo rural hasta el segundo lustro de los noventa. En 1995 se aprobó el LEADER II a través del cual se ha subvencionado, según AIDER, la rehabilitación de tres casas rurales, dos situadas en Fataga y una en La Montaña, por lo que previsiblemente estarán en explotación turística en breve. En la actualidad, el desarrollo del turismo rural está siendo impulsado no sólo por el FEDER y las iniciativas comunitarias, dentro de las cuales hay que considerar también el programa PRODER y el futuro LEADER Plus, dirigido previsiblemente a subvencionar la comercialización

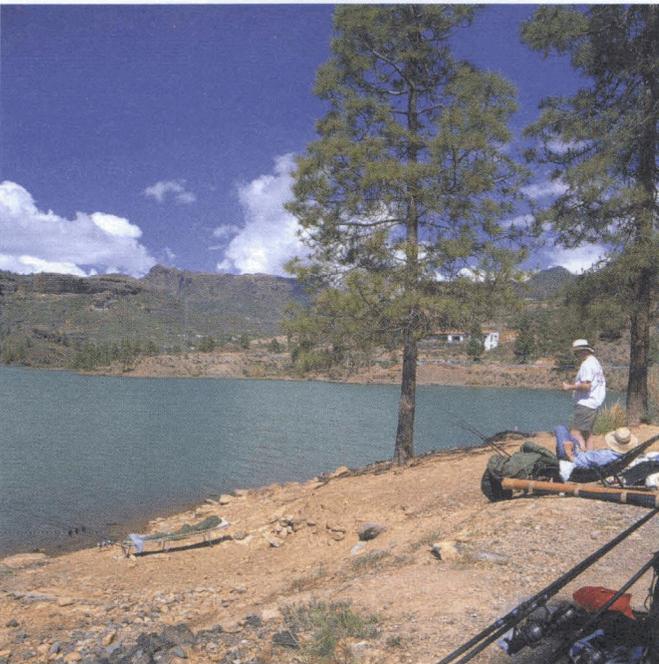
de los productos turísticos rurales, sino también por la administración central a través del Plan de Competitividad del Turismo Español (Plan Futures) y por la autonómica mediante el Plan Estratégico para el Turismo en Canarias. Además, algunos ayuntamientos se han implicado en el proceso de rehabilitación de casas rurales a través de la elaboración de los proyectos técnicos. Este es el caso de Gáldar, Santa Lucía de Tirajana y del propio ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, si bien en este último no se incluye el proyecto de ejecución.

En San Bartolomé de Tirajana hay recursos territoriales y sociales lo suficientemente importantes como para que esta actividad se desarrolle más en los próximos años. Basta recordar que el municipio cuenta con una red de espacios naturales y rurales con un estimable potencial para el turista rural, muchos de ellos protegidos en la actualidad. (En la zona más alta del municipio se encuentra una parte de la Reserva Natural Especial de los Marteles, con importantes hábitats rupícolas y acuícolas así como con bosques termófilos. Colindante con ésta se localizan los Riscos de Tirajana, declarados monumento natural, formados por los escarpes que ha ocasionado la erosión en la cabecera de la caldera de Tirajana y junto a éstos, una zona del Parque Rural del Nublo. Al oeste del municipio se ubica la mayor zona protegida de San Bartolomé de Tirajana, el Parque Natural de Pilancones, un interesante ámbito de pinar en el macizo de Ayagaures, y junto a éste, el Paisaje Protegido de Fataga, zona de barrancos con importantes palmerales y hábitats rupícolas. Por último, en la costa, la Reserva Natural Especial Dunas de Maspalomas y el Sitio de Interés Científico de Juncalillo del Sur, junto a Castillo del Romeral, tienen también un especial atractivo turístico.)

Los recursos territoriales del municipio se completan con una buena parte de las grandes presas existentes en Gran Canaria: la presa de Soria, la presa de Chira, la presa de la Angostura, etc. y con caseríos donde es posible contemplar ejemplos de la arquitectura rural (Fataga) (Estos aspectos han sido tratados más ampliamente en el Primer Capítulo).

Estos recursos son la base del incipiente turismo rural que se está desarrollando en el municipio y puede que lleguen a permitir la consolidación de diversos productos vinculados al turismo rural, en sentido estricto, al turismo verde y al ecoturismo, especialmente.

Las grandes presas, como la de Chira que aparece en esta fotografía, es uno de los recursos territoriales que tiene el municipio de cara al desarrollo del turismo rural.



La oferta actual se ciñe a unos pocos alojamientos y a algunas actividades complementarias. Dentro de la oferta de alojamiento podemos reconocer tres niveles diferentes: por un lado, la que está regulada por el Decreto 18/1998 de 5 de marzo de regulación y ordenación de los establecimientos de turismo rural, por otro, las viviendas y hoteles autorizados como alojamientos de turismo rural surgidos al amparo de un anterior decreto de viviendas turísticas y por último, la restante oferta de alojamiento enclavada en el medio rural.

En cuanto a las casas y hoteles rurales regulados a partir de 1998, en la actualidad no existe ningún tipo de oferta, aunque previsiblemente, a tenor de los expedientes que se encuentran en trámite, surgirán casas rurales en breve (según el Patronato de Turismo de Gran Canaria, existen en torno a 107 expedientes para toda la Isla). La oferta existente en el municipio se reduce a cuatro viviendas autorizadas que contabilizan 15 habitaciones, y un total de 33 plazas de alojamientos, lo que supone sólo el 6% del número de viviendas y casas rurales y el 10% de las plazas de alojamientos existentes en la Isla.)

La mayor parte de los establecimientos existentes en el municipio se comercializan como alojamientos extrahoteleros (Tabla 8). Únicamente, la Hospedería Cortijo de Fataga tiene carácter hotelero. Dos de las viviendas, Residencial Maximilian y Cho Manuel tienen uso compartido, y Los Naranjillos, al igual que la vivienda Del Castañar y Las Colmenas, que tienen en trámite su autorización, son de uso exclusivo. De una muestra de 54 viviendas autorizadas y en trámite en Gran Canaria, 47 tienen uso exclusivo y sólo siete uso compartido (Tabla 9). La diferente significación que presenta el uso compartido en el conjunto insular respecto al municipio de San Bartolomé de Tirajana evidencia las peculiaridades tipológicas y el gran tamaño medio que presentan las viviendas en éste último.

TABLA 8 - VIVIENDAS RURALES AUTORIZADAS EN SAN BARTOLOMÉ DE TIRAJANA

Denominación	Población	Habitaciones	Plazas
Hospedería Cortijo de Fataga	Fataga	8	16
Finca Cho Manuel	El Tablero	2	7
Residencial Maximilian	El Salobre	3	6
Los Naranjillos	La Montaña	2	4
Total		15	33

FUENTE: Patronato de Turismo, TURAL y Gran Canaria Rural S.L. Elaboración propia.

La explotación turística de las viviendas la realizan, en el caso de las de uso compartido, sus propietarios. Los Naranjillos es explotada por Gran Canaria Rural S.L., Las Colmenas por Gran Tural y el único alojamiento hotelero por la empresa que lo gestiona, Hospedería Fataga S.L. Se trata, por tanto, de explotaciones directas en casi todos los

casos. En este sentido, habría que recordar que en el resto de la Isla la importancia que presentan las empresas especializadas en la explotación turística es mayor. Gran Canaria Rural S.L., RETUR, Turismo Rural de Agüimes y GESTURGRAN explotan el 44% de los establecimientos no hoteleros existentes en Gran Canaria.

En casi todos los casos, la comercialización se realiza a través de contratos con *tour operadores*, que generalmente aportan la mayor parte de la demanda. El resto suele comercializarse directamente y está enfocado a la demanda local.

TABLA 9 - CASAS RURALES Y VIVIENDAS AUTORIZADAS EN GRAN CANARIA (2001)

	VIV. AUTORIZADAS			CASAS RURALES			TOTAL		
	Nº	Hab.	Plazas	Nº	Hab.	Plazas	Nº	Hab.	Plazas
Agæete	3	9	19	2	6	12	5	15	31
Agüimes	3	8	14	1	2	4	4	10	18
Artenara	5	11	22	2	4	8	7	15	30
Gáldar				3	4	11	3	4	11
Ingenio	2	7	11				2	7	11
Las Palmas de G.C.	1	2	4				1	2	4
Mogán	2	9	18				2	9	18
Moya	4	8	16	1	1	4	5	9	20
San Bartolomé de T.	4	15	33				4	15	33
Santa Brígida	6	13	27	2	5	10	8	18	37
Santa Lucía de T.	2	3	6	1	2	6	3	5	12
Santa María de Guía	1	3	6				1	3	6
Tejeda				1	-	-	1		
Telde	1	3	6				1	3	6
Teror	2	5	10	3	8	23	5	13	33
Valsequillo				1	3	6	1	3	6
Valleseco	4	6	12	1	3	6	5	9	18
Vega de San Mateo	2	7	14	3	4	10	5	11	24
Total	42	109	218	21	42	100	63	151	318

FUENTE: Patronato de Turismo de Gran Canaria. Elaboración propia.

Junto a las viviendas autorizadas existen otros alojamientos en el medio rural. En San Bartolomé de Tirajana se encuentra el Hotel de cuatro estrellas "Las Tirajanas", que llega a albergar 60 habitaciones con 120 camas estándar y hasta 114 extras. Cerca de Palmitos Park está el hotel "Helga Masthoff Park and Sport Hotel", un hotel con 29 habitaciones, relacionado con la práctica deportiva del tenis. Por último, cerca del puerto deportivo de Pasito Blanco, está el camping de la Comunidad de Propietarios de Pasito Blanco y en Tarajalillo existe una zona de acampada.

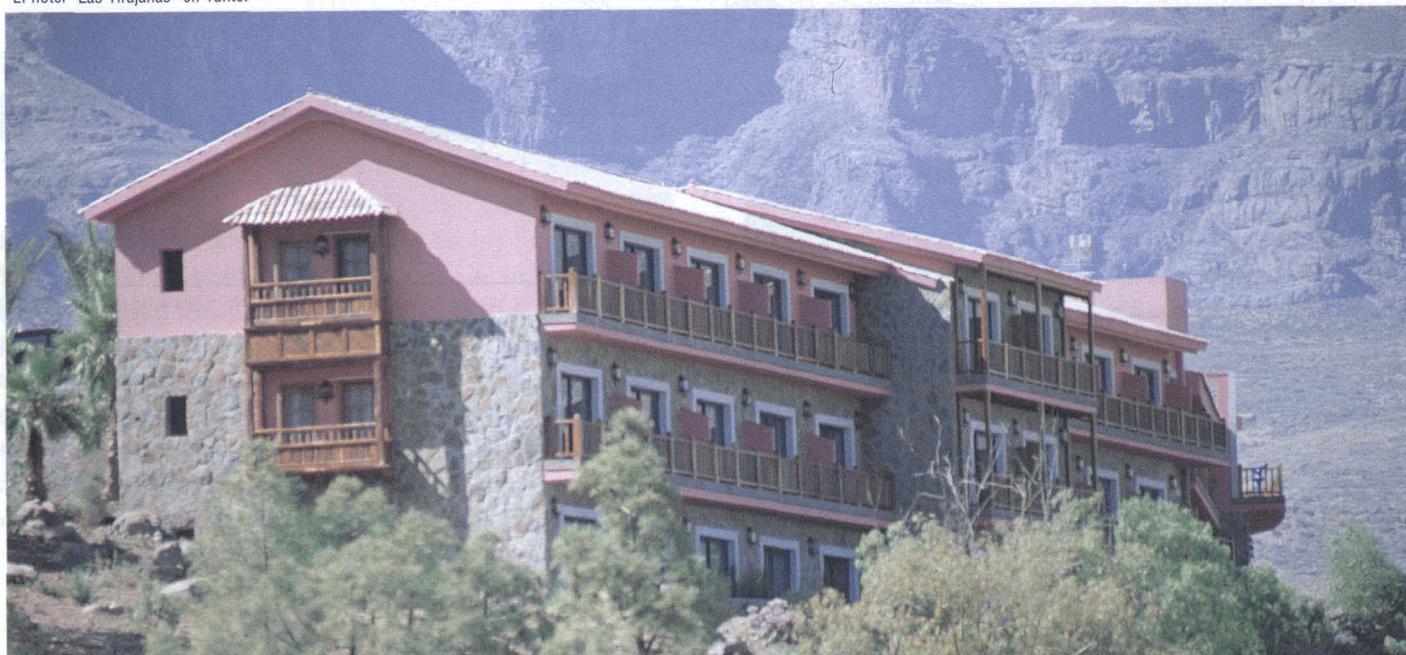
Los principales servicios complementarios que se ofrecen en el municipio se relacionan con la posibilidad de realizar excursiones. Hay cuatro empresas de excursiones en camello y burro, una de excursiones a caballo, dos empresas que realizan paseos en mountain bike, además de una empresa de alquiler de bicicletas y otra de excursiones en jeep. Muchas de estas empresas se localizan en la zona turística litoral, por lo que casi la totalidad de sus clientes son turistas alojados en Maspalomas Costa Canaria, que complementan su estancia con la realización de alguna actividad en el interior del municipio (Tabla 10).

TABLA 10 - SERVICIOS COMPLEMENTARIOS PARA EL TURISMO RURAL EN EL MUNICIPIO DE SAN BARTOLOMÉ DE TIRAJANA

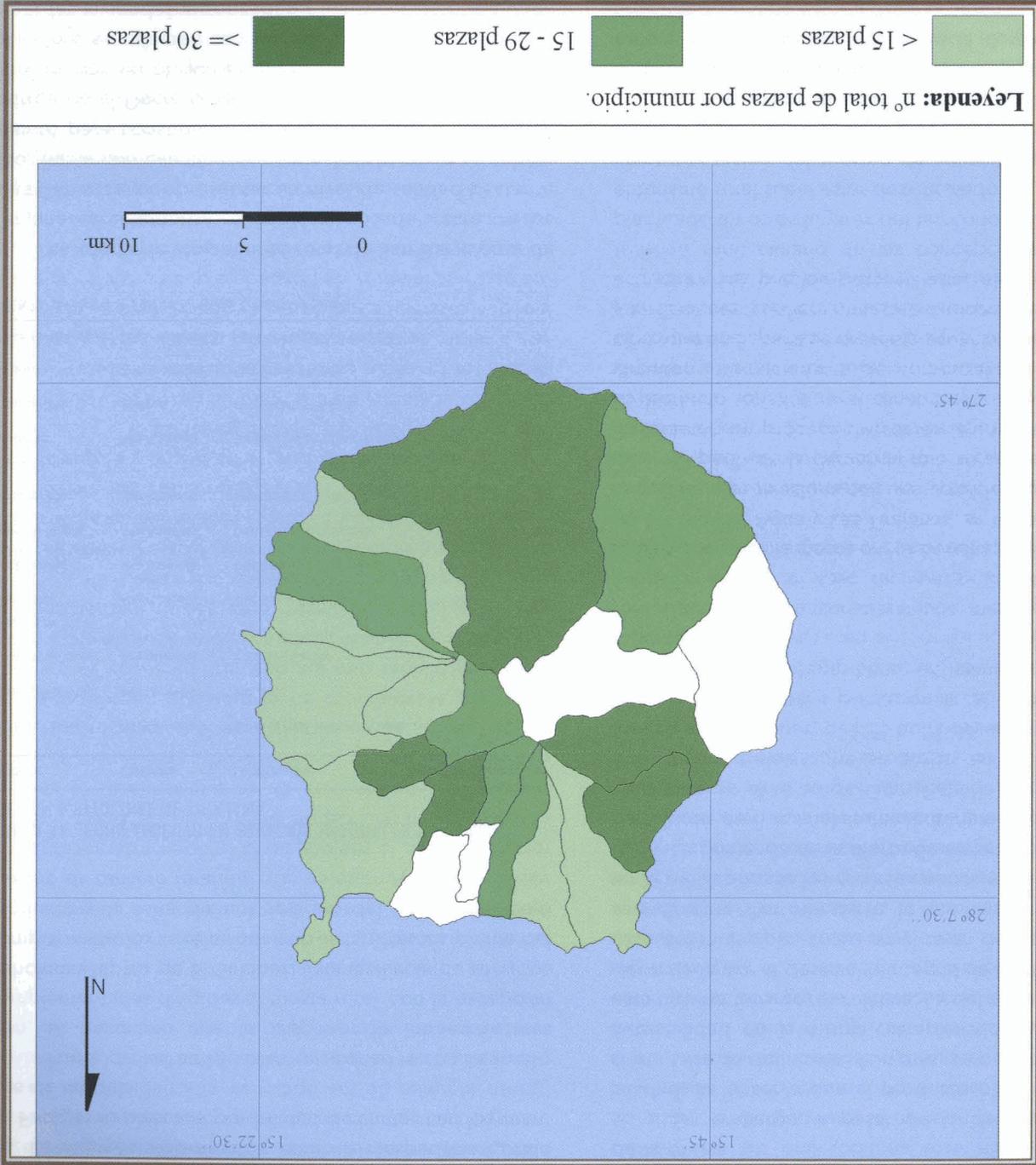
Empresa	Actividad	Localización
Camello Safary Fataga	Excursiones en camello	Cercado de Fataga
Camel Safary Park La Baranda	Excursiones en camello	Carretera de Fataga
Manolo's Camel Safary	Excursiones en camello	Barranco de Arteara
España Bike Travel	Excursiones en mountainbike	Playa del Inglés
Happy biking	Excursiones en Mountainbike	Playa del Inglés
Rent Bike	Alquiler bicicletas	Campo Internacional
Canarias Safary S.A.	4 x 4	Playa del Inglés
Rancho Grande	Excursiones a caballo	Juan Grande
Safary Station	Excursiones	Playa del Inglés
Centro Hípico El Salobre	Hípica	El Salobre

FUENTE: Concejalía de Turismo de S.B.T. Elaboración propia.

El hotel "Las Tirajanas" en Tunte.



FUENTE: Patronato de Turismo de Gran Canaria. Cabildo de Gran Canaria.



PLAZAS EN CASAS RURALES Y VIVIENDAS AUTORIZADAS POR MUNICIPIOS EN GRAN CANARIA (2001)

Junto a estos servicios, en el municipio existe una red de senderos integrada por veinticuatro caminos, muchos de ellos intercomunicados. Además, se cuenta con un Refugio de Montaña y un Albergue Rural, así como con varias áreas de acampada para aquellos turistas que deseen pernoctar en ruta y con cuatro rutas para cicloturistas. En algunos alojamientos, como la Hospedería Cortijo de Fataga, se ofrece la posibilidad de contar con los servicios de un guía.

Fuera de las actividades relacionadas con la excursión, el municipio apenas dispone de infraestructuras complementarias dirigidas al turista rural, con la excepción del centro hípico de El Salobre. Esta ausencia de servicios complementarios se relaciona con el carácter incipiente del producto y la falta de una imagen del municipio como destino de turismo rural.

TABLA 11 - EQUIPAMIENTO EN ESPACIOS NATURALES Y RURALES DE SAN BARTOLOMÉ DE TIRAJANA

Nombre	Categoría	Localización	Superficie	Capacidad
Morro de Santiago	Area Recreativa	Carretera Presa de Chira PR Nublo	10.000	100
Mirador Vista Fataga	Area Recreativa	Manzanilla	50	
Mesas de las Vacas	Area Acampada	R.N.E. Los Marteles	200	10
Secadero de Cruz Grande	Area Acampada	Cruz Grande PR Nublo	50	10
Los Bailaderos	Area Acampada	Cruz Grande PN Pílancones	1.000	10
Vivero de Tirajana	Area Acampada	Cruz Grande PN Pílancones	1.000	10
Presa de Chira	Area Acampada	Presa de Chira PR Nublo		60
Alto de Morro de Santiago	Area Acampada	Carretera Presa de Chira PR Nublo	500	10
Presa de Chira	Albergue	Presa de Chira PR Nublo		40
Pargana	Refugio Montaña	Cruz Grande PR Nublo	80	25
Dunas de Maspalomas	Centro de Visitantes	Hotel Riu Palace Playa del Inglés	125	20

FUENTE: *Consejería de Política Territorial. Elaboración propia.*

La oferta de alojamiento rural de San Bartolomé de Tirajana se caracteriza, al igual que la del resto de las Islas Canarias, por presentar un nivel de calidad bastante alto. Basta con examinar los servicios de cualquier alojamiento para constatarlo. Esta apuesta por la calidad se recoge en el Decreto 18/1998 de 5 marzo del Gobierno de Canarias en el que se menciona este aspecto en el artículo 8 en relación con los equipamientos que deben tener las viviendas autorizadas y los servicios que tienen que prestar. En esta apuesta por la calidad y la definición del producto, se vinculan las casas rurales y los hoteles a edificaciones de arquitectura tradicional, de excepcional valor arquitectónico, o situadas en cascos urbanos de valor histórico-artístico. Por tanto, es una medida encaminada a la búsqueda de un producto de calidad que también incide en la recuperación patrimonial de las

zonas rurales. Del mismo modo, la obligatoriedad de que los inmuebles sean anteriores a 1950 y sólo puedan ampliarse en un 25% de su superficie, repercute en crear un producto de gran valor añadido. Igualmente, los criterios establecidos en los procedimientos de apertura y clasificación se han regulado garantizándose la calidad de la oferta¹¹.

Sin embargo, a pesar de la clara apuesta por la calidad, se observa que el producto ofrecido adolece de cierta falta de definición. Aún más, se podría indicar que la autenticidad de la misma, característica fundamental en este tipo de turismo, es relativa. La definición del producto viene dada por el desarrollo integral de la oferta, que en el caso del municipio, como en el resto del territorio insular, es incipiente. Por otra parte, la que existe no está basada en la utilización de los recursos endógenos del municipio.

La demanda de la oferta de alojamiento rural en San Bartolomé de Tirajana es mayoritariamente extranjera, al igual que en el resto de Gran Canaria. Según RETUR, el 65% de los turistas que se alojan en viviendas y casas rurales son alemanes, el 15% holandeses y el restante 20% británicos, nórdicos y población local esencialmente. La Hospedería de Fataga tiene en cambio una demanda regional mayoritaria.

Los turistas suelen pasar una media de 12 días en Gran Canaria en el caso de que se alojen en viviendas rurales. La estancia media en los hoteles rurales, Hospedería de Molino del Agua y Las Tirajanas, se reduce a dos o tres días, lo que se relaciona con una actividad turística local.

El perfil de la demanda que se acaba de señalar se vincula con un proceso de comercialización característico. El producto turístico rural canario está incardinado en los circuitos internacionales de comercialización. Esta situación, que en España se presenta esencialmente en Baleares y en Canarias, confiere unas peculiaridades a la oferta y una estructura de precios determinada, alejando al modelo turístico rural canario de las concepciones que se han planteado en otros lugares del territorio nacional. Es decir, el turismo rural suele estar desvinculado de los circuitos de comercialización del turismo de sol y playa y ofrece, por término medio, unos precios más bajos.

Las características de la demanda y el proceso de comercialización determinan el que los alojamientos rurales tengan una ocupación muy elevada durante el invierno, registrándose en verano índices promedios más bajos.

En síntesis, aunque el turismo rural en el municipio de San Bartolomé de Tirajana se caracteriza por un nivel de

11 - La Asociación de Empresarios de Turismo Rural de Gran Canaria (AETURAL) ha criticado los requisitos requeridos debido a que éstos pudieran ser un freno que impidiera que los propietarios de inmuebles pudieran hacer frente al coste que implica su materialización. Esto podría generar un proceso de apropiación de estos inmuebles por capitales externos.

implantación incipiente, por una baja definición del producto y por un desarrollo escaso de la oferta complementaria, presenta un potencial elevado dadas las características del medio rural del municipio. El crecimiento futuro de la actividad no debería repercutir en una pérdida de los valores rurales y debiera beneficiar especialmente a la población rural. En este sentido, uno de los grandes peligros del turismo rural en el municipio es el hecho de que despierte procesos especulativos con el suelo y el patrimonio rural que puedan terminar desplazando a la población local. Por ello, hay que recordar la dinámica residencial que se ha desatado en algunas zonas como Fataga, donde muchos inmuebles han sido adquiridos por población extranjera como segunda residencia. “El desplazamiento que ha sufrido la población nativa de Fataga como producto de la venta de propiedades a personas extranjeras está originando un cambio sustancial en las costumbres y fiestas tradicionales de este pequeño núcleo de las medianías tirajaneras, según (un) representante vecinal (...) han comenzado a desaparecer las fiestas populares como la del albaricoque, porque no hay quien las organice, (...) las asociaciones están paralizadas y la juventud se siente marginada porque no tiene actividades ni nada ni nadie que los motive para realizarlas, pues están viendo como poco a poco se van quedando sin pueblo” (Canarias7, 4/12/98). El turismo rural no puede colaborar en la destrucción de los recursos etnográficos y sociales de las zonas rurales.

En cualquier caso, el desarrollo de este tipo de turismo es aconsejable si tenemos en cuenta los beneficios que genera en los lugares de destino. El turista rural desea conocer el entorno, por lo que suele tener un nivel de gasto en destino bastante elevado. Además, el fomento de la actividad permite la recuperación patrimonial del medio rural y puede frenar procesos de abandono de esta zona al permitir complementar las rentas de la población local.

7. CONCLUSIONES.

Maspalomas Costa Canaria es un destino consolidado en la recepción de un turismo de masas vinculado al disfrute del sol y de la playa. En este contexto, la implantación de productos turísticos relacionados con otras motivaciones vacacionales es incipiente. Si bien se han desarrollado algunas infraestructuras con este fin, especialmente las relacionadas con el turismo de salud, de congresos y de golf, habiéndose realizado en los últimos años un esfuerzo inversor considerable por parte de las instituciones públicas y de algunas empresas privadas (Palacio de Congresos de Maspalomas, Salobre Golf), muchos produc-

tos tienen una presencia testimonial. El turismo rural, por ejemplo, apenas cuenta con plazas de alojamiento y la oferta complementaria es muy reducida. El turismo temático, por su parte, es, sencillamente, inexistente.

No obstante, como resultado de la necesidad de ofrecerle al turista una oferta complementaria de ocio, se han creado infraestructuras y servicios que pudieran ser un importante punto de apoyo en caso de que se materializaran algunas de las opciones alternativas que hemos planteado, como los parques temáticos y recreativos existentes en el municipio o las empresas de ocio marítimo.

La diversificación de la oferta de Maspalomas permitiría estabilizar el destino en los mercados internacionales, de tal manera que fuera menos sensible a las variaciones coyunturales que sufre el turismo de masas, repercutiría en la mejora de la imagen internacional del enclave, permitiría captar un turismo de mayor calidad dispuesto a gastar más en el destino, por lo que se generaría un mayor valor añadido por turista y, sobre todo, incidiría en un aumento de la competitividad de la oferta de Maspalomas en el mercado internacional. No podemos olvidar que los destinos turísticos ya maduros en su ciclo de vida requieren de una apuesta clara por la calidad y la diversificación para seguir manteniendo su presencia en los mercados internacionales.

En este sentido, Maspalomas Costa Canaria tiene los recursos territoriales y turísticos suficientes para consolidar su presencia en estos nuevos segmentos del mercado. El esfuerzo infraestructural que se ha hecho y el que se va a realizar en los próximos años lo garantiza.

No obstante, para la materialización de estos nuevos productos turísticos es necesario que las empresas destinadas a tal fin se convenzan de sus posibilidades y apuesten por una diversificación de sus negocios. Este es el caso de los establecimientos de hospedaje que no suelen considerar a otros turistas que no sean los que les proporcionan las reservas de cupos que realizan los *tour operadores*.

Por último, la implantación de nuevas fórmulas alternativas debe realizarse teniendo presente el impacto territorial y medioambiental que puede ocasionar. Infraestructuras previstas, como nuevos campos de golf o puertos deportivos, deben realizarse con el máximo escrúpulo ambiental, con la finalidad de mantener los recursos territoriales. En caso contrario, aunque su impacto económico fuera apreciable, este podría quedar desdibujado por las repercusiones espaciales que generaría. De igual modo, es necesario que la implantación de nuevos productos no repercuta en un crecimiento desmedido de la planta de alojamiento, dada la importancia cuantitativa que tiene en Maspalomas y los síntomas de saturación que empiezan a dibujarse.

