

Joaquín Caldentey

SUBDIRECTOR GENERAL DE GARDEN HOTELS

“La temporada 2020 será más complicada”

A. Ginard

Joaquín Caldentey, subdirector general de Garden Hotels, hace un balance positivo de la temporada en cuanto a estancias y pernотaciones, aunque matiza que la caída de Thomas Cook ha provocado un cambio radical en los resultados de la industria desde el punto de vista económica. Augura, además, un 2020 complicado: “El balance de los resultados de la temporada 2019 en cuanto a estancias o pernотaciones es positivo. Pero si el balance que hacemos es económico está claro que el presente escenario, tras la caída de Thomas Cook y sus filiales, ha hecho cambiar radicalmente los resultados de la industria, con los cierres anticipados y las estancias sin cobrar. Las previsiones de 2020 no son nada atrac-

tivas, por lo que la temporada que viene va a ser mucho más complicada tanto en términos económicos como en desvío de clientes. Hay que tener en cuenta que Balears es el segundo destino turístico español de Thomas Cook, con más de un millón de turistas en 2018 y con datos parecidos en 2019”.

Caldentey considera que el sector deberá esforzarse para continuar en la buena línea de ocupación y precios de los últimos años. “Las previsiones obligan al sector a esforzarse más,

si cabe, en hacer las cosas bien, abrirse a nuevos mercados, explorar nuevas formas de venta directa, encontrar nuevos nichos de mercado, buscar un cliente que aporte más calidad al destino y que nos permita continuar en la línea de los últimos años”, indica.

El subdirector general de Garden considera que la apuesta por la venta directa es inevitable, si bien es categórico al afirmar que no puede prescindirse de los turoperadores. “La caída de Thomas Cook pone a todo el sector turístico en alerta de que la adaptación a un nuevo modelo de negocio y a un nuevo cliente es real y de necesaria implantación inmediata. Si bien es cierto que es imprescindible analizar muy bien tu mercado, y apostar por la venta directa, querer prescindir por completo



del turoperador es una utopía. Hay tres palabras clave para mejorar la venta directa: previsión, análisis y fidelidad. Y otras tres para afianzar la relación con los turoperadores: compromiso, honestidad y afinidad”, señala. Respecto al convenio, Caldentey reclama mayor flexibilidad. “Cuando se firmó eran momentos de bonanza. Ahora, está claro que nuestro sector es muy

vulnerable y el escenario es otro, por lo que deberíamos poder tener mayor flexibilidad en los convenios”, argumenta. Finalmente, Caldentey reclama que las administraciones faciliten las reformas hoteleras. “El cambio de paradigma solo será posible si se permite a las cadenas reformar sus establecimientos. Las restricciones no facilitan las cosas”, concluye.

“Previsión, análisis y fidelidad son clave para mejorar la venta directa”



TALAT

LA EVOLUCIÓN DE LA INGENIERÍA



INGENIERÍA



INSTALACIONES INTEGRALES



SOFTWARE



PROJECT MANAGEMENT

 www.talat.es
 [971 559 031](tel:971559031)

 Carrer de sa Coma, 2, 1^o C
07500 Manacor - Illes Balears

 Camí vell de Bunyola, 37
07009 Pol. Son Castelló - Palma