

Economia

La Costa Brava, una zona competitiva en preus

Josep M. Espinet

MANEL LLADÓ - EL PUNT



La Costa Brava és una de les destinacions turístiques per excel·lència: l'any 1999 als hotels de la Costa Brava s'hi van allotjar al voltant de 2.700.000 persones (1). Els estudis més recents mostren que els estrangers prefereixen la Costa Brava davant les altres costes catalanes. El turisme és un dels motors de l'economia gironina i de la Costa Brava. Al llarg de l'any la premsa ens inunda de notícies sobre l'ocupació turisticohotelera, i periòdicament es debaten la necessitat de desestacionalitzar la demanda, la competitivitat de la zona i la qualitat del turisme que ens visita. La preocupació per la qualitat dels allotjaments s'ha posat de manifest amb l'adhesió de molts hotels de la Costa Brava als Plans de Qualitat Hotelera, amb la qual cosa es modernitza la planta hotelera d'aquestes comarques per adaptar-se a les noves necessitats del mercat. Sovint es parla de la competitivitat de la Costa Brava. Ara bé, ¿sabem quan costa passar unes vacances a la Costa Brava? És la Costa Brava una zona competitiva en preus?

Per terme mitjà surt més car contractar directament amb l'establiment que fer-ho a través d'operador turístic.

Preus turístics

Parlar de preus turístics no és una tasca senzilla. L'activitat turística està formada per un conjunt d'activitats com són l'allotjament, l'hostaleria, el comerç... que fan que tractar la qüestió esdevingui difícil.

En el terreny dels allotjaments turístics tampoc no és senzill. Pel que fa al preu a què es comercialitza un establiment, tenim el de contractació directa amb l'hotel i el d'operador turístic. Així mateix, l'import canvia segons les dates (en parlarem junt amb els preus de la Costa Brava) i el règim alimentari contractat, i a més hi ha diferents suplementos i descomptes que s'apliquen en el sector hotelier. Convé, doncs, parlar breument de les diferències entre aquests tipus de preus.

A l'hora de contractar un hotel en una zona vacacional com la Costa Brava, un turista disposa d'informació bàsicament de dues fonts: les guies hoteleres (tant les que inclouen tots els hotels com les que en recomanen alguns) i els catàlegs dels operadors turístics, que són la via bàsica de comercialització del producte hotelier de molts d'aquests establiments (sobretot dels més grans) i que a més incorporen una fotografia del local. Ara bé, ¿el turista paga el mateix si contracta directament amb l'hotel o si ho fa a través d'operador turístic? Els resultats obtinguts d'una extensa investigació a les poblacions de Tossa de Mar, Lloret de mar i Blanes (aquestes tres poblacions representen més del 60% de l'oferta d'habitacions de la Costa Brava, i alguns textos les identifiquen amb Costa Brava Sud) posen de manifest que per terme mitjà surt més car con-

tractar directament amb l'establiment que fer-ho a través d'operador turístic (2). No obstant això, s'observen diferències significatives segons les dates. Així, per exemple, el preu de contractació directa és similar al de catàleg si es viatja en les dates de major demanda, com poden ser el mes d'agost o la Setmana Santa. En canvi, si es decideix viatjar en altres dates, per exemple els mesos de juny o setembre, el turista s'estalvia diners contractant mitjançant un operador turístic. Les diferències poden ser superiors al 30%.

Com hem dit, contractar diferents règims alimentaris també afecta el preu. En els hotels del litoral se'n solen oferir tres tipus: dormir i esmorzar, mitja pensió (que inclou l'esmorzar i el dinar o el sopar) o pensió completa (que inclou els tres àpats). Actualment la majoria d'hotels ofereixen la possibilitat de mitja pensió o pensió completa. De l'estudi exhaustiu d'aquests dos règims alimentaris a Tossa de Mar, Lloret de mar i Blanes es desprèn que la diferència mitjana en hotels d'una a tres estrelles oscil·la entre les 268 i 385 ptes., mentre que en hotels de 4 estrelles l'àpat addicional costa 1.556 ptes. Així, es pot concloure que a un turista que s'allotgi en un hotel d'una a tres estrelles li convé en termes econòmics contractar la pensió completa, ja que un àpat a l'exterior de l'hotel li costarà considerablement més.

D'altra banda cal tenir present que hi ha descomptes per als nens que s'allotgen en la mateixa habitació que els adults, i per a la tercera o quarta persona que s'allotja en una habitació. Així mateix, hi ha suplementos si hom es vol allotjar en una habitació individual,



amb vista al mar, si es fa una estada inferior a la mínima o, en alguns establiments, si es desitja habitació amb aire condicionat. En relació amb els hotels que estan a primera línia de mar, a part del suplement esmentat per vista al mar, una anàlisi estadística avançada va permetre concloure que a la Costa Brava Sud són per terme mitjà un 9% més cars que la resta d'establiments amb les mateixes característiques i atributs (3).

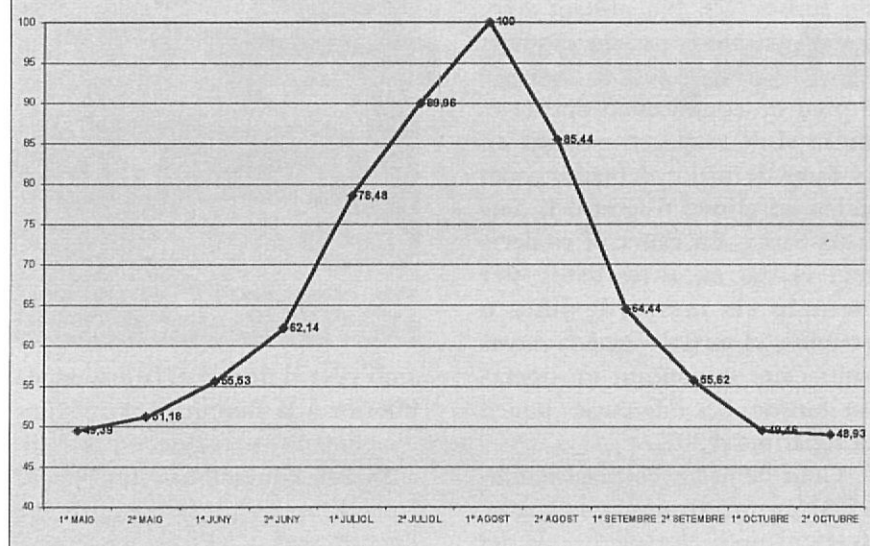
Aquest article analitza els preus que paguen els turistes que contracten a través d'operador turístic en règim de pensió completa (que és un dels majoritaris). El preu que es presenta és el preu per persona i dia calculat per a una estada de set nits.

Els preus de la Costa Brava

Tal com acabem d'assenyalar, la Costa Brava, igual que la resta de zones vacacionals, presenta diferències significatives en preus al llarg de la temporada turística. El caràcter de destí de «sol i platja» i les vacances de la població activa i escolars fan que la demanda se centri en els mesos de juliol i agost, per la qual cosa els preus són clarament més elevats en aquestes dates. En el gràfic 1 es comparen aquestes diferències.

Allotjar-se en un hotel de la Costa Brava durant la primera quinzena de maig val, de mitjana, menys de la meitat que els primers dies d'agost.

Gràfic 1 — Diferències de preus al llarg de la temporada turística



La primera quinzena de maig, allotjar-se en un hotel de la Costa Brava val, per terme mitjà, menys de la meitat que els primers dies d'agost. A mesura que avança la temporada els preus van augmentant. La segona quinzena de maig són una mica més de la meitat dels de principi d'agost, i la primera quinzena de juny en representen el 55,53%. La segona quinzena de juny, coincidint amb l'acabament del curs escolar al territori espanyol, se situen al 62,14%. Les dues primeres setmanes de juliol arriben al 78,48%, i les dues següents al 90%. La primera quinzena d'agost és la més cara, i la segona els preus se situen al 85% dels de la primera. Una gran davallada es produeix la primera quinzena de setembre, en què baixen fins cap al 64% dels preus més elevats, i la segona quinzena, coincidint amb el començament del curs escolar al territori espanyol, se situen al 55,62%. El mes d'octubre els preus són al voltant de la meitat.

El quadre 1 mostra els preus mitjans per allotjar-se en hotels de la Costa Brava, per quinzena i categoria. La Costa Brava presenta diferències significatives de preus segons les categories. Els hotels de quatre estrelles són significativament més cars que la resta d'establiments. Per terme mitjà, allotjar-s'hi en règim de pensió com-

pleta costa per persona i nit entre 9.000 i 15.000 ptes., segons les dates. Si l'allotjament es fa en establiments de tres estrelles els preus oscil·len entre 4.000 i 8.300 ptes., mentre que si es fa en els de dues estrelles els preus varien entre 3.900 i 7.000 ptes. Als hotels d'una estrella els preus estan entre les 3.100 i les 5.800 ptes.

Aquests són els preus mitjans del global de la Costa Brava. Ara bé, aquesta zona, a diferència d'altres sectors turístics, està formada per poblacions de característiques diferents, i per tant amb ofertes d'allotjament també molt diverses: mentre que algunes han centrat la seva oferta en hotels (Lloret és la població amb més llits d'hotels de la Costa Brava), altres la basen en càmpings (a Sant Pere Pescador és on n'hi ha més places) o apartaments turístics. La pluralitat de pobles que formen la Costa Brava i l'elevada oferta i diversitat d'allotjaments fan que hi hagi lloc per a tot tipus de turisme, tant el que busca tranquil·litat com el que viatja en família o el

Quadre 1 — Preu mitjà dels hotels de la Costa Brava - any 1999

Quinzena	H1	H2	H3	H4
1a maig	3.092	3.910	3.962	9.060
2a maig	3.106	4.154	4.115	9.501
1a juny	3.230	4.387	4.555	9.565
2a juny	3.576	4.538	5.116	10.355
1a juliol	4.446	5.314	6.587	12.415
2a juliol	5.110	6.159	7.514	13.725
1a agost	5.811	7.001	8.319	15.217
2a agost	4.850	6.009	7.128	13.700
1a setembre	3.579	4.603	5.319	11.316
2a setembre	3.140	4.052	4.591	9.933
1a octubre	2.974	3.853	4.018	9.113
2a octubre	3.023	3.864	3.979	9.029

En la categoria de tres estrelles, que és la majoritària, la Costa Brava és la més barata del Mediterrani peninsular després de la del Maresme.

que desitja diversió contínua. Tot això fa que pugui haver-hi diferències de preus segons les poblacions. El quadre 2 mostra els preus mitjans dels hotels de les poblacions amb major oferta hotelera de la Costa Brava, calculat a partir dels preus diaris del dia 16 de juny al 15 de setembre.

cares, no només de la Costa Brava sinó de tot el litoral espanyol. Aquests resultats són un primer pas per avançar en la investigació dels efectes que alguns elements com el paisatge, les platges, la urbanització de la població o la tranquil·litat poden tenir sobre el preu i la demanda turística.

nyar-se a les seves platges i prendre el sol. Es tracta sens dubte d'un territori amb una gran riquesa cultural, paisatgística, monumental i gastronòmica, capaç de sorprendre els seus visitants, i que a més disposa d'una àmplia infraestructura en allotjaments i carreteres. Aquesta situació permet aplicar-hi una política de comunicació basada en la diferenciació, que porten a terme les autoritats i algunes institucions, com la Generalitat de Catalunya i el Patronat de Turisme Costa Brava-Girona.

No obstant això, malgrat els esforços que es fan per diferenciar el producte turístic, no podem oblidar que la Costa Brava competeix en el segment que ofereix el producte turístic «sol i platja», que és el que es demana majoritàriament. En aquest sentit les illes Balears, les Canàries i el litoral Mediterrani peninsular espanyol n'esdevenen competidors. La situació geogràfica de la Costa Brava respecte a l'Europa central va afavorir el seu desenvolupament turístic; tanmateix, el clima i els dies de sol són considerable-

Quadre 2 — Preu mitjà dels hotels de pobles de la Costa Brava
(preu mitjà del 16 de juny al 15 de setembre)

Població	H1	H2	H3	H4
Blanes	3.804	4.135	6.016	
L'Estartit	5.101	6.072	6.137	
Lloret de Mar	4.207	4.836	6.084	12.639
Platja d'Aro		6.559	7.051	10.261
Roses	6.085	6.765	7.071	
Sant Feliu de Guíxols	4.105	3.866	7.064	10.521
Tossa de mar	4.988	5.433	7.421	15.422

D'aquestes dades es desprèn que Blanes és la població més barata de la Costa Brava en les categories majoritàries (dues i tres estrelles), i Sant Feliu de Guíxols en la categoria d'una estrella. Pel que fa a les poblacions amb preus més elevats, Tossa és la més cara en les categories de tres i quatre estrelles, i Roses en les d'una i dues estrelles. En la tesi doctoral de l'autor ja es conclou que Tossa és el poble més car de la Costa Brava Sud, seguit de Lloret de Mar, i Blanes el més barat. Aquests resultats poden sorprendre pel fet que Lloret de Mar, que com ja s'ha dit té la major oferta hotelera de la Costa Brava, no apareix com la població més barata; és més, és una de les poblacions amb oferta significativa en hotels de 4 estrelles (una categoria bastant minoritària en l'oferta d'allotjaments) més

És la Costa Brava una zona competitiva en preus?

La Costa Brava ofereix a tothom qui la visita un gran ventall de possibilitats que van més enllà de ba-



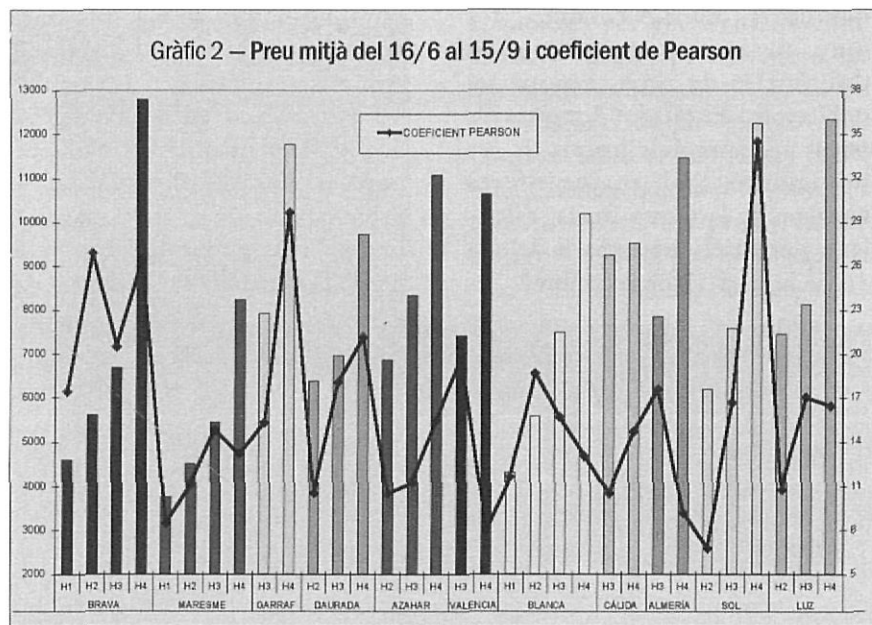
L. Teixidó - El Punt

L'estacionalitat dels preus és menys acusada a la Costa Blanca i a la Costa del Sol que a la Costa Brava.

ment menors als que ofereixen les zones de més al sud del litoral espanyol, fet que es converteix en un punt feble davant un mercat que busca «sol i platja». Això es reflecteix en els preus que s'apliquen, ja que, per exemple, l'estacionalitat d'aquests és menys acusada a la Costa Blanca i a la Costa del Sol la segona quinzena d'agost i el mes de setembre, dates encara amb una demanda elevada.

L'estudi realitzat compara els preus de les zones del litoral mediterrani peninsular espanyol, però no els de les illes, atès que aquestes se solen oferir com un paquet turístic en el qual s'inclou el transport, mentre que els catàlegs dels operadors espanyols de costa peninsular assenyalen per separat el preu de l'allotjament (amb algun règim alimentari) i llavors es dona l'opció de contractar el transport; això permet analitzar la competitivitat de la zona independentment de l'origen del turista. En aquest sentit, en la tesi doctoral de l'autor es van analitzar les diferències entre el preu que paga un turista espanyol per allotjar-se en un hotel i el que paguen els d'altres nacionalitats europees. Les conclusions que es van obtenir van ser que per terme mitjà no hi havia pràcticament diferències. Tot i això, els primers dies d'agost el turista espanyol paga un 3% més de mitjana, mentre que els mesos de maig i octubre els turistes estrangers paguen més que els espanyols, la qual cosa està en relació amb la demanda que hi ha en cada data d'aquestes nacionalitats.

Actualment l'oferta del Mediterrani peninsular espanyol identifica les dotze costes següents (al cantó de cada marca turística s'indica el nombre d'habitacions que



oferien el 1999 i la població amb més oferta): Costa Brava (31.668, Lloret de Mar), Costa del Maresme (15.777, Calella de la Costa), Costa de Garraf (3.533, Sitges), Costa Daurada (19.215, Salou), Costa del Azahar (5.129, Peníscola), Costa de València (2.676, Gandia), Costa Blanca (24.843, Benidorm), Costa Cádiz (2.700, La Manga del Mar Menor), Costa d'Almeria (7.277, Roquetes de Mar), Costa Tropical (993, Almuñécar), Costa del Sol (25.884, Torremolinos) i Costa de la Luz (8.762, Matalascañas). S'hi observen diferències significatives en l'oferta d'allotjament hotelier, atès que algunes d'aquestes costes són fruit d'una nova expansió del turisme. De fet, certs operadors turístics no n'identifiquen algunes costes, com la Costa de Garraf (que inclouen dins la Costa Daurada), la Tropical o fins i tot la del Maresme (que engloben dins la Costa Brava). En aquest sentit, els operadors espanyols identifiquen més marques turístiques que no pas els estrangers.

El gràfic 2 mostra els preus mitjans del 16 de juny al 15 de setembre, per categories, de les diferents marques turístiques. També s'hi assenyalen les diferències de preus entre els establiments d'una mateixa marca turística i categoria (coeficient de Pearson), de manera que com més elevat sigui aquest valor significa que més diferències hi ha en els preus dels hotels. Així, la Costa Brava és de les que presenten més diversitat, un fet lògic si es té en compte que abraça poblacions molt diferents. La Costa del Azahar està entre les que en presenten menys.

Les conclusions per cada una de les costes en relació amb la Costa Brava són les següents:

- La Costa del Maresme és sempre més barata, i la diferència en termes percentuals s'hi situa en el 18-20% dels hotels d'1 a 3 estrelles i el 36% dels de 4 estrelles (el 31% la primera quinzena d'agost).
- La Costa de Garraf és un 18% més cara en els hotels de 3 estrelles (un 8% la primera quinzena d'agost) i

un 8% més barata en els de 4 estrelles (un 16% la primera quinzena d'agost).

- La Costa Daurada és un 14% més cara en els hotels de 2 estrelles (un 10% la primera quinzena d'agost), un 4% en els de 3 estrelles (l'agost pràcticament no hi ha diferències) i un 24-25% més barata en els de 4 estrelles.
- La Costa del Azahar és un 19-25% més cara que la Costa Brava en els hotels de 2 i 3 estrelles, i un 13% més barata en els de 4 estrelles.
- La Costa de València és un 11-14% més cara en els hotels de 3 estrelles i un 15-17% més barata en els hotels de 4 estrelles.
- La Costa Blanca és un 6-7% més barata en els hotels d'1 estrella, no presenta diferència en els de 2 estrelles, un 12% més cara en els de 3 estrelles (un 8% la primera quinzena d'agost) i un 20% més barata en els de 4.
- La Costa Cálida és un 38% més cara en els hotels de 3 estrelles (un 29% la primera quinzena d'agost), però un 24-26% més barata en els de 4 estrelles.
- La Costa d'Almeria és un 17% més cara en la categoria de 3 estrelles (un 22% la primera quinzena d'agost) i un 10% més barata en la de 4 estrelles (un 4% la primera quinzena d'agost).
- La Costa Tropical és un 15% més cara en els hotels de 3 estrelles (un 11% la primera quinzena d'agost).
- La Costa del Sol és un 8-14% més cara en els hotels de 2 i 3 estrelles i un xic més barata en els hotels de 4 estrelles (un 8% més barata la primera quinzena d'agost).
- La Costa de la Luz és un 33% més cara en els hotels de 2 estrelles (un 29% la primera quinzena d'agost), un 22% en els de 3



J. M. ESPINET - EL PUNT

estrelles (un 15% la primera quinzena d'agost) i un xic més barata en els de 4 estrelles.

Si es compara des de la perspectiva de les categories es conclou el següent:

- En la categoria d'1 estrella la Costa Brava és la més cara, encara que amb poques diferències respecte a la Costa Blanca.
- En la categoria de 2 estrelles, la més barata és la Costa del Maresme, mentre que la Costa Blanca presenta per terme mitjà valors semblants a la Costa Brava. Les més cares són clarament la Costa de la Luz i la Costa del Azahar.
- En la categoria de 3 estrelles, la majoritària, la Costa Brava és la més barata després de la Costa del Maresme; les altres són més cares, algunes amb una diferència petita, com és el cas de la Costa Daurada, però en la resta el percentatge és superior al 8-10% i arriba al 38% a la Costa Cálida, segons les dades.
- En la categoria de 4 estrelles, la Costa Brava és la més cara, seguida a poca distància per la Costa del Sol, la Costa de la Luz i la Costa d'Almeria. En la resta de casos les diferències són superiors o iguals al 10%, i els preus són clarament més barats a la Costa del Maresme.

En resum, l'anàlisi exhaustiva dels preus turístics mostra que la Costa Brava és competitiva en la categoria majoritària (3 estrelles), on resulta la més barata després de la Costa del Maresme. No obstant això, és una de les costes més cares en la categoria de 4 estrelles, de

manera que s'observa un gran salt de preus entre aquestes dues categories, que no es dona en les altres costes del Mediterrani peninsular.

Josep M. Espinet i Rius
és economista.

Notes

- (1) Generalitat de Catalunya (2000): *Resum de la temporada turística 1999*. Departament d'Indústria, Comerç i Turisme. Direcció General de Turisme.
- (2) ESPINET, J. M. (1999): *Anàlisi dels preus al sector hotel·ler de la Costa Brava Sud*. Tesi doctoral. Universitat de Girona. Aquesta tesi va ser dirigida pel Dr. Modest Fluvà i Font i va aconseguir una beca de la Generalitat de Catalunya.
- (3) ESPINET, J. M. (2000a): *Estudi sobre els preus dels hotels a la costa catalana*. Estudi realitzat per encàrrec del Patronat de Turisme Costa Brava-Girona i elaborat a partir dels preus dels catàlegs dels operadors turístics. S'hi han introduït més de 325.000 preus per obtenir les conclusions presentades, calculats sobre una estada d'una setmana en règim de pensió completa (que és el que més s'ofereix). El treball inclou més del 70% de l'oferta de llits i recull de manera exhaustiva els preus que publiquen els operadors turístics en els catàlegs que ofereixen als turistes.
- (4) ESPINET, J. M. (2000b): *Estudi dels preus dels hotels al litoral Mediterrani peninsular espanyol*. Estudi realitzat per encàrrec del Patronat de Turisme Costa Brava-Girona, Estudi realitzat per encàrrec del Patronat de Turisme Costa Brava-Girona i elaborat a partir dels preus dels catàlegs dels operadors turístics. S'hi han introduït més de 700.000 preus per obtenir les conclusions presentades, calculats sobre una estada d'una setmana en règim de pensió completa (que és el que més s'ofereix). El treball inclou més del 70% de l'oferta de llits i recull de manera exhaustiva els preus que publiquen els operadors turístics en els catàlegs que ofereixen als turistes.