

**Boletín n.º 17**

del

**Centro de Investigación  
Económica y Social**

de la

**Caja Insular de Ahorros  
de Gran Canaria**

**Introducción**

**a un**

**Estudio Socioeconómico del Turismo  
en la Provincia de Las Palmas**

**Las Palmas de Gran Canaria  
MAYO, 1974**

## **Prólogo**

*En un momento en que el tema turístico concita en el país dispares opiniones y controversias, saltando diariamente al tapete de la más densa actualidad por su compleja problemática, el C.I.E.S. saca a la luz el presente trabajo, que en elaboración paciente, han cuidado sus autores, sobre todo, la independencia crítica para lograr un examen real y objetivo.*

*La idea generadora de este libro no fue otra que analizar desde un ángulo socio-económico, una cuestión que por inédita dentro del contexto bibliográfico de Las Palmas, merecía la primicia de afrontar su estudio y que, ahora, al ponerle punto final, el equipo del C.I.E.S. se ha encontrado que lo que comenzó como tarea investigadora simple, sin más alcance que reflejar con seriedad en las páginas la esencia y desarrollo de un fenómeno, que por su envergadura en Canarias debía tomarse conciencia del mismo y, que, por mor de circunstancias coyunturales, se convierte en documento positivo de valor práctico, contribuyendo en aportación rigurosa al esclarecimiento de un capítulo trascendente en la historia económica canaria de estos últimos años, a tener en cuenta en un marco de previsiones y de futura política turística.*

*Al lector, que ya tenga conocimiento del hecho turístico por estar conectado con él de alguna forma, los distintos epígrafes que contiene esta obra le harán reflexionar y deducir sus propias conclusiones. Porque lo importante de todo estudio es profundizar en aquello que debemos saber con afán siempre renovador y docente.*

*Al lector, que se acerque al presente trabajo sólo para indagar con espíritu de curiosidad y aprendizaje, hallará en estas páginas información suficiente para adentrarse en las múltiples vertientes de la materia y hacer sugerencias al respecto.*

*Y sobre todo, como los autores indican, debe pensarse que esta "Introducción" ha de ser el inicio de otras empresas intelectuales que vayan agotando con exhaustividad permanente y actualizada, el estudio del quehacer turístico referido a las islas, que por la incidencia básica que viene teniendo en el desenvolvimiento económico del Archipiélago y en la configuración social del mismo, exige sin lugar a dudas cuidar cualquiera de sus planteamientos, lo que obliga a un conocimiento certero y veraz de la realidad circundante, para la más acertada ejecución de las iniciativas, en donde el impulso creador se manifieste fundamentamente, sin sesgos ni variables negativas.*

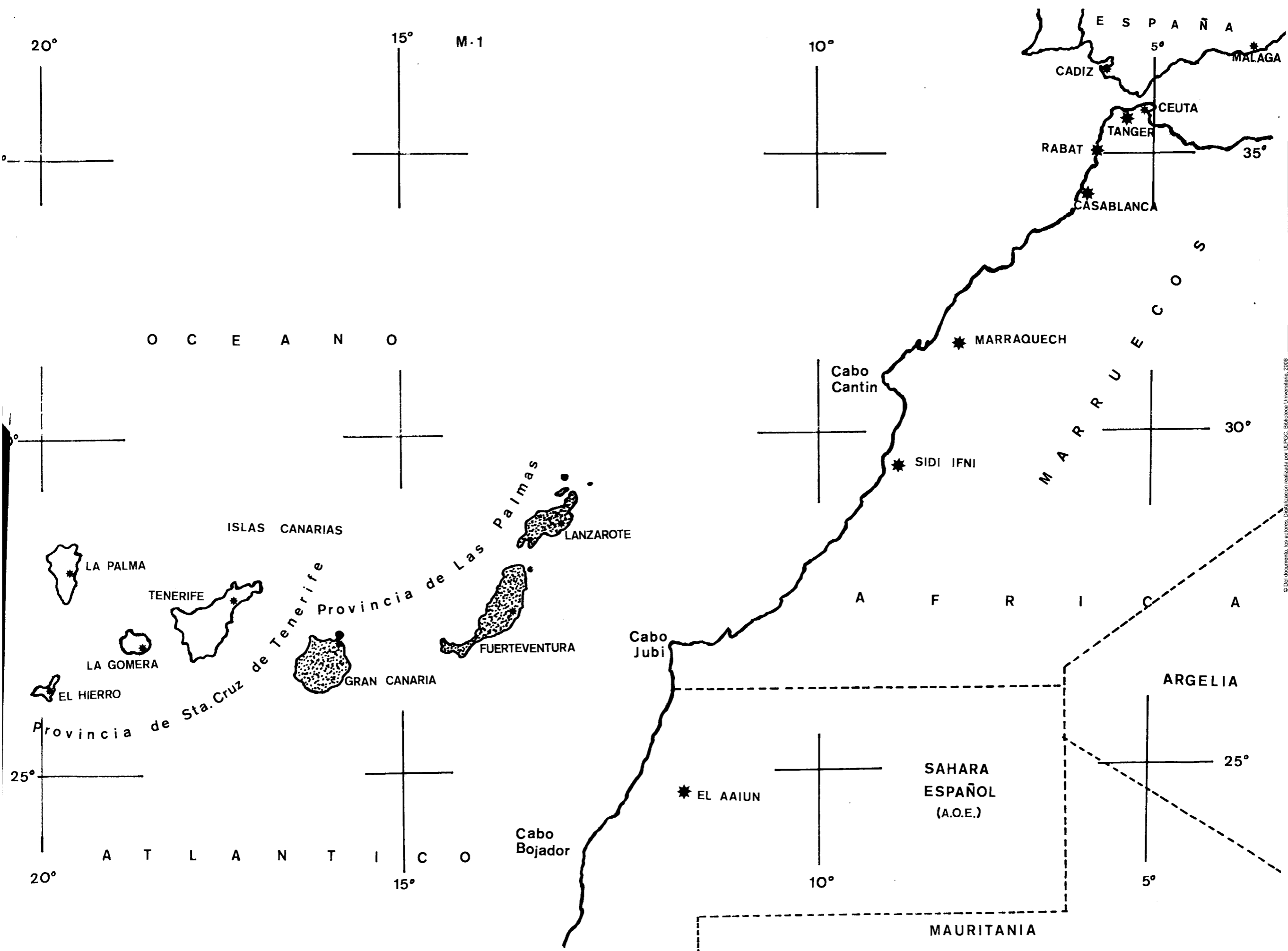
**JUAN MARRERO PORTUGUES**  
Director - Gerente

El Centro de Investigación Económica y Social de la Caja Insular de Ahorros de Gran Canaria agradece a Mario Gaviria y a la Escuela de Asistentes Sociales de Las Palmas su colaboración en el presente trabajo.

*Hombre de otra montaña, de otro mar, de otro río:  
el sueño de tu pueblo es el sueño del mío.  
Hombre de otra ribera, de otro mar, de otro monte,  
ante vuestros soldados, labriegos y poetas,  
crucificado sobre el horizonte,  
me alzo —abriendo los brazos— mellando bayonetas.*

**PEDRO LEZCANO**





## O. Introducción General

El turismo es un fenómeno nuevo en todas sus vertientes para la casi total dimensión nacional. Para el Archipiélago canario, para sus gentes, el hecho turístico como actividad compleja de gran magnitud es igualmente de reciente cuño, como lo ha sido a escala universal, si bien como impacto sociológico no le era desconocido al hombre de las islas, sobre todo a los de Tenerife y Gran Canaria, acostumbrados de antaño a los viajeros de paso que desembarcaban pocas horas en sus puertos o a los que, sobre todo británicos, permanecían en ellas largas temporadas o se asentaban definitivamente ejerciendo el comercio u otro que-hacer económico.

Es cuestión indudable que no puede dar lugar a réplica que las islas Canarias reúnen condiciones privilegiadas de origen natural —clima y playas— para incitar al desarrollo del subsector turístico acentuado por el prodigioso avance de la aviación comercial que ha reducido las comunicaciones con ellas desde cualquier punto del globo.

Las Canarias han despertado siempre la curiosidad de los extranjeros y de los propios españoles; de aquellos, por una serie de factores estratégicos y climáticos que las hacían idóneas para el tráfico comercial de un lado y para el reposo y la vacación de otro; y de éstos, por tratarse de la región española más distante geográficamente de la unidad territorial peninsular, que la reviste de caracteres singulares.

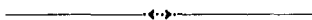
Sin embargo, la realidad existencial canaria no ha sido disecionada ni sobre ella se han detenido en analizarla con profundidad, pues, la generalidad de las reflexiones que se han hecho, sobreabundan en el matiz poético o folklórico, degenerando muchas veces en el tópico manoseado o en la publicidad de frases prefabricadas carentes de originalidad.

La verdad geo-histórico-política del marco canario está aún por desvelar, por esencializar y, sobre todo, por conocer dentro de sus aristas reales. Si el turismo nacional e internacional trae consigo una reactivación económica de notable interés, creemos que el mismo debe tener una consideración intelectual y científica para que no se limite a estatificarse en organizados vuelos “charter” de carácter gregario, masificado y amorfo sino en un verdadero entrecruce de culturas, que tengan de positivo el conocimiento recíproco de valores permanentes que aún siendo ajenos puedan hacerse nuestros y aún siendo nuestros puedan hacerse ajenos.

La actitud turística del hombre moderno, que obedece a motivaciones diversas y de la que dimanan factores económicos, sociológicos, políticos, jurídicos, laborales y hasta morales de notorias repercusiones está en el tapete de la actualidad diaria y más común, si bien merece un estudio permanente y riguroso como tema todavía inédito desde

un prisma de investigación pura, por lo que dada la variedad y complejidad de las cuestiones que en él se concitan y la existencia hasta el momento de una ciencia turística independiente con autonomía doctrinal y didáctica propia, el presente trabajo sólo tiende a aproximarse, a tomar contacto con algunas de sus principales realidades, a través de un conocimiento empírico y a la vez científico, utilizando métodos analíticos o de observación y sintéticos o de deducción y valiéndonos de ciencias auxiliares como pueden ser la Geografía y las Matemáticas o de Ciencias Sociales determinadas, tales la Economía y la Sociología.

De ahí, el perfil introductorio del título de esta obra, reflejo no de modestia sino de preocupación por lo ambicioso de la temática abordada, en la que convergen múltiples aspectos y cuestiones que van aflorando a cada paso del examen, por lo que hemos de considerar, sobre todo, su propósito incitador para sucesivas tareas, que ayuden a definir mejor las exactas estructuras del fenómeno estudiado en aras de lograr más adecuadas perspectivas. Por lo que sólo nos hemos limitado a un enfoque socio-económico dentro de un plano territorial concreto: el de la provincia de Las Palmas (Gran Canaria, Lanzarote, Fuerteventura y las islas menores) ya que de haberlo hecho conjuntamente con la de Santa Cruz de Tenerife en un contexto regional —como debe ser el tratamiento futuro de todas las cuestiones de la sislas— y que fué nuestra idea inicial, sin embargo, no nos decidimos a hacerlo, porque hubiéramos precisado de una completa visión “in situ” para detectar clara y seriamente su planteamiento actual y las posibilidades de futuro de la isla de Tenerife, así como la de La Palma, aún alejada del concierto turístico, sin perder de vista a las de La Gomera y El Hierro en un tiempo aunque más lejano pero siempre imprescindible dentro de unas coordenadas regionales en las que debe enmarcarse la política económica del Archipiélago canario.



El movimiento de masas que actualmente contemplamos en aeropuertos, autobuses de rutas turísticas, hoteles, playas, etc., suscita una interesante reflexión sociológica en torno a nuevas formas de vida o “ways of life”, como dicen los americanos, que es necesario citar para darnos cuenta de lo que ello ha significado en el desarrollo urbano de algunas de las Islas Canarias, concretamente cuatro: Gran Canaria, Tenerife, Lanzarote y Fuerteventura, sirviendo de precedente al fenómeno que estudiamos con el fin de adecuarlo a sus más exactas intenciones.

El ocio y el tiempo libre así como su anverso el trabajo se han convertido en conceptos de uso común, de aplicación para todos y de plural exégesis en el contexto cultural moderno.

La “skholé” aristotélica definida como la “liberta de la necesidad de trabajar” es, tal vez, el antecedente más remoto de lo que hoy se denomina cultura de ocio, si bien en el marco de la “polis” griega se deba como privilegio de unos pocos para dedicarse a actividades contemplativas o de estudio con finalidad creadora ajena por completo al pragmatismo.

No obstante, es en la Roma ciceroniana donde aparece la idea de neg-otium como negación del ocio y, por tanto, éste como necesidad reparadora para dedicarse a aquél; idea que está más cerca de la hoy llamada cultura de ocio, que no puede silenciar igualmente la influencia renacentista de las utopías de Tomás Moro y Campanella en una amplia sociedad de trabajo de cortas jornadas en las que laboren todos, sin exclusivismos minoritarios para ocupar el tiempo libre.

Nos encontramos, pues, ante dos conceptos plenamente diferenciados pero armonizados ya en el engranaje de la sociedad industrial: trabajo y tiempo libre. Ideas que centran cotidianamente el devenir humano y que constituyen la médula espinal del fenómeno turístico de nuestros tiempos. Observemos que como consecuencia de la Revolución Industrial que comienza en Inglaterra en la segunda mitad del siglo XVIII y que viene a romper los moldes de la sociedad tradicional, la preocupación sustancial de los movimientos obreros tiene una triple dirección: estabilidad en el empleo, reducción de la jornada de trabajo y acción protectora a través de la seguridad social, que siguen manteniendo vigencia por encima de corrientes doctrinales o políticas. La limitación del tiempo de trabajo es constante en el fluir legislativo de los pueblos, porque ello entraña una aspiración humana secularmente soterrada ante una clasista y discriminadora estructura social que ha visto, ahora, disponer de tiempo libre para ser integrado por una ocupación ociosa; de ahí, la idea de vacación, extendida ya con amplitud a todas las clases sociales al irrumpir como necesidad reparadora para el "negotium".

El trabajo en sus consecuencias maximalistas dentro de un sentido de empresa mercantil y deshumanizada produce la alienación por el mismo, que exige imperiosamente como contrapartida reparadora la evasión y la vuelta a la naturaleza, todo lo cual ha traído la aventura colectivizada del viaje, la socialización del vagar, la institucionalización del turismo por la reacción de las masas ante la enajenación rutinaria que desencadena la sociedad de trabajo deficientemente entramada y, sobre todo, por la condición humana de querer utilizar plenamente su libertad, hasta ahora privilegio de unos pocos, por lo que las palabras futuristas de Keynes, tal vez nos hagan pensar mejor en la trascendencia del hecho que comentamos: "el problema económico, la lucha por la existencia ha sido siempre el problema más acuciante de la raza humana. Si se resuelve este problema económico, la humanidad se verá privada de su finalidad tradicional. ¿Será ello ventajoso? Así, por vez primera desde su creación, el hombre se enfrentará con el problema real y permanente de cómo utilizar su libertad, de cómo ocupar su ocio, cómo vivir agradable, adecuada y sabiamente".

No podíamos sustraer algunas notas de entidad filosófica o más bien sociológicas de carácter general, a la hora de entrar en el conocimiento del fenómeno turístico canario, puesto que sus motivaciones están comprendidas de igual forma dentro del marco universal, si bien precisan de un enfoque propio y peculiar.

La sociedad tradicional canaria ha sido agrícola hasta fecha muy reciente, con predominio de unas pocas familias de abolengo o acaudaladas dentro de un esquema convivencial nutrido de una clase artesana y trabajadora de pobres recursos, que ha visto en los últimos diez años romper toda una estructuración secular, cerrada y clasista, al irse acercando a un tipo de sociedad industrial, que aunque incipiente todavía está dotada de sus mismas virtudes y defectos: sustitución de la sociedad agrícola por la urbana, crecimiento demográfico, mecanización y otros, que penetra fuertemente como proceso cambiante en hallazgo de relaciones más justas que las habidas hasta ahora.

El ángulo finisecular que da paso a la presente centuria está signado en Canarias por dos aspectos fundamentales: de un lado, la emigración del joven canario a América y de otro, el establecimiento e influencia de extranjeros, sobre todo ingleses en la vida de las islas. Episodios que han caracterizado indudablemente toda la primera mitad de este siglo.

Primero, Cuba y, luego, Venezuela, fueron los países americanos que mayor contingente de emigrantes canarios acogieron en un dila-

tado período de tiempo, hasta tal punto que Bolívar distinguía entre españoles y canarios, lo que denota el influjo de éstos en el acontecer americano y a su vez, refleja los depresivos medios de subsistencia con que contaba el estrecho contorno insular, que tenía como más ambiciosa espita el abandono del marco primigenio y el desarraigo definitivo del mismo en numerosas familias.

El fenómeno emigratorio constituye un capítulo profundo y dramático en la historia del Archipiélago, que hemos de recordar, teniendo en cuenta la trascendencia del crecimiento demográfico y la difícil concreción e impulso de sectores económicos permanentes para que en ningún momento pueda repetirse.

Al propio tiempo que los naturales de las islas buscaban en el exterior más sólidos horizontes, en éstas, sin embargo, se asentaban empresas extranjeras a través del comercio y del ritmo portuario, que dieron a las Canarias unos modos de vida distintos a la par que influían notablemente en su contextura social.

The Grand Canary Coaling y Cía., Blandy Brothers, Woermann Linnie, Cory Bross, Miller, en un principio y, después Shell, Mobil Oil y Texaco entre las principales compañías extranjeras que se instalaron en el Puerto de La Luz como carboneras, de varaderos, consignatarias o petrolífera para suministros y atenciones de buques, ejercieron indudable acento en el progreso incipiente isleño del primer tercio del siglo, que fue tachado en ocasiones de colonialismo; de ahí que Don Segismundo Moret en el año 1905 consideró que no se debía seguir accediendo a las concesiones para establecer en Canarias casas carboneras extranjeras con motivo de la solicitada por la Casa Woermann y en el año 1909 como resultado de una visita a las islas. Unamuno escribiera refiriéndose a Las Palmas: "Han empezado ya las huelgas de los obreros cargadores —de carbón y de carga blanca— del Puerto de La Luz; huelgas que podrán llegar a ser una sacudida en la conciencia pública y que acaso eviten el que esta hermosa ciudad española henchida de promesas y esperanzas llegue a ser una gran factoría mediatizada por unas cuantas casas extranjeras. Porque mete pavor en cualquier corazón de español patriota el oír cómo se habla aquí de "las casas". Y estas casas tratan a sus obreros españoles, canarios, como acaso se guardarían muy bien de tratarlos si fueran en su tierra. Esta es en dondequiera nuestra desgracia".

En la apreciación unamuniana coincidió el general Primo de Rivera al manifestarse abiertamente contrario a la existencia de Casas extranjeras y diciendo en el año 1928, ante la sorpresa de los isleños, que debían ser sustituidos por casas españolas y capitales españoles.

La presencia extranjera en las islas como protagonista o sujeto directo de hechos económicos es habitual para los canarios —piénsese en la primitiva Compañía del Agua, aún se conserva la denominación de Estanque de los ingleses— y de suministro de luz, en las relaciones comerciales con motivo de la exportación del plátano y el tomate, en los bazares de indios, etc.; si bien, actualmente, muestran caracteres distintos en lo que a un posible "neocolonialismo" o dependencia a fuertes grupos económicos extranjeros pudiera estar condicionado el sector servicios de la economía canaria y en cuyo aspecto pretende entrar a conocer este trabajo pese a las dificultades que encierra un diagnóstico verdadero, y real para obtener la mejor consecuencia crítica, dada la simulación que caracteriza a todo negocio jurídico en donde uno de los elementos personales del mismo sea extranjero y para defraudar a la norma legal limitativa de las inversiones de capital extranjero surge la figura interpuesta de un súbdito español.

Los ingleses fueron los primeros turistas que conocieron las islas, con permanencia más campestre que playera y teniendo más de convalencia que de aventura o descanso vacacional. Hay que advertir que a principios de siglo habían abiertos en Tafira cuatro hoteles: Los Frailes, Quiney, Santa Brígida y La Esperanza, porque la residencial Tafira fué descubierta a los canarios por los ingleses, los que tempranamente dieron a conocer en estas tierras el golf, el críquet y el foot-ball y siendo Alfredo L. Jhones un importante motivador de la estadía de buques en el Puerto de La Luz con fines turísticos, de aquellos ingleses que regresaban con permiso de las colonias a la metrópoli.

La influencia inglesa en algunas islas del Archipiélago canario, cuyas huellas continúan con positivo acento merecería por su importancia una amplia profundización, ya que el impacto europeizante que tienen las Canarias por encima de su situación geográfica se hace preciso desvelar.

---

Dada la configuración insular los medios de entrada y salida han sido el Puerto y después el Aeropuerto; y concretamente el primero, el Puerto de La Luz, fué por donde el primitivo turismo de la isla de Gran Canaria, impulsado inicialmente, como dijimos, por Mr. Alfredo L. Jhones y después por la Sociedad de Fomento y Turismo y por el Sindicato (hoy Centro) de Iniciativas y Turismo, creó a dos tipos singulares de arraigo costumbrista que cobraron vida popular durante largos decenios como fueron el "choni", vocablo dado por los isleños a los primitivos turistas de paso que deambulaban por sus calles o a medio de "tartanas" y el "cambuloreno", habitante de la Isleta que ejercía un comercio de trueque entre ambulante y pintoresco.

Don Fernando León y Castillo gestionó cerca del Ministro don José Luis Albareda la creación de la Junta de Obras de los Puertos de la Luz y Las Palmas, que fue constituída por Real Orden de 20 de Abril de 1881. Y declarándose "de refugio" por Ley de 27 de Abril de 1882, siendo aprobado definitivamente el proyecto de las obras el 3 de mayo de 1882, y anunciándose inmediatamente la subasta de las mismas por el Director General de Obras Públicas Don José Ferreras, que quedó desierta en un principio, negociándose posteriormente las condiciones hasta que fue rematadora de las obras, la Casa Swanston y Cía de Londres, representada en Las Palmas por Don Juan B. Ripoché y Don Néstor de la Torre, que comenzaron su ejecución al siguiente año y haciendo la entrega oficial el 11 de Agosto de 1902. El ingeniero autor de las obras del Puerto fue Don Juan León y Castillo.

En 1917 se realiza un Proyecto de Ensanche del Puerto de La Luz y en 24 de Julio de 1964 se aprobó el "Plan General de Ordenación y Obras de los puertos de la Luz y Las Palmas y Anteproyecto de dársena exterior con la importancia de un nuevo dique de abrigo que formaría una dársena exterior al N E.

Mientras que la apertura del Canal de Panamá en 1914 afectó, según datos, el tráfico naviero naviero del puerto grancanario, los dos cierres del Canal de Suez en los años 1956 y 1967 estimularon considerablemente la navegación hacia este Puerto; de todo lo que se desprende que las islas están sensiblemente condicionadas por los sucesos internacionales.

Si el primitivo turismo que se acercó a Canarias lo hizo por mar el actual lo hace por vía aérea, lo que obliga a referirnos al Aeropuerto

y sobre todo el acierto inicial de su emplazamiento, que desde el 15 de Abril de 1920 se había señalado Gando como lugar idóneo para emplazar el Aeropuerto, según el Informe emitido por el Ingeniero de Caminos Don Antonio Artiles Gutiérrez, Jefe de la Sección de Vías y Obras Insulares y que el Cabildo Insular presidido por Don Manuel González Martín, aceptó al adoptar un acuerdo el 18 de Octubre de 1929 en el sentido de solicitar la creación en Gran Canaria del Aeropuerto previsto para el Archipiélago en el Real Decreto de 18 de Julio de 1927 con ofrecimiento de la adquisición de los terrenos necesarios.

La Real Orden de 7 de Abril de 1930 dispuso la creación del Aeropuerto Nacional de Gando para lo cual el Cabildo Insular de Gran Canaria cedió gratuitamente a favor de la Administración Central mediante escritura otorgada el 28 de Junio de 1930 los terrenos que había adquirido en las áridas llanuras de la zona sur de la isla que se convertirían a lo largo de los años en el más importante punto de comunicación de Gran Canaria con el mundo exterior.

Y si el fenómeno turístico ha tenido trascendencia en el desenvolvimiento de la isla de Gran Canaria, cuanto más en las islas de Lanzarote y Fuerteventura, que a su originalidad paisajística la primera y a su extensión, tranquilidad y belleza de playas la segunda, han estado siempre marginadas del quehacer regional con la rémora política de ser consideradas "menores", lo que significó que durante largas centurias dichas islas subsistieran de manera depresiva, pues el Archipiélago canario se concretaba casi exclusivamente a las islas de Gran Canaria y Tenerife, y un poco a la de La Palma, siendo, por tanto, el turismo el redentor de Lanzarote y Fuerteventura, ya que las mismas tienen unas características insuperables para el desarrollo de este fenómeno.

Y, precisamente, la isla de Lanzarote pudiéramos resaltarla como ejemplar en lo que se refiere a la conservación de su naturaleza paisajística y a la adecuación de las construcciones con el medio natural en que se realizan, impidiendo el gigantismo y el exotismo para que perduren sus valores autóctonos y propios, que el pintor César Manrique ha luchado por mantener como otrora lo pretendiera en Gran Canaria el pintor Néstor, que buscó en lo original de la raza y de la tierra un costumbrismo puro que, ahora, algunos ignorantes de la mejor tradición cultural pretenden sustituir por formas de fuera en pugna grosera con la esencia insular, que ha de conservarse por encima de intereses, de maniobras de grupos, de especulaciones o negocios. Las islas Canarias tienen que perdurar y hasta transmitir lo que sustancialmente son y hacer su historia futura condicionada por su entorno y su marco propio, porque si no se ha traicionado su exacta dimensión convirtiéndolas en "paraísos" turísticos que nada dicen ni significan.

Es preocupación grave este hecho, puesto que la deformación del paisaje natural y el cambio del entorno canario por otro artificial que se estime más conveniente para el negocio, puede influir desfavorablemente en el futuro turístico. La comercialización y especulación del suelo ha de relegarse a la conservación del medio natural, evitando que se quebranten más zonas, que se aniquile la belleza propia al sustituirse por un urbanismo falso, antiestético e importado.

Mas, como el factor humano es lo primordial ante cualquier hecho económico hemos necesariamente de reflexionar a lo largo del estudio sobre la situación de los trabajadores canarios por la irrupción creciente del turismo en las islas. La industria de la construcción y auxiliares,

como también la hotelera han absorbido a partir de 1963 la gran mayoría de la población laboral canaria, como así la emigrada de la Península y aún del extranjero.

El trabajador agrícola y la familia campesina se han desplazado a los enclaves turísticos creando serios problemas de marginación social. El peonaje agrícola se ha limitado a insertarse en otra actividad distinta, sin que ello signifique una promoción profesional ya que al pasar al subsector de la construcción lo ha hecho en una situación de inseguridad en el empleo con el sólo espejismo de un momentáneo incremento salarial; y en el sector de hostelería se trabaja careciendo de preparación especializada con las consecuencias negativas y de todo orden que ello entraña.

Los ocho años últimos de “experiencia” turística han de servir de ejemplar lección: las islas tienen inmejorables condiciones naturales para el desarrollo de este hecho, si bien por lo coyuntural del mismo se hace preciso llevar a cabo una racional política económica, procurando no volver a caer en lo que siempre ha originado las cíclicas crisis canarias: la dedicación a un sólo renglón económico sin tender a la diversificación. Recuérdese la caída de la cochinilla, el declive del tomate y el plátano y ahora, la congestión de los apartamentos, con abandono total del campo, desfasada pobreza en los medios de explotación de valiosos recursos naturales como la pesca e incipiente desorientada para la puesta en marcha del sector industrial.

El fenómeno turístico, que ha irrumpido con fuerza en las islas a partir de 1963 y que ha constituido un hecho polémico de caracteres irreversibles, ha de ser racionalmente aprovechado hasta el punto de que el desequilibrio sectorial que ha creado pudiera neutralizarse, polarizando desde él una mejor diversificación de actividades con inversiones a sectores más sólidos y permanentes.

Si el presente trabajo detecta en ocasiones efectos negativos del tema estudiado no obedece a intención demoledora, de oposición, a lo que el turismo ha aportado a la provincia de Las Palmas, sino, muy al contrario, ejemplarizar a través de la cita crítica un valiente política turística, que con criterio mesurado perfeccione y corrija lo hecho hasta ahora, planifique seriamente lo mucho que queda por hacer, incitando al propio tiempo a plantear la preocupación de que el desarrollo de las islas no debe estar basado en lo que el turismo aporte o realice sino considerarlo como un renglón importante de la economía canaria, no el fundamental y único, ya que por coyuntural y fluctuante obliga a pluralizar el quehacer económico de la región, por lo que, a nuestro entender, debe superestimarse como prioritaria, la activación del sector secundario partiendo de las propias industrias primarias, de inconfundible autenticidad insular.

El turismo como objeto de disciplinas económicas y extraeconómicas, desde un prisma doctrinal, de investigación y docente es todavía inédito, por lo que resulta más curiosa la aventura de su conocimiento pese a las dificultades metodológicas y programáticas. En este trabajo sus autores pretenden, sobre todo, despertar la inquietud para pensar hondamente en este rotundo fenómeno de la civilización de nuestros días en lo que concierne al Archipiélago canario.



## I. Geografía Turística

Las características peculiares que se encuentran en la región canaria posiblemente no se den en ninguna otra entre las que configuran la España peninsular y extrapeninsular. La situación geográfica de las islas Canarias entre los 29° 25' y 27° 31', de altitud y los meridianos 13° 20' y 18° 10' de longitud, en el linde más meridional del Trópico de Cáncer, frente a las costas occidentales del continente africano y con una estructura de origen volcánico, son aspectos, entre otros, claramente diferenciadores. Y, al mismo tiempo que forman un conjunto uniforme, cada una de las islas posee su propia configuración. Así tenemos como si la altura media es elevada en todas; si las vertientes norte y sur se distinguen en cuanto a la proliferación de una vegetación, no obstante, escasa; si sus puertos están orientados al Este resguardándose de los vientos alisios dominantes; si los barrancos son profundos, de elevadas pendientes y fuertes escorrentías, etc., La Palma se distingue por su imponente caldera; Lanzarote por la vida de sus volcanes; Tenerife por la majestuosidad del Teide; Fuerteventura por su quietud y uniformidad; La Gomera y Gran Canaria por la agresividad de sus barrancos y El Hierro por lo escarpado de sus acantilados.

Estas son las islas mayores de Canarias que forman región y que divididas administrativamente en dos provincias tienen las superficies siguientes:

<i>Provincia de S/C. de Tenerife</i>		<i>Provincia de Las Palmas</i>	
Tenerife	2.058 Km <sup>2</sup> .	Gran Canaria	1.532 Km <sup>2</sup> .
La Palma	730 "	Lanzarote	796 "
La Gomera	380 "	Fuerteventura	1.725 "
El Hierro	278 "		
	<hr/>	TOTAL	<hr/>
TOTAL	3.446 Km <sup>2</sup> .		4.053 Km <sup>2</sup> .

a las que hay que añadir estas islas menores y roques:

La Graciosa	27 Km <sup>2</sup> .	Roque del Este	0,07 Km <sup>2</sup> .
Alegranza	12 "	Roque del Oeste	0,06 "
Montaña Clara	1 "	Roque de Anaga de Fuera	0,06 "
Lobos	6 "	Roque de Garachico	0,05 "
	<hr/>		<hr/>
TOTAL	46 Km <sup>2</sup> .	TOTAL	0,24 Km <sup>2</sup> .

Superficie, 7.545 Km<sup>2</sup>, sobre la que se asienta una población que supera el millón de personas de las que más de 600 mil están en la provincia de Las Palmas a la que nos referiremos por ser objeto de nuestro estudio.

Formada por las islas mayores, menores y los roques del Este y Oeste o del Infierno, estas últimas prácticamente deshabitadas, la provincia tiene su capitalidad en la ciudad de Las Palmas de Gran Canaria, centro principal turístico del archipiélago y uno de los más importantes del país.

### 1-1. *Gran Canaria.*

Así como en otras provincias puede hasta cierto extremo desligarse el resto por su pujanza de la capital, no ocurre aquí lo mismo pues todo en Gran Canaria gira sobre Las Palmas. Gran urbe urbanística que sobrepasa las 300 mil personas, abierta, con fuerte actividad comercial, todo va a Las Palmas, todo se decide en Las Palmas. Ciudad lineal enmarcada por los barrios de San Cristóbal al sur e Isleta al norte distantes más de siete kilómetros en estrecha franja bordeando el mar rematada por el Puerto de La Luz, escalando laderas y expansionándose por los barrios de Schamann, Escaleritas, Buenavista, etc., tiene su distrito más importante en el de Vegueta, recinto entonces exclusivo de Las Palmas que limitaban la plaza de Santo Domingo y una de las orillas del otrora descubierto barranco de Guiniguada con posterior prolongación hasta la actual calle de los Malteses naciente del barrio de Triana. La falta de monumentalidad que caracteriza a nuestra ciudad, no es motivo para dejar de destacar, no obstante, ciertos rincones, edificios e iglesias de indudable valor artístico. Así, la Catedral de Santa Ana, El Museo Canario (que contiene la colección de cráneos cro-magnon más notable del mundo), la Casa de Colón (antigua residencia de gobernadores y que conserva en la actualidad diferentes objetos pertenecientes a la época de los viajes colombinos) las iglesias de Santo Domingo y San Agustín junto a las ermitas de San Antonio Abad y del Espíritu Santo, forman cuerpo principal de una Vegueta que, a través de sus angostas calles, estuvo mirando al mar. Porque, Las Palmas, a pesar de su condición marinera, no fue nunca ciudad marina. E incluso hoy, lo que pudo ser fantástico paseo marítimo, se cortó al instalar una enorme avenida cuya función principal más que de expansión y recreo de sus habitantes es la de comunicar con rapidez toda la parte baja de la ciudad y Puerto de La Luz. Pero, si bien es cierto que nuestra ciudad constituye una imponente mole de cemento y hierro, donde la carencia de parques (zonas ajardinadas que tuvieran como ornato principal la flora autóctona), donde se construye sin armonía (por ej. fachadas estrechísimas), donde los problemas derivados del tráfico rodado la asfixian en numerosos puntos, etc., no lo es menos que a los pies de las Isletas se extiende en incomparables conchas una de las playas más importantes del archipiélago y España: Las Canteras, principal atractivo del más de medio millón de turistas que vienen a Las Palmas de Gran Canaria y rodeada por casi todos los hoteles, apartamentos, residencias y demás establecimientos que necesita el turismo y existen en la capital.

Si la parte alta de la ciudad posee un nulo interés turístico es a través de ella desde donde se puede iniciar una de las rutas hacia el norte de la isla, zona agrícola de primera magnitud cuyos puntos más sobresalientes son la ciudad de Arucas en medio de una de las vegas más fértiles; Guía, en cuyas inmediaciones se encuentra el Cenobio de Valerón, integrado por un conjunto de mesas cobijadas bajo un formidable alero de lava; Gáldar, con abundantes vestigios de la cultura guanche entre los que destaca la llamada "Cueva Pintada", y la villa de Agaete, marinera y pescadora, cuya playa de Las Nieves se enmarca custodiada por las imponentes moles de Guayedra, Tirma y Faneque. Y ya, doblando

la isla, siguiendo una ruta de belleza insospechada e inexplorada por sus aún deficientes comunicaciones, a través de escarpadísimo acantilados se llega a la familiar Aldea de San Nicolás de Tolentino. Si desde ahí se observan las imponentes cimas del macizo central grancanario, es saliendo de Las Palmas sobre el barranco de Guinguada y dejando atrás estaciones residenciales como Tafira y Monte Coello, las vegas de Santa Brígida y San Mateo, como se llega a la Cruz de Tejeda desde donde se contempla la “tempestad petrificada” de D. Miguel de Unamuno que tiene como puntos sobresalientes los Roques de Bentayga, Nublo y El Fraile. Todo este conjunto son verdaderas ruinas de lo que fueron elevadas montañas cortadas hoy por profundos valles y torrentes, extendiéndose, en ocasiones, a unos cientos de metros bajo el observador, un mar de nubes que ponen al descubierto el perfil majestuoso de la isla de Tenerife. Más hacia arriba, Artenara, el pueblo cumbre por excelencia y los valles y poblados de Ayacata y Fataga de gran belleza paisajística que culminan, en dirección opuesta, con el techo de Gran Canaria, Los Pechos, desde donde se contempla toda la zona sur de la isla con la que finalizamos estas pinceladas.

Por la autopista de San Cristóbal y continuación en carretera que actualmente se está desdoblando, se inicia desde Las Palmas de Gran Canaria la ruta del Sur. Antes, hace unos cuantos años, era necesario pasar por la ciudad de Telde, que desempeñó papel principal en la vida de la colectividad prehispánica, remate del valle de Jinámar sobre el que proyectan sus sombras las altas montañas que circundan la caldera de Bandama; pero hoy, eso queda a un lado. La ausencia casi total de vegetación profundo contraste con el centro y norte de la isla, la densidad del tráfico y las grisáceas casas en continuo rosario con la perenne visión del mar y el macizo central grancanario junto a un cielo prácticamente limpio, son característica dominante. En esta ruta se halla enclavado a unos 18 Km. de la capital el aeropuerto y, más allá, se atraviesa el pueblo de Carrizal donde el paisaje se complementa ya con los cierros plásticos de cultivos en invernadero. Fuertes vientos e impresión de abandono nos acompañan ahora hasta Sardina del Sur, Doctoral, Vecindario, Juan Grande, para entrar, poco después, en las zonas playeras auténticas de explotación turística. Doblando la curva del Morro la visión es impresionante. Se observa una ciudad, una gran ciudad dedicada íntegramente al turismo. Grandes edificios de apartamentos ahogan los pequeños bungalows. San Agustín, Playa del Inglés, un enorme espacio sin urbanizar, hasta ahora, desde donde se contempla la cadena de dunas, y Maspalomas. Dunas que aún se ven, cubiertas por pequeños sotos de tarahales y un tupido oasis que tiende a desaparecer bajo la amenaza de la pala mecánica. Zona, toda esta, en la que se han cometido atentados inimaginables contra la naturaleza. Más allá, por estrecha carretera, llegamos a Arguineguín pueblo pesquero y productor de cemento y un nuevo rosario de playas, Patalavaca, Playa del Cura, Tauro y Taurito, Puerto Rico... hasta llegar al Puerto de Mogán donde concluye, hasta ahora la ruta del Sur. Luego, por una carretera peligrosa, descuidada, con trozos de pista de tierra, se llega al barranco de Veneguera con laderas y paredones constituidos por numerosas capas volcánicas sembradas de la extraña flora endémica. Así es, a grandes rasgos, la ruta del sur. Desapacible, dura, seca, ventosa y con calor; pero con el enorme atractivo de unas playas únicas en las que unos doscientos cincuenta mil turistas pasan sus vacaciones.

## 1-2 Lanzarote.

Plasticidad, vulcanología, agricultura, arquitectura y paisaje son cinco características que, en una primera aproximación, definirían a la

más septentrional, cercana a la Península y continente africano, de las islas del archipiélago. Alargada e irregular con su máxima dimensión orientada del NE al SW y sus islotes La Graciosa, Alegranza, Montaña Clara, Roque del Oeste o del Infierno y del Este, sin alturas dominantes, de color negro y fuego, es Lanzarote la isla cumbre del archipiélago en la que casi todo es joven salvo los macizos de Femés al sur y Famara Guatify al N. E.

Si teóricamente podemos distinguir dos rutas, al norte y sur, prácticamente, y como consecuencia de su escasa superficie, recorreremos toda la isla en una sola que partiendo del aeropuerto de Guacimeta nos lleva en primer lugar a la capital, Arrecife, ciudad blanca, que inútilmente quiere hacer gala de gigantismo, extendida frente a una de las marinas más hermosas del archipiélago. Hacia el norte, por carreteras estrechas y cuidadas sobre suaves badenes debidos a la irregularidad del terreno llegamos a la fértil vega de Guatiza donde destaca un molino recientemente restaurado que le sirve de corona. Entre las puntas de Usage y Escamas se encuentran los Jameos del Agua y la Cueva de los Verdes de belleza insospechada, centros de gran interés turístico. Siguiendo la ruta de los Jameos, Cumplido, de la Gente y Arriba, se llega atravesando el pueblo de Ye al mirador del río sobre un acantilado a unos 300 metros sobre el nivel del mar, que nos ofrece una panorámica inigualable de las islas menores del archipiélago.

Regresando por la parte occidental de la isla se llega a Haría y Teguise, zona ya de la Geria, la más extraordinaria arquitectura sin arquitectos. Campos cultivados de viñas en las espesas capas de arenas volcánicas donde cada planta crece en el fondo de un pequeño cráter circular rodeado de un muro de piedra que la defiende del viento. Cada planta es atendida individualmente como si de ella dependiera toda la cosecha. Sin embargo se están dando los primeros pasos que la llevarán a su destrucción. Grandes espacios desnudos del lapillí para cultivar, según nos dicen, otros productos más rentables. Se destruye un museo y el visitante se da cuenta. Y así se llega a la ruta de los volcanes, al Timanfaya o Montañas del Fuego, gran atracción turística mundial. En este lugar comenzaron las famosas erupciones del año 1730 que duraron hasta 1736. Los materiales arrojados cubrieron una extensión de unos 200 Km. con un volumen aproximado de 5 Km<sup>3</sup>. La topografía fue modificada de tal forma que hoy no se puede reconstruir. En la superficie inundada se levantan unos 50 conos de los que coexisten los anteriores a 1730 y los posteriores a ese año.

Las hoy denominadas Montañas del Fuego y cuyo vértice superior es de 510 m. fue probablemente antes de aquella erupción una vieja montaña rodeada de otras de menos altura. Fue allí donde se centró durante los seis años que duró la erupción, la mayor actividad volcánica. Las viejas montañas fueron en gran parte destruidas, levantadas o removidas. La particularidad de este grupo es que los suelos viejos manifiestan una elevada temperatura y a través de ellos se transmite a la cubierta reciente. La temperatura máxima registrada en ese lugar ha sido de 425° C. Numerosos cráteres y calderas se abren en todas partes como pequeños volcanes de cerrada dimensión.

El regreso por Tías y San Bartolomé hasta Arrecife no es ya sino el complemento final a un recorrido fantástico como esta isla que tiene un extraordinario porvenir turístico siempre que se conserven las peculiaridades que constituyen hoy su principal atractivo.

### 1-3. *Fuerteventura*

La isla de Fuerteventura es la más larga en longitud y la segunda en extensión de las que componen la Región Canaria, al tener entre los dos puntos extremos (Punta de la Tiñosa en el N. y de Jandía en el S.) aproximadamente unos cien kilómetros y 1.725 Km<sup>2</sup>. de superficie.

Las alturas topográficas sobre el nivel del mar son, como en Lanzarote, poco acusadas, destacando el Pico de Zarza en la Península de Jandía, con 807 metros.

El extremo más septentrional se encuentra en la Punta de la Tiñosa, siendo el meridional la del Matorral; el más occidental en la Punta de Tarajalito, mientras el extremo occidental en Punta de Jandía.

Junto a la isla y frente a Corralejo emerge la pequeña isla de Lobos separada de Fuerteventura por un canal de dos kilómetros con profundidades de hasta diez metros.

Se puede afirmar que su relieve ha sido muy poco modificado por las erupciones volcánicas, al contrario de lo sucedido en la casi totalidad de las islas de la Región y en especial de Lanzarote. Con todo, la actividad volcánica más reciente ha tenido lugar en el norte y centro de la isla siendo la más espectacular la erupción que originó las montañas y zona de la costa de Bocaina. Los terrenos ganados al mar con motivo de este fenómeno fueron muchos. Se afirma incluso que con toda probabilidad influyó en la isla de Lobos.

Entre otros aspectos más interesantes cabe señalar: la reducción de la isla por una gran falla que hizo desaparecer en el mar probablemente un tercio de la misma; la acumulación de arenas de origen orgánico marino que tiene aquí un gran desarrollo como el jable de la Costa sur de Corralejo de reciente configuración; la formación de las Dunas de Jandía al ser impulsadas las arenas por el viento desde la costa occidental a la oriental; y el aspecto actual de la isla que presenta un relieve maduro, en fase de progresiva denudación que va dejando testimonios de estructuras que existieron hace milenios. Sin duda alguna, Fuerteventura es el esqueleto de un gigantesco y alargado escudo volcánico orientado del N. W. al S. W. con una parte desaparecida en el mar a causa de las fallas.

Su cercanía al continente africano (entre Punta de la Entallada en Fuerteventura y cabo Juby de Marruecos hay una distancia de 52 millas marinas, menos de 100 Km.) convirtió la isla, con toda probabilidad, en paso obligado de las primeras invasiones de los aborígenes continentales. Desde Punta de Jandía se perfila distintamente Gran Canaria en todo su sistema montañoso, y en la lejanía puede contemplarse en los días claros, el perfil inconfundible del Teide emergiendo como un triángulo en el horizonte.

La Arqueología nos ha dejado muestras inconfundibles en los utensilios de los aborígenes de Fuerteventura en los que se aprecia marcada influencia de las culturas que florecieron en el occidente africano. Entre ellos merecen atención especial: los vasos de cerámica, restos de casas, cuevas artificiales del tipo de "cueva honda" y algunas construcciones de finalidad religiosa como los denominados "fequenes" con corredores concéntricos o espirales que rodeaban un espacio central. La actualización de estos tipos de construcción podría motivar el punto de partida o base hacia un modelo perfeccionado de arquitectura popular diferenciada de la del resto de las islas. Lanzarote ha logrado algo de este sentido.

De la historia de Fuerteventura se conservan testimonios interesantes, aunque no permitan reconstruirla siquiera aproximadamente. Nos referimos a la construcción de largas murallas de las que se conserva una prueba fehaciente en la del Istmo de la Pared de Jandía. A pesar de su casi total destrucción, es aún posible seguir su trazado en cerca de seis kilómetros. La mitad, quizás la más conservada, con una extensión de aproximadamente tres kilómetros continúa siendo destruída merced a la obra del hombre que utiliza su material para construcciones modernas. En la otra mitad, ubicada en zonas donde la erosión ha sido particularmente activa, alcanzando hasta tres metros de espesor, suficiente para alcanzar los cimientos y destruirlos, aún es factible reconocer su trazado. A lo largo de la muralla se pueden observar ruinas de construcciones muy toscas e incluso utensilios de cerámica. Los historiadores se inclinan por creer que dicha muralla separaba la isla en dos reinos perfectamente delimitados. Sin embargo, existen cimientos de otras murallas similares, aunque no tan importantes, en diferentes latitudes de Fuerteventura.

De resto, muy poco se conoce de la isla, aunque también se tendría que decir que las investigaciones llevadas a cabo son escasísimas. Pero, teniendo en cuenta que la cabra constituyó su más importante animal doméstico y que la ocupación de la población primitiva fue esencialmente el pastoreo, cabe deducir que los reinos tuvieron una organización marcadamente racional en un suelo parco en lluvias, para poder sostener en épocas de sequías a sus abundantes rebaños.

Para conocer la isla es muy importante tener idea de su formación topográfica. Los rasgos más importantes se podrían condensar de la forma siguiente:

- El macizo de Betancuria: su formación está completamente descubierta sin otras acumulaciones sobre su estructura. Las unidades montañosas están suavemente redondeadas sin que haya alineaciones presentadas en una determinada dirección.
- La prolongación al Norte del macizo de Betancuria: está constituida esta formación por aislados grupos de montañas que solo tienen relación con el macizo de Betancuria en su similar constitución geológica.
- Morros y cuchillos centro-orientales: un sistema de montañas perpendicular a la costa, formado por una serie de alargados morros paralelos a la costa y dejando entre ellos profundos valles.  
Valles y llanos centrales que comienzan en Lagares. Más hacia el sur, el valle central se estrecha y a continuación aparece una extensa meseta cortada por varios barrancos.
- Costas y terrazas costeras: la oriental es baja, alternando numerosísimas playas con pequeñas puntas pedregosas y bajos fondos y la occidental llana, con muy poca pendiente.
- Formaciones recientes: la más amplia es la que forma toda la costa sur de Bocaina, en unión de la isla de Lobos. Otras son: Montaña Roja, Montaña de la Arena, Montaña Negra y Montaña de Caldera Blanca, además de varios conos volcánicos.

Por los municipios de la isla:

Puerto del Rosario, capital de Fuerteventura, es una de las poblaciones más jóvenes de Canarias, ya que hasta 1790 no habían indicios

de construcciones en aquella zona. Pertenecen al municipio los siguientes agregados: La Ampuyenta; Los Llanos de la Concepción; el Puerto de las Lajas; el lugar de Tétir, antiguo municipio; Guisgüey y el Turia; el Matarral y los Estancos y la Asomada de Tétir. Algunas de las aldeas se hallan enclavadas en medio de fértiles vegas.

El relativo crecimiento demográfico lo debe a la capitalidad y al hecho de tener en su demarcación los dos principales medios de comunicación con el exterior: aeropuerto y puerto, ambos con un significativo crecimiento. La problemática fundamental del municipio es la de toda la isla: deficiencia en sus infraestructuras técnicas, pobreza administrativa, deficiente equipamiento social, emigración, peligro de un desarrollo deformado cara al turismo que, en la isla aún no ha pasado de ser una simple promesa.

La zona norte queda abarcada por el municipio de La Oliva. Parte de su territorio se halla invadido por conos de arena volcánica. Entre los agregados urbanos destaca Corralejo, barrio de pescadores situado frente a la pequeña isla de Lobos y una de los espacios de calidad más impresionante de Fuerteventura. La playa se encuentra bordeada por una bonita formación de dunas. Corralejo será muy pronto, una de las zonas de mayor desarrollo turístico, dados los óptimos condicionantes climáticos y bellezas naturales. Otro de los espacios de posible atracción turística del Municipio referido es la zona del Cotillo. Las deficiencias ya enunciadas en relación a Puerto del Rosario, son extensivas a la totalidad de los municipios.

En el centro de la isla destaca La Antigua, una extensa y ancha vega que, si hubiera el tan necesario líquido elemento, podría convertirse en una de las zonas agrícolas más productivas. Dispone de numerosos pozos y cultivos de henequen, tomates, cereales y legumbres.

Junto a La Antigua se halla situado uno de los municipios históricos de la isla: Betancuria. Su nombre deriva de Juan de Bethencourt que inició la ocupación de la isla para los españoles. Enclavada en un laberinto de valles parece querer esconderse del mar por temor a los piratas que saqueaban en los siglos XVI y XVII los pueblos de las costas. Dista de Puerto del Rosario unos cincuenta y siete Kms. y territorialmente es el municipio sensiblemente más pequeño de la isla y con menor superficie cultivable, aunque el de mayor altitud. Tanto la iglesia parroquial como la de la Aldea de Vega de Ríos de Palmas constituyen exponentes extraordinarios arquitectónicos. Betancuria cuenta con fuentes de agua potable y su campo produce legumbres, árboles frutales y cereales.

Otro de los extensos municipios, Tuineje, ocupa una larga línea de la costa oriental comprendida entre Punta del Cháfiro hasta el oeste de Tarajalejo. La vega de este municipio dispone de abundantes pozos, aunque la salinidad de sus aguas solo las hace utilizables para el cultivo de tomates.

La cabeza del municipio se desertiza progresivamente, concentrándose la población no emigrante en Gran Tarajal, principal agregado urbano, situado en la salida del valle. Dispone dicho agregado de un importante puerto, utilizado para carga y descarga de mercancías y materiales diversos, en especial de construcción

Por último Pájara, otro de los municipios más extensos de la isla. Incluye la Dehesa y la Península de Jandía. Se halla enclavado en un valle del macizo de Betancuria a cuarenta y dos Kms. de Puerto del Rosario. Tiene numerosos pozos y excelentes cultivos de frutas, cereales, legumbres y tomates.

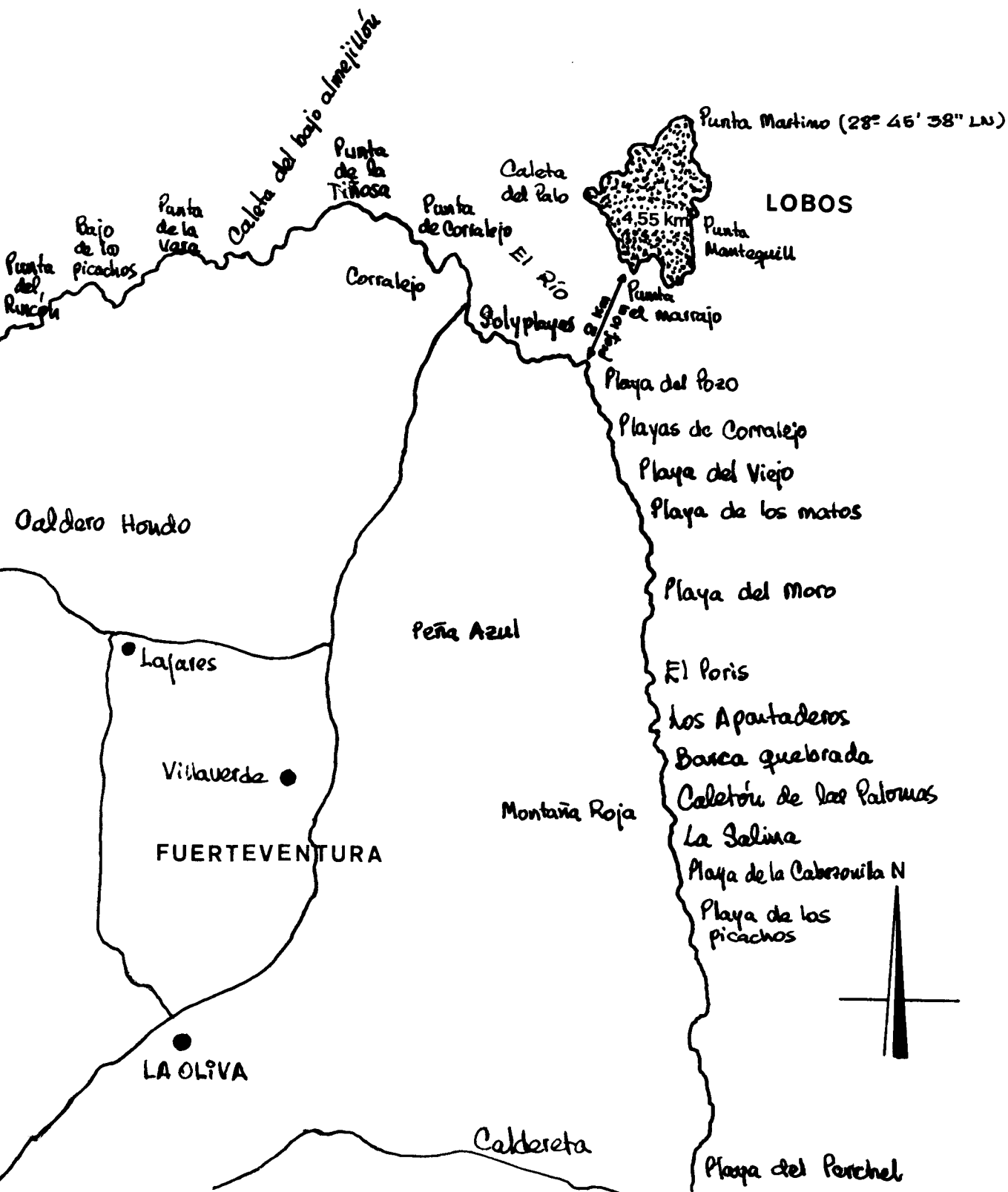
La Península de Jandía, está considerada como otro de los más importantes espacios de calidad cara a una política de ocio de que dispone la Región Canaria. Ha sido objeto ya de antaño, de especulación, estando en gran parte en manos extranjeras. En este sentido, es muy significativa la leyenda de la Pared del Itmo.

#### 1-4 *La Graciosa.*

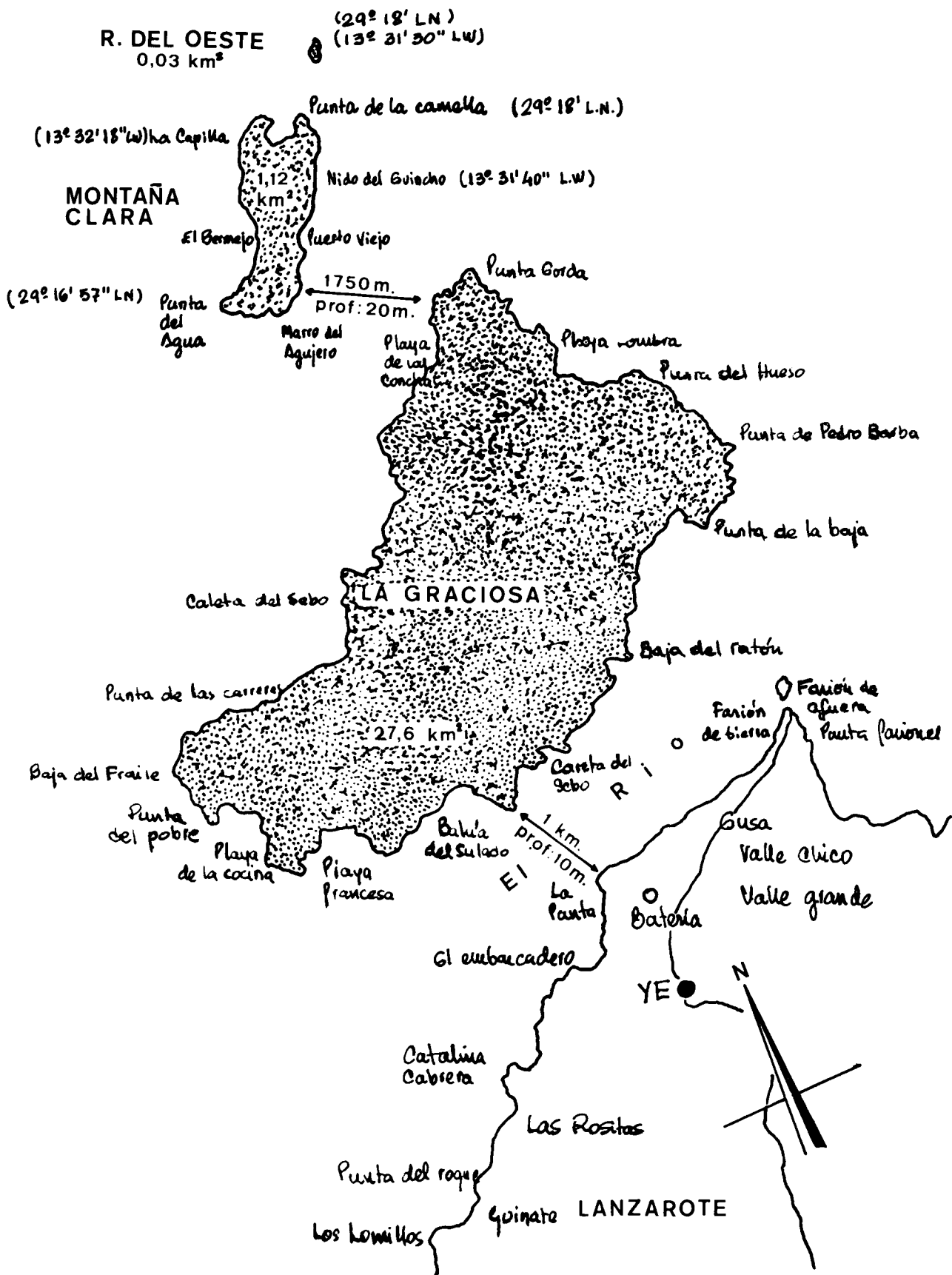
Al norte de Lanzarote y separada por un brazo de mar llamado El Río, a un kilómetro de distancia y profundidades que escasamente alcanzan los 10 metros, se alza la pequeña isla de La Graciosa que tiene su punta más septentrional en Punta Gorda (29° 17' 05" de latitud norte) y la Punta de Pedro Barba hacia el este con una longitud de 13° 28' 12" longitud oeste del meridiano de Greenwich. Desde Lanzarote se observa en la isla una gran playa, con pequeñas barcas a su orilla y casas de pescadores, orientadas al este como casi todas las de la provincia y un macizo central poco elevado.

Hasta hoy aún no se ha potenciado turísticamente La Graciosa a pesar de las inmensas posibilidades que tiene. De hecho se presentaron proyectos que no fueron admitidos y es que esta isla forma parte de Lanzarote, de su medio y paisaje por lo que será necesario llevar a cabo estudios que permitan su explotación sin atentar contra su ecosistema.



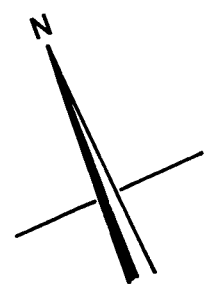
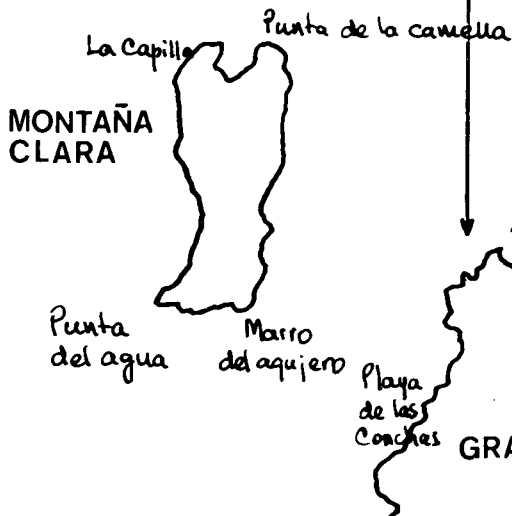


R. DEL OESTE  
0,03 km<sup>2</sup>  
(29° 18' LN)  
(13° 31' 30" LW)



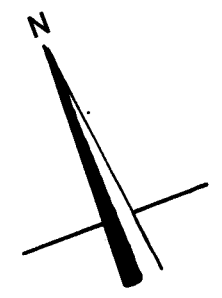


R. DEL OESTE } 8





La Baja  
 ○  
 Roque del Este 0,06 km²  
 Desembocadero  
 La Cueva  
 Risco Falso  
 29° 16' 16" Lat. N.  
 13° 20' 01" Long. W.



## II. Climatología

El clima de una región viene a ser el resultado de múltiples influencias en las que destacan unas de carácter general y otras locales. Entre las primeras se hallan la dirección de los vientos, grado de humedad de los mismos y latitud geográfica; entre las segundas, orientación topográfica, elevación de los relieves montañosos, geología y proximidad o lejanía del mar. Generalizando, podríamos calificar el clima canario como subtropical o atlántico. Pero, a causa de la intensa variedad de los caracteres locales, no es conveniente hablar de un clima canario, sino de microclimas. Veamos: los elementos fundamentales que caracterizan el clima canario son los vientos alisios y la corriente de Canarias, brazo de la corriente del Golfo de Méjico desviada hacia el Norte y que en su recorrido hacia el sur, envuelve el archipiélago a una temperatura entre 15 y 17° C. en invierno y 18 a 20° C. en verano; frente a estos, el elevado relieve insular con alturas que en Gran Canaria llegan cerca de los 2.000 metros en el corto trayecto de 25 Kms. no permiten en modo alguno la existencia de un clima homogéneo, por lo que se dan climas de las diferentes fajas del suelo, influenciados por las distintas capas de aire "Puede considerarse entonces que hay una graduación de climas escalonados a lo largo de laderas, hasta el punto que la flora espontánea e indígena, que en definitiva refleja con fidelidad el ambiente, forma verdaderos estratos con plantas y árboles que no se desarrollan fuera de sus fajas naturales". Podríamos deducir en consecuencia que el clima de Canarias viene a ser como "la suma de varios microclimas dispuestos en altitud".

### II. 1 *El clima de Gran Canaria.*

Factor decisivo es el régimen de vientos que envuelven la isla. Durante la mayor parte del año, especialmente en los meses de abril a octubre, Gran Canaria se encuentra bajo la acción de alisios de suave intensidad que, en este período aumentan y decrecen su acción en forma de oleadas. Su fuerza se nota durante el día sobre las dos de la tarde. Estos vientos se deslizan sobre el mar a una temperatura entre 20 y 24° C. y una humedad relativa entre 50 y 60%, siendo por tanto templados húmedos. El espesor de esta masa de aire del N. y NE. puede llegar a unos mil metros a cuya altura circulan vientos alisios más frescos y secos procedentes del NW. que al colisionar con los referidos del N. y NE. forman un banco de nubes de unos doscientos metros de espesor en continua, aunque reducida, turbulencia, formándose así un mar de nubes oceánico, que se interrumpe en las proximidades de la costa insular. La masa de aire tropieza con las cumbres más altas de la isla sufriendo un verdadero frenazo. Si dicho viento llega con fuerza y supera el obstáculo, sufre el encontronazo inevitable con corrientes cálidas que proceden del SW. quedando perfectamente divididas las zonas climáticas de la isla en la de

sotavento y barlovento, deslizándose por los flancos que corresponden a Agaete y Gáldar por el NW. y Agüimes e Ingenio por el SE. De todas formas, las referidas corrientes de vientos alisios que trepan por las laderas de barlovento, crean al enfriarse por ascenso, un pequeño banco nuboso que se forma desde las primeras horas de la mañana y alcanza su mayor densidad a mediodía y por la tarde, desapareciendo durante la noche.

Esto hace que la isla quede dividida en dos zonas climáticas manifiestamente diversas: barlovento (N. NW. y NE.) que recibe la beneficiosa acción del alisio húmedo y sotavento (S. SE. SW.) que por su temperatura más cálida y ambiente más seco se ha denominado la “solana de la isla”.

Los alisios no son constantes, ya que en determinadas épocas del año, de forma especial en los meses de noviembre a marzo, suelen verse sustituidos por vientos del SE, SW. e incluso NW. Pueden ser beneficiosos para la isla si vienen acompañados, particularmente los del SE, de fuertes chubascos que no solo favorezcan la denominada “solana de la isla” sino incluso toda la superficie insular. En esta época además suelen presentarse temporales de SW. acompañados de aguaceros, aunque de corta duración. La mayor intensidad de estos vientos se registran en los meses de octubre a abril para los del SE, y SW. y de marzo a octubre para los del NW. Cabe destacar además los del S. que se presentan acompañados de fino polvo del Sahara. Son masas de aire, a veces muy cálidas, que procedentes del desierto vienen deslizándose sobre una capa de aire marino húmedo. Suelen generar gotas de lluvia. Su características más importante es la reducción de visibilidad que producen en la atmósfera.

El régimen de lluvias afecta a la isla dividiéndola en dos zonas que se sitúan así: la húmeda en torno a la mitad NE. y la seca en la mitad SW. En la primera, las lluvias son constantes (cuando las hay) y en la otra mitad muy espaciadas adoptando la forma de aguaceros fuertes y aislados. El centro de la isla, por su altitud no se beneficia de las lluvias que se desarrollan especialmente en las cotas entre 1.000 y 1.500 m. de la mitad NE. En los últimos diez años, la intensidad de las lluvias caídas en la isla es la siguiente: en Las Palmas de Gran Canaria en los meses de noviembre, febrero y enero han caído 38,9, 24,2 y 23,3 l/m<sup>2</sup> respectivamente; en Guía de Gran Canaria en los meses de noviembre, febrero y diciembre con 56,9, 47,1 y 37,9 en l/m<sup>2</sup> y en la zona de Gando diciembre, noviembre y enero con 33,23 y 19,3 l/m<sup>2</sup>. Como pueden apreciarse en los cuadros, noviembre, enero y febrero han sido normalmente los meses claves para la lluvia en la isla. (1)

#### II - 1 a) Zonas climáticas:

De lo expuesto se puede concluir que Gran Canaria se encuentra dividida en dos zonas climáticas denominadas Barlovento y Sotavento, limitadas ambas por la punta de Sardina del Norte y punta de Gando, bien diferenciadas por los vientos, regímenes de lluvia, botánica, etc.... pero con la peculiaridad de ofrecer además, en cada zona climática, una serie de microclimas escalonados, que iremos analizando en intensidad, conforme a su utilidad para el objeto del trabajo.

---

(1) Los datos proceden de los Observatorios Meteorológicos instalados en Las Palmas capital, Guía y Gando.

1.—Parte insular del NE.: De los cinco microclimas que nos ofrece, nos interesan especialmente los tres primeros que se encuentran entre 0 y 800 m. sobre el nivel del mar. El primero que se extiende desde la pequeña península de Gando hasta la punta de Sardina, en zona eminentemente costera penetrando tierra adentro hasta una altura de 200 m. Sus características principales son: mar agitado en las costas con continuo oleaje y resacas; vegetación que cuando no ha sido modificada por la mano del hombre es de tipo xerófilo con plantas crasas resistentes a la sequía y a los aires cargados de sal marina. Las principales precipitaciones acuosas, escasas de por sí, se dan entre los 100 y 200 metros de altura.

La temperatura máxima media se sitúa en los meses de diciembre a febrero entre los 20,4 y 20,8° C., siendo la mínima de 15,6 a 14° C.; por el contrario en los meses de junio a octubre se encuentra entre los 26 y 21° C. como máxima, siendo la mínima de 16 a 19° C. La insolación es muy amplia ya que entre las nubes oceánicas de los alisios y el banco de nubes que suele instalarse en las laderas de esta zona insular, quedan suficientes espacios por donde penetran los rayos solares.

	<i>Nubosidad (media global de 10 años)</i>		
	<i>Totalmente cubierto</i>	<i>Parcialmente cubierto</i>	<i>Claros</i>
Gando	72	247	46
Guía	74	251	40
Las Palmas	128	215	22

La referencia a días "parcialmente cubiertos" se debe entender en el sentido de que hay en el cielo nubes de diversa formación que pueden o no impedir parcialmente la visión del sol. Como queda constatado en el cuadro, nuestra capital aparece en esta semi-isla con el menor número de días claros, el mayor de totalmente cubiertos y el menor de los parcialmente cubiertos. La explicación ya está facilitada por el banco de nubes citado.

Esta zona costera ha perdido su configuración natural por la transformación que el hombre ha operado en grandes franjas de terrenos aprovechando su mayor insolación, la temperatura templada y la riqueza de las tierras que han sido utilizadas para el cultivo de plataneras. Este tipo de plantas tropicales por el riego constante que exige y la elevada transpiración que se da por sus anchas hojas ha creado una atmósfera más húmeda de la que corresponde, habiendo desaparecido el ambiente árido de la mayoría de la franja, aunque Sardina del Norte y Gando son muestras de su aspecto primitivo. No se dan zonas abruptas acantiladas como las del N. y NO. de Tenerife, aunque las pocas existentes en la pequeña península de la Isleta, litoral de Guía y parte del de Gáldar se encuentren formaciones acantiladas an torno a los 100 m. de altura. Durante la noche las brisas de tierra son algo más frescas que las marinas diurnas, pero en todo caso el clima es de tal extraordinaria benignidad que la rotación de las estaciones apenas se percibe. Ejemplo elocuente: a lo largo de todo el año florecen las plantas ornamentales. El resto del litoral es estrecho y se halla muy poblado siendo exponente máximo la capital de la provincia que ocupa la extensión litoral que va desde la playa de Jinámar (próxima a los Peñascos) hasta un punto ubicado en un entrante que que equidista del Morro Tinoca y la Hoya. En este espacio se encuentran parte de la playa de Jinámar, la de la Laja, la de las Alcaravaneras situada en la capital y frente al Puerto de La Luz, la celebrísima de las Canteras, ubicada en la amplia bahía situada entre la Punta del Confital y Mo-

ro. Tinoca. La playa de las Canteras posee unas condiciones privilegiadas, por hallarse en el centro de la bahía y por la existencia de una muralla rocosa visible en las mareas bajas que se extiende desde Puntagorda hasta la mitad de la playa, que impide la entrada de oleaje, asemejando la zona de la playa a una extensa piscina. La parte abierta de esta playa, sin la protección de la referida muralla, es más movida con un oleaje, a veces fuerte.

2.—El segundo microclima o de la zona baja que ocupa una franja entre 200 y 400 m. de altura ofrece una ambientación climática más fresca que la costera por ser muy escasa la influencia marina, aún cuando los alisios aportan una temperatura templada. Influencia decisiva tiene el estado higrométrico entre 50 y 60% de humedad, dada la escasez de las lluvias, en torno a los 300 mm. anuales. La insolación tiene una media anual del 50% de la insolación diurna, a pesar de que sobre estas laderas se forme el célebre techo de nubes diurno de barlovento. Aunque el cambio de estaciones no sea significativo, comienzan a perder las hojas algunos arbustos ornamentales. Se dan especialmente los árboles frutales. Es una extraordinaria zona agrícola, en la que la platanera ha transformado gran parte de esta franja, destacando las plantaciones del valle de Arucas. La temperatura oscila entre una media de 12 a 20° C. en invierno y 18 a 26° C. en verano. El clima es ideal, incluso para los mismos nativos que tradicionalmente disfrutaban sus vacaciones en Tafira o en aledaños (a otros municipios ubicados en esta franja) antes de ser consideradas las playas como espacios de calidad para el ocio. Pasado en parte la moda o "sarampión" del Sur, ha vuelto a imponerse dicha franja como zona ideal de descanso. Telde ofrece una temperatura e insolación un poco más elevada por no ser alcanzado prácticamente por el techo nuboso y disponer de un estado higrométrico sensiblemente inferior. A lo largo de esta franja, la brisa fresca de la montaña produce abundantes rocíos, lo que convierte en inalterable el estrato herbáceo de los barrancos y montañas.

3.—En el tercer microclima, situado entre 400 y 800 m. de altitud se acentúan las características de templado-húmedo a causa de mayor intensidad en el régimen de lluvias en torno a 560 mm. y un notable incremento del estado higrométrico de la atmósfera. La insolación decrece por la aparición del banco de nubes que, a partir del mediodía suele bajar a ras del suelo. La insolación apenas llega al 40% diurno. Las temperaturas oscilan entre 9 y 18° C. en invierno y 17 a 26° C. en verano. Las flores ornamentales pueden darse en invierno, pero los árboles de hoja caduca pierden el follaje al iniciarse el otoño. Los cultivos tradicionales de las otras franjas, tardan en dar los frutos y los cultivos tropicales se producen en situación precaria. Aparece la flora propia de esta zona. Se dan especialmente los denominados "cultivos de medianía" (papas, judías verdes, etc...). El pueblo y vega de Teror vienen a ser el exponente más representativo de esta zona.

4.—El cuarto microclima está representado por el valle o pueblo de Valleseco. Esta zona se sitúa entre 800 y 1.500 m. de altura. Se caracteriza por ser la más húmeda de Gran Canaria al contactar con el suelo el banco de nubes, produciendo frecuentes nieblas que humectan todo lo que tocan, haciendo que árboles y rocas estén cuajados de plantas jugosas; la humedad llega a un 80 e incluso 95%; la temperatura se sitúa entre 6 y 15° C. en invierno y 12 a 26° C. en verano. Las cotas altas de esta zona, se encuentran sin cultivar, haciéndose sentir notablemente la rotación de las estaciones.



5.—Y por último, el que ocupa la franja más alta de Gran Canaria con microclima de meseta o subalpino con posibles nieves. Desde los Pechos y Montaña de los Moriscos es posible observar la ascensión de bancos de nubes, frenados y disueltos a veces por masas de aire seco que circulan a alturas superiores a los 1.500 m. Las vientos dominantes proceden del NW; se da una inversión del estado higrométrico en relación a los microclimas anteriores, produciendo al visitante que llega en torno al mediodía la sensación de haber atravesado una zona fría (por ejemplo la de Valleseco) para encontrarse en un ambiente cálido. La insolación es muy grande y solo es interrumpida por perturbaciones atmosféricas más fuertes de lo habitual. La media anual de lluvia viene a ser de 600 mms. procediendo, en la mayoría de los casos, de formaciones nubosas del SW. También son posibles las precipitaciones de nieve cuando las invasiones de aire polar rompen la normal circulación aérea del Atlántico. Las temperaturas pueden bajar en invierno hasta un promedio de 5 a 6° C. bajo cero, siendo por el contrario las medias altas gracias a la fuerte insolación de 16 a 18° C. Los meses más estivales en estas alturas son los de septiembre y octubre. Como indicaremos en el apartado sobre zonas turísticas, desde los Pechos es posible contemplar las más bellas e impresionantes panorámicas de la isla.

#### II - 1 b) *La semiisla seca:*

1) En el Sur de Gran Canaria, conocida como la "solana de la isla" se encuentran los espacios de calidad transformados más interesantes de la isla para el turismo. Siguiendo la pauta anterior, esta semiisla presenta cuatro microclimas diferenciados. Nos interesa, por supuesto, el que abarca la franja de litoral situada entre 0 y 100 m. sobre el nivel del mar. Sotavento, exceptuada la tira costera citada, no recibe la influencia marina de los vientos alisios del NE. entre otras razones, porque extensiones muy grandes de litoral tienen formaciones acantiladas con alturas superiores a los 100 m. Así desde la base del Tamadaba a la punta de la Aldea y hasta Arguineguín, salvo algunas calas y desembocaduras de barrancos. Las características climatológicas del litoral aludido situado entre Gando y Arguineguín, y hasta el estuario del barranco de la Aldea son las siguientes: clima templado seco con temperaturas que oscilan entre 16 y 22° C en invierno y 21 a 28° C. en verano. Ocasionalmente, puede llegar en el estío hasta los 30° C. La insolación es permanente, salvo contadísimos días. Los vientos que operan a lo largo de la franja son de componente S. y SW. provocando en ocasiones fuertes marejadas. La acción de estos vientos se desarrolla preferentemente entre los meses de diciembre a marzo, siendo más suaves en los restantes meses del año. Los del N. E. tienen especial intensidad en los meses de noviembre a abril. La humedad es relativamente baja, oscilando entre 45 a 55%. Si buscáramos un punto ideal de calma, con una media climática superior a las restantes playas o zonas de esta faja, lo ubicaríamos en la Playa de las Mujeres, equidistante de Arguineguín y San Agustín. A partir de los dichos puntos la acción de los vientos comienza a sentirse, aunque no es muy perceptible en algunas calas situadas a lo largo de la cornisa de Mogán. Aún en ocasiones de temperaturas elevadas, las suaves brisas de tierra lo refrescan agradablemente en el transcurso de la noche. Sin embargo, algunas desembocaduras de barrancos, situadas entre altas montañas, tienen temperaturas más elevadas. Ejemplo de esto es Mogán. La vegetación típica es xerófila, salvo las plantaciones agrícolas con que el hombre ha intentado aprovechar y transformar el medio. La gran plataforma de Maspalomas y calas del sudoeste, ofrecen un marco ideal para los baños y helioterapia durante todo el año, por ser las temperaturas templadas aunque con una insolación que puede caracterizarse de intensa.

2) La segunda zona climática comprende los terrenos existentes entre 100 y 500 m. de altitud, situados en los fondos de los grandes barrancos donde se asientan poblaciones urbanas y es posible desarrollar la agricultura. Se parecen a grandes zanjas limitadas por cresteríos en cadena de las montañas. Destacan por su tipismo los valles de Tirajana, Arguineguín, Mogán y Veneguera. La media anual de precipitaciones acuosas está en torno a los 85 - 105 mm. Las temperaturas oscilan entre los 16 y 22° C. en invierno y 22 a 30° C. en verano. La humedad relativa se halla entre 50 y 59%. Los vientos son encauzados por los paredones de los grandes barrancos, componiéndose, en algunos ocasionalmente, formaciones nubosas verticales que casi nunca devienen en bancos compactos.

3) El tercer microclima se sitúa entre alturas que van de 500 a 1.000 m. componiendo una faja climática irregularmente distribuída a los dorsos de las divisorias y a diversas cabeceras de los largos valles respaldados por los declives del macizo central y de la amplia crestería de Sándar. El grado de humedad es bajo; la media anual de lluvias se estima en 300 mm.; predominan los vientos de componente S. SW. y W. que suelen traer las lluvias en forma de fuertes aguaceros. Se encuentra prácticamente despoblado, coincidiendo extrañamente esta faja, con el inicio del valle de Tirajana, auténtico y maravilloso oasis climático.

4) Por último, el microclima más alto de esta zona de Gran Canaria. Comprende a la franja situada entre los 1.000 y 1.500 m. de altitud, donde se encuentran los pinares de Pajonales y Tamadaba, así como los municipios de Artenara (el más alto de Gran Canaria a 1.350 m. sobre el nivel del mar) y el de Tejeda (a 1.150 aproximadamente). Las precipitaciones pluviosas alcanzan a 700 mm. La insolación tiene un valor especial a causa de su riqueza en rayos ultravioletas, interrumpida en ocasiones con la formación de bancos nubosos por las tardes. La temperatura oscila entre 8 a 20° C. y de 22 a 28° C. Los veranos suelen ser moderadamente secos. Como fenómeno peculiar está el de los alisios que, cuando logran superar las alturas de los Pechos, etc... descienden esparciendo una fina lluvia, aunque no logran bajar a cotas inferiores a los 1.000 m. de altura.

## II - 2 Lanzarote:

La isla exótica por excelencia se halla bajo la influencia de los alisios cuya dirección e intensidad dependen de una parte de la situación del anticiclón de las Azores, que invaden la isla en formaciones que proceden del N. y NE. siendo modificados un tanto al chocar con el acantilado de Famara y de otra la corriente de Canarias, que presenta, por estar cerca del continente africano, modificaciones a causa de la plataforma de los bajos fondos del norte lanzaroteño. A estos dos elementos generales, hay que agregar los locales a fin de analizar las características climáticas de la isla. El más importante y definitivo es la escasa altura de la isla (no superan los 700 m.) pero esto mismo hace que la isla se halle envuelta en aire marino, provocando una humedad que en su máxima media llega hasta 61% durante la mayoría del año. La temperatura es bastante uniforme durante los doce meses con unas medias que oscilan entre 13,5 y 21,6° C. en invierno y 18 a 28,6 en verano. Ocasionalmente puede subir a 30° C. aunque es infrecuente. De todo esto viene a configurarse una temperatura de extrema dulzura tanto en invierno como en verano. La pluviosidad se sitúa entre 150 y 200 mm. por año. Los vientos dominantes son del N. NE. y NW., y S. SW. muy suaves en los meses de noviembre a marzo e incluso abril, haciéndose notar en el verano además, los procedentes del E. Ocasionalmente en el transcurso del año se presentan vien-

tos cálidos del S. y SE. cuyas características son su sequedad, y el ser vehículos del polvo sahariano por espacio de dos a tres días. En otro sentido los componentes del SW. pueden traer borrascas de corta duración. La insolación es muy elevada, solo interrumpida por los escasos cambios climáticos. Ocasionalmente en verano y en las zonas más altas de la isla como Peñas del Chache y la casi totalidad del macizo de Famara se forman bancos de nieblas motivados por el ascenso de los vientos atlánticos que chocan con el acantilado de Famara, obligados a descender de 600 a 700 m. al llano rápidamente.

Las variaciones más sensibles se dan en el norte, donde se acentúa la sensación climática de fresca y una media de humedad más alta. Por contraste el sur encuentra una mayor insolación, sequedad, menor estado higrométrico. La nubosidad media (total y parcial) se acentúa en los meses de diciembre a febrero, dándose por el contrario una media de días claros en el verano, próxima a 100.

### II - 3 *Fuerteventura:*

Fuerteventura se asienta en una parte de una larga alineación, en parte sumergida y en parte emergida del mar que comienza en la plataforma costera al norte de Lanzarote y termina varios Kms. al sur de la península de Jandía. La profundidad existente en el estrecho de Bocaina (entre Lanzarote y Fuerteventura) es aproximadamente de unos 40 m. Está situada a unos 100 Km. del continente africano y a 83 de la isla de Gran Canaria (península de Gando y Jandía). Los caracteres generales (alisios y corrientes de Canarias) que determinan en parte la climatología de Lanzarote, son exactamente los mismos para Fuerteventura. Aunque dada la escasez de datos solo podemos aventurar una succincta explicación de los que poseemos. Esta isla, según algunos historiadores, ha conocido y en mismo ciclo, períodos de abundantes cosechas y de tremenda escasez. Los elementos locales que configuran el clima general de la isla son las pocas alturas de las dos formaciones montañosas principales: la de Betancuria (con alturas máxima de 724 m. y la de las cresterías con 807 m.). Las principales formaciones nubosas que aportan humedad relativa a la isla, se forman precisamente en estas montañas. Las temperaturas oscilan entre 13,5 y 20,5° C. en invierno y 18,7 y 27° C. en verano. La humedad se encuentra entre 69% en invierno y 66% en verano. De marzo a octubre existe la posibilidad de encontrar días completamente claros, quizás turbados con pequeñas formaciones nubosas que apenas alteran el alto grado de insolación, mientras que y a pesar de la benignidad del clima, entre noviembre y abril, se da el mayor porcentaje (siempre muy reducido) de días cubiertos total y parcialmente.

CUADRO II - 1

VALORES MEDIOS MENSUALES DE LAS VARIABLES METEOROLOGICAS Y CORRESPONDIENTES  
A LOS AÑOS 1.966 - 1.972 AMBOS INCLUSIVE

	Temperatura Max. media	Temperatura Mín. media	Sol Horas y décimas	Lluvia en 1/m2	NUBOSIDAD		
					días despejados	días nubosos	días cubiertos
Enero	21,0	14,2	193,0	14,2	5	21	5
Febrero	20,3	13,5	129,6	47,1	2	20	6
Marzo	20,5	14,3	181,0	28,2	2	21	8
Abril	20,2	14,7	200,0	6,2	4	19	7
Mayo	22,4	15,3	187,8	4,8	2	23	6
Junio	23,7	16,5	214,8	2,7	3	22	5
Julio	23,8	17,9	202,5	1,7	3	19	9
Agosto	25,5	18,6	234,2	0,9	4	21	6
Septiembre	24,5	18,3	211,4	3,0	4	21	5
Octubre	23,7	18,0	213,8	23,1	5	24	2
Noviembre	22,6	16,3	170,0	56,9	4	19	7
Diciembre	19,9	14,3	176,2	37,9	2	21	8

Fuente: Observatorio Meteorológico de Guía (Gran Canaria).

CUADRO II - 2

FRECUENCIA EN KM/H Y EN % DEL VIENTO CORRESPONDIENTE A LOS AÑOS 1.966 - 1.972

	N km/h—%	NE km/h—%	E km/h—%	SE km/h—%	S km/h—%	SW km/h—%	W km/h—%	NW km/h—%	CALMA %
Enero	8—5	7—6	6—16	6—23	9—2	7—3	7—1	8—5	39
Febrero	5—4	5—5	6—10	7—21	9—3	10—6	10—6	9—7	38
Marzo	6—7	5—10	7—17	6—20	8—1	6—5	11—2	9—4	34
Abril	8—7	11—14	8—17	8—22	16—1	7—5	12—6	10—7	21
Mayo	8—8	7—10	8—15	7—19	7—1	6—4	8—6	7—7	30
Junio	7—5	6—6	9—19	7—39	8—1	6—5	6—4	6—10	11
Julio	7—4	7—4	13—20	10—32	9—1	6—9	6—3	8—2	25
Agosto	6—7	6—7	7—27	7—28	10—1	7—3	5—3	5—3	21
Septiembre	5—4	5—19	7—24	7—27	7—2	7—3	—	4—1	20
Octubre	5—2	5—3	6—15	5—32	7—1	7—2	4—1	4—2	42
Noviembre	6—1	5—1	5—9	5—24	6—1	3—12	6—3	6—3	46
Diciembre	6—4	8—4	6—18	6—19	7—2	6—7	7—1	11—2	43

Fuente: Observatorio Meteorológico de Guía (Gran Canaria).

VALORES MEDIOS MENSUALES DE LAS VARIABLES METEOROLOGICAS QUE SE EXPRESAN Y CORRESPONDIENTES A LOS AÑOS 1.964 - 1.972 AMBOS INCLUSIVE

	Temperatura Max. media	Temperatura Mín. media	Sol Horas y décimas	Lluvia en 1/m2	NUBOSIDAD		
					días despejados	días nubosos	días cubiertos
Enero	20,5	15,6	178,5	5,1	3	19	9
Febrero	20,4	15,4	170,0	24,2	3	15	10
Marzo	20,7	15,3	201,0	9,7	2	19	10
Abril	20,5	15,9	209,0	6,6	1	18	11
Mayo	21,5	17,3	208,3	5,9	1	18	12
Junio	22,7	18,7	184,7	1,7	1	15	14
Julio	23,8	19,9	178,4	0,4	1	13	17
Agosto	25,1	21,0	198,8	0,7	1	18	12
Septiembre	25,3	21,0	215,6	2,3	2	21	7
Octubre	24,7	20,1	210,9	8,5	2	22	7
Noviembre	22,6	18,0	178,8	38,9	2	20	8
Diciembre	20,6	15,9	148,9	23,3	3	17	11

Fuente: Observatorio Meteorológico de Las Palmas de G. C. 1973

VELOCIDAD DEL VIENTO EN KM/H. Y FRECUENCIA EN % DEL VIENTO CORRESPONDIENTE A LOS AÑOS  
1.964 - 1.972 AMBOS INCLUSIVE

	N km/h—%	NE km/h—%	E km/h—%	SE km/h—%	S km/h—%	SW km/h—%	W km/h—%	NW km/h—%	CALMA %
Enero	14—11	9—2	8—2	12—8	13—7	—	15—1	16—7	62
Febrero	11—16	7—2	9—3	19—4	9—3	—	11—1	12—9	62
Marzo	12—24	11—4	9—1	12—3	12—2	8—1	11—1	13—16	48
Abril	11—35	9—5	6—1	4—1	—	—	13—1	15—28	29
Mayo	12—40	7—1	—	—	—	—	20—1	14—33	25
Junio	12—34	10—1	—	—	—	—	18—2	14—40	23
Julio	11—36	10—1	—	—	—	—	12—1	14—51	11
Agosto	12—35	12—2	—	—	—	—	13—2	13—39	22
Septiembre	13—21	9—5	9—1	14—1	—	—	12—1	12—22	49
Octubre	11—17	9—3	8—1	11—3	7—1	9—1	—	8—17	57
Noviembre	10—12	10—6	7—1	12—6	11—3	7—1	12—1	12—13	57
Diciembre	11—17	10—6	8—2	10—4	10—3	8—1	7—1	12—9	57

Fuente: Observatorio Meteorológico de Las Palmas de G.C.

VALORES MEDIOS MENSUALES DE LAS VARIABLES METEOROLOGICAS QUE SE EXPRESAN  
Y CORRESPONDIENTES AL DECENIO 1.963 - 1.972

	Temperatura Max. media	Temperatura Mín. media	Sol Horas y décimas	Lluvia en 1/m2	NUBOSIDAD		
					días despejados	días nubosos	días cubiertos
Enero	20,9	14,0	191,2	14,5	3	21	7
Febrero	21,0	13,9	179,2	19,3	2	19	7
Marzo	21,6	14,6	207,7	8,0	4	19	8
Abril	22,0	15,2	236,0	3,4	3	20	7
Mayo	23,1	16,6	285,2	—	3	21	7
Junio	24,5	18,0	261,7	—	5	22	3
Julio	26,1	20,0	293,7	—	9	21	1
Agosto	26,8	20,8	290,0	—	6	23	2
Septiembre	26,3	20,2	241,0	4,8	4	22	4
Octubre	25,6	19,1	213,5	7,5	3	20	8
Noviembre	23,2	16,9	185,8	23,0	2	20	8
Diciembre	20,7	14,9	175,7	33,2	2	19	10

Fuente: Observatorio Meteorológico del Aeropuerto de Las Palmas.



FRECUENCIA EN KM/H Y EN % DEL VIENTO CORRESPONDIENTE A LOS AÑOS 1.963 - 1.972

	N km/h—%	NE km/h—%	E km/h—%	SE km/h—%	S km/h—%	SW km/h—%	W km/h—%	NW km/h—%	CALMA %
Enero	14—29	17—6	9—1	8—1	11—12	15—3	5—1	9—5	42
Febrero	17—36	12—7	7—1	10—1	17—8	13—2	9—1	14—6	38
Marzo	20—48	15—8	10—1	8—1	17—4	18—1	10—1	15—5	31
Abril	23—62	18—9	9—1	9—1	16—2	22—1	8—1	15—7	16
Mayo	25—70	21—10	—	8—1	13—2	—	—	24—5	12
Junio	26—75	20—09	—	—	18—1	—	—	22—3	12
Julio	29—84	22—9	—	—	—	—	25—1	31—3	3
Agosto	25—83	21—9	—	—	14—1	—	—	26—4	3
Septiembre	19—65	18—10	15—1	9—1	12—2	—	—	16—6	15
Octubre	15—44	17—11	14—1	11—1	15—5	12—1	11—1	13—4	32
Noviembre	16—37	18—11	10—1	7—1	14—8	17—1	9—1	12—5	35
Diciembre	17—38	19—8	6—1	11—1	16—3	28—1	11—1	12—9	38

Fuente: Observatorio Meteorológico del Aeropuerto de Las Palmas.

VALORES MEDIOS MENSUALES DE LAS VARIABLES METEOROLOGICAS EN EL SUR DE GRAN CANARIA  
(Período 1.971 - 1.973)

	Temp. C°	Humedad%	Kms./h. Vientos								Presión atmsf.	Nubosidad		
			S.	S.E.	N.E.	S.O	E.	O.	N.	N.O.		Claros	Nublados	Cubierto
Enero	21,36	57,64	4,9	5,6	15,1	5,7	8,0	3,7	5,5	—	29,65	14,8	8,2	3
Febrero	21,07	56,92	6,05	4,4	15,24	9,2	9,8	8,4	—	15	29,61	12,5	12,5	3
Marzo	21,51	51,31	5,6	5,9	18,04	8,05	7,6	20,6	6	11	29,62	17,4	11,6	2
Abril	22,75	50,82	5,2	4,5	10,6	5,7	8,3	13,3	20,3	—	29,66	20,2	8,8	1
Mayo	23,75	50,58	4,5	3,4	7,7	5,5	7,4	3,7	—	3,7	29,65	26,5	4,0	0,7
Junio	24,42	53,94	4,3	3,1	—	4,0	1,8	5,2	18,5	—	29,69	27,5	2,5	—
Julio	26,61	53,97	3,1	3,5	25,9	3,8	—	5,4	—	—	29,66	28,5	2,5	—
Agosto	26,48	57,77	2,7	2,3	—	3,2	—	2,9	—	3,7	29,61	28,5	2,5	—
Septiembre	25,82	57,95	3,0	3,2	6,5	3,1	5,3	3,8	—	2,8	29,66	26,5	3,5	—
Octubre	26,10	55,71	1,9	2,0	6,5	4,1	3,5	2,8	—	—	29,62	23,8	6,2	—
Noviembre	23,61	53,08	3,07	3,3	9,7	4,5	8,7	4,3	—	—	29,60	18,2	10,8	1
Diciembre	20,57	54,89	6,03	4,3	16,57	8,9	7,06	9,2	1,8	—	29,64	15,0	14,0	2

Fuente: N.A.S.A.

VALORES MEDIOS MENSUALES DE LAS VARIABLES METEOROLOGICAS QUE SE EXPRESAN  
Y CORRESPONDIENTE A LOS AÑOS 1.963 - 1.972 AMBOS INCLUSIVE

	Temperatura Max. media	Temperatura Mín. media	Sol Horas y décimas	Lluvia en l/m2	NUBOSIDAD		
					días despejados	días nubosos	días cubiertos
Enero	21,2	13,6	199,5	20,4	5	21	5
Febrero	21,3	13,2	196,2	23,1	4	20	4
Marzo	21,9	13,4	231,9	14,3	6	23	2
Abril	22,3	14,2	250,0	9,0	6	22	2
Mayo	23,9	14,8	279,3	0,9	7	22	2
Junio	24,9	16,5	272,7	—	7	20	3
Julio	27,4	18,4	284,9	—	12	17	2
Agosto	28,0	18,9	263,9	—	12	18	1
Septiembre	27,4	18,6	219,7	5,9	6	22	2
Octubre	26,9	18,0	221,6	21,9	6	21	4
Noviembre	24,2	15,8	197,7	34,7	4	22	4
Diciembre	21,5	13,8	178,0	19,6	4	22	5

Fuente: Observatorio meteorológico del Aeropuerto de Lanzarote.

VELOCIDAD DEL VIENTO EN KM/H. Y FRECUENCIA EN % DEL VIENTO CORRESPONDIENTE A LOS AÑOS  
1.968 - 1.972 AMBOS INCLUSIVE

	N km/h—%	NE km/h—%	E km/h—%	SE km/h—%	S km/h—%	SW km/h—%	W km/h—%	NW km/h—%	CALMA %
Enero	17—20	17—32	18—6	15—5	13—3	22—4	18—6	18—10	14
Febrero	16—16	22—36	18—3	12—5	16—4	17—7	17—6	19—10	13
Marzo	20—27	21—24	14—2	12—4	12—4	21—5	19—5	18—13	16
Abril	23—32	24—30	20—4	12—4	17—2	19—2	25—4	18—13	9
Mayo	26—43	24—24	16—1	14—2	12—1	21—1	21—1	22—15	12
Junio	28—42	22—24	13—1	11—3	14—2	15—1	20—1	23—20	6
Julio	28—45	26—32	30—2	12—1	17—1	13—1	—	29—12	6
Agosto	28—44	27—44	25—2	17—1	15—1	17—1	—	25—3	4
Septiembre	23—29	24—41	26—4	10—3	16—2	26—1	—	20—10	10
Octubre	19—23	21—22	16—5	9—2	12—3	15—4	13—2	16—7	32
Noviembre	17—23	19—30	17—8	13—3	16—3	17—2	21—3	19—9	19
Diciembre	16—24	19—31	19—8	17—3	24—3	25—4	17—4	14—9	14

Fuente: Observatorio Meteorológico del Aeropuerto de Lanzarote.

VALORES MEDIOS MENSUALES DE LAS VARIANTES METEOROLOGICAS QUE SE EXPRESAN  
Y CORRESPONDIENTE A LOS 1.970 - 1.972 AMBOS INCLUSIVE

	Temperatura Max. media	Temperatura Mín. media	Sol Horas y décimas	Lluvia en l/m <sup>2</sup>	NUBOSIDAD		
					días despejados	días nubosos	días cubiertos
Enero	20,9	13,7	211,6	4,0	4	22	5
Febrero	20,0	13,3	175,4	43,2	2	17	9
Marzo	20,6	13,5	206,4	13,0	3	24	4
Abril	21,7	14,0	232,2	5,7	7	12	11
Mayo	22,9	15,6	268,7	0,7	9	17	5
Junio	24,6	17,0	279,2	—	9	17	4
Julio	28,2	18,9	293,0	—	16	11	4
Agosto	26,2	19,0	262,6	—	18	12	1
Septiembre	26,2	18,3	232,2	2,3	10	17	3
Octubre	26,0	18,6	236,0	2,0	11	19	1
Noviembre	23,5	16,5	217,3	30,0	8	19	3
Diciembre	20,7	13,8	216,1	13,5	6	21	4

Fuente: Observatorio Meteorológico del Aeropuerto de Fuerteventura.

CUADRO II - 11

VELOCIDAD DEL VIENTO EN KM/H. Y FRECUENCIA EN % DEL VIENTO CORRESPONDIENTE A LOS AÑOS  
1.970 - 1.972 AMBOS INCLUSIVE

	N km/h—%	NE km/h—%	E km/h—%	SE km/h—%	S km/h—%	SW km/h—%	W km/h—%	NW km/h—%	CALMA %
Enero	27—15	22—21	21—14	23—5	22—6	32—5	21—19	18—9	6
Febrero	25—21	24—35	15—4	20—8	18—3	32—5	19—4	23—16	4
Marzo	26—25	26—16	18—12	17—3	22—4	32—4	23—13	17—16	7
Abril	23—32	29—28	17—4	21—4	—	32—1	22—11	23—17	3
Mayo	27—44	32—25	25—8	14—2	—	—	25—2	26—17	2
Junio	26—36	29—28	27—7	—	18—1	—	35—5	24—19	4
Julio	26—39	31—31	26—11	21—2	—	—	35—5	25—9	3
Agosto	27—37	34—43	25—8	10—1	—	—	15—1	21—8	2
Septiembre	23—35	27—24	23—16	16—2	18—3	—	25—7	17—5	8
Octubre	22—20	23—33	20—8	19—9	17—1	13—5	14—5	15—14	5
Noviembre	32—24	23—19	26—15	17—8	23—3	23—2	17—6	16—14	9
Diciembre	19—13	20—25	20—8	20—6	24—5	30—5	23—11	19—18	9

Fuente: Observatorio Meteorológico del Aeropuerto de Fuerteventura.

### **III. Infraestructura y Transportes**

Infraestructura es una de las palabras que reflejan la imprecisión existente en el lenguaje económico. En una primera aproximación, debería ser aceptada como la extensión superficial de un país o región, su situación geográfica, orografía, subsuelo, formas de la costa, suelo, clima, hidrografía, fauna flota. Su aspecto esencial radica en ser condicionante del desarrollo económico. En una segunda acepción a la que nos atenderemos, por haber considerado algunas características anteriores en la climatología, infraestructura sería el capital fijo social, constituido por los activos de capital que nos ofrecen los siguientes servicios: redes varias; búsqueda aprovechamiento, distribución y tratamiento de aguas; energía; tratamiento de basuras; viviendas; comunicaciones, etc... De estos, estudiaremos los considerados como esenciales en cualquier comunidad urbana y su incidencia y peculiaridades especiales en las zonas concebidas para el ocio.

En una aproximación y para la finalidad de nuestro estudio, las sintetizamos en el orden siguiente:

1. Agua (para abastecimiento y riegos, pluviales y negras).
2. Energía (derivada del petróleo, nuclear, solar y vulcanológica).
3. Aeropuertos de Las Palmas, Lanzarote y Fuerteventura.
4. Puertos: de La Luz y Las Palmas, Los Mármoles y del Rosario.
5. Redes viarias: provinciales.
6. Comunicaciones: correos y telégrafos.
7. Limpieza y tratamiento de basuras.

No intentamos análisis técnicos en profundidad de las siete infraestructuras enunciadas por no ser objeto principal en nuestro estudio (cometido interesantísimo pero lejos de nuestras posibilidades), sino facilitar apreciaciones con cierto fundamento técnico y desde un ángulo socio-económico.

#### **III - 1 Agua y Energía.**

Es evidente que el crecimiento de Las Palmas ciudad ha podido sorprender a planificadores de los años veinte y cuarenta. Pero a partir del cincuenta y en especial de 1960, disponiéndose ya de una serie de variables controladas científicamente que permitían anticipar cifras aproximadas de crecimiento de población, de turistas esperados, de posibles inmigraciones intra e interprovinciales y en consecuencia establecer una media de incremento anual de la población, la ausencia de planificación para una serie de infraestructuras básicas, viene a ser una omisión grave. El agua es ejemplo tipo a nivel local y provincial en su vertiente poblacional y agrícola. Dados los condicionamientos climatológicos nuestra planificación tiene que estar basada en la irregularidad y escasez de las llu-

vias y, como consecuencia, llevar a efecto una política de instalación de potabilizadoras que, independientemente del coste, resuelva de una vez y para siempre este problema básico para el desarrollo. No obstante, para la obtención del agua destinada a riego en la isla de Gran Canaria, ha de pensarse en otros métodos.

Es de dominio público que la crisis actual originada por la escasez de agua, se presentó y puede presentarse en forma más o menos aguda en otra ocasión por lo que sería necesario tratar el tema con toda la trascendencia que tiene y aplicación realista y viable. Relegar al azar un medio del que depende la misma vida, no creemos pueda juzgarse como política plausible. Es evidente que debió haberse previsto y planificado una red de potabilizadoras, excluidas las nucleares, a instalarse en puntos estratégicos de nuestras islas. El mercado internacional ofrece una serie de las de gran capacidad, en casos, con diferencia sensible de precios del agua desalinizada. Por supuesto, insistimos en la capacidad ya que podrían abaratar el precio del agua. No es aconsejable dejar que cada hotel o urbanización monte una potabilizadora para uso privado ya que elevaría sus costes generales. Por otra parte, no se puede abandonar las poblaciones alejadas de los centros urbanos, a situaciones críticas. Gran Canaria y en especial su capital Las Palmas, Lanzarote y Fuerteventura, tendrían que ser objeto de un estudio especial que permitiera planificar la red citada que abasteciera a la población y a la agricultura, partiendo para la primera de una media diaria de 200 litros por persona/día.

No vamos a insistir en las repercusiones psicológicas que cualquier T. O. interesado podría dar a una situación como esta. De hecho, se han producido entrevistas en la T. V. alemana indicando deficiencias muy notables en el suministro y escasez de agua, con turistas llegados de Las Palmas.

La continuada problemática del agua en Canarias debería, de una vez, desatar el mecanismo que condujera a una socialización progresiva de la misma y provocar las inversiones públicas necesarias para la red de potabilizadoras que iremos necesitando en mayor cuantía. No hay alternativa. Desde hace años, nuestra agricultura ha ido agonizando en gran parte por los precios especulativos en el mercado del agua y por las restricciones impuestas a causa del suministro a la capital, que alargaban los riegos con evidentes perjuicios. El precio de una política de potabilizadora puede parecer demasiado alto. Más lo ha sido, y por supuesto lo será, si no se acomete con realidad el problema, lo pagado por nuestra agricultura y posiblemente por el turismo a causa de inexistencia de planificación en este orden.

Si tomamos 1950 como base e índice igual a 100 el consumo de agua alcanza un índice en 1972 de 385 mientras, el crecimiento de la población en ese mismo período ha sido de un 99%. Un análisis somero al cuadro III-I nos muestra el progresivo gasto de agua por persona. Excluidas las pérdidas como posible causa explicadora que son realmente bajas por extremado celo, quedan dos bastante significativas: el auge de las pequeñas industrias, básicas para una comunidad urbana en continuo proceso de crecimiento y la progresiva interiorización de pautas higiénicas de nuestra población. En una encuesta informal de doscientas familias se vino a demostrar que, la media de consumo de agua se situaba entre 140 y 165 litros por persona y día. La planificación de una política de suministro de aguas no puede limitarse a un período de corto plazo, como sería por ejemplo 1980, sino a largo plazo. Nos ha parecido oportuno referirlo a 1.990. Si partimos de 1970 con índice 100 hará falta para abastecer a la población calculada para Las Palmas en 1990 unos 184 litros por persona y día. Pero pensamos que el consumo medio por persona y día alcanza-



rá los 200 litros por considerarlo más cercano a las necesidades. Limitarlo sería exponerse a una política restrictiva. Esto indica la urgente necesidad de la planificación administrativa que hemos aludido repetidamente, a la que debe preceder un nuevo y urgente plantamiento legal para un recurso tan vital como es el agua.

Esta política es válida para Las Palmas ciudad, Lanzarote y Fuerteventura, que se presentan como evidente alternativa al ciclo zonal desplazado en estos momentos al Sur de Gran Canaria.

El Sur de Gran Canaria presenta una situación bastante delicada. Como se sabe, Maspalomas Costa Canaria, administra hoy día las grandes urbanizaciones de San Agustín, Playa del Inglés y Maspalomas, aunque el municipio de San Bartolomé de Tirajana se haya responsabilizado de algunas funciones, como por ejemplo la recogida de basuras. En un plazo más o menos corto, dicha urbanización quedará vinculada al Municipio de San Bartolomé de Tirajana. Por el momento, y ateniéndonos a las declaraciones hechas a los medios informativos por los dirigentes de Maspalomas Costa Canaria, la empresa ha garantizado poseer agua suficiente para el suministro a las urbanizaciones y agricultura de la zona, hasta el verano actual, sin previsiones de restricción. Esta taxativa aclaración, perseguía una doble finalidad: hacer público un dato que es necesario aceptar, de una parte; y de otra, dejar traslucir a las agencias extranjeras la situación envidiable de los complejos turísticos de la "solana de la isla". Pero nos preocupa el futuro. Si, como es factible, parte del turismo habitual en Las Palmas en una elevadísima proporción se desviará progresivamente al sur, el incremento en dicha zona se hará notar en un espacio de diez años, a partir, especialmente de 1976. Por estas fechas, el complejo de urbanizaciones pasará al municipio. Como es de esperar, tanto el suministro actual, como el futuro, tendrá que ser planificado teniendo en cuenta el incremento total de población efecto de la situación coyuntural. Si en 1970 pasaron sus vacaciones 51.217 turistas y en 1971 107.084 (lo que representa un aumento del 48,8%) en el Sur de Gran Canaria, podemos aventurar una cifra aproximada para 1990 entre 450 y 500 mil turistas a las que se agregaría una población mínima de servicios en la zona superior a las 15 mil personas. Tendría que planificarse desde ahora un abastecimiento para una población flotante y asentada de 5.200 m3. diarios, excluidos los destinados a abastecimiento de jardinería, agricultura y población del municipio que no trabaje en los servicios, lo que supondría un mínimo aproximado de dos millones de metros cúbicos anuales para consumo exclusivo de la población. La jardinería y zonas verdes, no ofrecen particular dificultad, ya que las aguas residuales, adecuadamente tratadas, servirían a este fin, aunque los costes iniciales de una red de distribución, pudieran incidir en su precio, dato importantísimo en la nota de prensa aludida, es la negativa (lógica en el marco legal actual) a facilitar datos sobre la cantidad real de agua a adquirir a otras empresas. En situación similar se encuentra el municipio de Mogán. Los pozos que actualmente suministran a las diversas urbanizaciones de la Cornisa son de propiedad privada. Algo parecido sucede en la urbanización Puerto Rico. Es evidente la extrema necesidad de la planificación a que hemos aludido anteriormente, ya que el crecimiento total de la población para 1990 y etapas intermedias, en modo alguno podrá ser abastecida con las existencias actuales, o en el mejor de los casos, en las de un año normal. Si podemos calificar así alguno.

La problemática de Fuerteventura y Lanzarote es similar. Si ambas islas quieren aprovechar sus extraordinarios espacios de calidad explotados turísticamente, tendrían que iniciar cuanto antes una política hidrológica ambiciosa. En nuestra opinión, debería ser la Administración de

acuerdo con los Cabildos y Municipios, la que proceda a un estudio de posibilidades y necesidades cara a 1990. La situación actual además de constituir una contrapropaganda, es insostenible. Arrecife, aquejada de otros males, y no menos graves, urbanísticos, ha sido reiteradamente catapultada a la publicidad de cada día, gracias a una grave y continuada escasez de agua que ha afectado a la población civil e impulsado a los establecimientos hoteleros de cierto rango a disponer de su propia potabilizadora. No insistimos en las consecuencias de esa realidad

Analicemos el caso de Fuerteventura: dispone de una potabilizadora que suministra un promedio de 1.500 m<sup>3</sup>. de agua diarios con una red de distribución que alcanza hasta Corralejo por el norte y Gran Tarajal y Tarajalejo por el sur. Un total de 15.000 personas dependen de dicho suministro. Es evidente que en un porcentaje bastante elevado de días al cabo del año, el suministro no alcanza siquiera los 50 litros por persona y día. En tales condiciones es al menos problemático hablar de desarrollo turístico y contar con centros urbanos municipales desarrollados.

Caso similar acontece con Lanzarote. Tanto en una como en otra isla, los hoteles de renombre han optado por adquirir sus propias potabilizadoras. Juzgamos imprescindible una planificación en las dos islas que tenga por fin estudiar las necesidades y consumo de la población y agricultura. De resto, el coste de vida, subiría peligrosamente, aunque siempre acostumbra a estar varios enteros sobre el de Las Palmas.

Hacer un cálculo aproximado de necesidades de la población total (incluida la turística) es inviable, por desconocer el posible proceso migratorio de la población de estas dos islas, y el momento de desaparición de la especulación en las mismas para iniciarse la creación de complejos turísticos. Lanzarote necesitaría potabilizadoras con una producción media hacia 1985 de 14.000 metros cúbicos por día, que pueda abastecer diariamente a una población total de 70 mil habitantes, y Fuerteventura potabilizadoras con una producción media de 6.000 metros cúbicos diarios para abastecer a una población cercana a las 26 mil personas. Por supuesto que la agricultura exigiría una producción de superior magnitud

El sistema evacuacional de aguas residuales (pluviales y negras) tienen un tratamiento similar en casi toda la provincia, ya que se utiliza el unitario o canalización conjunta de aguas pluviales y negras. Ideal sería el separativo, ya que debido a las escasísimas lluvias, hay consecuencias no agradables para el medio ambiente. Sin embargo, somos conscientes de lo que supondría un cambio en esta infraestructura. Sería urgentemente necesario ubicar, por motivaciones sanitarias y ambientales, lejos de la ciudad, las depuradoras, y tratar todas las aguas de forma que se utilicen para la jardinería de la ciudad. Asimismo, las que, por imperativos de infraestructura sean evacuadas al mar, buscan la forma de hacerlo lo más posible lejos de la costa y en zonas donde las corrientes hagan inviable la contaminación marítima y menos aún costera, cosa que en las de Las Palmas ciudad, algunas del sur de la isla, Lanzarote y Fuerteventura no se viene haciendo con grave detrimento de nuestras costas y de tres playas concretas Hoy es factible y con inversiones relativamente módicas disponer de un sistema de depuración bacteriológico y especialmente químico del agua que la hagan utilizable, especialmente en zonas en que la agricultura la precisa.

La carencia de energía ha sido, y es, otro de los condicionantes principales para el desarrollo económico del archipiélago canario y de la provincia de Las Palmas en particular. En Gran Canaria y Fuerteventura actúa la compañía UNELCO (siglas de United Electric Company, empresa creada por extranjeros), que en la actualidad posee prácticamente todas

las acciones, más del 90%, el Instituto Nacional de Industria, mientras en Lanzarote, lo hace la empresa Termolanza (Termoeléctrica de Lanzarote, S. A.). Tanto una como otra, poseen una producción de energía que en modo alguno satisface la demanda real existente y, al efecto, numerosos complejos turísticos e industriales radicadas en las islas poseen sus propios grupos electrógenos con la incidencia que ello supone en los costes totales. Además, Eléctrica de Maspalomas, empresa privada, suministra energía a Maspalomas Costa Canaria aunque no podemos decir que de un modo eficiente completamente pues son numerosas las veces, si bien es cierto que por un corto período de tiempo, que el corte en el suministro eléctrico se presenta con los consiguientes perjuicios y molestias que ello ocasiona. Otras urbanizaciones del sur de la isla tienen sus propias plantas productoras, las cuales, con una gran frecuencia se estropean, dejando sin luz a los complejos que abarca. Auténtico problema es el que se encuentra planteado pues si, como decimos, por un lado UNELCO no tiene una producción suficiente y las plantas particulares instaladas se averían con regularidad, está claro que las deficiencias son notorias. Aparte de la falta de producción, se tiene también el problema del deficiente estado en que se encuentran gran parte de las líneas de conducción por lo que las pérdidas son superiores a las técnicamente admitidas. Sin embargo, el aumento de la producción de energía ha sido muy notable en Gran Canaria pero persiste un desfase en relación con la península entre oferta y demanda que se sitúa en torno al 20% con un 7% aproximadamente encubierto.

Producción industrial de energía eléctrica en millones de kw/h.

Año 1964 = 168	Año 1967 = 249	Año 1970 = 379
" 1965 = 193	" 1968 = 293	" 1971 = 443
" 1966 = 221	" 1969 = 336	" 1972 = 514

y la potencia instalada en las islas de nuestra provincia era la siguiente:

	1969		1970	
	<i>Público</i>	<i>Privado</i>	<i>Público</i>	<i>Privado</i>
Gran Canaria	63,0	45,0	64,0	53,0
Lanzarote (1)	2,5	2,5	3,8	3,0
Fuerteventura	0,9	1,0	0,9	0,3
<b>TOTAL</b>	<b>66,4</b>	<b>48,5</b>	<b>68,7</b>	<b>56,3</b>

(1) potencia instalada por Termolanza.

con una evolución de la producción propia de UNELCO en Gran Canaria estimada en:

Año 1.960 = 52.296 Kw/h.	Año 1.966 = 132.254 Kw/h.
" 1.961 = 60.786 "	" 1.967 = 152.838 "
" 1.962 = 71.284 "	" 1.968 = 172.688 "
" 1.963 = 79.108 "	" 1.969 = 195.783 "
" 1.964 = 91.268 "	" 1.970 = 203.385 "
" 1.965 = 109.558 "	

con la siguiente distribución de consumo (en Kw/h) en 1970, 71 y 72.

	1970	1971	1972
Alumbrado doméstico	49.960.874	59.231.048	70.971.779
Alumbrado comercial e ind.	24.607.473	27.344.522	32.177.753
F. M. doméstica	11.317.812	14.744.873	18.052.320
F. M. comercial	11.003.718	10.393.785	13.692.972
F. M. industrial	60.363.906	74.915.961	84.922.701
F. M. para riego	2.449.388	2.802.690	3.565.338
Alumbrado público	12.756.818	15.213.078	18.478.560
Suministro para reventa	—	—	12.095.000
<b>TOTAL</b>	<b>172.459.989</b>	<b>204.645.957</b>	<b>253.956.423</b>

estableciéndose las máximas demandadas de energía en Gran Canaria para los años 1970, 71 y 72, 52.750, 60.300 y 72.000 kilowatios respectivamente.

Es evidente que nuestra producción depende en su casi totalidad de los derivados del petróleo por lo que cualquier conflicto que se produzca en su comercio de importación repercute de forma inmediata en nuestra economía. De hecho, la reciente crisis internacional con la justa postura adoptada por los países árabes ante el dominio o colonialismo que estaban sufriendo por parte de las grandes compañías norteamericanas, inglesas y holandesas (recuérdese que antes del conflicto los beneficios que percibían los gobiernos árabes eran de 0,50\$ por barril mientras que en la actualidad alcanzan los 4 dólares) ha venido a perjudicar principalmente a los países europeos (¿estrategia, asimismo norteamericana?) entre otros al nuestro y, sobre todo a las islas. Ello nos demuestra una vez más, la absoluta dependencia del exterior en cuanto a la producción de energía, característica diferenciadora del resto del país que no depende absolutamente del exterior en cuanto a sus posibilidades energéticas.

La situación, grave, hace que sea necesario el estudio de otras fuentes posibles de energía fuera de las derivadas del petróleo para romper esta dependencia característica y estimamos como campos de acción e investigación la solar y vulcanológica principalmente siendo inviable, de momento, la nuclear. Hemos de consignar que la isla de Lanzarote podría tener un campo inmenso en la vulcanología.

### III - 2 *Aeropuertos.*

#### III - 2 a *Aeropuerto de Las Palmas*

El aeropuerto de Las Palmas se halla situado junto a la bahía de Gando entre la punta del mismo nombre y el barranco de Guayadeque, a una altitud de 24 m. sobre el nivel del mar. Las coordenadas geográficas de su punto de referencia (punto medio de la pista principal de vuelo) son 27° 56' latitud norte y 15° 45' longitud oeste con una orientación de pista correspondiente a 21° 21' Este, siendo la denominación de las respectivas cabeceras de pista 03 y 21.

En el área de orientación y despegue hay unos pequeños accidentes montañosos que en modo alguno dificultan las operaciones de aterrizaje y despegue de las aeronaves. Las alturas de estas montañas son: la montaña de Gando a una distancia de 1.829 metros de la cabecera de pista 21 con una elevación de 119 metros y la montaña de Arinaga a 5.641 metros de la cabecera de pista 03 y de 208 m. de altura. Con su actual longitud, la pista de vuelo de dicho aeropuerto satisface plenamente las necesidades de aterrizaje y despegue de las aeronaves más modernas. Aún más, existe la posibilidad de ampliar las pistas ya que el terreno tanto desde un ángulo topográfico como geológico no plantea dificultades. Las condiciones climatológicas del aeropuerto pueden, sin eufemismo alguno, calificarse de óptimas de acuerdo con las recomendaciones de la O.A.C.I. A lo largo del año las temperaturas máximas medias oscilan entre 27 y 20 grados, mientras las mínimas se hallan entre 23 y 20 grados Cº. La frecuencia e intensidad de los vientos con un componente lateral máximo de ráfagas de 36 Kms/h. permiten su utilización en el 98% de los días del año.

Por otra parte la ubicación del aeropuerto a 16 Kms. de Las Palmas facilita el desplazamiento rápido al mismo aunque se encuentre lo suficientemente lejos como para no percibirse ruidos y posibles contamina-

ciones de los grandes reactores, y a 25 Kms. aproximadamente de los primeros complejos turísticos del Sur, permite elogiar sin reservas a los que proyectaron su actual emplazamiento. Los retrasos posibles en los desplazamientos de ida y venida desde Las Palmas o a la inversa se debe en primer lugar al elevado crecimiento del tráfico con una I.M.D. muy superior a la de saturación, y a la lentitud exasperante de una autopista que debió haberse terminado a mediados de 1973 y que para el día de su finalización se encontrará posiblemente insuficiente a causa de probables desarrollos de zonas industriales con tránsito a través de la misma.

El aeropuerto de Las Palmas se halla dotado de los medios más modernos y complejos sistemas de ayudas a la navegación, de acuerdo con el creciente tráfico nacional e internacional que lo utiliza, que permiten el uso del mismo en casos de difícil visibilidad, haciendo posible un margen completo de seguridad en las operaciones de aproximación y despegue de los modernos reactores comerciales. En la parte norte de la isla y en su extremo oriental se halla instalado un sistema V.O.R. que permite la navegación instrumental en el espacio aéreo mediante emisiones radioeléctricas omnidireccionales. Además existe un radiognímetro, un centro de comunicaciones que emite en U.H.F. y un aerofaro que junto con el radiofaro situado en el monte de Arinaga permiten la localización tanto visual como instrumental del aeropuerto.

Las operaciones nocturnas son facilitadas al máximo por un moderno sistema de balizamiento. Los mínimos de aterrizaje se hallan limitados a los 2.500 metros de visibilidad horizontal y un techo máximo de 200 m.

A estas ayudas se ha añadido una central automática de teletipos y una red de circuitos megafónicos que sirven de complemento a toda la red de información.

Como es lógico, caso de faltar suministro eléctrico directo, hay equipos electrógenos que suplen la deficiencia alimentando toda la red de circuitos eléctricos del aeropuerto.

La longitud de la pista de vuelo es de 3.100 m. equivalente a una longitud de 2.820 m. en condiciones normalizadas de presión y temperatura. La anchura es de 45 m. y su pendiente longitudinal del 0,45 por 100. Toda la superficie de la misma es de pavimento flexible reforzado siendo de asfalto la capa de rodadura. Las zonas de seguridad de cabecera de pista se hallan pavimentadas de igual forma la pista y ocupan una superficie de 60 x 45 m. cuadrados la 03 y 200 x 45 la 21.

Paralela a la pista de vuelo hay otra de rodadura (a 175 m. de distancia) con el mismo tipo de pavimento que la anterior de 2.650 m. de longitud y 22,5 de anchura. También y paralela a la actual pista de vuelo hay otra construida sobre terreno natural compactado con posibilidad de entrar en funcionamiento previa la mejora de una capa de rodadura, a realizar en el transcurso de 1974. Tanto la pista de vuelo como la de rodadura se hallan preparadas para soportar una carga por rueda simple aislado de 35.000 Kgs., con una presión de inflado de neumático de 10 Kgs/ centímetro cuadrado.

Como consecuencia del progresivo aumento de aeronaves que aterrizan en dicho aeropuerto ha sido necesario ampliar el sistema de calles de rodaje, salidas, interconexiones ocupando en la actualidad el conjunto del sistema una extensión superior a los 115.000 m<sup>2</sup>. Asimismo se ha ampliado la zona de estacionamiento de aeronaves con una extensión superior a los 145.000 m<sup>2</sup>., uniéndola al sistema de pista y conexiones con una vía de entrada y otra de salida rápida. Por último hay una superficie

de aparcamiento de aeronaves en espera de salida con una superficie de 120.000 m<sup>2</sup>., permite la maniobra de 10 aviones.

El nuevo edificio terminal viene a solucionar uno de los graves problemas que tenía planteado el aeropuerto, ya que en el anterior, prácticamente a partir de 1966 se obtenía en las horas punta y en las instalaciones dedicadas a los pasajeros una relación de tres metros cuadrados de superficie total por pasajero. El actual, aunque en proceso de terminación y adaptación a posibles necesidades que vayan planteándose, soluciona al menos para un plazo no superior a los diez años, los atascos y congestiones. Sin embargo, sería interesante humanizar algunos aspectos funcionales del mismo. Entre los de mayor necesidad están:

- cuadros electrónicos en las salas de espera que anuncien salidas y llegadas de las aeronaves así como los posibles retrasos. Las oficinas de información, existentes, poco resuelven en este orden. Se trata de una necesidad urgente a cubrir cuanto antes.
- se percibe en el edificio la ausencia de escaleras mecánicas, necesarias dada la estructura del mismo.
- Mayor agilización en los servicios de entrega de equipaje. Aunque los medios técnicos son buenos, sin embargo algo falla en otro orden.
- Adaptación de una parte del espacio abierto a sala de espera para las llegadas.
- Control en la salida de autobuses, de modo que se adapten a las entradas de las aeronaves de vuelos regulares. Las Cías. deberían disponer de este servicio para cada vuelo, en especial en los de horas nocturnas avanzadas.

Apuntamos estas deficiencias, aunque hay otras que, repetimos tenemos seguridad completa se habrá tomado conciencia de ellas y se estudiarán las posibilidades de solucionarlas cuanto antes.

Y por último, anticiparse en mentalidad y proyectos, al futuro inmediato de la aviación comercial. Las grandes Líneas Nacionales Regulares e incluso Charter comienzan a prepararse para el mañana que consiste esencialmente en gigantes del aire. En otras páginas hemos precisado el tipo de aviones que, antes de una década, anterrizarán en nuestro aeropuerto. Un aerobús de 1.000 pasajeros obliga no solo a disponer de los servicios técnicos adecuados para su entrada y salida, sino especialmente a los hombres apropiados dirigiendo las operaciones convenientes relativas al despacho de los pasajeros. Y si en este aspecto hemos subrayado deficiencias actualmente, juzgamos oportuno reflexionar seriamente en un futuro inmediato.

El cuadro III - 2 muestra la evolución de este aeropuerto.

### III - 2 b) *Aeropuerto de Lanzarote.*

El aeropuerto de Lanzarote se halla emplazado en la misma zona del aeropuerto primitivo. La pista de vuelo discurre paralela a la costa oriental de la isla, al sur de Arrecife del que dista aproximadamente 6 Kms. Se halla situado a 30 m. sobre el nivel del mar y las coordenadas geográficas de su punto de referencia son 28° y 57' latitud norte y 13° y 36' longitud oeste.

Consta de una pista de 2.400 metros de firme asfáltico utilizable por los reactores siendo difícilmente viable su prolongación ya

que por la parte norte (cabecera de pista) existen cotas montañosas y por la parte sur la garantía de firme para el peso de los reactores exige una fuerte infraestructura. Las condiciones climatológicas permiten la utilización de dicho aeropuerto prácticamente en un 98% de los días del año. Próximo al aeropuerto se encuentra la carretera de firme asfáltico G. C. 720 de Arrecife a Yaiza.

La situación del aeropuerto cara a la realidad turística de la isla es inmejorable, ya que aproximadamente a 6 Kms. está el complejo turístico más importante de la isla: Puerto del Carmen con la urbanización Playa Blanca.

Tanto la navegación instrumental como la localización del aeropuerto y las operaciones de aproximación y despegue se hallan aseguradas mediante radiofaros y emisiones radioeléctricas omnidireccionales y por un N. D. B.

Los mínimos de aterrizaje están limitados por los 2.400 m. de visibilidad horizontal y un techo de 300 m.

El edificio terminal de construcción reciente dispone de sala de espera y restaurante, así como de una amplia zona de aparcamiento.

En fecha muy cercana (5 de marzo de 1970) se incorpora dicho aeropuerto a las rutas internacionales al recibir al primer reactor procedente del extranjero.

El incremento de tráfico en el ciclo de 12 años que insertamos en el cuadro III - 3 nos permiten hacer las siguientes sugerencias:

—El tráfico aéreo turístico inmediato se va a desarrollar con aviones subsónicos de grandes capacidades como son por ejemplo los DC 10-30 y los Super DC 10, los aerobuses de 300, 400 y 1.000 pasajeros. Si Lanzarote quiere no perder posibilidades cara a su desarrollo turístico, tiene que proyectar una puesta a punto de esta infraestructura técnica base que es el aeropuerto. En consecuencia, la pista debería ser estudiada y proyectadas las reformas oportunas en orden a recibir a estos gigantes del aire, en vuelos diarios y nocturnos.

—La terminal, quizás con esa típica ausencia de preocupación por el futuro se ha construido para salvar una situación de carencia, pero sin perspectivas. Urgen un estudio técnico a fin de posibilitar el incremento de las dimensiones de la misma.

—Es necesario reconsiderar la autorización de los proyectos turísticos que se estén construyendo o se encuentren en situación de simple proyecto en zonas cercanas al aeropuerto.

—Es imprescindible que dicho aeropuerto se acondicione para su utilización permanente.

### III - 2 - c) *Aeropuerto de Fuerteventura.*

El nuevo aeropuerto de Fuerteventura emplazado en una zona cercana al mar y a unos siete Kms. de Puerto del Rosario, sustituye al anterior, prácticamente inservible.

La longitud de la pista es de 1.600 m. existiendo un proyecto de prolongación en 500 metros más, no efectuándose estas obras por no

presentarse licitante alguno en la subasta llevada a cabo en 1973. La situación geográfica permite la utilización del mismo durante todos los días del año.

La pista de vuelo tiene un firme asfáltico, así como las zonas de aparcamiento y calle de rodaje que le une con la pista principal.

El edificio terminal, de reciente construcción, tiene una superficie cubierta aproximada de 445 m. cuadrados suficiente para atender al tráfico de pasajeros actuales, pero del todo insuficiente para el desarrollo de la isla a corto plazo.

El incremento del tráfico, (ver cuadro III - 3) ha sido de muy lenta evolución. Sin embargo, si tenemos en cuenta las posibilidades turísticas y de desarrollo de la isla, sugerimos que, en los proyectos de ampliación se tenga en cuenta lo siguiente:

—La pista de rodaje así como la calle de vuelo, deberían ser ampliadas y puestas técnicamente a punto si se tiene en cuenta la evolución de los vuelos, especialmente Charter que, en corto plazo comenzará a incrementar el tráfico aéreo de la isla.

—Modernización de los aparatos de localización del aeropuerto, etcétera.

—Adaptación del aeropuerto para servicio permanente al menos hasta las 0 horas.

—Idem de los servicios de atención a las aeronaves.

—Por supuesto, proyecto de ampliación de la terminal en función del crecimiento real esperado.

### *III - 3 Puertos.*

#### *III - 3 a) Puerto de La Luz y Las Palmas*

El Puerto de La Luz de Gran Canaria se halla emplazado en una bahía natural abierta al E. y abrigada por un dique que arranca en la dirección N. S. de la costa S. E. de la Isleta, con una longitud total de 2.600 metros, quedando así el puerto abierto al sur y sureste.

Consta de un dique de tipo vertical, atracable por su parte interior en una longitud de 2.000 metros, y es utilizable para descarga y avituallamiento de petroleros, buques de diversa índole y trasatlánticos. Debido a que el viento dominante es de componente norte, la Isleta provee de eficaz abrigo a toda la zona del puerto, siendo por esto y otros motivos el de mejor emplazamiento del archipiélago.

La zona abrigada por el dique está delimitada por la costa, el mismo dique y una línea trazada desde el extremo sur de este hasta el extremo sureste del muelle de la Base Naval.

Se utiliza como fondeadero la zona comprendida entre la anterior línea, la costa y la línea trazada desde el extremo sur del dique en prolongación del mismo.

El puerto se halla dividido en las siguientes dársenas:



### ***Dársena de la Virgen del Pino:***

Situada entre el dique del Generalísimo y el muelle del Pino (hoy Base Naval, tiene una anchura de este a oeste de unos 750 metros y una longitud máxima de 1.450 metros. Sus calados oscilan entre 8 y 18 metros. El acceso por el exterior está dificultado por una restinga que le cruza transversalmente a unos 400 metros del morro del dique con calados solamente de 11 metros. Su superficie es de 82 Has.

### ***Dársena del Muelle de Primo de Rivera:***

Limitada al norte por este muelle, al este y oeste por un dique y muelle de La Luz y al sur por la dársena exterior. Tiene forma rectangular, con 285 por 550 metros o sea 15,6 Has. Sus calados oscilan entre 10 y 17 metros.

### ***Dársena de La Luz:***

Limitada al norte por la ribera natural, al este y al oeste por el muelle de La Luz y Espigón del Castillo y al sur por la dársena dique muelle del Pino. De forma aproximadamente rectangular de 300 por 700 metros con superficie de 19,8 Has. Su calado oscila entre 8 y 12 metros.

### ***Dársena de Santa Catalina:***

Está situada al sur del muelle de Santa Catalina y limitada por este muelle y el de Ntra. Sra. del Pino (Base Naval). Su superficie es de 13,1 Has; siendo su calado entre 8 y 1 metros.

Además de las descritas, se encuentran la dársena exterior —en construcción situada en dirección norte-noreste, y la dársena deportiva situada junto a la playa de Las Alcaravaneras.

### ***Acceso al puerto:***

Las relaciones del puerto con su zona de influencia se realizan íntegramente a través de las redes viarias de la ciudad. Santa Catalina, Juan Rejón y el ensanche de ésta, denominada Plaza del Ingeniero Manuel Becerra dan acceso respectivamente al muelle de Santa Catalina, Espigón del Castillo, Muelle de la Luz y dique del Generalísimo.

Para unificar accesos y facilitar las operaciones de control y de comunicaciones interiores se ha previsto —hallándose parcialmente construída y en servicio— una vía de 45 metros de ancho a lo largo de la zona de servicios del puerto situada paralelamente a las calles Albareda, Juan Rejón y Simón Bolívar.

Esta vía —que hace ya tiempo debió haber sido terminada a fin de conectarla con la autovía Marítima— se encuentra paralizada y al parecer "sine die". Es innecesario insistir en el progresivo estrangulamiento de la circulación que allí se opera y que afectará a la zona portuaria, ya que es el único enlace de la misma con las tres vertientes económicas y poblacionales de la isla: Norte, Centro y Sur.

### ***Tráfico Portuario:***

El movimiento de pasajeros en tránsito en el Puerto de La Luz y Las Palmas que desde los inicios de la pasada década y hasta 1968 se ha-

bían incrementado —aunque con notorias irregularidades— inició a partir de 1969 un descenso que podría estimarse de alarmante (Ver cuadro III - 4). La situación que se refleja nos parece lógica en lo que a tráfico peninsular e internacional se refiere dada la creciente importancia de la aviación civil y a la carestía de los servicios de nuestro puerto. Por supuesto, las causas relacionadas con el tráfico interinsular, son distintas y merecen, por una vez más, cierta atención de parte de la Administración Central, como analizaremos sucintamente en el apartado referido a transportes marítimos.

En el Puerto de La Luz se evidencian graves deficiencias en relación al servicio de pasajeros que sintetizamos de forma muy apretada, en lo siguiente:

—Hay urgentísima necesidad de centralizar el servicio de pasaje en una zona y dique. Ello permitiría la construcción de una Estación Marítima de Pasajeros, de la que tan necesitada se encuentra el Puerto de La Luz.

—Sería necesario —si técnica y administrativamente no hubieran impedimentos— encauzar el tráfico turístico portuario, hacia esta misma zona.

—Se impone mayor rapidez en la carga y descarga de los buques de pasaje, ya que de los atrasos de los buques correos y pasaje tienen —en parte— culpa la lentitud con que se realizan dichas operaciones. El problema no es achacable a la falta de espacio, sino y en especial a la deficiente calidad y número de superestructuras necesarias.

—Los medios (escaleras, etc...) de embarque utilizados muy de vez en cuando desde tierra, para acelerar el desembarque o embarque (que algunas veces se alarga demasiado) son además de anticuados, peligrosos en ocasiones para la seguridad del pasajero o público espectador.

### III - 3 - b) Puerto de Arrecife:

De los existentes en Lanzarote solo tienen suficiente entidad el de Arrecife, formado por una pequeña dársena exterior y un dique comercial (Los Mármoles). Existen aún dos pequeños (tipo embarcaderos), uno en Arrieta en desuso y otro en Orzola que se utiliza como muelle pesquero y enlace con La Graciosa. El espigón de Los Mármoles tiene una longitud de 700 m. de los que 400 disponen de una anchura de 40 metros y 300 de 50 metros; dentro de las graves deficiencias infraestructurales están: acondicionamiento eléctrico; instalación de servicios portuarios cara al pasajero; instalaciones varias, telefónicas, etc...

El tráfico de pasajeros ha sufrido un descenso notable a partir de 1966. Las motivaciones no solo han de ser imputables al continuado ascenso de la aviación comercial sino y en especial al deficiente estado de las comunicaciones marítimas interinsulares.

### III - 3 - c) Puerto de Fuerteventura:

En Fuerteventura hay dos puertos de relativa importancia: el de Puerto del Rosario con un espigón de 231 metros y otro en Gran Tarajal de 90 metros.

Las carencias de elementales infraestructuras en el puerto de la capital de Fuerteventura es grave, siendo de hecho un lastre para todo

**CARACTERISTICAS TECNICAS DEL PUERTO DE LA LUZ Y LAS PALMAS**  
Condiciones generales

**Situación:**

Longitud: 15° 25' Oeste (Greenwich).  
Latitud: 28° 09, Norte.

**Régimen de vientos:**

Reinante, N.O.  
Dominante, N.E. a N.O.

**Temporales teóricos:**

Largo (Km.) 1.370; 2 h. ola máxima (m.) 7,30; ola máxima (m.) 344,3.

**Mareas:**

Máxima carrera de marea, 2,70 m.  
Cota del cero hidrográfico referida a la rasante del extremo más a levante del cantil Sur del muelle de Nuestra Señora del Pino, hoy muelle del Arsenal de la Base Naval de Canarias, 5,11 m.  
Cota de la B.M.V.E. respecto al cero del Puerto, 0,10 m.

**Entrada:**

**BOCA DE ENTRADA:**

Orientación, 336°.  
Naturaleza de fondo: Conglomerados sueltos y arenas.  
Ancho, 1.000 m.  
Calado en B.M.V.E., 12 m.  
Máxima corriente controlado, 1 nudo.  
Buques entrantes no precisan remolcador.

**MAYOR BUQUE ENTRADO EN EL ULTIMO QUINQUENIO:**

	Mayor eslora	Mayor calado
Nombre ... ..	Eso Hibernia	"Arteaga".
Nacionalidad ... ..	Inglesa.	Española.
T. P. M. ... ..	253.000.	326.000
Eslora ... ..	348,44 m.	348 m.
Calado ... ..	19,97.	25 m.
Tipo ... ..	Petrolero.	Petrolero.

**Zonas de flotación (superficies abrigadas)**

<i>Del servicio:</i>	Zona I	Zona II	Total
En antepuerto ... ..	1.657.000	9.085.000	10.742.000
<b>Puerto interior:</b>			
Dársena general ... ..	1.392.800	—	1.392.800
Dársena petrolífera ... ..	154.000	—	154.000
Dársena comercial ... ..	152.400	—	152.400
Dársena pesquera ... ..	139.700	—	139.700
Dársena embarcaciones menores ... ..	59.200	—	59.200
<b>Total ... ..</b>	<b>3.555.100</b>	<b>9.085.000</b>	<b>12.640.100</b>
Dársena militar ... ..	124.800	—	124.800
<b>TOTAL ... ..</b>	<b>3.679.900</b>	<b>9.085.000</b>	<b>12.764.900</b>

## MUELLES

### CLASIFICACION POR DARSENAS

(Del servicio)

NOMBRES	Longi- tud (m.)	Calado (m.)	EMPLEOS	Ancho total (m.)
<b>En dársenas comerciales:</b>				
Dique del Generalísimo .	2.000	12 a 19	Aprovisionamiento de combustible de combustible y pasajeros ... ..	11,00
Muelle de Primo de Rive- ra ... ..	285	10 a 12	Mercancías y pasajeros ... ..	105,00
<b>Muelle de la Luz:</b>				
Paramento Este ... ..	110	10 a 12	Idem ... ..	50,00
Idem ... ..	440	12 a 16	Idem ... ..	50,00
Paramento Sur ... ..	100	12 a 15	Mercancías	
Paramento Oeste ... ..	80	6 a 8	Idem ... ..	50,00
Idem ... ..	110	9 a 10	Idem ... ..	50,00
Idem ... ..	425	10 a 12	Mercancías y pasajeros ... ..	50,00
<b>Muelle Ribera:</b>				
Paramento Este ... ..	300	6 a 7	Mercancías ... ..	150,00
Idem ... ..	165	6 a 7	Armamento ... ..	150,00
Suma de longitudes en dársenas comerciales ...	4.015			
<b>En dársenas pesqueras:</b>				
<b>Espigón del Castillo:</b>				
Paramento Este ... ..	150	6 a 8	Pesca ... ..	50,00
Idem ... ..	175	8 a 10	Mercancías y pasajeros ... ..	50,00
Idem ... ..	100	8 a 10	Pesca ... ..	50,00
Paramento Sur ... ..	100	6 a 7	Pesca ... ..	50,00
Paramento Oeste ... ..	295	6 a 8	Idem ... ..	50,00
Idem ... ..	130	4 a 6	Idem ... ..	50,00
<b>Muelle Ribera:</b>				
Paramento Sur ... ..	150	6 a 7	Pesqueros inactivos ... ..	100,00
Idem ... ..	100	4 a 6	Mercancías ... ..	120,00
<b>Muelle de Sta. Catalina:</b>				
Paramento Norte ... ..	170	4 a 6	Pasajeros ... ..	10,00
Idem ... ..	165	6 a 8	Pasajeros ... ..	10,00
Paramento Sur ... ..	75	4 a 5	Embarcaciones auxiliares ... ..	10,00
Idem ... ..	100	5 a 6	Pesqueros inactivos ... ..	10,00
Idem ... ..	220	6 a 8	Pesqueros inactivos ... ..	10,00
Suma de longitudes en dársenas pesqueras ... ..	1.930			

(De particulares)

Nombres	Longitud (m.)	Calado (m.)	Empleos	Ancho total (m.)
Base Naval ... ..	1.350	2 a 9	Embarcaciones ... ..	60-200
Ejército del Aire ... ..	100	1 a 1,8	" ... ..	6
Asvasa ... ..	70	0 a 1,5	Reparaciones ... ..	6

CLASIFICACION POR EMPLEOS Y CALADOS

	M. I. CON CALADO - C -					Totales (m. l.)	m. l. con calado < 4 m.
	C > 12	12 > C > 10	10 > C > 8	8 > C > 6	6 > C > 4		
Del Servicio:							
Mercancías general	540	700	285	380	100	2.005	—
Graneles sólidos por inst espe- cial ... ..	—	120	—	—	—	120	—
Fluidos inst. espe- cial ... ..	2.000	—	—	—	—	2.000	—
Pesca ... ..	—	—	100	695	130	925	—
Pasajeros ... ..	—	—	—	165	170	335	—
Armamento ... ..	—	—	—	385	100	485	—
Embarcaciones au- xiliares ... ..	—	—	—	—	—	75	75
Totales ... ..	2.540	820	385	1.625	500	5.945	75
De particulares:							
Base Naval... ..	—	—	450	350	275	1.350	275
Zona Aérea... ..	—	—	—	—	—	100	100
Asvasa ... ..	—	—	—	—	—	70	70

## D E P O S I T O S

### Depósitos del servicio y de particulares

Designación	Descubiertos		Cubiertos y Abiertos		Cerrados	
	1.ª zona (m <sup>2</sup> )	2.ª zona (m <sup>2</sup> )	Superf. (m <sup>2</sup> )	Altura (m.)	Euperf. (m <sup>2</sup> )	Altura (m.)
<b>Del Servicio:</b>						
En dársenas comerciales:						
Tinglados núm. 1 ... ..					2.600	6,50
Tinglados núms. 5 y 6 ... ..					7.246	6,00
Tinglados núms. 3, 4, 7 y 8.			6.400	6,00		
Muelle de La Luz ... ..	2.640					
Espigón del Castillo ... ..	3.080		2.020	6,00		
Muelle de Ribera ... ..	15.000					
Parcela Guanchete ... ..		11.000				
Parcela Sanidad ... ..		7.000				
<b>Total ... ..</b>	<b>20.720</b>	<b>18.000</b>	<b>8.420</b>		<b>9.846</b>	
En dársenas pesqueras:						
Espigón del Castillo ... ..	2.800					
Muelle Ribera ... ..	7.500					
<b>Total ... ..</b>	<b>10.300</b>					
En otras dársenas:						
Dársena exterior ... ..		70.000				
<b>Total ... ..</b>		<b>70.000</b>				
<b>Total depósitos del Servicio ... ..</b>	<b>31.020</b>	<b>88.000</b>	<b>8.420</b>		<b>9.846</b>	
<b>De particulares:</b>						
<b>Total depósito de particulares ... ..</b>			<b>5.508</b>			

**INSTALACIONES AL SERVICIO DEL COMERCIO Y LA NAVEGACION**

**Diques secos**

Situación	Propietario	Eslora (m.)	Manga (m.)	Calado referido al cero del puerto (m.)	Capa- cidad
Dársena Militar (en desuso).	Zona Aérea de Canarias.	34	7	4,40	200 Tn.

**Diques flotantes**

Propietario	Eslora		Manga		Calados Max.		Fuerza ascen- sional (Tons.)	Año de cons- truc.
	Ext. (m.)	Int. (m.)	Ext. (m.)	Int. (m.)	Ext. (m.)	Int. (m.)		
ASVASA... ..	127	117	30,20	23,00	11,40	6,60	5.300	1970

**V a r a d e r o s**

Situación	Concesionarios	Núm. de rampas iguales	Lon- gitud de la rampa (m.)	Anchu- ra (m.)	Pen- diente %	Calado en el extremo (m.)
Calle Juan Rejón.	ASVASA.					
" " "	"	1	340,—	8,—	3,6	7,30
" " "	"	1	160,—	4,50	4,—	4,—
Muelle Santa Catalina	"	2	182,—	8,—	5,—	3,50
"	Sres. Jorge Marrero	1	174,—	8,—	5,—	3,50
"	Cía Carbonera de Las Palmas	1	144,—	5,52	5,—	3,50
"	"	1	166,—	5,52	5,—	3,10
"	"	1	166,—	5,50	5,—	3,10

**Almacenes frigoríficos y fábricas de hielo**

<b>Situación</b>	<b>Propietario</b>	<b>Capacidad de almace- nacimiento (m<sup>3</sup>)</b>	<b>Capacidad de pro- ducción (Tms/día)</b>
Explanada San Fernando.	Fábrica de Hielo Armadores Pesqueros, S. A. (FHARPE, S. A.) ... ..	1.000	100
Muelle de La Luz.	Docks Frigoríficos ... ..	16.920	—
Espigón del Castillo.	Frigoríficos Hispano Suizos	15.648	—
Espigón del Castillo.	Frigoríficos Canarios y Ex- plotaciones Pesqueras, So- Sociedad Anónima ... ..	17.510	—
Espigón del Castillo.	Beiramar, S. L. ... ..	15.840	—
Espigón del Castillo.	Frigoríficos Hispano Suizos	19.790	—

**Edificaciones y otras instalaciones diferentes de las anteriores, comerciales  
o de uso público**

<b>Situación</b>	<b>Propietario</b>	<b>U s o</b>	<b>Características</b>
Muelle de La Luz.	Silos Canarios, S. A.	Silos para cereales.	
Espigón del Castillo.	Cementos de las Islas, S. A.	Silos para cemento.	
Isleta.	Distribuidora Industrial, S. A.	Factoría de almacenaje de productos petrolí- feros.	
Entrada Puerto a Muelle La Luz.	Refinería Aceitera. Canaria, S. A.	Tuberías para descarga de aceites comesti- bles.	Dos tuberías de 20 centímetros diá- metro.
Explanada P. Rivera.	Texaco Canarias, Socie- dad Anónima.	Estación Servicio.	



Instalaciones para el suministro a buques

Clase de suministro	Capacidad de suministro	Situación	Medios con que cuenta para el suministro.	Suministrador
<b>Combustibles líquidos.</b>				
Fuel-oil.	600 Tn/h.	C. La Naval.	Una tubería de 400 mm. y dos bombas.	Sdad. Petrolífera Española, S. A. (Shell).
Dieselfuel.	400 Tn/h.	Explanada Tomás Quevedo.	Una tubería de 300 m.m. y una bomba.	Idem.
Fuel-oil.	600 Tn/h.	Idem.	Dos tuberías de 300 mm. y tres bombas.	Idem.
Gas-oil	180 Tn/h.	Idem.	Una tubería de 100 mm. y tres bombas.	Idem.
Gas-oil	180 Tn/h.		Una tubería de 200 mm. y dos Bombas.	Idem.
Fuel-oil	850 Tn/h.	Explanada Tomás Quevedo.	Una tubería de 300 y 350 mm. y tres bombas.	Cía. Española de Petróleo. S. A. (Cepsa).
Diesel-oil	350 Tn/h.	Idem.	Una tubería de 200 mm. y una bomba.	Idem.
Gas-oil	350 Tn/h.	Idem.	Una tubería de 200 mm. y una bomba.	Idem.
Fuel-oil	1.400 Tn/h.	Explanada Tomás Quevedo.	Una tubería de 500 mm. y tres bombas.	The Texas Company, S. A. E.
Dieselfuel	700 Tn/h.		Una tubería de 300 mm. y tres bombas.	Idem.
Gas-oil	250 Tn/h.		Una tubería de 200 mm. y una bomba.	Idem.
Fuel-oil	800 Tn/h.		Una tubería de 250 mm. y tres bombas.	Idem.
Diesel	Diese l		Una tubería de 200 m.m. y tres bombas.	Idem.
Fuel-oil	1.000 Tn/h.	Idem.	Cinco líneas para diferente suministros y tres bombas.	Cory Brothers.
Diesel-oil	500 Tn/h.	Idem.		
Fuel-oil	1.200 Tn/h.	Idem.	Una tubería de 400 mm. y cinco motobombas.	Esso Standard Española, S. A.
Fuel-oil		Idem.	Una tubería de 300 m.m.	Idem.
Diesel-oil	1.000 Tn/h.	Idem.	Una tubería de 350 mm. y tres motobombas.	Idem.
Gas-oil	68 m <sup>3</sup> /h.	Espigón del Castillo.	Dos tuberías 250 y 150 c/u. y 2 bombas.	Distribuidora Industrial, S. A.
<b>Agua</b>				
Agua potable	700 Tn/h.	Muelle La Luz-Primero Rive-ra-Pesquero. Dique Generalísimo. Muelle Ribera. Santa Catalina.	Tuberías de distribución y mangueras acopladas a tomaderos.	Junta del Puerto de La Luz y Las Palmas.

**Medios mecánicos de tierra**  
(Grúas)

<u>Situación</u>	<u>N.º</u>	<u>Tipo</u>	<u>Marcas</u>	<u>Energía que emplea</u>	<u>Fuerza (Tn.)</u>	<u>Alcance en cada caso (m.)</u>	<u>Altura sobre la B.M.V.E. (m.)</u>	<u>Rendimiento en condiciones normales de funcionamiento (Tn./hora)</u>	<u>Año de construcción</u>
Muelle del Servicio	1	Eléctrica Titán 4,5 m. ancho de vía.	Wert-Custo Holanda	Eléctrica.	90 13	2,30 16,40	12,00 12,00	200	
	2	Móviles Diesel Eléctricas.	Coles.	Gas-oil.	1,50 5,00	2,50 7,00	13,00 7,70	30	
		Idem.		Idem.					
	1	Idem.	Nelson- Tuncova.	Idem.	6 2	16,00 7,00	23,50	75	1965
	5	Idem.	Idem.	Idem.	1,25 7,00	20,00 6,00	26,00	50	1965
	6	Idem.	Idem.	Idem.	2,00 9,00	7,50 2,50	9,00	50	1965
	2	Idem.	Idem.	Idem.	1,00 10,00	11,90 3,00	13,50	50	1965

Otro material auxiliar de carga y transporte

<u>Propietario</u>	<u>Clase de material</u>	<u>N.º</u>	<u>Energía que emplea</u>	<u>Características</u>
Maquinaria Auxiliar de Consignatarios, S. A.	Tractores.	127	Gas-oil.	5,5 H.P. y 7,7 H.P.
Idem.	Idem.	19	Idem.	9 H. P.
Idem.	Plataformas.	223	—	Ruedas de goma. Carga Max. 2 Tn.
Idem.	Idem.	6	—	Ruedas macizas. Carga Máx. 12 Tn.
Idem.	Idem.	6	—	Ruedas macizas. Long. 11 m.
Idem.	Carretillas elevadoras.	28	Gas-oil.	Carga Máx. 8 Tn. 3 Tn.
Idem.	Idem.	39	Idem.	2 Tn.
Idem.	Idem.	10	Idem.	1,2 Tn.
Idem.	Idem.	2	Electricidad.	2,5 Tn.
Idem.	Idem.	10	Idem.	1,2 Tn.
Idem.	Transportadores de pallets.	11	Hidráulic.	2 Tn.
Idem.	Idem.	2	Idem.	1 Tn.
Idem.	Grúas.	2	Autoprop.	28 Tn.
Idem.	Idem.	2	Idem.	22 Tn.

**Material flotante**

**Remolcadores**

<b>Nombre</b>	<b>Propietario</b>	<b>Energía que emplea</b>	<b>Potencia (H. P.)</b>	<b>Eslora (m.)</b>	<b>Manga (m.)</b>	<b>Puntal (m.)</b>	<b>Año de construc- ción</b>
Castillejos.	Cepsa.	Gas-oil.	650	24,73	7,03	3,15	1944
Fortunate.	Corv Hnos.	Fuel-oil.	1.047	32,—	9,10	4,20	1943
España II.	Idem.	Idem.	240	25,50	4,09	3,—	1926
Tamarán	Idem.	Gas-oil.	950	38,—	9,40	4,70	1964
Cory.	Idem.	Idem.	204	17,30	4,—	1,80	1912
El Guanche.	Idem.	Idem.	1.100	50,50	8,50	4,—	1957
Vulcano III.	E. Lorenzo y Cía.	Idem.	1.650	29,—	8.—	4,50	1970

**Ganguiles, gabarras y barcazas**

Nombre	Propietario	Tipo y, en su caso, potencia (HP)				Capacidad T. R. B.	Año de construcción
			Eslora	Manga	Puntal		
Wilson 19	Cory Hnos.	Gabarra ... ..	22,84	7,62	2,00	125	1925
Asvasa II	E. Nacional Bazán	Plataforma. ...	12,—	4,50	1,—	19	1969
Bazán							
C. B. O. 1	E. Nacional Bazán	Pontona ... ..	22,50	13,50	2,40	247	1953
Siglo II	Marítima de Evandio.	Draga ... ..	33,80	2,20	—	255	1966
Draclapp II	Dragados y Const.	Ganguil. ... ..	41,—	8,21	2,25	291	1967

**Grúas flotantes**

Nombre	Propietario	Energía que emplea	Características de la embarcación	Características del Trabajo		
				Fuerza (Tn.)	Alcance (m.)	Altura sobre el mar (m.)
CABRIA	Junta del Puerto	Fuel-oil	Acero.	70	5	18
FLOTANTE			Eslo. 26 m. Manga 11 m. Punt. 2,92 m.			
Núm. 78	Blandy Brothers.		Eslo. 17,68 m. Mang. 5,64 m. Punt. 1,82 m.	1	3	7,5

**Tráfico terrestre**

Medio de transporte para entrada o salida de la zona de servicio del puerto	Toneladas		
	Totales	Descargadas de barco	Cargadas en barco
Carretera ... ..	2.477.988	1.905.021	572.967
Oleoducto ... ..	10.380	10.380	—
Otros medios ... ..	620.614	—	620.614
Directo (1) ... ..	3.978.221	2.025.921	1.952.300
<b>Totales ... ..</b>	<b>7.087.203</b>	<b>3.941.322</b>	<b>3.145.881</b>

(1) Mercancías que no salen de la zona de servicio, que, por tanto, no tienen transporte terrestre propiamente dicho.

serio intento de desarrollo de la isla. El tráfico de pasajeros ha perdido importancia desde que se incrementaron las comunicaciones aéreas.

### III - 4 *Redes viarias:*

Los programas previstos en la red viaria de Las Palmas tienden en algunos casos muy concretos a subsanar graves deficiencias que entorpecen el transporte y que originan elevadas pérdidas económicas, adecuando las vías a las exigencias actuales sin que se perciba una previsión de futuro que permita esperar una anticipación de la Administración a las urgencias que se irán planteando (o se están planteando) en cadena, a pesar de los proyectos existentes sobre infraestructura técnica viaria a nivel regional.

Las deficiencias más acusadas se concretan en lo siguiente:

—La longitud de la red es insuficiente para las necesidades actuales de las islas; menos aún para lo que postula su crecimiento económico. Existen zonas desprovistas de vías de comunicación con un mínimo de preparación en Lanzarote, Gran Canaria y Fuerteventura.

—La densidad de la red es muy baja en relación al tráfico.

—Las características técnicas es decir tipo de firme, trazado, anchura y señalización no son adecuadas en una gran parte de la red, siendo insuficiente en otras.

—El trazado en general es dificultoso.

—Existen tramos neurálgicos de red congestionados y otros en vías de congestionarse.

—Los accesos y salidas de las ciudades (especialmente de Las Palmas capital) originan embotellamiento de tráfico y lo hacen particularmente peligroso.

—Es urgente que la Corporación Municipal de Las Palmas, plantee a la Administración Central la urgencia de disponer de ciertos solares, vitales para agilizar una red viaria que permita las conexiones de las tres vías de las islas con el puerto. Los costes que esta anómala situación origina, son gravísimos para la economía provincial.

#### III - 4 - a) *Red viaria del Sur de Gran Canaria:*

Esta carretera de vital importancia para el tráfico de la isla enlaza la capital con el aeropuerto de Las Palmas sito en Gando y con los complejos turísticos del sur. En el trayecto hasta Gando, registraba en 1972 I. M. D. elevadísimas.

A fin de facilitar una rápida comprensión exponemos las cifras, calculando I. M. D. para las horas punta (de 6 a 10 h. y de 16,30 a 20,30 h.) en las que transita aproximadamente el 70% del tráfico diario.

	Total media	70% Veh/h.	Veh/m. (*)
Aforo de La Laja:	28.935 I. M. D. de vehículos;	20.245	1.591 42
" pasado Jinámar:	18.184	12.728	1.472 26
" antes de Gando:	16.109	11755	1.409 23
" Carrizal:	15.492	10.844	1.335 22

(\*) se entiende vehículos que transitan en doble sentido.

Debido al aumento de vehículos registrados en 1973 las I. M. D. se han incrementado, estando en los momentos actuales en torno a 30 mil, siendo dicho crecimiento correlativamente proporcional a todos los aforos.

El desdoblamiento de la carretera Las Palmas-Gando constituye un tema de reflexión política sobre las consecuencias del centralismo administrativo, pero también la constatación de la poca insistencia por parte de los estamentos insulares al no plantear en sus exactas dimensiones los costes económicos que paga la isla por una obra de importancia decisiva que, debiendo haberse terminado hace tiempo, no lo será (como mínimo) antes de febrero de 1975. Y ello, a pesar del ofrecimiento de la Caja Insular de Ahorros de ayudar a la prefinanciación de la misma con mil millones de pesetas. Si esta aportación hubiera sido respaldada eficientemente por todas las entidades provinciales, la Administración Central no la hubiera orillado tan fácilmente.

Las obras de desdoblamiento de esta carretera se inician en Hoya de la Plata donde enlaza con la Autovía Marítima de acceso al Puerto y finaliza en el Aeropuerto de Las Palmas en Gando, con una longitud de 16,5 Kms. Se estima que a partir de febrero de 1975 comience a utilizarse dicha autovía, aunque su eficacia se verá restada a causa de los accesos y servicios existentes.

Una de las finalidades de las obras que se llevan a cabo es lograr el control total de los accesos en el tramo y suprimir las intersecciones a nivel, incluyéndose por supuesto los accesos a la ciudad de Telde y de Jinámar. Cuando estas obras concluyan (la fecha aproximada nos es desconocida) Las Palmas contará con la primera autopista que enlazará la ciudad con el aeropuerto. Con todo, si al terminarse las obras de la autopista, no se ha regulado la autovía marítima así como los tramos pendientes para que se enlace directamente con el Puerto de La Luz, se producirá un agravamiento más en el acceso al punto neurálgico de nuestra economía insular: el Puerto. Un aspecto fundamental de dicha autopista será el tipo de firme. En Tenerife y en otras latitudes nacionales se ha preparado el firme para un peso determinado a soportar, sin embargo, el peso real de camiones, etc., ha sido superior en la realidad, produciéndose socavones, etc., en los primeros meses de su utilización. Si se tiene en cuenta que dicha carretera es paso obligado para todo el sur de la isla en crecimiento constante y donde se hallan ubicadas una serie de empresas que se incrementarán con el futuro polígono industrial de Arinaga, insistimos en que se analice técnicamente esta realidad y se dé la mayor publicidad a la capacidad de resistencia del piso así como si va a existir un eficiente control posterior.

En el tramo de Gando a Maspalomas se han realizado ensanches y mejoras de firme, rectificando curvas peligrosas, ampliando la calzada, en la casi totalidad de las rampas, con un tercer carril para tráfico pesado. Para una mejor comprensión, exponemos las I. M. D. registradas en algunos puntos de dicha carretera:

	Media diaria veh.	70% del mismo	Veh/h.	Veh/m.
Carrizal:	15.492	10.844	1.355	22
Pasado cruce de Sardina:	13.308	9.735	1.216	20
En Juan Grande:	9.721	6.804	850	14
Cruce al Faro Maspalomas	6.276	4.393	549	9

\* se entiende siempre en doble sentido.

En el Plan de Infraestructura Viaria de Las Palmas, folleto ilustrativo publicado por el Ministerio de Obras Públicas con motivo de la visita del titular a Las Palmas y que lleva por subtítulo "Carreteras 1973" se dice textualmente en relación a esta carretera, lo siguiente: "El aumento de capacidad en el tramo de Gando-Maspalomas, que inexcusablemente postula el auge turístico del sur de la isla, solo puede conseguirse con la construcción de una autopista, que no puede ser un mero desdoblamiento de la actual carretera por los innumerables problemas que plantearán las servidumbres actualmente existentes y las travesías de importantes núcleos urbanos. Se proyecta en consecuencia una autopista de nuevo trazado entre Gando y Maspalomas, con una longitud de 34 Kms. y calzadas de dos carriles, ampliables a tres cuando el tráfico lo exija".

Este párrafo independientemente de que los deseos expresados se realicen o no, hubiera impactado hace 20 o aún 10 años. Hoy suena a una ideología simplista cargada de política hasta cierto punto inadmisibles, desde el momento que considera la autopista como elemento *generador* del desarrollo de un territorio determinado conforme a una estrategia económica y social que opta por el automóvil como símbolo de la sociedad industrial occidental. "Toda realidad social puede ser analizada a varios niveles: el aparente y el más profundo y el real, hay una diferencia entre lo que las cosas son, y lo que se cree que son o la manera como se presentan deformadas. Hay una realidad experimentada como son las autopistas de los últimos 35-40 años de los países avanzados y una ideología que oculta de forma tergiversadora lo que la autopista representa hoy y lo que se cree pueda significar para el futuro". Podríamos ofrecer en apoyo a esta cita de Mario Gaviria interminables textos de lo que la mitificación de la autopista estaba suponiendo a Norteamérica ya en 1958. Hace exactamente quince años, por ejemplo el clásico urbanista americano Lewis Mumford nos decía: "cuando el pueblo americano a través de su Congreso, votó en 1957 por un programa de autopistas de 26.000 millones de dólares, el comentario más caritativo, más bondadoso que podía hacerse sobre esta acción es que el pueblo no tenía ni la más remota idea de lo que estaba haciendo. Lo sabrán en los próximos 15 años, pero entonces será demasiado tarde para corregir todo el daño hecho a nuestras ciudades y a nuestro campo, además del infligido a la organización eficaz de la industria y del transporte". Otra reflexión de L. McHarg: "Si hubiéramos de buscar un solo ejemplo concreto de propósito simplista y estrecho de miras, un punto de vista antiecológico, tenemos la autopista y sus creadores. Hay otros aspirantes al papel de sacerdotes de la destrucción, pero son seguramente los impulsores de las autopistas quienes profesan más apasionadamente esta insensibilidad...". Podríamos continuar rellenando cientos de páginas con opiniones de científicos urbanistas. Nos limitaremos a analizar nuestra situación. Como punto de partida, ofrecemos el esquema real de espacio ocupado por una autopista. (Ver esquema "Repercusión sobre el suelo").

A la vista de este esquema, permítasenos hacer, en síntesis nuestras objeciones:

1.º Una autopista detraerá a una isla (escasa de espacio) aproximadamente seis Km. cuadrados.

2.º Los efectos multiplicadores que la autopista operará en la adquisición de turismo hará que el tráfico en Las Palmas de Gran Canaria quede colapsado. Actualmente no se tiene idea de las medidas a tomar a fin de evitar las consecuencias del incremento de turismo.



3.º Es cuando menos atrevido hablar de esta autopista como único medio de solucionar el enlace con los complejos turísticos del sur, con los elevadísimos costes que ello acarrearía, existiendo carencia de una serie de infraestructuras bases fundamentales para las islas como agua para Las Palmas de Gran Canaria e islas de Fuerteventura y Lanzarote; carreteras en Fuerteventura; puerto industrial en Arinaga y ampliación de los mismos en Lanzarote y Fuerteventura y potenciamiento de la energía eléctrica en las tres islas.

4.º No es correcto orillar los costes en el medio ecológico (agricultura, playas, etc.) originados por dicha autopista.

5.º Ni ofrecer la imagen de la autopista como insustituible, cuando hay necesidad actual (a causa de la crisis energética) de potenciar los medios de transporte colectivos, entre otros el ferrocarril.

6.º Queda patente que dicha ideología de la autopista corresponde a una visión que hace diez o quince años, en la que se imponía la posesión del automóvil como exponente de ascenso en la escala social. Lógicamente, se hallan interesadas en ella las fábricas de automóviles así como sus redes de comercialización, los países productores de petróleo y las multinacionales comercializadoras, las constructoras, etc... a quienes interesa los efectos multiplicadores inmediatos y no el futuro a plazo medio.

7.º Las críticas que se levantan con más fuerza en algunos países que hace veinte años juzgaron la autopista como la gran solución y que hoy lamentan aquellas decisiones, debería hacernos reflexionar.

8.º Se fomentaría inversiones irrentables en la construcción de aparcamientos.

9.º Al parecer la inevitable crisis energética no se toma siquiera en sus mínimas dimensiones.

Si bien hemos considerado correcto el planteamiento de la autopista hasta Gando, a causa de precisarse una vía de enlace amplia, rápida, que permita acercar el aeropuerto y la importantísima ciudad de Telde a Las Palmas, no aceptamos su continuación para el sur, por las motivaciones señaladas.

En nuestra opinión, se debería proyectar sobre el trazado de la actual carretera una autovía alargándola en uno o dos carriles, con las siguientes características:

- 1.<sup>a</sup> Desviar la actual de las zonas pobladas en los siguientes trayectos: Carrizal y desde el Cruce de Sardina hasta pasado el puente.
- 2.<sup>a</sup> Prohibir toda edificación de casas a una distancia no inferior a 100 m. de ambos lados.
- 3.<sup>a</sup> Ampliación sistemática de un carril obligatorio para el tráfico pesado.
- 4.<sup>a</sup> Ensanche y mejora del firme en el trayecto de Maspalomas (cruce Faro) hasta Mogán, acondicionando las curvas peligrosas.

Insistimos, en el estudio de una vía para tren que partiendo, por supuesto, desde San Cristóbal pueda llegar a Maspalomas, ampliable posteriormente y tras detallado estudio de costes y de rentabilidad, has-

ta Mogán. El tren vertebrado aéreo ha sufrido en Las Palmas una polémica violenta, al serle impuesto como prueba (?) a la ciudad en una zona crítica de por sí, la autovía marítima. Dicha zona, se ha constituido en elemento separador de la ciudad y el mar, y por su función, agresor del ciudadano. Ha sido en el transcurso de este trauma cuando la sociedad comercializadora de dicho tren utilizó, por medios aún no conocidos para la mayoría de los que vivimos en esta ciudad, dicho tramo para agudizar la separación de la ciudad y el mar. La reacción popular se reflejó desde un principio y fue recogida en el semanario "Sansofé" y posteriormente en otros medios de difusión provinciales. Pese a ello y evidenciando ausencia de sensibilidad al sentir de la población, es continuó una serie de obras en dicho paseo (?), dejándolo no hábil al tránsito de personas. Por lo que mencionar al grancanario las palabras monocarril o tren vertebrado es traerle a su memoria la situación de la autovía marítima.

No se sabe aún si la sociedad del tren vertebrado intentó utilizar dicha avenida como plataforma de propaganda (opinión muy extendida o por el contrario estimó comercialmente oportuno utilizar el puerto como estación principal. Una visión panorámica de la forma oscura, de la falta de proyectos concretos y varios aspectos más, han obligado a una mayoría de nuestra población a considerar que nuestra autovía marítima fue utilizada como plataforma de propaganda comercial. Ha sido una pena. Porque la solución futura del transporte postula el colectivo y de gran capacidad, hechos que lo posibilitan los trenes ligeros, entre otros posibles, el vertebrado.

En el caso que dicha sociedad de trenes quisiera introducirse en Gran Canaria, debería proyectar la instalación de la línea a partir de San Cristóbal hasta Maspalomas. La Administración debería respaldar el proyecto, evitando toda la acción conjunta de intereses implicados en que dicha obra no se lleve a cabo y en especial la acción de la especulación en los terrenos a expropiar. Los costes de las obras son, con seguridad, inferiores a los que exigiría una autopista.

### III - 4 - b) Redes viarias del Centro y Norte de Gran Canaria.

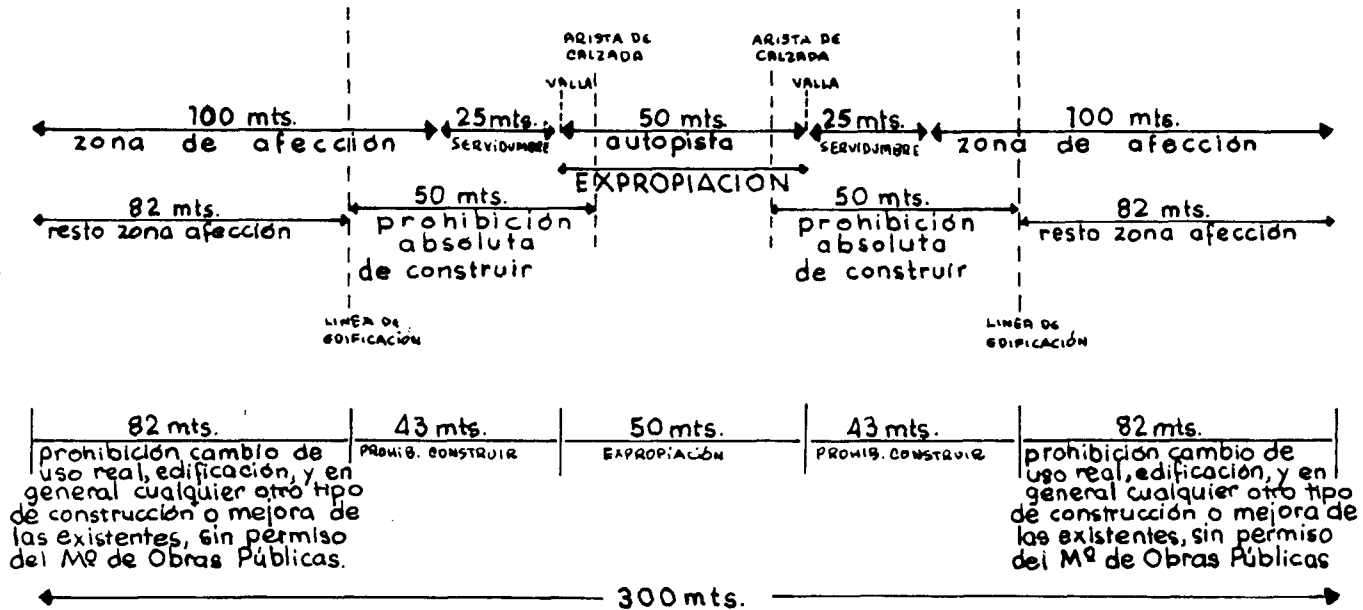
En relación a las zonas Centro y Norte, las carreteras de salida postulan desdoblamientos iniciados en el acceso Las Palmas por el Centro, ya que las I. M. D. registradas así lo aconsejan:

	Media total de vehículos	70% de los mismos	% vehículos en 8 horas	Vehículos /minuto
<b>CENTRO:</b>				
Travesía Tafira Baja:	8.360	5.852	731	12
Frente a la Cárcel:	10.336	7.228	903	15
<b>NORTE:</b>				
Llano Los Tarahales:	15.764	11.034	1.379	23
Poblado Tamaraceite:	12.169	8.518	1.064	18

Las obras de acceso a Las Palmas por el Centro, actualmente en vías de finalizar, terminan en el punto kilométrico 1,2 de dicha carretera. Se desconoce cuando entrará en funciones el enlace de la misma con la autovía marítima. El tramo de la misma que sigue hasta Tafira, con un trazado de montaña soporta las I.M.D. señaladas con importante proporción de vehículos pesados que aconsejan el desdoblamiento de la calzada, obra de no fácil realización a causa de posibles intereses privados no dispuestos a facilitar los terrenos necesarios para la ampliación del tercer

gráfico 3-1

LA AUTOPISTA Y SU REPERCUSION SOBRE EL SUELO



Fuente: Libro Negro sobre la autopista. M. Gaviria

y cuarto carril. La ampliación de esta carretera hasta la población de Tejeda exige una mejora del firme, ampliación de calzada, mejoras en algunas curvas y un buen servicio de sostenimiento. Conforme a las I.M.D. registradas, es suficiente esto para agilizar el tráfico por esta carretera.

Para los restantes tramos de entrada en Las Palmas se aconseja desdoblamiento en cuatro carriles tanto en la carretera de Mata que desemboca en la Plaza del Pino como en la autovía de Bañaderos.

### III - 4 c) *Lanzarote:*

La infraestructura técnica viaria de Lanzarote adolece en especial de insuficiencia de anchura y de acondicionamiento de algunos trazados. Nos interesan la que enlaza Arrecife con Yaiza pasando por el Aeropuerto de Lanzarote; la que une Arrecife con Arrieta y por último la central de la isla que parte de Arrieta, pasa por Tegui y enlaza con la de Arrecife-Yaiza. Interesa proyectar cuanto antes un plan que prevea solución a los siguientes aspectos:

—Extender la anchura de los carriles de 2,50 ó 2,75 a un mínimo de 3,50 quedando la anchura total de la carretera en 7 metros.

—Las obras iniciadas en el tramo de Arrecife al Aeropuerto debería extenderse a estos tres tramos, suprimiendo además, curvas peligrosas, cambios de rasantes y otras graves deficiencias.

—Facilitar y adecuar los accesos de estas tres vías a Arrecife, ya que si bien la proyectada vía de circunvalación aliviará el posible incremento de tráfico, se ha de tener en cuenta que la capital es punto convergente de comercio y vida insular.

—Ampliar anchura y eliminar curvas peligrosas del trazado de Tías a Puerto del Carmen, por tratarse de una zona en constante crecimiento.

—Mejorar el firme asfáltico del total del trazado de carreteras.

—Procurar la mejor conservación posible del trazado turístico, y en especial de los siguientes: tramo del Mirador del Río; de la Cueva de los Verdes, de la Montaña del Fuego, del Janubio, de la carretera que atraviesa la Geria, etc.

### III - 4 - d) *Fuerteventura:*

Hablar de carencias en esta isla es hablar de su historia. Entre ellas, brillan especialmente las de infraestructura técnica. Las carreteras son pocas y deficientes.

Vamos a fijarnos en los cuatro tramos básicos que partiendo de Puerto del Rosario enlazan con el Aeropuerto de Fuerteventura, con la Oliva y Corralejo, con Gran Tarajal y desde este pueblo con la Punta de Jandía.

El de Puerto del Rosario - Aeropuerto es un tramo de aproximadamente cinco Kms. de carretera de nueva construcción que partiendo de la carretera general del Sur en el casco urbano de la capital, enlaza con el mismo aeropuerto. Siendo de vital importancia ya que la casi totalidad del trasiego de pasajeros se hace a través de dicho aeropuerto, ha tardado bastante tiempo en construirse.

La carretera que enlaza Puerto del Rosario con Corralejo de 37 Kms. comunica la capital de la isla con la zona turística del norte que, inicia su despegue turístico. Se proyectan en dicho tramo, los ensanches precisos.

Sin embargo desde hace años se ha venido hablando del firme asfáltico del tramo que enlaza La Oliva y Corralejo de aproximadamente 7 Kms. y solo hace muy pocos meses se han iniciado las obras, a pesar de las urbanizaciones turísticas en vías de realización y del incremento poblacional de Corralejo. Contrasta esta realidad con la pista trazada en medio de las dunas, así como con la terminación de otros enlaces de menor entidad. Más adelante insistiremos en este último fenómeno.

La carretera que enlaza Puerto del Rosario con Gran Tarajal, en sus primeros kilómetros presenta un firme desastroso, curvas y cambios de rasantes peligrosos y un tipo de anchura que ha sido norma para esta infraestructura de las dos islas. Posteriormente y hasta Gran Tarajal necesita ensanche, revisión de curvas y especialmente mejor conservación.

En relación a la proyectada carretera a Jandía partiendo desde Gran Tarajal, dice el citado Plan de Infraestructura Viaria de Las Palmas, "esta carretera de nueva construcción, enlaza la carretera de Gran Tarajal - Tuineje con Punta de Jandía, sirviendo de comunicación a toda la Península de Jardía, zona de grandes posibilidades turísticas. Su longitud es de 60 Km.". El coste calculado en 1973 era de 215 millones de Ptas. Al parecer este proyecto ha quedado en nada. De una parte la primera reacción fue disconformidad con el trazado; luego buscar posibles financiamientos ya que el Estado ofrecía solo el 50% del mismo; por último, gestiones verbales ante el Gobierno y en especial en este Ministerio. La endeblez de estas iniciativas se ha visto notablemente afectada por los reiterados cambios políticos habidos en estos dos últimos años. Existen además, hechos como el siguiente: para el equipo ministerial de entonces, la carretera de Puerto del Rosario a Corralejo con un trayecto de 37 Kms. y un trazado a mejorar (rectificaciones de curvas, ampliación y dotación de mejor firme) costaba 260 millones de Ptas., mientras que la de Jandía con 60 Kms. y todo por hacer, 216 millones de Ptas.

Otro aspecto no menos interesante: ¿Quién debería realizar la carretera? Lógicamente se contestaría que la Administración, con la participación del Cabildo Insular y la aportación de los interesados. Pero la especulación ha jugado intensamente en la zona sobrevalorándola. Los beneficios obtenidos e incontrolables sobrepasan generosamente los mil millones de Ptas. Cabe imaginar que la carretera desatará una nueva ola de especulación al ser idéntico el marco legal operativo, de la que se beneficiarán en condiciones similares a las anteriores, nuevos grupos y personas, sin contribuir a la financiación de la vía. Estimamos y necesario estudiar las fuentes de financiación que permitan acometer dicha obra, básica desde otro ángulo, para el hipotético desarrollo de la zona.

### III - 5. Comunicaciones.

#### III - 5 a) Teléfonos:

La evolución registrada en el equipamiento telefónico de Las Palmas durante el período 1963 - 1973 puede estimarse como interesante, pero no en la intensidad deseada a la vista de las necesidades de la Provincia. Si en 1963 habían 25.909 líneas en servicio, en abril de 1974 ascendían a 54.763, con 115.359 estaciones en servicio. Las zonas de la provincia

más beneficiadas han sido: Las Palmas ciudad y Tafira, Arucas y Bañaderos y Telde en Gran Canaria; toda la isla de Fuerteventura, exceptuada Jandía; Arrecife y Tías y su sector turístico ubicado en Puerto del Carmen, en Lanzarote. Ver cuadro de previsiones III - 5.

Queda patente los esfuerzos de la Compañía Telefónica Nacional y logros obtenidos. Sin embargo estimamos que siendo los servicios de la misma, una infraestructura técnica base, su extensión debió ya hace tiempo estar preparada —por supuesto proyectada— para instalar enlaces modernizados en ciertos puntos alejados en Fuerteventura y Lanzarote. Nos referimos a Jandía entre otros y no solo por los hoteles allí radicados, sino en especial por la población asentada en Morro Jable. Por otra parte, será injusto no reconocer que en el ánimo de los técnicos pesaron las peticiones de sociedades que necesitaban el teléfono (al menos solicitarlo como medio de propaganda cara a la especulación) y que luego a lo más, edificaron un bungalow. Como también, el hecho del tiempo requerido para unas instalaciones telefónicas como por ejemplo las de San Agustín, en las que es imprescindible estimar las dimensiones futuras aproximadas de los servicios a prestar.

Con todo, exponemos algunos puntos que hemos ido constatando a lo largo de nuestro deambular en busca de datos:

- Carencia de comunicación telefónica con algunos núcleos reducidos de población.
- Recurrir aún, en la comunicación interinsular a la radio, con las deficiencias que esto conlleva.
- Deficiencia en la capacidad de la red existente con sobrecarga en las horas punta.
- Y por último algo muy fundamental, insuficiente automatización, aunque se tiende a paliar cuanto antes esta deficiencia.

### III - 5 b) *Correos:*

Los servicios postales de la provincia han registrado un incremento notable a la vista de la serie anotada en el cuadro II - 6. Hay algunas constataciones que nos vemos obligados a reflejar:

- Los servicios de Correos en la provincia se encuentra desbordados, lo que obliga a su personal a un trabajo excesivo, sufriendo con su dedicación, deficiencias de otro orden.
- En una ciudad lineal de la extensión de Las Palmas se hace imprescindible incrementar los servicios. En este aspecto es inapropiado que la Administración del Puerto se encuentre en un espacio y condiciones como las actuales. Hace años que se rumorea su traspaso junto al Parque Santa Catalina, lugar ideal. Estimamos urgentísimo un nuevo planteamiento en esta zona para este servicio que ha adquirido con el turismo, dimensiones insospechadas.
- Hay insuficiencia de estafetas postales. Las condiciones de algunas de las existentes están inadecuadas para la función encomendada.
- Plantillas reducidas de personal para reparto.

—Escasez de medios motorizados, con la inexplicable y anacrónica situación de una entidad como Correos que no dispone de un Parque Móvil propio que le permita realizar con plena autonomía todos los servicios.

—Muy escasa mecanización de los trabajos más pesados.

—Escasa frecuencia del servicio en puntos rurales.

La Dirección de Correos y Telecomunicaciones es consciente de esta situación por lo que ha trazado un programa —en realización— que se centra en los puntos siguientes:

—Construcción (o adaptación), ampliación y reforma de edificios destinados a comunicaciones.

—Modernización y dotación del Servicio de Correos (motorización del correo rural, creación de estafetas en lugares turísticos, mecanización progresiva, etc.).

Parte de este programa se ha realizado, estando otras, en trance de realización y otras sin perspectiva alguna. En lo que a zonas turísticas se refiere hay lo siguiente:

a) Zona de Maspalomas - Playa del Inglés: el 20 de abril de 1971 se creó una Oficina Fusionada Provisional (Correos y Telégrafos) en el número 40 de la carretera del Sur. Dado el incremento turístico de dicha zona se han adquirido por parte de la Dirección de Correos y Telégrafos unos amplios locales (bajo y sótano) en el Edificio Mercurio, que permitirán el desenvolvimiento normal de los servicios. En relación a la Plantilla de funcionarios, se considera actualizada y mientras los servicios no tengan un pronunciado incremento se estima adecuada. La Dirección de Correos y Telégrafos, se encuentra pendiente de una serie de factores que juzga indispensables, para dotar a la zona de buzones para un mejor servicio público de la misma.

b) Hay una ordenación de la Dirección General de Correos, aún en trámite de aprobación que permitirá atender más eficientemente la zona turística de Tías, Lanzarote.

En relación a problemas pendientes en otras zonas, se ha de partir de una evidencia: mientras la zona turística no adquiera unas dimensiones y se constate que hay un núcleo de población asentada, no es posible ordenar servicios eficientes.

### III - 5 c) *Telecomunicaciones:*

Dada la demanda existente en potencia, la situación actual puede estimarse de netamente insuficiente, tanto en los servicios de Telex como en los telegráficos normales. La insuficiencia aludida tiene una doble vertiente: carencia de servicios que no cubren la superficie de la provincia (existen núcleos turísticos importantes que carecen incluso de servicios telegráficos normales) y de un funcionamiento muy precario y anticuado, tanto en sus servicios interiores como en su conexión con la red internacional.

Sería interesante que, cuanto antes, se tuviera en cuenta lo siguiente:

- Mecanización progresiva de los servicios.
- Ampliación de servicios a todos los núcleos poblacionales de la provincia pero en especial a los de mayor importancia económica (zonas industriales, turísticas).
- Aumento de la capacidad de las centrales de telex para atender a una creciente demanda de abonados en aquellos centros que lo exijan, dentro de una perspectiva de rentabilidad. Los problemas técnicos y de rentabilidad tendrían, con toda seguridad, una solución adecuada.

El III Plan de Desarrollo preve unas inversiones en orden a lograr las siguientes innovaciones:

- Ampliación de centrales de Telex hasta para 400 abonados, con lo que se cubriría la demanda actual y futura.
- Ampliación de Centrales de Conmutación y dotación de equipos de transmisión.
- Creación de sistemas de enlace de gran capacidad para cubrir toda la superficie del archipiélago.

### III - 6. *Limpieza y tratamiento de basuras.*

Es una de las pesadas gabelas con que el proceso de industrialización grava a la sociedad, más sensiblemente reflejada en nosotros a causa de la insularidad y por el creciente proceso de urbanización que ha concentrado en la capital el 51% del total de la población provincial.

La limpieza en una gran ciudad, exigencia sanitaria vital, puede analizarse desde los siguientes y más importantes ángulos:

Limpieza de calles y otros lugares públicos y privados; recogida de basuras y tratamiento de las mismas.

No vamos a describir la impresión que nos deparan ciertas vías de nuestra ciudad en las zonas de Guanarteme, Isleta, Alcaravaneras, etc. Los hechos revelan la falta de un planeamiento de cómo racionalizar la limpieza. Existen medios mecánicos de variadas magnitudes que puestos en servicio previa una racionalización de cómo utilizarlos por sectores, podría crear un ambiente distinto y agradable. Qué duda cabe que, para ello sería necesario organizar los estacionamientos de vehículos, etc. y actuar coordinadamente. Pero estos aspectos, son de orden secundario y se tiene que suponer solucionables en una organización empresarial que dirige y planifica la vida de trescientos veinte mil canarios e invitados. No existen problemas de orden técnico, sino organizativos, concretamente de planificación racional.

Problema grave es provocar el entusiasmo cooperador de los ciudadanos, al menos de la mayoría. No es fácil, como suponen algunos. La naturaleza no procede a saltos. Y si durante años han sido considerados como súbditos en el estricto sentido de la palabra, no podemos esperar que una mañana se levanten ciudadanos.

Con todo ni siquiera se han utilizado las inmensas posibilidades televisivas, a través de cortometrajes de cinco a diez minutos realizados sugestivamente y tendentes a educar progresivamente al ciudadano en este



orden de convivencia. El planteamiento ideológico así como los planos de contacto por parte del realizador, serían decisivos. No se entiende que en países europeos por ejemplo Alemania, Suecia, etc. cuando se ha programado una acción de envergadura comunitaria, ha sido la televisión la encargada de despertar la conciencia pública, mediante una propaganda intensiva previa de hasta tres meses, mientras por estos lares haya una marcada ausencia. En nuestra opinión, el tiempo dedicado a ésto, redundaría en evidente utilidad pública.

Aspecto básico de esta infraestructura es la recogida y tratamiento de basuras, que analizamos por separado. Insistimos previamente que, en relación a la recogida existen medios mecánicos actualizados y puestos en servicio en diversas ciudades europeas desde hace muchos años que permiten una acción eficaz con las máximas garantías sanitarias públicas y privadas.

No nos gusta cargar tintas sobre aspectos negativos, pero este problema no admite dilación, no a causa de nuestros visitantes turistas, sino por nosotros mismos. Los hechos son los siguientes:

- Bolsas abiertas y basuras esparcidas en torno a las entradas de las viviendas, casi siempre, en las aceras transitadas por peatones;
- Colocadas frente a las entradas de los edificios permitiendo la acción de animales merodeadores y de vagabundos;
- Creciente utilización de la bolsa de plástico deteriorable, en lugar de recipientes de plástico resistentes incluso al fuego;
- Este hecho facilita la visión de basuras tiradas en zonas diversas de la ciudad, entre ellas la turísticas.
- Solares - basureros.

¿Hay solución? Repetimos que sí. Pero sería necesario planificar desde el comienzo y para un plazo de dos años como mínimo. En primer lugar el municipio debería exigir obligatoriamente a todas las viviendas, disponer de recipientes de plástico con tapa y en tamaño a estudiar conforme a los días que se planifique la recogida, a colocar en la vía pública en un tiempo prudencial anterior al paso del vehículo de recogida, con un medio de identificación numérico de cada recipiente; en segundo lugar, hay vehículos preparados que permiten ajustar mecánicamente la abertura del recipiente a orificios o bocas practicadas en la parte trasera del vehículo y extraer mecánicamente la basura del recipiente, y ser limpiado posteriormente con aire comprimido. Esto permite que no aparezca en ningún momento el depósito de la basura al transeunte, que pueda hacerse en pleno día y en condiciones sanitarias seguras. Si se llevara a cabo así, sería posible incluso programar recogidas de basuras en horas diurnas y en tres o cuatro días a la semana. Es evidente que la puesta en práctica requiere tiempo, precios políticos en los recipientes e información. Imponerlo, sin la previa información suscitaría una natural y justificada animadversión.

Mención especial requiere el tratamiento de las basuras. Existen tres métodos que podrían ser considerados como clásicos por ser los de mayor utilización en el mundo con técnicas más o menos depuradas: vertido controlado, incineración y compostaje. Existen además otros sistemas aún en fase de experimentación denominados reciclaje y pirólisis. Con todo, el tratamiento de basuras lleva consigo unas condicionantes a tener muy en cuenta que podrían concretarse en los puntos siguientes:

a) Se trata de un servicio costoso, por lo que en el caso nuestro tendría que estudiarse la posibilidad de ser programado en conjunto por los municipios de Gran Canaria. Para Lanzarote y Fuerteventura constituiría una pauta a seguir.

b) El compostaje tiene una doble vertiente positiva y negativa entre nosotros. La negativa se concreta a que solo es viable en los medios urbanos superiores a los cien mil habitantes. La positiva, en que España es deficitaria en abono orgánico e incidiría lógicamente en la rentabilidad de una planta de las dimensiones que requeriría la de Gran Canaria.

c) Y por último, se trata de un servicio, que hoy día precisa de subvención si se quiere llevar a cabo en condiciones técnicas óptimas o medias.

El análisis de los tres métodos "clásicos" podría orientarnos en lo que a su aplicación para Gran Canaria respecta

*Vertedero controlado:* En la forma más elemental se trata de una excavación en una cantera abandonada o barranco donde se vierten basuras de todo tipo. Se trata del método más antiguo y rudimentario, utilizándose en los medios rurales y urbanos de baja entidad. Con frecuencia, además de los barrancos, se utilizan solares abandonados, zonas próximas al mar y otras. Los inconvenientes de este método de control elemental pueden sintetizarse en los siguientes aspectos: atentado al paisaje y medio ecológico; contaminación del aire y posiblemente de aguas; presencia activa de roedores; posibilidad de incendios; origen de olores repugnantes; degradación evidente del medio; en ocasiones de tormenta, inundación de basuras en zonas urbanas. En la forma más controlada que destruya los gérmenes patógenos, permitiría utilizar la tierra afectada al cabo de dos o tres años enriquecida con materia orgánica. El inconveniente procede de que al cabo de ocho a once años dicha tierra se mineraliza, siendo inutilizable para la agricultura.

*Incineración:* Digamos en principio que se trata de un método caro por el coste de sus instalaciones y la duración limitada de las mismas (en torno a los treinta años) y su ubicación. Se trata de un proceso de combustión cuyos residuos son transformados en escorias y cenizas, a veces aprovechables y humos utilizables para la producción de energía. Evidentemente se trata del método más higiénico de eliminar basuras. Su coste se calcula aproximadamente en el doble del "compost".

*Compostaje:* Consiste en separar de la basura los elementos no fermentables que deberían sufrir otro tratamiento, de los fermentables, tratados a través de la acción de microorganismos aerobios. En otras palabras, las basuras por su contenido en materia orgánica fermentan, en el caso de la técnica del compostaje, en cámaras bajo control en las que por calor producido en la oxidación de la materia orgánica, desaparecen los microbios patógenos que suelen encontrarse en ellas. El producto obtenido por este método recibe el nombre de "compost" y se utiliza en el campo como abono orgánico y regenerador de algunas tierras. En la técnica del compostaje hay dos momentos claves: el de la selección, con sistemas diversos y técnicas muy variadas; y el de fermentación, decisivo a la hora de obtener un producto de calidad con salida en el mercado. En este último suele utilizarse la formación de montones triangulares con una altitud entre metro y medio y dos y de igual anchura tanto en la base como en su extremo superior. La fermentación dura unos dos o tres meses y solo es necesario remover las pilas periódicamente a fin de activar los microorganismos aerobios que descompondrán las materias hidrocarbonadas.

Por supuesto, cuando el proceso se realiza en otro marco de mayor control y selección de medios activantes, el producto es de mayor garantía y la acción contaminante del medio, desaparece en su casi totalidad.

Analizados sumarisimamente los tres métodos utilizados, cabe plantearse la pregunta de cual sería más apropiado para Las Palmas. Las variables a tener en cuenta son dos y decisivamente importantes: costo del mismo y espacio. En este sentido, tenemos que la incineración solo es posible en municipios ricos. Aunque los nuestros no acostumbren a tener pasivos, aunque si decidieran llevar a cabo una serie de obras infraestructurales y de equipamiento social necesarias, su pasivo tendría que ser más considerable. Por otra parte, dada nuestra insularidad y densidad de población por kilómetro cuadrado, los vertederos controlados, más precisamente, verter las basuras en barrancos o lugares próximos a la zona urbana, como es el caso del de la Ballena, es absolutamente desaconsejable, por las razones expuestas, agravadas en el caso de Las Palmas, dada la ubicación de dicho barranco. En último término, el compostaje, podría representar la gran solución, ya que al no ser tan caro y convertir las basuras orgánicas en abonos ricos en humus, necesarios para la agricultura, y no tan utilizados, en nuestros campos, podría imponerse su utilización en un futuro próximo. Además de las cuotas impuestas por el Municipio para la recogida y reconversión de las basuras, sería interesante recabar la consideración sobre esto por parte del Ministerio de Agricultura. Insistimos en que se trata de un servicio público de urgencia inaplazable. Gran Canaria ni su capital Las Palmas se encuentran en situación de usar espacios convertidos en vertederos.

En este sentido, el Municipio debería definir su política. Hace unos meses se declaró en la prensa, entre otros aspectos sobre los problemas de recogida y tratamiento de la basura lo siguiente: "mientras haya barrancos en Las Palmas, no merece la pena instalar hornos crematorios". A pesar de la existencia de la fábrica de compostaje, las ideas expresadas son gravemente preocupantes.

Aludimos entre otros métodos en experimentación, al reciclado y pirólisis. El primero consiste en la separación por medios mecánicos de los diversos componentes de las basuras que son enviados a distintos centros de producción. Las ventajas de dicho proceso son evidentes, por ser cerrado y no dejar residuos en el medio. Podría despejar todos los problemas o deficiencias de los actuales métodos, pero para llegar a lograrse, tendrá que superar indudables dificultades técnicas. La finalidad económica busca aprovechar la mayoría de los materiales que actualmente son más utilizados y los que lo serán en un futuro próximo a fin de prepararlos para su reconversión. Con ello persigue una doble finalidad: reducir los gastos originados por la recogida y transporte de basuras y evitar la eliminación de materias potencialmente rentables, en otras palabras, útiles. Los adelantos técnicos, permiten hasta el momento, seleccionar en un porcentaje casi total, el hierro, mediante electroimanes. Los cristales solo lo son hasta en un treinta por ciento. Un problema de especiales dimensiones, es si es rentable buscar las técnicas que permitan la separación de algunos elementos, cuya reconversión, no merecerá posiblemente atención en el mercado.

El proceso de la pirólisis, persigue fundamentalmente transformar todos los residuos, mediante altas temperaturas en gas, agua y alquitrán. Se encuentra en proceso de investigación, aunque uno de los problemas ya planteados será la depuración del agua obtenida.

Tanto uno como otro proceso, supondrán en su día, la alternativa económica e higiénica más decisiva a los métodos denominados "clásicos". Una de las preocupaciones de los investigadores es lograr un acuerdo con los fabricantes de equipos que les permita conocer los materiales a utilizar por estos en el futuro en la envoltura de los productos. Ello permitiría además, obtener los medios idóneos de recogida.

### III - 7. Transportes.

Los servicios de transporte con que cuenta la Región Canaria se hallan constituidos por transportes de carreteras (urbanos e interurbanos) aéreos y marítimos. Nos limitamos en el presente estudio a los terrestres.

1) Transportes urbanos: Partimos, para la exposición de nuestros puntos de vista, de tres evidencias básicas, observadas en la última década:

a) La planificación de nuestra ciudad se ha basado en criterios sancionadores de hechos consumados, por lo que no se ha percibido una política planificadora en consonancia con las necesidades futuras de la misma; b) consecuencia de esto es la presencia de una entidad de dudosa forma jurídica denominada "Asociación Patronal de Jardineras Guaguas" que desde hace muchos años presta unos servicios de transporte urbanos, deficientísimos, precisamente en una ciudad lineal; c) imposición lógica del automóvil privado o turismo como medio sustitutivo (entre otros motivos) de transporte urbano en tales dimensiones que está saturando al máximo nuestras vías como lo ha ratificado la Dirección Provincial de Tráfico.

Lo sorprendente es que ante esta realidad, el Municipio haya optado por una serie de medidas contemporizadoras, en lugar de estudiar la situación y buscar soluciones progresivamente radicales. Si planificar partiendo de improvisaciones pudo alguna vez ser positivo, hacerlo una vez más en una ciudad en continua expansión y en una situación-límite como esta, podría resultar altamente contraproducente.

Los aspectos siguientes que exponemos en síntesis, han sido fruto de una larga y continuada observación directa y de una encuesta-sondeo de la opinión de usuarios y no usuarios (estos automovilistas). Los cuadros III - 7 a III - 12 abren el marco a una reflexión grave, que debería hacerse crítica ante los datos obtenidos por el I. N. E. sobre el número global de usuarios repartidos en los días del año.

—Se observa un impresionante incremento del turismo individual hasta casi tocar el techo de lo que un día se estimó como indicador de desarrollo de un país, 1 turismo por 3,5 habitantes, siendo la relación en Las Palmas al 21-12-72 de 1 por 5,9. Además de esclarecer este indicador una situación consumista y de disonancia estratificadora, indica también (lo confirmó la encuesta-sondeo) la inexistencia de una política de transportes urbanos.

—Una simple observación nos revela que los transportes urbanos se hallan en subdesarrollo empresarial. En lugar de progresar en busca de una puesta al día, han ido regresando.

—Estructuralmente la ciudad está abocada a una solución, ya que de continuar la política actual, se podría encontrar en un momento dado colapsada.

—Agrava esta situación el hecho de que la macrocefalia urbana que aqueja a la ciudad se vea agudizada al tener en su recinto un altísimo porcentaje del parque automovilístico provincial.

—Inoperancia relativa de algunos cambios (por ejemplo direcciones únicas, etc.) desde el momento que el automovilista tiene que “aparcar” en algún sitio su turismo.

—La situación no es tan fácil, ya que las pautas consumistas de que hace gala nuestra “mass media” y el mimetismo de nuestros estratos bajos, medio-bajos y medio-altos, a pesar de la situación crítica económica por la que se atraviesa, intentarán asirse al automóvil como símbolo de ascensión en la escala social. Sin embargo, hay un cierto porcentaje de propietarios de turismo que comienzan a reflexionar seriamente sobre estos problemas.

Nuestra preocupación se basa además de las realidades citadas, en el hecho de que un altísimo porcentaje de los turistas que nos visitan, quieren conocer la ciudad. En sus países están habituados a utilizar los servicios públicos. Aquí entre nosotros, les son indispensables, dada la estructura lineal de Las Palmas. Este contacto del turista con nuestra vida diaria y en lugares aislados de la franja turística, es interesante ya que podría ser el inicio de un contacto cultural entre nuestros visitantes y el pueblo.

Por lo que, desde el ángulo de una necesidad vital para la población de Las Palmas y por el interés del turismo, importa un cambio que, para nosotros, debería revestir las siguientes características:

a) Como paso previo, un cambio de mentalidad ideológica sobre el transporte urbano. Se trata de una necesidad comunitaria que debe anteponerse a todos los aspectos privados de propietarios de turismos o de intereses de sociedades mercantiles; insistimos en lo de necesidad, una vez más, al vivir en una ciudad lineal superior a seis kilómetros en constante crecimiento.

b) En consecuencia y como paso previo, urge la creación de una sociedad mercantil de transportes, municipalizada o simplemente laboral, con los medios que necesite para su puesta en marcha, a facilitar por parte del Municipio. La Delegación Provincial de Sindicatos y otras Instituciones se han pronunciado reiteradamente por una de estas soluciones.

d) Los principales aspectos a tener en cuenta en esa hipotética nueva empresa, tendrían que ser:

- asociar (de la forma que se juzgue más operante) al trabajador a la empresa, de forma que la controle y se responsabilice de su gestión.
- ampliar y modernizar la flota de autobuses.
- programar servicios con todos los sectores de la ciudad con la rapidez y dimensiones que se necesiten.
- revisar sanitariamente los vehículos e impedir la masificación continua en los mismos.
- acabar con los métodos irracionales de explotación: los retrasos que se operan en cada parada al entrar el usuario por delante y no por detrás; atascos causados

por la testarudez de conductores de atestar al máximo sus coches habiendo otros semivacíos; incluso llegado el momento, considerar la posibilidad de prescindir de la figura del cobrador. No implicará problemas laborales, ya que estos serían necesarios, previa capacitación profesional, para otra serie de servicios de la empresa.

e) A esto tendría que agregarse la búsqueda del carril único para el autobús. La situación actual en Las Palmas de cierto vacío de interés para con los servicios comunitarios, motivado por propias deficiencias. En cualquier momento es posible observar turismos privados aparcados en el espacio acotado para el autobús, ante la mirada impasible de agentes públicos.

f) Sería necesario incorporar la programación regional de T.V. a cualquier campaña masiva en este orden de cosas, a fin de despertar conciencia colectiva.

g) Estaciones adecuadas en los dos extremos de la ciudad (Puerto y Las Palmas) con central en el extraradio del medio urbano. Es necesario acabar con los espectáculos e inconvenientes de autobuses que se reparan en calles estrechas.

La encuesta revela otros aspectos interesantes. Se realizó antes de la última subida del carburante. Transcribimos los de mayor relieve:

Del total de la población encuestada, 1.500 personas, 73% poseía automóvil y el 27% restante utilizaba el autobús.

1.—A la pregunta: "Si su trabajo está dentro de la ciudad ¿utiliza el auto para desplazarse al trabajo?", el 85% contestó afirmativamente, mientras que el 15% restante negativamente. En este último porcentaje, un 10% se desplaza al trabajo caminando por tenerlo cerca y por considerar al autobús inapropiado a causa de la masificación, suciedad, descontrol sanitario y "no saber a qué hora exacta puede pasar".

2.—A la pregunta: ¿"Si hubieran autobuses urbanos rápidos, higiénicos, los preferiría para su desplazamiento al trabajo a su automóvil?", el 70% contestó afirmativamente, mientras que el 25% dijo que preferiría el auto propio y un 4,8% se abstuvo. Los razonamientos de los que contestaron afirmativamente son significativos y transcribimos literalmente algunos: "menos contaminación"; "menos líos en las calles"; "me evito roces y nervios"; "dificultad de aparcamientos"; "ya no se sabe cuando se va a llegar porque hasta por la mañana las calles están abarrotadas", etc... Mientras que del 25% que prefiere el coche, un alto porcentaje lo razonaba con las siguientes afirmaciones: "necesito el coche porque llevo herramienta en él"; "es mi medio necesario de trabajo porque me desplazo frecuentemente"; "a mi sitio de trabajo no llega el autobús" y solo un 4% de este veinticinco mencionan la palabra comodidad.

3.—A la pregunta: "Si existieran transportes públicos, puntuales, higiénicos... y aún no tiene auto, ¿lo compraría de todas formas?", un 38% contestó afirmativamente, mientras que un 57% negativamente, absteniéndose un 5%.

4.—A la pregunta: "Como encuentra los transportes públicos, ¿bien organizados o mal organizados?" el 100% contestó que "mal organizados".

5.—Al razonamiento del por qué los juzga mal organizados, siguió una serie de cinco respuestas “cerradas” en abanico; Destacamos las respuestas más interesantes: el 33% lo achaca a la deficiente organización de la empresa; el 26% a líneas y horarios inapropiados; el 27% a falta de trazados exclusivos para autobuses, mientras que el 9% a un parque automovilístico muy elevado.

6.—Y por último a la pregunta: “¿Qué juicio le merece la actuación de la Corporación Municipal con los transportes públicos?”, no hubo respuesta para los apartados “muy bien” y “bien”; un 15% contestó que “aceptable”; un 39% “mal” y un 46% muy mal.

No esperábamos unas respuestas tan evidentes como estas que exigen cuanto antes, una reforma estructural de los transportes comunitarios.

Otra de las medidas a tomar, es una mayor atención al peatón: Un simple observador, peatón por convicción, encuentra cada día más peligroso atravesar calles e incluso circular por las aceras ya que dadas sus dimensiones, a duras penas, en casos conocidos, puede caminar cien metros sin tener que bajar a la calzada con evidente riesgo físico. Hay evidencia de que los planificadores y custodios de las redes viarias y comunidad, viven obsesionados buscando cauces para el automóvil privado, sin concluir que se trata de un cáncer que una vez apoderado del organismo, intentará acabar con él.

En este mismo sentido, es imprescindible iniciar una política de zonas libres de tráfico (a lo sumo permitidos solamente los comunitarios). Somos conscientes de los grandes problemas que eso lleva consigo y que no es factible, de momento, en veinticuatro horas del día. Pero sí podría iniciarse por ejemplo en lo que a Triana respecta, una serie de días y horas con mayor afluencia de visitantes a los comercios, hasta a cerrarla al tráfico (salvo las horas precisas para abastecer comercios y servicios de urgencia) y convertir Triana en zona de paseo y de compras. Otra calle, sería Sagasta frente a la playa de las Canteras. No se trata de una utopía, ya que similares inconvenientes han tenido otras ciudades europeas, y el sentido comunitario se ha impuesto, ganando dichas zonas un cien por cien en aspectos comerciales y urbanísticos.

Dichos espacios libres pueden permitir la política de incrementar zonas verdes pequeñas, única posible dada nuestra realidad urbanística y climatológica subsanable esta última por medio de las aguas residuales tratadas químicamente.

2) Transportes interurbanos: Se subdividen en Interurbanos Regulares y Discrecionales.

a) En relación a los primeros, no es momento de analizar su actuación debido a la seriedad y eficiencia con que han iniciado la explotación de servicios a ellos encomendada. Los préstamos obtenidos son de cierta envergadura, por lo que la rentabilidad y gestión de la empresa son factores que condicionan una posible mayor ramificación de servicios. Aún con todo esto, hemos insistido en la necesidad de buscar, a largo plazo, un complemento al cometido de Salcai en el transporte colectivo directo desde Las Palmas al Sur de Gran Canaria, a través de trenes elevados.

No obstante, apuntamos una observación que nos la han repetido insistentemente turistas y autóctonos: Tanto Salcai como Utinsa deberían en las paradas, especialmente en las más importantes, colocar un cuadro con su organigrama de servicios y horario de paso por cada parada. Es evidente que tales horarios, en muchos casos serían orientativos. Pero se evitaría largas esperas para las personas que no tienen por

qué conocer la hora exacta de paso de tales autobuses. Salcai en especial debería atender con cierta escrupulosidad las zonas del sur.

b) Los transportes colectivos de Las Palmas plantean una serie de problemas aún no solucionados que intentamos exponer de una forma bastante sintetizada:

—Información y Turismo creó la tarjeta AV para transportes de turistas a efectuar por Agencias de Viajes. De tal forma cayó en olvido que ni siquiera se llegó a conceder una sola tarjeta. Las Agencias de Viajes que poseen flota propia, cuentan con la tarjeta VD (viajes discrecionales). Pero desde 1971 la Décima Jefatura de Tráfico ha contingentado la concesión de nuevas tarjetas por considerar que hay saturación de vehículos para los usuarios potenciales. En consecuencia, anualmente se renuevan las licencias concedidas, y solo se obtienen nuevas para renovar las unidades dadas de baja.

—La complejidad se inicia por el alto número de empresas (personas físicas, sociedades cooperativas y otras) que compiten en el mercado utilizando métodos, según algunos, “legalmente dudosos”. El campo de actuación de estas empresas se concreta al turista, escolar y obrero. Antes de la entrada en vigor de la Ordenación del Transporte en Canarias (reparto de zonas entre Salcai y Utinsa) algunas de estas empresas competían deslegalmente con la concesionaria.

—Los métodos aludidos se concretan a las motivaciones de ciertas preferencias de algunas agencias por determinadas empresas con tarjeta VD a pesar de las notorias deficiencias observadas en las mismas. En una palabra, era una imposición de rebajar las tarifas oficiales, ya de por sí críticamente bajas hasta el punto que impedían una renovación y puesta a punto de la flota.

—Las agencias por su parte, buscan, por todos los medios, constituir ellas su propia cooperativa a fin de monopolizar la actividad transportista de su sector.

Dada la complejidad de los intereses creados a saber: capital fijo, expectativas de inversiones, plantilla de personal, etc., no es tan fácil encontrar la solución adecuada. Estimamos no obstante, tres hechos de suma importancia: a) es del todo necesario que las empresas que vayan a controlar este sector, sean nacionales y con plantilla de empleados españoles; b) dispongan de una gran flota de autobuses modernos para atender a una creciente demanda turística y escolar; c) haya un rigurosísimo control sobre las tarifas. Si tuviéramos que inclinarnos por algo, sería por Cooperativas independientes. Nos explicámos: tememos que si se llegara a crear una cooperativa de las Agencias de Viajes, esta pasaría muy rápidamente al control de los T.O. e impondrían sus tarifas y condiciones. Por otra parte, tememos que los grupos aislados que disponen de cifras reducidas de autobuses, tendrían que aceptar las condiciones de las agencias y T. O. para sobrevivir. Es por supuesto evidente que una empresa cooperativa en modo alguno lesionaría derechos de las empresas propiedad de personas físicas ya establecidas, puesto que serían estas las primeras invitadas a constituirse en la forma asociativa indicada.

Hay un aspecto inquietante que día a día se contempla en las calles ubicadas en torno a la franja turística del Puerto: la acción de microbuses transportistas con tarjeta que merodean por dichas calles, parando en cualquier lugar en busca de turistas que llevar al Sur de Gran Canaria. Los hechos observados más relevantes son estos: a) recogida individual de pasajeros; b) burla al turista, ya que en más de una ocasión nos ha confesado que han pagado y los han tenido dando vueltas por las diversas calles de la ciudad en busca de clientes para llenar el microbús, entre media y tres cuartos de hora.



CUADRO III - 1

DATOS COMPARATIVOS (AÑOS 1.946 a 1.972) DE LAS PALMAS  
SERVICIO MUNICIPAL DE ABASTECIMIENTO DE AGUAS

Años	Población de hecho	Lluvia: litros/m <sup>2</sup> (media de zona cumbre)	Precios medios de adquisic. de agua (Pts x m <sup>3</sup> )	Tarifa (precio medio del m <sup>3</sup> )	Volúmenes distribuidos en 24 horas	Porcentajes de pérdidas medias anuales	Volúmenes facturados por años	Volúmenes distribuidos pos años
1946	143.407	838,6	1,37	3,67	6.263	32,24%	1.548.746	2.285.867
1947	147.689	242,9	2,09	3,67	8.342	29,68%	2.138.840	3.044.767
1948	150.010	382,3	3,13	3,67	7.467	24,44%	2.059.740	2.725.496
1949	152.317	805,5	3,10	3,94	8.385	29,78%	2.150.711	3.060.483
1950	153.262	1.072,6	2,46	3,94	9.475	35,28%	2.237.836	3.458.226
1951	158.313	617,1	1,27	3,94	10.250	34,06%	2.060.648	3.741.141
1952	159.722	475,5	2,31	3,94	11.160	32,08%	2.166.390	4.073.486
1953	163.276	1.460,9	2,14	3,94	11.468	30,09%	2.926.224	4.186.012
1954	166.644	921,5	1,18	3,94	11.948	29,06%	3.093.535	4.361.354
1955	165.088	698,9	1,63	3,94	12.680	26,78%	3.384.669	4.628.085
1956	169.467	1.056,5	0,88	3,94	13.059	20,41%	3.793.592	4.766.843
1957	174.125	704,9	3,85	4,84	13.286	18,07%	3.963.008	4.849.004
1958	177.746	701,6	2,52	4,84	13.559	21,86%	3.866.885	4.949.004
1959	182.217	403,2	3,68	5,00	14.030	20,99%	4.046.038	5.120.841
1960	193.826	496,8	4,54	5,00	13.269	15,68%	4.083.862	4.843.222
1961	196.422	271,9	4,07	5,24	15.908	20,45%	4.618.888	5.806.243
1962	206.476	1.141,1	4,94	5,24	16.614	17,41%	5.007.357	6.064.245
1963	215.246	509,2	3,64	5,24	20.908	23,44%	5.842.246	7.631.711
1964	255.720	361,4	6,37	7,32	20.888	16,25%	6.385.137	7.624.280
1965	238.791	864,3	5,06	8,41	23.111	19,77%	6.767.803	8.435.541
1966	244.354	273,3	6,52	8,41	24.305	14,87%	7.551.927	8.871.320
1967	254.751	587,4	6,89	10,83	26.376	13,95%	8.284.316	9.627.304
1968	263.328	562,9	6,35	11,89	29.077	12,26%	9.311.005	10.613.015
1969	270.963	631,7	5,44	11,86	33.062	15,00%	10.239.351	12.067.565
1970	287.038	692,4	5,67	12,02	36.562	14,42%	11.430.110	13.356.220
1971	299.381	779,0	5,53	12,43	39.370	12,86%	12.522.902	14.370.213
1972	305.034	—	6,30	12,35	45.919	19,60%	13.475.067	16.760.561

CUADRO III - 2

MOVIMIENTO DEL AEROPUERTO DE LAS PALMAS-GANDO 1968-1973)

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	Variación % 72 - 73
Aviones entrados	15.515	18.220	21.809	23.484	25.898	26.432	2,06
Pasajeros	1.195.039	1.490.405	1.872.581	2.349.434	2.924.527	3.236.800	10,67
Mercancías	8.278.000	12.765.584	15.433.016	20.410.012	24.696.296	29.634.790	19,99

Fuente: Jefatura del Aeropuerto.

CUADRO III - 3

EVOLUCION DE LOS AEROPUERTOS DE LANZAROTE Y FUERTEVENTURA

LANZAROTE

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Aviones	626	442	698	1.047	1.566	1.647	1.750	2.228	2.708	2.620	3.134	5.266	6.340	8.628	10.449
Pasajeros	8.393	6.864	10.693	14.202	17.270	22.129	27.749	35.478	44.223	73.924	90.778	149.034	112.709	304.788	390.156
Mercancías (Kgs.)	11.895	9.884	22.417	24.970	65.185	98.822	116.447	141.567	247.355	397.535	420.000	171.000	1.066.000	—sin datos—	

FUERTEVENTURA

Aviones	1.246	1.042	1.388	1.434	1.424	1.424	1.514	1.923	2.918	2.260	1.834	3.126	3.076	4.672	5.430
Pasajeros	6.197	6.371	7.519	8.168	8.470	9.877	12.742	17.561	24.283	35.554	35.220	49.838	68.515	92.565	120.044
Mercancías (Kgs.)	42.320	57.850	63.518	58.326	60.673	56.847	54.250	88.503	112.570	191.724	223.000	372.000	400.000	703.477	1.188.426

Fuente: I. N. E.

CUADRO III - 4

MOVIMIENTO DE PASAJEROS EN TRANSITO EN EL PUERTO DE LA LUZ  
(PERIODO 1960 - 1973)

AÑOS	PASAJEROS	INDICE BASE 1960 = 100
1960	155.690	100
1961	157.785	101,34
1962	171.672	110,26
1963	191.725	123,14
1964	194.042	124,63
1965	230.674	148,16
1966	257.700	165,52
1967	200.398	135,13
1968	312.541	200,74
1969	278.891	179,13
1970	262.064	168,32
1971	199.821	128,34
1972	178.550	114,68
1973	162.008	104,05

CUADRO III - 5

PLAN DE TELEFONICA 1974 - 75

Previsión de instalación de Centrales Telefónicas y aparatos que puedan atender la demanda de este servicio en zonas turísticas.

AÑO 1974			
ISLAS	CENTRAL	LINEAS	URBANIZACION TURISTICA
<u>Gran Canaria</u>	San Agustín	3.000	Lilolandia, Aguila, Morro Besudo, Rocas Rojas, Las Burras, El Veril, Pl. Inglés, San Fernando, Oasis y otras...
<u>Lanzarote</u>	Teguise	300	Famara, Estulanza, Ladisa, Targa, Riotinto, Cocoteros, Ollanga y otras que se promuevan en zonas cercanas.
	Yaiza	200	Atlantis Sol, Costa Roja, San Marcial, Pueblos Lanzarote y otras que se promuevan en zonas cercanas.
	Tinajo	110	La Santa y otras...
<u>Fuerteventura</u>	Gran Tarajal	700	Incapol, Entallada, Costa Azul, Las Palmeras y otras...

AÑO 1975			
<u>Gran Canaria</u>	P. Arguineguín	1.000	Arguineguín, Cornisa del Sur, Calas de Gran Canarias y otras...
	P. Mogán	1.000	Puerto Rico, Amadores, P. Tauro, P. Cura, Taurito, Barranco Tauro, Morro Guincho, Platero, Tauro Country y otras...
	Ingenio		Zonas cercanas.
<u>Lanzarote</u>	Tías	800	Cortijo Viejo, Hirammar, P. Blanca, Costaluz, P. Grande, Puntilla, Darje, Founty, Las Conchas, Tegala y otras...
<u>Fuerteventura</u>	Jandía	600	P. Jable, Estela Canaris, Matorral, Esguinzo, Ventura Beach. P. Flores, P. Baja, Aguila Canaria, Jandía-Invest, Esmeralda, Bahía Calma, Granillo, Panorama.

CUADRO III - 6

TRAFICO DE CORRESPONDENCIA  
(En miles de objetos)

	ORDINARIA			CERTIFICADA			ASEGURADA			GIROS POSTALES	
	<i>Nacida</i> (2)	<i>Distrib.</i> (3)	<i>Tránsito</i>	<i>Nacida</i>	<i>Distr.</i>	<i>Trans.</i>	<i>Nac.</i>	<i>Distr.</i>	<i>Trans.</i>	<i>Impues- tos</i>	<i>Paga- dos</i>
<u>1.970</u>											
Las Palmas de G.C. (1)	21.248	32.647	18.440	555	1.078	796	3	18	9	140	110
Las Palmas	37.682	53.557	24.354	903	1.605	976	5	20	10	277	167
<u>1.971</u>											
Las Palmas de G.C.	22.406	37.797	19.030	608	1.327	632	5	17	8	148	125
Las Palmas	35.253	53.752	23.273	893	1.761	793	6	18	8	252	180
<u>1.972</u>											
Las Palmas de G.C.	31.120	35.264	22.110	815	1.157	235	9	9	5	168	135
Las Palmas	50.695	58.190	29.600	1.075	1.600	490	13	11	4	308	198
<u>1.973</u>											
Las Palmas de G.C.				724	894		12	6		149	127
Las Palmas				1.101	1.230		17	7		305	288

- (1) Oficina técnica de la capital provincial.  
 (2) Correspondencia originada en la capital y provincia.  
 (3) Se refiere al total distribuido.

CUADRO III - 7

VIAJEROS URBANOS DE LAS PALMAS EN LA DECADA 1963 - 72

AÑO	TOTAL	PROMEDIO DIARIO
1.963	75.996.000	208.208
1.964	69.933.000	191.597
1.965	77.984.000	213.655
1.966	80.047.000	219.307
1.967	77.492.000	212.170
1.968	77.493.000	212.300
1.969	77.254.000	211.655
1.970	75.006.000	205.496
1.971	75.367.000	206.485
1.972	72.476.000	198.564

Fuente: INE

CUADRO III - 8

EVOLUCION DEL PARQUE AUTOMOVILISTICO DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

AÑO	MOTOS	TRISMOS	VEHICULOS COMERCIALES	AUTOBUSES	TOTAL
1960	575	5.054	1.063	175	6.867
1961	873	6.330	1.290	206	8.699
1962	1.224	8.179	1.547	237	11.189
1963	1.387	9.984	1.780	289	13.440
1964	1.524	11.849	2.009	335	15.717
1965	1.651	13.931	2.412	376	18.370
1966	1.823	16.485	2.961	474	21.743
1967	1.928	19.596	3.541	537	25.602
1968	1.991	23.022	4.070	574	29.651
1969	2.178	27.309	4.558	639	34.827
1970	2.312	31.138	5.147	704	39.403
1971	2.472	36.738	5.693	777	45.820
1972	2.163	43.491	6.424	899	53.607
1973	2.356	54.041	7.338	1.057	64.792

Fuente: Jefatura Central de Tráfico.



CUADRO III - 9

COMPOSICION PORCENTUAL DEL PARQUE MOVIL MUNICIPAL

AÑO	MOTOS	TURISMOS	COMERCIALES	AUTOBUSES
1960	8,3	73,5	15,4	2,5
1961	10,0	72,7	14,8	2,3
1962	10,9	73,1	13,8	2,1
1963	10,3	74,2	13,2	2,1
1964	9,6	75,3	12,7	2,1
1965	8,9	75,8	13,1	2,0
1966	8,3	75,8	13,6	2,1
1967	7,5	76,5	13,8	2,0
1968	6,7	77,6	13,7	1,9
1969	6,2	78,4	13,0	1,8
1970	5,8	79,0	13,0	1,7
1971	5,3	80,1	12,3	1,6
1972	4,0	81,1	11,9	1,6
1973	3,6	83,4	11,3	—

Fuente: Jefatura Central de Tráfico.

CUADRO III - 10

% VEHICULOS POR MIL HABITANTES

AÑO	POBLACION	MOTOS	TURISMOS	COMERCIALES	AUTOBUSES	TOTAL
1960	193.862	2,96	26,07	5,48	0,90	35,42
1961	196.422	4,44	32,22	6,56	1,04	44,28
1962	206.476	5,92	39,61	7,49	1,14	54,18
1963	215.246	6,44	46,38	8,26	1,34	62,44
1964	255.720	5,95	46,33	7,85	1,31	61,46
1965	238.791	6,91	58,33	10,10	1,57	76,92
1966	244.354	7,46	67,46	12,11	1,93	88,98
1967	254.751	7,56	76,92	13,89	2,10	100,49
1968	263.328	7,56	87,42	15,45	2,17	112,62
1969	270.963	8,03	100,78	16,82	2,35	128,53
1970	287.038	8,05	108,48	17,93	2,45	137,27
1971	299.381	8,25	122,71	19,01	2,59	153,04
1972	305.034	7,09	142,57	21,05	2,94	175,74
1973	317.200	7,50	172,10	23,36	3,36	206,34

Fuente: Jefatura Central de Tráfico.

CUADRO III - 11

POBLACION DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA Y SU  
RELACION CON EL PARQUE AUTOMOVILISTICO

AÑOS	HABITANTES	TURISMOS	HAB./TURISMOS
1960	193.862	5,054	38,3
1965	238.791	13.931	17
1970	287.038	31.138	9,2
1973	317.200	54.041	5,9

CUADRO III - 12

EVOLUCION DE LA SUPERFICIE VIARIA, INCREMENTO Y % SUPERFICIE OCUPADA POR VEHICULOS (1960 - 1973) EN LAS PALMAS DE G.C.

AÑO	Superficie viaria	Incremento en Has.	% medio de superficie ocupada por vehículos en un momento dado
1960	111,2	—	9,4
1961	114,6	2,4	11,8
1962	115,8	1,2	14,9
1963	116,9	1,1	17,8
1964	119,4	2,5	20,4
1965	120,3	0,9	23,9
1966	124,3	4,0	27,6
1967	126,4	2,1	32,1
1968	128,8	2,4	36,7
1969	132,6	3,8	41,6
1970	134,0	1,4	46,7
1971	145,7	11,7	50,1
1972	147,3	1,6	57,8
1973	147,8	0,5	69,6

Fuente: Jefatura Provincial de Tráfico.

## **IV. Ecología y Medio Ambiente**

Hay un hecho evidente en la ciencia ecológica: no es sencilla ni simplista, pero a nadie resulta difícil captar sus verdades tan pronto como se postulan. Sus múltiples definiciones ("sistema de conocimientos relativos a la economía de la naturaleza, a la investigación de las relaciones totales de los animales con su medio ambiente y con los demás organismos"; "análisis de las relaciones de los seres vivientes con su medio natural"; "estudio de los organismos en su habitat"; "estudio de la estructura y función de la naturaleza", etc...) sugieren a un tiempo la fuerza y debilidad de la ecología, pero hasta los últimos años no dejó de estar afectada por una masa confusa de exploraciones rudimentarias en historia natural, evolución, genética, agronomía, fiteogeografía, sociología, etc..., así como por la magnitud de sus objetos. La ecología tendía a convertirse en una Ciencia Natural Exacta de todas las relaciones vivas de la existencia. En consecuencia, aunque su universalidad podría atraer una amplia masa de intelectos curiosos, su exoterismo podía acarrearle el desprecio del pueblo. Esto hizo que padeciera una crisis de identidad de tales dimensiones que, ser ecólogo fuera considerado más o menos como un paria de la ciencia. En las últimas décadas ha cambiado radicalmente el panorama. La audacia y energía de grupos de ecólogos prácticos (virtualmente ninguna escuela titula aún en Ecología) ha hecho necesaria su presencia en múltiples facetas vitales. Esto, ha hecho que la Ecología vaya desarrollándose a un doble nivel: el científico, que exige unos conocimientos especializados en Botánica, Zoología, Química, etc... hasta en Ciencias Exactas; y el nivel popular que puede detectar con una gama de conocimientos medios los graves problemas prácticos que plantea dicha ciencia. Vamos a intentar una serie de análisis de nuestro medio desde este plano. Posiblemente tengamos que desmitificar a más de uno que, no duda utilizar la Ecología para fines estigmatizados por dicha ciencia. En toda la exposición solo se intentará analizar objetivamente una situación para buscarle salidas posibles y urgentes.

El enfoque, por simple necesidad metodológica, se ofrecerá esquematizado al máximo en los siguientes apartados: a) Turismo y Medio Ambiente; b) nuestra riqueza ecológica en relación al ocio organizado (turismo); c) situación concreta por las cuatro zonas turísticas de la provincia.

### *IV - 1 Turismo y Medio Ambiente.*

Las condiciones elementales que hacen posible un lugar para su acondicionamiento para el ocio son: salubridad, habitabilidad y belleza estética del paisaje natural o artificial. Toda política organizada de ocio

postula el máximo posible de los elementos reseñados. Salubridad implica: clima distinto del que normalmente hay en el medio ciudadano cotidiano de vida, a ser posible benigno; ausencia de todo tipo de gérmenes que puedan generar cualquier enfermedad, etc... Habitabilidad implica un medio de vida social, como mínimo nuclear, donde puedan ser satisfechas las más elementales necesidades sociales de cualquier persona humana; en un sentido extenso implica además de lo anterior, un medio ciudadano donde sea factible desarrollar de forma plena, toda la gama de relaciones humanas. La belleza estética por supuesto, exige un espacio natural de calidad en el marco de los dos anteriores elementos.

Resulta evidente que cuando el fenómeno turístico contacta con el medio, lo cambia en tres posibles vertientes: *Defendiéndolo* en “principio” por la protección que le presta a fin de que no se vea afectado por posibles agentes naturales o humanos demoleedores; *mejorándolo*, al desarrollar todas las posibilidades diversas del medio respetando siempre su estructura primigenia; o simplemente *degradándolo* por una serie de acciones que van desde el simple cambio natural (quitar arena de una duna) hasta al asesinato de la vida orgánica en un elemento con probable peligro para la salud de la persona como por ejemplo arrojar aguas sépticas en puntos del mar cercanos a una playa o sin estudio de corrientes, etc...

Los tres aspectos reseñados merecen un análisis más complejo:

1) Defensa del medio ambiente por el turismo: Es evidente que descubrir un espacio de calidad desapercibido o fuera de las rutas de nuestro quehacer en el tiempo dedicado al ocio, es —hasta cierto punto— agregar un goce espiritual o natural más, que puede convertir en agradable nuestra vida mediante el disfrute estético del mismo. Si a esto se une las posibilidades de protección a ese espacio, impuesto para salvaguardarlo de posibles agentes deteriorantes, mejor aún. Esto conlleva un proceso de sensibilización del turista en relación a su entorno que termina en un proceso lógico de valorización y defensa del mismo. Una serie de medidas que han permitido disfrutar de auténticos milagros de la naturaleza, han radicado en este descubrimiento y proceso de sensibilización de quienes se sintieron atraídos por su calidad. Sin embargo, el descubrimiento del espacio puede desembocar en dos vertientes bien diferenciadas: banalización y desgradación o mejora y defensa.

2) Degradación del medio ambiente por el Turismo: el paso obligado para una deteriorización es el proceso de banalización. Se descubre un espacio de calidad; se especula al máximo; se construye con métodos de máxima y más urgente rentabilidad; no se tiene en cuenta infraestructuras, etc...; no se enteran siquiera de lo que aquel medio exige en ornamentación botánica o en tipo de arquitectura; se intentan ocupar espacios reservados a la comunidad, por ejemplo franjas de playa; llevados por criterios urgentes de rentabilidad se utilizan elementos para construcción extraídos de espacios de calidad, hecho que puede alterar el ecosistema del lugar. La excesiva persecución del lucro, es, por supuesto el pórtico de la banalización como paso obligado a la desgradación. Una vez banalizado, se descubren auténticos delitos contra la naturaleza: por ejemplo playas contaminadas; monumentos de la naturaleza dañados irreparablemente; espacios comunitarios como por ejemplo parte del litoral, edificados con auténticos monstruos arquitectónicos; y otros más que concretaremos.

3) Se da por supuesto que el turismo podría lograr algo vital para el medio ambiente: su protección y enriquecimiento conservando

las esencias totales del mismo. Entre nosotros, Lanzarote (salvada la triste laguna de Arrecife) es un magnífico ejemplo de que el intento es posible.

La importancia del medio ambiente para toda política de ocio es fundamental. Es muy probable que una política degradadora y despreciativa en relación al medio ambiente se vea momentáneamente revestida de éxito. Es más, históricamente, si analizamos lugares turísticos florecientes en una época y hoy abandonados, ha sucedido así. Terminado el ciclo de entusiasmo, se han visto progresivamente despreciadas y no por imposiciones de T. O. sino por exigencia lógica del turista. Alguna zona de Italia o de Francia, deberían constituir toques de alarma, para los empresarios turísticos y especialmente para la Administración.

#### *IV - 2 Espacios de calidad de la Provincia.*

En el plano de vulgarización ya anunciado nos limitaremos a reseñar aquellos espacios de calidad en contacto directo con el turismo o con posibles contactos futuros inmediatos. No es necesario insistir que las islas constituyen una miniatura policromada de belleza, difícilmente encontrable en otros lugares dada la variedad, contrastes climáticos, fantasía, etc., de sus diversos espacios. Para una mejor esquematización utilizaremos las zonas de asiento cíclico del turismo en la provincia, a saber: Las Palmas ciudad, Sur de Gran Canaria, Lanzarote y Fuerteventura.

Las Palmas ciudad: Destacan especialmente Playa de Las Canteras (desde la Puntilla al Rincón); Playa de las Alcaravaneras; San Cristóbal; El Confital y la Isleta.

Sur de Gran Canaria: Sobresalen las Dunas de Maspalomas; Playas del Inglés, Maspalomas, San Agustín, Morro Besudo y del Aguila; Arguineguín; Playa de Patalavaca; Puerto Rico; Playas del Cura, Tauro y Taurito; Mogán (barrio marinero de la playa); Veneguera, etc.

Lanzarote: Toda la isla incluída La Graciosa que debería —con todo mérito y como premio— ser nombrada de una vez, Parque Nacional.

Fuerteventura: Las Dunas de Corralejo y las playas correspondientes; Playas de la Península de Jandía; zona de Gran Tarajal y Tarajalejo y el resto de playas de la isla.

Para el análisis de la situación de cada espacio de calidad enunciado, hay una serie de evidencias o puntos de partida que en modo alguno pueden ser tema de discusión. Ocurre con frecuencia que, ya las multinacionales o los grupos aislados especuladores abierta o a través de sus hombres de paja, intentan confundir a la comunidad regional sobre sus intenciones, aduciendo señuelos servilistas de amplio espectro, como bienestar económico y social a través del turismo, etc.

Para nosotros estas evidencias, se concretan en los siguientes puntos:

- 1) Los espacios de calidad son un patrimonio de la comunidad que en modo alguno pueden ser lesionados por intereses privados o usados en beneficio de un grupo o generación en detrimento de los demás o futuras generaciones. Hay un grave deber de la Administración y de todos los miembros de la Comunidad de impedir la banalización y degradación de los mismos.

- 2) Cualquier transformación que afecta ya directa, ya indirectamente, incluso con remota posibilidad de degradación, exige un previo y rigurosísimo análisis que impida llevar a cabo proyectos confusos que puedan alterar el medio ecológico.

3) No debería caerse en el juego de los intereses especuladores de grupos inmobiliarios que tanto daño han hecho a la industria turística canaria, cuando se lamentan de posibles usos del territorio regional en contra de los posibles intereses turísticos. El bien del grupo regional debe orientar el uso a dar a nuestro territorio. No tiene ni debe existir contradicción entre industria y medio ambiente.

4) La Región canaria debería conocer la total realidad de nuestro patrimonio, su situación actual de degradación, las causas, etc., a fin de sensibilizarla al máximo en relación al mismo. Sería el primer paso para un examen de todo el contexto socioeconómico político creador de esta situación objetiva de operatividad e impunidad y cauce necesario de exigencia para su revisión estructural.

Secuelas inmediatas de estas evidencias, serían, entre otras:

—Conocer quién es el dueño real de parte de nuestro patrimonio. Imaginamos que las multinacionales o grupos aislados especuladores actuarán —como es norma para ellos— por criterios de estricta rentabilidad sin importarles nuestra situación actual o futura y las alteraciones a que estará sujeto el ecosistema.

—Impedir todas aquellas actuaciones que menoscaban el derecho de la Comunidad Regional al disfrute de su patrimonio. Las concretamos: construcciones en el litoral; intentos no muy claros de acotar zonas y accesos a playas; proliferación de puertos deportivos que conlleva, con efectos imprevisibles, la transformación del medio, con el agravante de que sirven únicamente a una elite social. El Sur de Gran Canaria actualmente, y si no hay controles, Lanzarote y Fuerteventura, podrían ser exponentes de esta realidad.

—Acabar con los tabús informativos y administrativos en relación al progresivo deterioro de nuestros espacios de calidad, y en especial las Dunas de Maspalomas y Corralejo. La opinión pública se halla parcialmente informada de las construcción de hoteles en las Dunas, de una reducida pista en las de Corralejo. Sin embargo, una exposición total de los hechos no ha sido posible. Insistimos una vez más, en los contextos socio-económico-políticos que permiten tales atentados al medio ecológico. Al parecer no se quiere reconocer que las Dunas son parte de un ecosistema que alterado podría cambiar paulatinamente el entorno y quizás de forma irreversible.

—Al parecer nuestro amor a los hijos se concreta a una socialización en pautas culturales divorciadas de la realidad. ¿Cómo reaccionarán las inmediatas generaciones al contemplar el inmenso deterioro de infraestructura y del medio ecológico permitido por aquellos que interiorizaron en ellos, mediante aprendizaje, códigos que predicaban justicia, amor a los demás, preocupación por el futuro, etc...?

—Las grandes líneas de nuestro desarrollo exigen buscar cauces sólidos para el futuro económico de la comunidad regional. Posiblemente dichos cauces se alejen del turismo. Es lógico entonces que exijamos no cambiar, en la medida de lo posible, el medio. Por supuesto que esta realidad conlleva silenciar a los que con ganas de especular critican todo intento serio de industrialización porque “puede afectar al entorno de una futura urbanización”.

Hay otros puntos que aparecerán a lo largo del estudio. Sin embargo creemos que estos reflejan los condicionantes en que analizaremos críticamente las realidades de nuestros espacios de calidad.



### I V - 3 Zona de Las Palmas ciudad.

Estimamos como punto de partida que todos los espacios de calidad existentes en Las Palmas ciudad, deben ser orientados al disfrute del ocio por parte de la comunidad y del turismo (en este orden), aunque de hecho no haya colisión entre las dos partes dada la amplitud de los espacios señalados. La carencia (más exacto ausencia) de parques naturales exige una depurada adaptación de las playas existentes en la ciudad para el ocio de la comunidad. En este contexto analizamos las deficiencias existentes en los espacios de calidad de Las Palmas ciudad. De forma especialmente crítica, todo lo relacionado con la playa de las Canteras, por considerarla de excepcional importancia para la comunidad y el turismo.

#### I V - 3 a) Playa de las Canteras:

En principio es preocupante y revelador que en las encuestas llevadas a cabo con turistas nórdicos, alemanes y suizos y peninsulares, hayan enjuiciado la playa de las Canteras en relación a atención y equipamiento de la forma siguiente:

	<i>Alemanes</i>	<i>Nórdicos</i>	<i>Peninsulares</i>
Muy buena	14,9 %	18,0 %	10 %
Buena	53,7	46,5	45
Regular	21,6	21,7	40
Mala	2,9	5,2	5
Muy mala	1,4	1,2	—

La playa de las Canteras puede calificarse como un espacio de calidad único que pudo (y aún podría) revalorizarse, proyectando una reforma en su entorno. Esto incluye como presupuesto mínimo, los aspectos siguientes: *considerar* como tal playa destinado a la comunidad y al turismo, todo el espacio comprendido entre la Puntilla y el Rincón. Por supuesto requiere la desaparición de industrias que por su propia producción expanden olores nauseabundos, el traslado de las mismas debió haberse efectuado hace ya tiempo. *Prolongar* el paseo junto a la playa hasta el mismo Rincón, dotándolo de árboles y jardinería adecuadas. *Desviar* la circulación de las calles adyacentes por ejemplo parte de Sagasta y por supuesto eliminar aparcamientos que sistemáticamente se introducen en el mismo espacio del paseo ante la mirada contemporizadora del Municipio. *Dotar* dicha playa de equipamiento sanitario básico: balnearios (vestuarios, duchas y servicios). Asimismo sensibilizar la opinión pública a fin de que el Municipio cambie la actual ideología y no olvide su grave obligación y competencia en todo lo relacionado con el ocio de la comunidad. Es imprescindible crear el aparato administrativo básico de forma operativa que permita considerar dicha playa en su aspecto total como el único parque que dispone Las Palmas ciudad y en consecuencia ambientarlo para su disfrute.

A estos aspectos, cabe añadir lo siguiente:

**Limpieza:** No es suficiente lo realizado, aún considerando que el cambio operado es positivo. Se debe tender en dos direcciones: Conocer los vertederos sépticos existentes en torno a la Playa y canalizarlos de forma que sea imposible toda potencial contaminación o aparición de objetos en las aguas de la playa. De hecho se han observado más de una vez, hechos preocupantes en relación a esto. En otra, prohibir el paso y

permanencia de animales (perros, etc.) en el espacio de la playa. Dar por supuesto que se tendría que perfeccionar los sistemas de limpieza de la arena y acentuar la obligación de no tirar o dejar objetos en la misma. Otro aspecto no menos interesante, averiguar de donde proceden las maderas, plásticos y especialmente alquitrán que periódicamente ensucian las orillas. Una de las amenazas constantes para todos los litorales lo constituye, como se han insistido con cierta gravedad en los últimos años, las limpiezas que realizan los grandes petroleros en aguas cercanas a las costas.

Una vez valorizado el medio importa crear las condiciones de habitat propias para la persona que disfruta del ocio. Las resumimos.

—Las hamacas, casetas y otros elementos extraños crean diferencias económicas que en modo alguno tendrían que tolerarse y constituyen un elemento entorpecedor para la libre circulación. Pero aún más. Concretamente en la zona comprendida de la playa entre las calles de Tenerife y Gomera donde se ha detectado reiteradamente una ocupación en las horas punta, de doce a catorce horas, entre los meses de julio y octubre de un promedio en torno a 30.000 personas, ocupan espacio físico en favor de extranjeros y en perjuicio de miembros de la comunidad, especialmente procedentes de la zona de la Isleta donde, no existe parque alguno. La medida exigiendo la desaparición de tales elementos concretos debería extenderse a todo el año.

—Así mismo prohibir elementos sonoros que por la intensidad del ruido perturben el descanso de los demás.

—Ya dentro de una normativa, que debería extenderse a toda la isla (en Lanzarote se ha logrado gracias al tesón de una sola persona) eliminar anuncios de las playas y de todos nuestros espacios libres por ejemplo montañas, carreteras en torno a la ciudad.

En las diversas encuestas informales que hemos realizado "in situ" con muestras reducidas de nativos, alemanes, nórdicos y peninsulares se ha constatado de una forma bien clara, quejas sistemáticas por los desórdenes arriba enunciados. Algunos alemanes dialogaron extensamente, evidenciando un fenómeno ya comprobado: el incremento notable de la contaminación en el Paseo de Las Canteras, merced a la decisión del Municipio de recargar dicha vía con una parte muy fuerte del tráfico de la Isleta. De vez en cuando, los humos lanzados por tubos de escape de las guaguas municipales, vuelven irrespirable el ambiente de los situados en un medio abierto frente al mar.

#### IV -3 b) *Playa de las Alcaravaneras:*

En principio se trata de una situación difícilmente soluble. Junto a dicho espacio se encuentra el complejo portuario: dársenas, diques, barcos de diversa índole, etc. Por supuesto que se trata de algo vital para la economía provincial. La interrogante se tendría que situar en otros planos y en la forma siguiente: ¿Es factible conservar las aguas de dicha playa incontaminadas dado el tráfico portuario? Es difícil lograrlo. Se tendría que programar por las autoridades portuarias sistemas que impidan la proliferación de basuras en las aguas, mediante un moderno método de recogida de las mismas, simultaneándolo con graves sanciones para los infractores; se tendría que agotar todas las posibilidades que impidan la dispersión de petróleo en la superficie. Pero si llevado a cabo esto persiste un alto índice de polución, se tendrían que arbitrar medidas para

impedir el acceso de la población a dicha playa, sustituyéndola por amplio parque a ocupar el espacio de la playa actual. La zona de Alcaravaneras necesita de un espacio o parque para el ocio por lo que tal solución debería proyectarse cuanto antes.

#### IV - 3 c) *Barrio de San Cristóbal:*

La zona de San Cristóbal ocupa un espacio óptimo para crear un habitat adecuado al tipo de trabajo y mentalidad de las gentes que lo viven actualmente. Son en su gran mayoría, gentes dedicadas a la pesca de litoral, radicados allí desde hace muchos años. Es evidente que la situación de las viviendas, equipamiento sanitario, etc. dejan que desear y en casos, en modo alguno se adaptan a un mínimo sanitario y humano. La solución que se rumorea ha proyectado el Municipio ha sido la construcción de bloques de viviendas. Consultados dos arquitectos urbanistas y otras personas, además de nuestras observaciones, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

—Construir bloques en dicha zona, sería un gravísimo atentado urbanístico, que tendría que calificarse como disparatado. Por su ubicación junto al mar, el espacio es ideal para la construcción de un barrio típico marinero que enriquecería urbanística y sociológicamente la ciudad.

—Primer paso, la creación de la infraestructura básica; respeto en lo posible al trazado actual de calles; crear una franja libre entre la parte trasera de las casas y el mar.

—Impedir sistemáticamente la construcción de edificios con más de dos plantas.

—Darles cierta uniformidad arquitectónica y especialmente en cuanto al color de las casas que debería ser blanco.

—Complemento necesario, cuidar los espacios playeros junto al barrio.

Además de las exigencias del habitat propio marinero, nos obliga a plantear el problema del barrio de pescadores, la tremenda pobreza que tiene la ciudad en su arteria principal de comunicación con el aeropuerto y zonas turísticas ubicadas en el Sur de Gran Canaria, de una parte, y la urgencia de espacios aptos para el ocio que necesita la población situada al otro lado de la autovía, en la ladera.

Insistimos en que, disponiendo de la infraestructura básica de un barrio de pescadores, modificarlo sustancialmente, en la zona en que está ubicado implica un grave atentado urbanístico, además de la liquidación de un habitat concreto de un grupo humano adaptado a una forma determinada de producción.

#### IV - 4 *Sur de Gran Canaria:*

Enunciados los espacios más significativos, nos limitamos a significar algunos de los problemas más graves que hemos detectado en nuestras diversas encuestas en las zonas y observaciones de grupo.

##### IV - 4 a) *Dunas de Maspalomas:*

Esta auténtica maravilla de la naturaleza forma parte de un sistema ecológico que afecta a la playa y a la zona. Por supuesto, la obliga-

ción de la comunidad (y en consecuencia de la Administración) es su conservación, siendo además necesarios, estudios a fin de evitar hipotéticas acciones de la naturaleza que pudieran alterarla sustancialmente.

Las Dunas constituyen una atracción esencial para la Comunidad Regional y Turismo. Sin embargo, vamos a sintetizar los gravísimos atentados cometidos sistemáticamente contra tan importante regalo de la naturaleza:

—Construcción de un hotel emplazado en las formaciones posteriores de las Dunas.

—Extracción comprobada de arena de las Dunas. Ello conlleva la posibilidad de una ruptura del ecosistema de la zona.

—Anegación del lago de Maspalomas.

—Destrucción de palmeras, hecho que afecta notablemente al oasis.

De hecho se trata no ya de banalización de la zona, sino de violación flagrante de las normas que todo pueblo civilizado acata en relación a los monumentos de la Naturaleza. Aquí se destruye por motivaciones de beneficio económico.

Si las Dunas forman parte de nuestro Patrimonio, es lógico que sean las Instituciones Canarias las que se preocupen de encontrar el marco legal operativo para su conservación.

#### IV - 4 b) *Playas de San Bartolomé de Tirajana:*

La necesidad de cuidarlas al máximo parte de dos hechos fundamentales: son espacios de calidad a disposición de la Comunidad y forman parte de un proceso productivo en el que juegan papel decisivo. Sintetizamos las deficiencias más graves observadas con reiteración, en las diversas playas.

—Deficiente limpieza de la zona arenosa. En algunas, frecuentadas por canarios y turismo, dicha limpieza no se lleva a cabo. En otras, los medios técnicos infrautilizados no logran una limpieza mínima sistemática. A ello contribuye en parte como indicaremos, la liberalidad urbanística de quienes han autorizado construcciones amazacotadas frente o metidas en pleno litoral.

—Construcción y utilización de bares-restaurantes en condiciones de equipamiento sanitario deficiente (servicios, etc.) en plena zona arenosa playera. Estos y otros factores hacen que las zonas dunales de la playa donde crecen arbustos hayan sido (y según testigos oculares continúan aún siendo) foco de roedores. Estimamos que junto a una desratización sistemática de la zona playera, deberían eliminarse todos los bares-restaurantes construídos en dicha franja.

—La proliferación de casetas y hamacas hace que, en determinadas zonas de la playa del Inglés, sea inviable en pleamar, disponer de espacio suficiente para los que la frecuentan, ya que quedan en la franja de penetración del mar. Por lo demás, motivaciones sanitarias deberían desaconsejar el uso de las mismas. El Municipio ha ido demasiado lejos en fomentar este negocio en la zona playera ya que, arbitrariamente, quita la posibilidad de espacio al que tiene derecho la persona que acude a la playa. Es hora de tomar una seria y tajante decisión contra tal proliferación.

—Especialmente construcción de balnearios (servicios, duchas y cabinas para cambio de ropa). Es intolerable que se hayan multiplicado el número de hamacas, casetas, construído bares, etc... y algo fundamental de equipamiento sanitario como son los balnearios, disponiendo de suficiente espacio, no se haya realizado, ni siquiera proyectado. Por supuesto, estos han de ser de calidad, limpios, atendidos y su precio módico de forma que se encuentre a disposición de todos.

—Preocupa extraordinariamente observar en Maspalomas como a cien metros de la zona de aparcamiento de un hotel de cuatro estrellas y en pleno litoral, la basura campea por doquier.

#### IV - 4 c) *Playas y litoral de Mogán:*

El municipio de Mogán ha venido desarrollando una interesante acción de vigilancia, aunque, en los últimos meses dicha acción comienza a hacerse notar por su inoperatividad. Conforme al método utilizado, sintetizamos:

—Asistimos, en dicho litoral a una proliferación de puertos deportivos que desde un ángulo de explotación estimamos como improductiva. Pero lo grave del fenómeno es que usurpa espacio de calidad a los miembros de la Comunidad. Así mismo, se asiste a la construcción de puertos deportivos integrados a una playa. Será difícil evitar que con el tiempo, dicha playa no sufra la polución inherente a embarcaciones deportivas. En confirmación a este se ha percibido en Puerto Rico que cuando hay “reboso” aparece en la playa una franja de residuos de alquitrán.

—Otro hecho que debería ser estudiado con sumo esmero y abundancia de datos técnicos, es la construcción de puertos deportivos junto a playas naturales. El cambio del sistema ecológico (ecosistema) puede generar inesperadas mutaciones en el medio. Una posible, por ejemplo la desaparición de la arena. Las seguridades técnicas en este orden son insuficientes, ya que los laboratorios no disponen de los conocimientos científicos necesarios como para garantizar las formas de cambio y la posibilidad de controlarlos.

—Aludiendo al controvertido bando del Municipio de Mogán, sobre la prohibición de cocinar en la playa o la circulación de perros en la misma, aunque la no imposición constante de la norma haga que se esté olvidando su contenido, sin embargo ha sido interesante que haya hecho desaparecer el abuso de la hamaca.

—Un hecho a tener en cuenta es la “presunta” privatización de la Playa de Taurito. Como es público, en el amplio cauce del barranco se construye un gran hotel y zona deportiva para el Club Hanseático (extranjero). Personalmente hemos sido testigos de que el acceso rodado a las inmediaciones de la playa era obstruído intencionalmente, situando camiones u otros obstáculos. El Municipio tiene la grave obligación de aclarar esta situación. Posiblemente se trató de un acto sin intención concreta. Si no es así, debería recurrirse a donde fuere necesario a fin de impedir la privatización de un parque natural, patrimonio de la comunidad, para beneficio y disfrute de un grupo privado y extranjero.

#### IV - 5. *Zona de Lanzarote (incluida Graciosa):*

La acción desarrollada por el Cabildo Insular y César Manrique en toda la isla, debería decidir de una vez al municipio arrecifeño a su-

marse a la tarea de no desentonar del resto a ese monumento de belleza conservado en su propia esencia que es Lanzarote. Arrecife debería solucionar cuanto antes, entre otras cosas dos: limpiar y adaptar la zona de la playa y por supuesto crear el marco apropiado para resaltar el charco de San Ginés. Las dos obras, postulan una acción previa infraestructural de envergadura. Estimamos que en este cometido debería colaborar toda la Región, ya que Lanzarote es el exponente máximo del exotismo agresivo y diferente del Archipiélago.

Felizmente ía Graciosa ha escapado a todo intento de urbanización. Lo que se proyecte para este bello islote debería "sintonizar con las pautas impuestas en Lanzarote".

#### IV - 6. *Fuerteventura e isla de Lobos:*

Lo que acontece en Fuerteventura merece atención especial, ya que tendrían que impedirse allí, las deficiencias infraestructurales, urbanísticas, etc... observadas en Gran Canaria. Preocupa seriamente que haya merecido poca atención por parte de la Administración, los hechos siguientes, que significamos por su interés:

- Degradación de las Dunas de Corralejo al construir un hotel y una pista en medio de las dunas.
- Construcción de un hotel en Jandía en plena zona litoral.
- Desprecio de orientaciones y normas urbanísticas, así como olvido de la Ley de Costas.
- Olvido de obras de infraestructura en relación a las aguas sépticas. Es posible encontrarse en una playa con un desagüe en activo derramando sobre la arena su nauseabundo líquido. Por supuesto, provenían bien de pequeños poblados cercanos a la playa, bien de construcciones con finalidades turísticas (año 1973).
- Doble finalidad a una zona: turística y de paso obligado para una industria extractiva incompatible con la primera. Lo que es sintomático: con las correspondientes autorizaciones municipales.

#### IV - 7. *La problemática del medio y del urbanismo para el ocio.*

El objetivo prioritario de toda zona turística (esté inserta en la ciudad o construída con estricta finalidad de ocio) debe tender a proteger el medio ambiente. La masa turística que nos visita procede de ciudades industrializadas. Son personas que tras una dedicación exhaustiva al trabajo durante el año, necesitan un cambio de habitat. Por eso llegan en busca de un medio agradable, tranquilo y distinto, con la posibilidad de acercarse a la vida (de diversión o comercial) de la ciudad, cuando lo deseen, pero no viviendo inmersos en ella. El porcentaje de los que prefieren el aislamiento casi total en microislas turísticas, suele ser más bien reducido e integrado por profesionales o estratos sociales altos.

En Las Palmas, el espacio de calidad de la Playa de Las Canteras ha posibilitado una corriente turística constante, asentada en la ciudad. Con el descubrimiento para el turismo del Sur de Gran Canaria, de zonas interesantes de Lanzarote y Fuerteventura, estos espacios se han multiplicado. Vamos a analizar diversos aspectos del medio ambiente y urba-

nísticos (estos sucintamente ya que sería materia para un largo estudio de artistas, urbanistas y arquitectos urbanistas) en las zonas de Las Palmas ciudad; Mapalomas - Costa Canaria; Puerto Rico; Lanzarote y Fuerteventura.

#### IV - 7 a) *Las Palmas ciudad:*

Insistimos en que no se percibe planificación urbanística alguna en relación al Turismo, basados en los siguientes hechos observados:

1) Siendo el atractivo fundamental del turismo, el clima y la playa, lógico hubiera sido, localizar las construcciones turísticas en la franja junto a la playa. Esto conllevaría los siguientes hechos: a) revalorización de la zona; b) delimitación de la franja turística lo que hubiera frenado la vergonzosa especulación del suelo en el resto de la zona del Puerto; c) impidiendo a su vez las desinversiones que se han venido realizando (y que se incrementarán en un futuro inmediato) de edificios con finalidad hotelera o parahotelera que han tenido que cerrar; que están siendo infrautilizados; o que cerrarán inevitablemente.

2) No se hubiera separado dicha franja de la ciudad por la constante interacción de la misma con el resto, especialmente en una ciudad lineal.

3) Todo esto condujo en el transcurso de los años 1968 a 1971 a la proliferación de los edificios dedicados a apartamentos y residencias, con dimensiones espaciales que los hacen prácticamente irrentables, aún siendo explotados familiarmente. Muestra elocuente está en los apartamentos. El 51% de los construidos en la ciudad no sobrepasan de los 15 apartamentos por unidad edificada; mientras el 91% no llegaba a la dimensión mínima exigida actualmente de 50 apartamentos por edificio, para una explotación mínimamente rentable. Por supuesto, quien sufre esta infrautilización son los servicios que recibe el cliente (limpieza de ropa y de habitación etc.).

Sin embargo el olvido de realidades elementales como esta ha metido de lleno la población turística dentro de la población autóctona y en las zonas comerciales, sometiéndolas a un proceso de degradación del medio, que irreversiblemente acelerará el travese cíclico de una gran parte del turismo de la ciudad hacia el Sur de Gran Canaria. Las causas principales de estos hechos, podrían sintetizarse en los siguientes elementos que, insistimos, degradan de una forma agudizada nuestro medio:

1) Ruidos nocturnos y diurnos: La explicación resulta obvia, el parque automovilístico de la ciudad y el vacío de responsabilidad municipal y ciudadano en lo que a política comunitaria de transportes se refiere. A 31 de diciembre de 1973 en Las Palmas ciudad circulaban (al menos podían hacerlo) 1 turismo por 5,81 personas, 1 moto por 133 id., 1 vehículo comercial por 43 id., 1 autobús por 297 id. En resumen un vehículo motorizado por 4,80 ciudadanos residentes. Todo esto en el marco de una ciudad lineal en la que gestionar cualquier asunto exige traslados no precisamente cortos; con el complejo portuario en el extremo o fondo de la gran franja, en la que el automóvil es vital dada la anacrónica situación de los transportes urbanos. El ruido nocturno tiene parte de explicación en los escapes de automóviles, motos, etc. y un creciente número de noctámbulos integrado por marginados sociales, problema que sería necesario estudiar en un marco sicosociológico.

2) Progresiva contaminación del área: Al concentrar la comunicación de la Isleta a través del Itsmo en las vías Sagasta, Albareda y vía

paralela a ésta por la zona portuaria, se ha producido una densificación del tráfico y consecuentemente de contaminación. A esto cabe agregar la suciedad de las calles; el sistema de recogida de basuras ya analizado; la existencia en zonas cercanas a la playa de calles particularmente sucias (al parecer hay jerarquía en la limpieza de las mismas) hace que el turista que salga de su hotel (de cualquier categoría) se encuentre con un medio degradado por el descuido del hombre.

3) Peligrosidad de las vías públicas: Motivada por la estrechez de algunas que afectan fundamentalmente a la zona (por ejemplo Sagasta); por los pocos pasos obligatorios señalados existentes (rayas cebras); por el poco respeto que tiene el automovilista con el peatón, etc... Todo esto da idea aproximada de que la calle es propiedad del automóvil y no de la persona; de que la ciudad no está hecha para el hombre, sino que se convierte en auténtico peligro para su integridad física.

4) Ausencia de parques (la plaza de Santa Catalina se ha constituido en el gran sustitutivo para el turismo); de paseos (exceptuado el de las Canteras); de equipamiento cultural. Todo se reduce a equipamiento comercial y de diversión nocturna.

Antes de cerrar este apartado, no podemos menos de manifestar nuestra extrañeza del enclave elegido para edificar el Parque de Atracciones de Las Palmas ciudad. ¿Por qué no se ha gestionado la posibilidad de proyectarlo en la Isleta, frente la ciudad? Se hubiera facilitado el acceso al mismo a una interesante parte de nuestra población, la más afectada por carencia de zonas verdes.

Resulta una evidencia afirmar que si los empresarios turísticos (hoteleros y parahoteleros) de la ciudad, quieren evitar los riesgos inherentes a un creciente trasvase de turismo hacia el Sur de Gran Canaria y Lanzarote, tendrán que plantearse con toda seriedad, la solución de los graves problemas señalados que afectan a los espacios de calidad y por supuesto, al medio ambiente. Queda bien patente que la solución de los mismos no entra en conflicto con los intereses de la población, por el contrario, coinciden.

#### IV-7 b) *Litoral de San Bartolomé de Tirajana:*

La Urbanización "Maspalomas - Costa Canaria", al ser la impulsora del desarrollo turístico del Sur de Gran Canaria, merece atención especial. No intentamos un estudio técnico-urbanístico; simplemente, aportar ideas evidencias de orden urbanístico y ambientales. Como inicio, señalamos las etapas más fundamentales de estos proyectos.

En 1961, D. Alejandro del Castillo, propietario de unas 13.000 Has. de terreno y de aproximadamente 20 Kms. de costa en San Bartolomé de Tirajana convocó un concurso internacional de ideas para la urbanización turística de unas 2.000 Has. Fué ganado por un equipo francés. Según opinión de M. Costa Canaria se han respetado con cierta escrupulosidad las ideas de dicho equipo; otros, lo niegan, afirmando que los proyectos originales tienen que ver poco con lo hecho hasta el momento. Hasta 1973 se habían construido sobre 1.000 Has. comenzando del Este al Oeste, distribuyéndose en fases o trozos de urbanización que han recibido los nombres del "Aguila", "El Morro", "San Agustín", "Rocas Rojas", "Las Burras", "El Veril", "Playa del Inglés", "Ampliación de Playa del Inglés", "El Oasis", "El Golf" y el "Lago" (este en proyecto). Hecho in-



interesante es que a toda urbanización ha precedido la infraestructura que juzgaremos más adelante. Al parecer los proyectos del equipo francés costaron entre 10 y 12 millones de Ptas.

La gestión, según afirma M. C. C. está muy descentralizada ya que solo dispone del personal de la propia promotora (en torno a las 20 personas aproximadamente). Los cometidos diversos los lleva a cabo diversas empresas con fines muy concretos, por ejemplo una sociedad anónima para la Construcción; otra para el agua, energía y depuraciones; otra para hostelería; otra sociedad para el campo de Golf; otra para grandes lavanderías; otra para explotación del poblado del Oeste, etc.

#### *IV - b 1 Las gestiones urbanísticas y de infraestructura.*

Tras el Concurso Internacional, se llevó a cabo un Avance de Plan con una densidad de construcción que la Promotora estima de 1 m<sup>2</sup> por 3m y otros técnicos en 1,23 m<sup>3</sup> por 2m, llegando incluso a zonas como el Veril a 2,3 m<sup>3</sup> por m<sup>2</sup>. Significamos que esto se realizó cuando el Municipio de San Bartolomé de Tirajana no contaba con un Plan General de Ordenación Urbana, por lo que esta ciudad ha sido construida con un Avance de Plan; desarrollado en 12 planes parciales.

El proceso de la gestión urbanística se desarrolla de la forma siguiente: La Promotora vende un terreno con una edificabilidad perfectamente definida y con unas normas urbanísticas a cumplir muy concretas, según el tipo de polígonos. Cada promotor en particular, desarrolla un proyecto que, a su vez, es presentado a una Comisión de Desarrollo de la Urbanizadora integrada por un grupo de profesionales de la propia empresa. Esta analiza las características de la misma y si cumple los requisitos necesarios previstos en las orientaciones dadas por M. C. C. pasa prácticamente a la Comisión Provincial de Urbanismo. Hemos dicho "prácticamente", ya que siendo el Alcalde, Secretario y Arquitecto del Ayuntamiento, miembros de la Comisión de Desarrollo de la M. C. C. se supone que aprobada en una parte, lo será, con mucha probabilidad, también por el Municipio. La Dirección de Maspalomas Costa Canaria afirma que, a pesar de algunos defectos por ejemplo las excavaciones de algunos edificios que han permitido dos o tres pisos en el subsuelo con retranqueos, etc... se puede afirmar que las normas dictadas por la Comisión de Desarrollo de la Urbanizadora, se han cumplido en un porcentaje muy alto.

Según informan los altos Gestores de Maspalomas Costa Canaria, la infraestructura de la urbanización es de alta calidad, no solo por la inversión llevada a cabo, sino que estiman "que la base del éxito de una urbanización es una buena infraestructura". Mas adelante opinaremos sobre este tema.

El abastecimiento de agua se hace por una compañía propia que cobra el m<sup>3</sup> de agua a 12 Ptas. La red de distribución está calculado para 500 litros por habitante y día (aunque en realidad incluidos los riegos de jardines, etc., no es de esperar se consuma más de 350 a 400 litros persona y día).

Para la depuración de aguas residuales, dicen los gestores de la Urbanizadora, se dispone de una instalación preparada para 400 litros por segundo. Hacen una depuración física y bacteriológica, pero no química (empleada actualmente en EE. UU. y que permitiría incluso su nueva utilización para consumo humano). Las aguas depuradas se vierten al mar por va-

rios emisarios (dos o tres) ya que si se llegara a utilizar, tendría que realizarse una nueva red, que en modo alguno debería, en su juicio, ser costeada por ellos mismos. Por lo demás se necesitaría que dicha agua tuviera clientes. Afirman que está en estudio dicha red distribuidora.

Es interesante constatar que en un principio no se pensó en el reciclaje de las aguas depuradas para un ulterior destino.

La energía eléctrica pertenece a otra compañía de la Promotora y la potencia instalada no llega a 1 Kw. por cama. También se preve un incremento notable. Téngase en cuenta que la Promotora reconoce la existencia de 50 mil plazas (hoteleras y parahoteleras).

#### IV - 7-b 2. *Posibles ideas que han conformado una ciudad turística.*

A través de la observación directa intensiva, contactos con urbanistas y con personas allegadas a la Promotora, hemos inferido lo que se podría denominar "ideología" que intenta configurar las diversas urbanizaciones (terminadas en parte y en simple proyecto) a una visión del turismo actual y futuro, de acuerdo con las necesidades del ocio. Para una mejor comprensión, facilitamos los diversos puntos, entrecomillados:

"Es imprescindible crear paisaje antes que conservar lo que hay ya que los cultivos del tomate y plátano lo exterminaron prácticamente. La operación es altamente costosa, dado el precio del agua y las bajas densidades".

"El desarrollo urbanístico real empieza con la masificación. Para poder llegar a la masificación actual en la Playa del Inglés hubo que dar algunos alicientes especiales como un volumen alto y un cielo barato, por ejemplo en el caso del Plan Parcial del Veril y un gran abanico de tamaño de parcelas, desde las de 600 m<sup>2</sup> hasta las de 50 m<sup>2</sup>. Como en los últimos años se ha observado que la inversión se ha profesionalizado, en la zona de Los Lagos ya no se ofrecen parcelas inferiores a 40000 m<sup>2</sup> para grandes hoteles o grandes promociones".

"El Urbanismo Turístico del futuro (suponemos que para los altos estratos sociales o élites económicos turísticas) definirá un nuevo lujo con los aspectos siguientes: a) posibilidad de aislamiento personal; b) ausencia de ruidos; c) posibilidad del espacio abundante frente al hotel o apartamento; d) defensa de la intimidad pero dotada de servicios".

Para lograrlo "se han impuesto una nueva estrategia con criterios de urbanismo de vanguardia que consistiría en los siguientes: a) aparcamientos subterráneos e imposibilidad de acceso del automóvil al hotel (a lo sumo podría llegar a 200 o 300 metros del mismo); b) coches eléctricos silenciosos y bicicletas para el tráfico del entorno al hotel; c) edificación horizontal".

"La Empresa desea ceder las Dunas al Patrimonio del Estado, ya que con el Municipio de San Bartolomé de Tirajana solo se tienen continuos conflictos, como consecuencia del abandono en que dicho Ayuntamiento tiene las Dunas. Han ido haciendo concesiones de bares (tascas o en nuestra expresión usual canaria bochinche) para atender a la clientela de la playa. Han adaptado aparcamientos sin pavimentar. Las basuras son recogidas deficientemente, por lo que las Dunas están llenas de ratas o animales salvajes poco recomendables para el turista".

“La organización del transporte dentro de la Urbanización es deficiente: a) porque el Municipio no considera la zona como casco urbano por lo que no puede marcar unas tarifas a los taxis y estos funcionan con tarifas libres creando situaciones de grave malestar entre los turistas. Tampoco hay paradas oficiales de taxis, ni una red de transportes públicos que permita utilizar una urbanización tan extensa”.

Según una promotora “la ocupación media hotelera está en torno al 60% y la parahotelera en torno a un 50%”.

Cuentan con la posibilidad del turismo americano en un plazo medio, ya que “el turismo americano se está desplazando de Las Bahamas y del Caribe. Las mismas posibilidades de traerlo tiene Canarias que otros países. Por supuesto que requiere una equipación infraestructural y otras equipaciones lógicas para este turismo. Pero existe la gran posibilidad”.

La futura “gran ciudad turística”, contará con tres núcleos para población de servicios: El Tablero, Aldea Blanca y San Fernando. Este último se convertirá en polígono residencial y de equipamiento administrativo. Está funcionando una guardería para 400 niños, escuelas (solares cedidos al Ministerio de Educación y Ciencia) y un Instituto de Enseñanza Media. Además dos clínicas, un servicio del I. N. P. Todo ello en una zona aislada de la carretera y fuera de las redes turísticas”.

En principio hay que contar con que una gran parte de los apartamentos “a causa de una selección eliminatoria serán utilizados por empleados de hoteles, etc.”; “como se preve para un plazo no inferior a tres años, una población de servicios y ocupaciones diversas en torno a los 15.000 habitantes, se halla en tramitación con el Ministerio de la Vivienda la construcción de 2.000 viviendas”.

“Si continuara el crecimiento, en un período a establecer entre 10 y 12 años, la isla contará con un gran enclave poblacional entre los 50 y 60.000 personas permanentes, pasando a ser el segundo más importante después de Las Palmas de Gran Canaria”.

“Muchos de los apartamentos se verán convertidos en residencia de servicios, para directivos y ejecutivos de hoteles, así como personal cualificado”.

Se afirma “que la lejanía de la playa no es un inconveniente, ya que el turista le gusta caminar. Algún hotelero ideó el alquiler de un autobús para el traslado a la playa y hubo de ser desechado al no ser utilizado”.

Se reconocen algunos errores cometidos en Playa del Inglés, por ejemplo: “Si la urbanización Maspalomas Costa Canaria ha crecido rápidamente es porque ha habido mucha gente que ha hecho negocio” (palabras textuales del Director Gerente de la Cía.) “Vamos a tratar de subsanar los errores, con centros comerciales y creando espacios dignos de tener un centro cívico. En cierto modo hacer como en la Plaza de Santa Catalina de Las Palmas pero en el Inglés”.

La idea sobre la evolución de los hoteles se concretaría en que: “No hace falta que haya parques en las ciudades turísticas, porque cada hotel deberá tener su parque infantil. La evolución de la hostelería va hacia la construcción de un negocio integral de modo que cuando el turista entre no tenga que salir...” “Los hoteles serán como micromundos aislados”.

Volviendo sobre ese mismo futuro y la Playa del Inglés, se deduce que “posiblemente los millonarios que vivirán en el Lago de Maspalomas (futura urbanización turística), en algunos de sus ratos de aburrimiento se acercarán a la zona de las Kasbah (Playa del Inglés) para ver los bichos raros, gente joven, melenudos, hippies, como quien va a un zoológico. Siempre y cuando estos elementos estén controlados podrán distraer una ligera visita de los residentes en los chalets de lujo del Golf o Lago de Maspalomas”.

Insistimos en que los entrecomillados son las ideas básicas de esa ideología.

#### Análisis de algunos aspectos:

Resumimos analíticamente los aspectos más sobresalientes de dicha Urbanización en los puntos siguientes:

1) A simple vista se observa una estructura viaria insuficientemente jerarquizada y sin visión de conjunto en su planteamiento. Ni siquiera sirve para relacionar los distintos espacios de la urbanización entre sí (en algunos casos hay que salir a la carretera general para conectar unas áreas con otras). Está pensada para dar acceso a cada parcelita, revelándose en casos como línea divisoria necesaria entre las mismas.

2) La infraestructura está basada en el coste mínimo. No hay cauces para recogidas de aguas pluviales (¡también puede llover en la solana de la isla!). Ni conducciones de agua para la jardinería, ni jardinería adecuada. Tampoco un tratamiento correcto de puentes en los diversos barrancos, salvo en la nueva urbanización del Lago de Maspalomas.

3) Gravísima ausencia de espacios públicos, gratuitos y comunitarios; de plazas, parques, piscinas, etc... ¡No sabemos cómo ha podido ser llamada “ciudad turística”!.

4) Consecuencia (¿o qué?) de lo anterior la Urbanización se presenta como un intento de microislas de función inclusiva, yuxtapuestas. Las únicas relaciones son de tipo comercial y la playa como polo catalizador.

5) Una zonificación de usos tan rígida que hace imposible la aparición de espacios multifuncionales y complejos, auténtica característica del espacio urbano.

6) Una distribución arbitraria de zonas de edificación alta (8 a 10 plantas) junto a zonas de una sola planta. Peor aún: hay grandes parcelas situadas junto a la carretera general donde se han edificado hoteles o similares gigantes recibiendo el impacto del ruido de la carretera general (no se olvide que en 1973 dicha vía tenía de l. M.D. 9.980 aproximadamente la misma de la carretera que sale de Las Palmas hacia el Centro calculada a la altura de la Cárcel y a 1.500 metros de distancia de la playa, con calles sin aceras y de tránsito hasta peligroso en ocasiones. Es un hecho inexplicable que hará con toda lógica que dichos establecimientos, tengan poca rentabilidad.

7) Siendo la Playa del Inglés motivo y centro de la urbanización, esta ni siquiera ha intentado sacar partido a su envidiable situación cara al mar (todo su límite natural es una prolongada cornisa-balcón frente a la playa), menos aún comunicarla con abundantes, cómodos y originales accesos a la playa.

8) Los accesos, salvo dos, se reducen a caminos mal trazados realizados por el repetido paso del hombre, bordeados de basuras.

9) Impacta la contradicción de una ciudad “que se dice creada para el ocio” y el marco tan excepcional que en ella encuentra el ruido y posiblemente en un futuro, la contaminación.

*La estructura viaria:* Merece especial atención este aspecto por su relevancia cara al visitante. Los ejes principales por el momento son, las Avenidas de Tirajana y de Costa Canaria. La primera terminada en un fondo de saco y la segunda que tiene una misión de circunvalación queda inconexa en la parte cercana a las dunas. Parece incompresible que esta vía no se haya convertido en Paseo/Mirador frente al mar dado su enclave. Lo que raya en el absurdo es que deje de pronto de llamarse Paseo de la Costa Canaria para denominarse Paseo de Hannover y de Frankfurt.

En relación a la necesaria conexión entre las diversas áreas de la urbanización se ha optado por lo barato al no conectar interiormente, las diversas áreas de la Playa del Inglés con el Veril, etc...

Uno de los problemas más graves de la estructura viaria es el siguiente hecho reiteradamente constatado: si la orientación en la Playa del Inglés constituye para un canario residente en Las Palmas, un rompecabezas a causa de la compleja red de vías que tiene ante sí, imagine-mos lo que sucederá a un alemán procedente de una gran ciudad, mediana o pequeña que ha venido a descansar por unos quince días. Esto se agrava, cuando el turista intenta visitar los centros comerciales tan exaltados publicitariamente como la Kasbah y La Sandía o los centros de vida nocturna, ubicados fuera de las arterias principales.

Otro hecho para el turista viandante (según dicen algunos empresarios del ramo, al turista le gusta caminar o quedarse en la piscina) es la ausencia de zonas de aceras amplias y agradables

La no existencia de elementos semióticos en las calles que faciliten la orientación del peatón; los símbolos típicos que definen toda ciudad como monumentos, lugares comunitarios, etc., etc... convierten al viario en una red difícilmente asimilable por parte del turista e incluso del autóctono.

*Las normas estéticas:* Se observa en más casos de lo que podría desearse los siguientes defectos: construcciones deficientes; materiales pobres, gusto arquitectónico inexistente, etc. Existe un rumor entre los mismos técnicos que hay más de un proyecto realizado en Alemania y posiblemente firmado en Canarias. El mal gusto de algunas construcciones así lo permite deducir dados los criterios de rentabilidad de los que actúan con tales métodos.

No vamos a resumir parte de las normas estéticas que se condensan en una serie de generalidades sobre gustos artísticos, prohibiciones concretas sobre materiales de construcción potencialmente nocivos, etc. Se percibe y lamentablemente la ausencia de una visión de conjunto de todo el complejo, dando por resultado lo que se ha calificado muy bajo y que se concreta en: ausencia de vistas panorámicas sobre el mar o sobre las dunas, ni ejes visuales importantes.

#### **Zona “Oasis”:**

En la tradición del promotor turístico, el Oasis, intenta dar una imagen de exotismo agreste africano al resto de la Urbanización de Mas-

palomas Costa Canaria. Dunas, palmeras, camellos y playa. La Promotora se ha comprometido a ceder las Dunas al Estado para integrarlo al Patrimonio Nacional como Parque. Aunque hemos constatado nuestra visión pesimista, insistimos una vez más en otros factores: Las Dunas, el Oasis y la Playa son partes de un todo ecológico. Las Dunas, han sido y continúan estando sometidas a un proceso degradante de su entidad (arena que se extrae, hotel que se construye en su medio, etc...); el Oasis ha sido en parte degradado y continúa siéndolo (dos hoteles yuxtapuestos, chalets, bungalows). Se construirá, si alguien no lo remedia, lo que quieran y donde quieran. Palmeras que se arrancan, red viaria con tubos de hierro para limitar la velocidad. Suciedad dentro del mismo Oasis. Lago, que se está anegando. Por supuesto, las condiciones estructurales son aquí las mismas que en otros lugares de la Urbanización.

La totalidad de la zona (Dunas, Oasis, Lago y Playa) debieron haber sido respetados al máximo y hubieran constituido uno de los atractivos y exponentes más importantes de dicha zona.

Todavía cabe la esperanza de que las Instituciones Canarias den señales de vida y logren salvar lo que queda.

El desorden urbanístico de esta y de las zonas ya analizadas, no puede ser subsanado por simples aficionados. Precisa una Comisión integrada por Economistas, Urbanistas, Ecólogos, Sociólogos e Ingenieros. Nuestras referencias, continuando en la línea inicial las limitaremos exclusivamente a las evidencias. Situados en este enfoque aludimos, de forma sintética, a las que emergen exigiendo rápida solución.

1) Es imprescindible reorganizar toda la estructura viaria de la zona urbanística de Maspalomas Costa Canaria en una doble vertiente: la destinada para automóviles y la peatonal. La primera debería estar concebida, salvo en las principales vías, en plan unidireccional. Por supuesto la reorganización tendría que producirse muy lógicamente y dotarla de elementos semióticos que permitan al automovilista orientarse fácilmente en cualquier punto de la urbanización. La peatonal, tendría que extenderse de forma sistemática en todas las calles, exceptuadas las principales vías de forma que permita el paseo tranquilo y sosegado del viandante. Además, debería eliminar la circulación de los puntos de mayor densidad constante de turistas.

Otro aspecto a considerar; la comunicación de las diversas áreas de la Urbanización sin tener que salir a la carretera general.

2) Urgentísimamente proyectar zonas comunitarias: parques extensos, piscinas públicas con todos los atractivos posibles de deportes, etc... situadas entre quinientos y mil metros de distancia de la playa. Crear símbolos externos básicos para cualquier ciudad concebida para el ocio. Esto sería un paso serio para el cambio de Playa del Inglés.

3) Crear paseos-acceso al mar, que puedan ser concebidos para que cualquier turista situado en su cercanía, sea orientado en ellas mediante signos. Una de las innovaciones en las ciudades dirigidas al ocio es preparar calles que enlacen con las vías de acceso al mar, con una ornamentación típica, incluso con música ambiental, eliminando de ellas la circulación.

#### IV - 7 b 3. *Acotaciones en torno a las ideas expuestas.*

Qué duda cabe que las ideas que han materializado la urbanización nos merecen respeto por la incuestionable autoridad de quienes las

emiten y por la importancia de la misma Urbanización. Pero este último concepto exige un análisis crítico o contraste de opiniones, dado que dicha Urbanización ha acumulado un elevado capital fijo del que se espera una rentabilidad adecuada. No en vano, las inversiones allí realizadas, en un porcentaje estimable proceden de ahorradores canarios (empresarios y privados) y en último término porque nuestra economía se halla terciarizada y el Sur de Gran Canaria (fundamentalmente la Urbanización Maspalomas-Costa Canaria) canalizará en los próximos años un altísimo porcentaje del total del turismo de la provincia.

Las opiniones transcritas, son puramente orientativas de una mentalidad, por lo que en modo alguno deben aceptarse desde un ángulo mas o menos dogmático.

1) Sobre el Paisaje: Partimos de que cada zona tiene su propio ecosistema, más o menos deteriorado o conservado con mayor o menor fortuna, pero con la posibilidad de perfeccionarlo partiendo de todo aquello que ha existido en la zona o que se puede adaptar a la misma. Esto no ya en lo relacionado al medio concebido como riqueza botánica y geológica, sino al estilo arquitectónico. Lanzarote es una muestra, por cierto elocuente.

Pero aún, admitiendo esta deteriorización a causa del cultivo del tomate, consta más evidentemente que las extraordinarias posibilidades paisajísticas de la zona, no solo no han sido explotadas, sino que se ha prescindido, en gran parte y por el momento, de ellas.

2) La teoría creada para la Playa del Inglés sobre la necesaria masificación de dicha urbanización, como paso necesario (o no) para crear una zona turística de lujo, nos parece un tanto endeble. Veamos: históricamente cualquier espacio de calidad ha sido tratado de la forma siguiente: primero son altos estratos sociales quienes descubren un espacio, lo disfrutan, luego los estratos sociales inmediatos siguiendo un riguroso mimetismo, van tras estos, construyen allí sus chalets, villas, etc., por último viene la masa que banaliza el espacio, incluso hasta la desgradación del mismo. Conjeturamos que si en Playa del Inglés se ha comenzado por su banalización, el grado de deteriorización a que se verá sometido en 10 años, será peligroso para el negocio turístico. Esta opinión, por supuesto, no es nuestra sino de expertos internacionales del turismo y urbanistas nacionales que han analizado dicha zona.

3) Compartimos plenamente las ideas sobre un Urbanismo turístico con futuro en lo que al aislamiento de ruidos y otros factores se refiera. Sin embargo, antes de iniciar toda la infraestructura y estructura para el mismo, aconsejamos reflexionar sobre las palabras de un experto sobre Turismo de la O. C. D. E. "en ciertos países se ha planificado un turismo de calidad y todavía lo siguen esperando. Con el agravante de que no han conseguido ni calidad, ni cantidad". Aún más, los expertos internacionales en Turismo Huzinger y Knebel, al hacer un estudio sobre las diversas fase por las que atraviesa el proceso turístico en diferentes países, han afirmado taxativamente: "es completamente anacrónico hablar solamente de turismo de minoría selecta en una sociedad caracterizada por el consumo masivo del ocio... los de elevada categoría económica que hacen turismo no llegan al 7,5 del total".

El peligro de este 7,5% es que acostumbra en alto porcentaje, a ser turismo rotativo que no elige una zona de forma sistemática para su descanso, sino que procura disfrutar de nuevos espacios de calidad. El traer a los millonarios americanos cansados de Bahamas o islas del Ca-

ribe a Canarias, implica unos estudios previos, unas seguridades (si es posible hablar de seguridad en el turismo) que estimamos sumamente delidadas. Peor aún, las grandes posibilidades de la industria turística americana (no de la exportadora de turismo que siempre buscará nuevos horizontes en relación a sus posibles rentabilidades) es una peligrosísima competidora: Insistimos que nos referimos a turismo de élites económicas estadounidenses.

4) Hay contradicciones he hecho entre las ideas y algunas realidades-evidencias. Se nos dice que la finalidad de la Urbanización realizada (Playa del Inglés, etc.) es constituir la ciudad turística de masas, etc... que sería necesaria para crear junto a ella, la zona turística de lujo. La idea es interesante. Ahora bien, la Playa del Inglés en modo alguno se parece a una ciudad del ocio. Su definición sería la de “microislas turísticas yuxtapuestas”. Sería necesario que se aclarara “cuando” y “quienes” adaptarán (porque es muy posible) lo hecho, a una auténtica ciudad turística. Entregar la urbanización al Municipio en la situación actual de éste, es un riesgo de efectos inimaginables, ¡si lo poco que administra, se encuentra en tal situación! Por supuesto a esta interrogante debería proporcionársele una pronta respuesta que no es exclusiva competencia de la Urbanización, sino de la Administración y la Urbanización conjuntamente. Si no se llegara a una solución inmediata, de la banalización de la zona a su deteriorización, habrá un solo paso, que inevitablemente se daría, quemándose etapas.

5) Otra de las contradicciones está en que parte del turismo no sale del apartamento u hotel, mientras otros van a la playa caminando por lo que “las distancias de los edificios para y hoteleros de la playa no tienen esa importancia”. Estimamos que tal afirmación debería ser matizada. Es un hecho que, de todo el turismo que acude a una urbanización frente a una playa, aproximadamente el 70% no acude a la misma constantemente sino que permanece en la piscina del establecimiento o en las públicas. Nos preguntamos lo siguiente: cómo no se han estudiado las vías de acceso a la playa de este 30%. Se sabe además que un altísimo porcentaje, en torno al 90%, sale de su hotel diariamente para paseos, etc...

6) Nos parece un gesto digno de realizar la cesión de terrenos con finalidad de equipamiento social como construcción de Escuelas, Institutos de Enseñanza Media, Jardín Infantil, Seguridad Social, etc... Esta obra se hubiera consumado si la población administrativa y de servicios hubiera tenido la posibilidad de disfrutar de viviendas adecuadas y dignas dentro de la urbanización. Separarlas urbanística y a través de la carretera es, en nuestra opinión, una marginación de indudables consecuencias nefastas para el futuro. Por supuesto, las élites administrativas y los grupos de trabajadores calificados (esto por un elemental mimetismo) tenderán a vivir en la zona turística.

7) Otro de los aspectos de evidente interés se concreta a las relaciones entre la Urbanización y el Municipio. La simple observación evidencia hechos condicionantes de actitudes que en modo alguno podrían orillarse en determinados momentos. Por ej. si el Municipio dispone de fondos es merced a la iniciativa de la Urbanización, si se ha encontrado con solares para el equipamiento social, escuelas, Jardín Infantil, etc... es gracias a la misma. Aún más, en medios próximos al Municipio es posible observar agradecimiento a la Urbanización, “ya que si la situación económica del Municipio es brillante, se debe a la feliz idea de urbanizar la costa del mismo para el turismo”. Cabe esperar que las actitudes y esta visión realista generen una política de comprensión de hecho.



Es factible que surjan divergencias. Sin embargo, si llegaran a plantearse algunas de fondo, casi con toda seguridad tendrían por causa la negativa del Municipio a responsabilizarse de la gestión total de la zona urbanizada. Por descontado que esto tiene unas dimensiones tan excepcionales que la hacen comprensible.

8) La clave de la historia de la urbanización parte de que, sus mentores y ejecutores se sorprendieron del éxito económico no ciertamente esperado en las posteriores dimensiones.

#### IV - 7-b 4. *Deficiencias en la gestión municipal:*

Hay una evidencia elemental: dicho Municipio no tiene capacidad ni medios técnicos para gestionar una urbanización de las dimensiones actuales de la Playa del Inglés; menos aún de lo que en su día será el complejo total de Maspalomas Costa Canaria. Con todo, en su día tendrá que hacerse cargo del mismo. Estimamos que la Administración debería asumir esta realidad y buscarle solución. No esperar a que continúen incrementándose ciertas realidades en detrimento grave de la zona turística. Esta problemática se agrava por las evidentes intenciones de la Urbanizadora de endosar cuanto antes la urbanización al Municipio( posiblemente con una ayuda económica) para que afronte ella luego la situación urbanística, paisajística y administrativa.

Al margen de esta realidad que exige solución inmediata, hay una serie de "hechos-evidencias" que exponemos:

1) La recogida de basuras es deficiente, la destrucción de las mismas en una ladera frente a la urbanización, además de paisajísticamente no recomendable, expone a la población a los olores que un cambio de viento pueda operar.

2) La política de tascas (bochinches en la expresión usual canaria) situados en la franja arenosa de la playa, junto a las dunas, es —además de un grosero atentado al paisaje— fuente de roedores en la playa, con las consecuencias sanitarias de este hecho para los que toman el sol en las dunas. Cuanto antes se prohiban, mayor y mejor beneficio se hará a Las Palmas.

3) La política de hamacas y tiendas en la playa es abusiva sin paliativos. Hemos sido reiteradamente testigos de que, en pleamar, el agua pasa por bajo las mismas, estorbando la estancia de los que no la utilizan. Es urgente que se limite su cifra al máximo a un 10% de las actualmente existentes, sin colocar y a disposición de quien la solicite.

4) Algunos servicios como el de los taxis, dan la impresión de una zona sin ley. Los autotaxis de la zona, tienen obligación de llevar en sitio visible del automóvil, un impreso oficial con las tarifas oficiales interurbanas a aplicar. Dichas tarifas fueron aprobadas con fecha del 26 de julio de 1973 por el Consejo de Ministros y publicadas, días después, en el Boletín Oficial del Estado por lo que tienen vigente obligatoriedad. Los abusos constantes y de ciertas dimensiones cometidos están proporcionando una imagen bastante pobre de Playa del Inglés.

5) Por último, la Urbanizadora y el Municipio deberán, autorizar la entrada en la zona de los Servicios Interurbanos de Transportes, a fin de organizar el transporte en la urbanización y su conexión con otras zonas turísticas y Las Palmas.

#### IV - 7 - c) *Puerto Rico:*

Dicha urbanización guarda cierta similitud de espacio con las calas de la Costa Brava, aunque el planteamiento de la urbanización haya sido distinto por partir de otras realidades: ausencia de playa; de puerto; de agua; carretera que atraviesa la zona, etc... hechos que no son habituales en las calas catalanas.

En principio el proyecto es muy interesante, aunque adolece de algunos defectos remediabiles como la creación de escaleras mecánicas o rampas que permitan el mínimo esfuerzo para subir o bajar; otro no tan remediable como el trasplante de los clásicos bloques de apartamentos para enclavarlos en la ladera. Demuestra el mimetismo arquitectónico incapaz de crear un tipo de arquitectura de acuerdo con el medio, sin bloques y a lo sumo de dos plantas, con bastantes espacios verdes entre los grupos de establecimientos.

Uno de los problemas que se le plantearán será el traslado del puerto deportivo dentro de la zona playera, ya que es muy posible que con el tiempo favorezca el proceso de polución de la playa artificial.

#### IV - 7 - d) *Lanzarote y Fuerteventura:*

Expuesta nuestra visión de Lanzarote, insistimos en la validez de ese camino a proyectar en la isla hermana. Tal y como se hizo en Lanzarote, debería profundizarse en la búsqueda de la arquitectura popular; en la conservación incontaminada del medio. Al parecer hay un proyecto concreto que busca este interesante camino, en el que ha colaborado Mario Gaviria.

En Lanzarote como en Fuerteventura se observa un comienzo de deterioración, protagonizado, por inversiones extranjeras, al empezar los grandes bloques.

Sería necesario inflexibilidad por parte de los Organismos responsables a fin de evitar tales desentonantes desmanes arquitectónicos.

#### IV - 8 *Dos interesantes experiencias extranjeras.*

I. *Las Francesa:* Las urbanizaciones comprenden unos 200 Kms. de costa de litoral francés situadas entre Languedoc y Rosellón.

Se han creado cinco ciudades de vacaciones con capacidad para 400 mil camas. Previamente se llevó a cabo la desinsectación y saneamiento de las lagunas existentes en la zona por parte del Gobierno, que había adquirido el suelo para esta finalidad y para realizar las infraestructuras y equipamientos comunitarios.

Luego se separaron las diversas zonas turísticas, creándose simultáneamente el equipamiento deportivo. Por ejemplo se construyeron en la zona veinte puertos deportivos.

Se alejó la circulación del mar. Los establecimientos hoteleros y parahoteleros se intercomunicaban mediante paseos peatonales.

Se procuró decididamente cierta unidad arquitectónica en los distintos centros turísticos bajo la dirección de un experto turístico.

II. La yugoslava en la Costa Adriática: Más reciente, el plan se elaboró en 1970 para realizar a largo plazo.

Sus objetivos tienden a lo siguiente:

- a) Definición del papel del turismo y división funcional de la región en relación a lo anterior.
- b) Establecimientos de zonas diversas con función específica de actividades.
- c) Concepción de la estructura de la población en torno a unos centros de atracción.
- d) Concentrar el desarrollo en zonas determinadas mediante ejes o polos de desarrollo.
- e) Integrar las zonas turísticas en el litoral con cinturones verdes
- f) Intentar volver las zonas degradadas a su punto de origen.

Para llevar a cabo el proyecto se constituyó una comisión integrada por economistas, sociólogos, urbanistas y arquitectos.

## **V. Oferta de Servicios Turísticos**

### *V - - Promotores de la oferta.*

Siempre que la Geografía Económica ha cuantificado los recursos de las naciones ha juzgado como improductivos todos aquellos espacios naturales carentes de materias primas susceptibles de posterior transformación. Entre ellos, playas y zonas adyacentes especialmente si estas eran áridas y sin posible riqueza en el subsuelo. Ciertos dogmatismos inherentes a toda ciencia, ausencia de visión futurista y otros factores que sería prolijo enumerar, relegaron al olvido la necesaria aparición de un nuevo factor denominado ocio, efecto del desarrollo industrial. En Las Palmas, zonas como Corralejo y la península de Jandía de Fuerteventura, una gran parte de Lanzarote, La Graciosa e isla de Lobos en su totalidad y Playa de las Canteras y Sur de Gran Canaria, han interesado poco o nada como riqueza potencial hasta hace diez años, a la hora de elaborar proyectos de desarrollo. Ha sido la irrupción del ocio en las naciones industrializadas, lo que ha empujado e ingentes masas en busca de nuevos espacios tranquilos, soleados, agradables, que posibilitaran la necesaria desintoxicación de los medios superindustrializados. Estos espacios de calidad son materia prima a utilizar "in situ" como una exigencia vital y no como superfluidad, previa una necesaria transformación a través de la industria de la Construcción que los urbanizaría, para consumo de ocio.

Este triple proceso (descubrimiento de los espacios de calidad para el ocio, transformación de los mismos y ulterior comercialización) exige un análisis realizado ya en parte en lo que al primero respecta, y ocupará la segunda fase del proceso, ya que de ella depende el que la materia prima se deteriore o se sobrevalore.

### *V - 1 - 1 Etapas principales:*

Un cuidadoso estudio del proceso de transformación en Las Palmas, evidencia tres etapas diferenciadas que han dejado cierta impronta tanto en el desarrollo de las zonas turísticas, como en el tipo de construcción y financiación de las mismas. Cronológicamente podríamos reducirlas a las siguientes:

Primer período, que termina en 1965. Predominan en él, la construcción de plazas hoteleras, inexistencia práctica (volumen reducido) de las parahoteleras, primacía de la persona física propietaria y explotadora de hoteles y financiación tradicional.

Segunda período, de 1965 a 1969. Se acentúa la construcción de apartamentos. Irrumpen en el mercado las sociedades anónimas, asimismo los intereses extranjeros. Aparece una nueva zona decisiva para Gran Canaria: la del litoral de San Bartolomé de Tirajana y Mogán (Cornisa, Patalavaca y Puerto Rico).

Tercer período, entre 1969 y 1973. La industria de la construcción encuentra en el apartamento su máxima expansión. Irrumpe el capital alemán canalizado por inmobiliarias y entidades bancarias nacionales y germanas así como especuladores de dicha nacionalidad, potenciando la construcción de complejos de rentabilidad urgente (1). Al finalizar el período se consolida el colonisismo en nuestro sector clave, pasando en gran parte a depender no ya solo de las grandes agencias extranjeras, sino de intereses extranjeros que controlan oferta y demanda.

Al finalizar este período, el capital extranjero continúa forzando la construcción de plazas hoteleras y parahoteleras agravando la ya situación precaria de las inversiones realizadas por capital nacional.

#### *Primera etapa:*

Si intentáramos tipificar un espacio de calidad para turismo de invierno, cabría decir que sus exigencias mínimas tendrían que ofertar playas tranquilas, sol, temperatura templada, precios asequibles a una creciente categoría socioeconómica media europea, estabilidad política que se traduciría en seguridad física del turista en el disfrute de sus vacaciones en playas, calles, locales de diversión, etc... Si a estos requisitos se uniera un medio ecológico exótico, atractivo, enriquecido por la arquitectura popular y un medio humano a la altura de cualquier país desarrollado europeo aunque conservando su idiosincracia, tendríamos en aproximación, lo que desea el turismo que nos visita. Canarias tiene el privilegio de poseer gran parte de estos atractivos naturales, aunque ha sido la mano del hombre "especulador" el que está imposibilitando de las otras cualidades enunciadas. El Tour Operator, excelente oteador de mercado, no dejó de considerar la envidiable situación climática de Canarias en fechas críticas invernales de los grandes países europeos. De ahí la canalización hacia Canarias de las grandes masas turísticas europeas, exceptuadas los ingleses por motivaciones económicas e intereses de sus T. O., con nivel de vida alto y necesidad de consumir ocio. Tomando como índice 100 al número de turistas entrados en Las Palmas en 1963 tenemos que en 1965 había sufrido un incremento del 90,6% provocando una acción de la oferta dirigida a la construcción de plazas hoteleras a fin de evitar posibles crisis de recepción a las que más de una vez se estuvo abocado, especialmente en los meses de diciembre, enero y marzo. En este período recibió impulso singular la construcción de hoteles de tres estrellas. Figura clave impulsora de esta época fue el empresario tradicional que, personalmente o en sociedades limitadas, canalizó inversiones hacia este sector, preferentemente en Las Palmas capital.

#### *Segunda etapa:*

Se caracteriza por una insospechada expansión de la demanda que, de un índice 100 en 1963 había llegado a un 400 al finalizar 1969,

---

(1) Lanzarote especialmente y en menor grado Fuerteventura se incorporan al mercado turístico.

incrementándose en un 209% en relación a 1965, provocando a su vez relanzamiento de la oferta que encontró en el apartamento, su expresión comercial óptima como modalidad más asequible que el hotel para la demanda masiva nórdica y centroeuropea. El impulso fue extraordinario ya que zonas de calidad vírgenes en el Sur de Gran Canaria fueron captadas para su transformación mediante urbanizaciones y obras de infraestructura. Otro aspecto interesantísimo fue la aparición del mercado turístico de Lanzarote. Desaparece prácticamente el empresario aislado y emerge en el mercado la figura del empresario constructor-inmobiliaria. Podríamos sintetizarlo desde un marco sociológico denominándolo fundamentalmente “especulador dedicado a la transformación y venta posterior de los espacios de calidad”. Simultáneamente, las sociedades anónimas dedicadas a la construcción de hoteles... inician su entrada masiva en el mercado turístico.

### *Tercera etapa:*

La gran característica de esta fase fue la canalización por parte de las empresas citadas del ahorro canario hacia inversiones turísticas en el apartamento que absorbe la máxima dedicación por parte de todos los que llegaron a este subsector como una nueva Jauja generadora de riqueza urgente. Se concretan las zonas de crecimiento turístico en el Sur de Gran Canaria, se consolidan algunas nuevas de Lanzarote y se inicia en Fuerteventura una de las más vergonzosas especulaciones que ha sufrido nuestro suelo por parte de empresas inmobiliarias extranjeras y algunas nacionales. Hecho importantísimo fue la aparición de la Ley Strauss “de ayuda al desarrollo” de doble efecto: canalizó a través de inmobiliaria y entidades bancarias españolas y alemanas parte del ahorro alemán, y lanzó al mercado turístico un grupo de especuladores en busca de sustanciosos y rápidos beneficios que especularon a lo largo y ancho nuestros espacios de calidad, obteniendo cuantiosas ganancias sin que, nuestra Hacienda, se haya dado por enterada. Al terminar el período, aún persisten una serie de construcciones de hoteles y apartamentos que, salvo algunos propiedad de reconocidas firmas canarias, pertenecen a entidades extranjeras, agravándose el neocolonialismo en el subsector

En este período cabe además destacar: el rumbo tomado por Lanzarote en la explotación de sus espacios de calidad constituyendo un ejemplo para toda la Región, aunque se observan los primeros síntomas de desmoronamiento, por parte, como era de suponer, de empresas extranjeras; la aparición de una de las primeras empresas nacionales, en especial Explosivos Río Tinto; la acción cíclica que inicia el travase del turismo de Las Palmas ciudad al Sur de la isla, frenando en casi su totalidad las construcciones turísticas de la capital.

Por último, tal y como se había predicho en Economía Canaria 1971-72, a causa del desfase entre oferta y demanda, aparece la recesión en la construcción que al finalizar 1973 constituye un agudísimo problema para el sector secundario, por los efectos lógicos en las empresas dependientes de este subsector. Un factor que ha agudizado esta situación recesiva lo constituye la crisis de la industria automovilística de la República Federal Alemana, motivada por las manipulaciones energéticas que han golpeado seriamente la economía de los países occidentales especialmente europeos. La importancia de esta industria para la economía alemana es vital además, por la cadena de empresas auxiliares que

genera. Este hecho ha motivado que las inversiones alemanas en el subsector hayan decrecido. Incluso se especula con la posibilidad de que algún importante inversor se deshaga de un hotel en construcción a precio de saldo.

Una evidencia a tener presente a lo largo de la exposición es que si en toda acción comercial, la empresa capitalista actúa exclusivamente por un interés económico a lograr a corto, medio o largo plazo, este espíritu se manifiesta de una forma casi grosera en el subsector construcción en un alto porcentaje de empresas que además suelen ser inmobiliarias turísticas, llegando en casos a una política de rentabilidad urgente que hace peligrar aún más la situación económica de la provincia en el sector a que nos referimos.

#### V - 1 - 2 *Las constructoras-inmobiliarias:*

Los cuatro aspectos fundamentales a tener en cuenta son: el espacial, el jurídico, el económico o financiero y el real. Las constructoras que han actuado en esta provincia en el período entre 1965 y 73 son extranjeras, de ámbito nacional y provincial (algunas veces regional). Por elemental precaución, algunas de las extranjeras actúan como sociedades canarias, al frente de las cuales se encuentra un español aunque algunas reconozcan abiertamente su vinculación extranjera y otras actúen como simples testaferros en la exacta dimensión del concepto. Para nuestro análisis, no interesan las nacionales, sobradamente conocidas entre nosotros, ya que aunque tengan paralelamente una empresa inmobiliaria que promociona y comercializa, su campo de acción se ha limitado al ramo de la vivienda y locales comerciales, actuando en relación al turismo como simples ejecutores de obras mediante contrato, no considerando "negocio seguro" la comercialización de construcciones parahoteleras. Las provinciales se subdividen en las simples contratistas de obras y las que a su vez actúan como sociedades inmobiliarias.

Jurídicamente, las mencionadas empresas, se han ido desdoblado en otras sociedades mercantiles en el campo del negocio turístico, de la forma siguiente: las extranjeras y testaferros, actúan directamente como constructoras e inmobiliarias, aunque algunas veces solo se encuentren registradas bajo un solo aspecto. Basta ojear los anuncios de venta para "verlo". Las nacionales, como precisamos anteriormente, en casos concretos tienen su propia inmobiliaria, aunque y con fundamento, no han bajado a negocios de menor importancia pero con evidentes riesgos, como la comercialización de edificios parahoteleros. Sin embargo y últimamente alguna ha intentado sondear posibilidades. Entre doce y catorce de rango provincial y regional han desdoblado su personalidad jurídica en inmobiliarias, conservando de hecho la dirección, capital y ámbito de actuación. ¿Motivaciones?: esencialmente fiscales y patrimoniales. Esto último ha hecho que estas empresas, al construir un determinado edificio creen una empresa "ad hoc" a fin de si el éxito no corona la obra, provocar beatíficamente una suspensión de pagos que en modo alguno afecte a otras empresas de su propiedad y a sus bienes patrimoniales. Es sin duda una grave inmoralidad que encuentra marco legal en nuestra legislación.

En lo económico, salvo las extranjeras y las vinculaciones de las nacionales a determinadas entidades bancarias (noticia pública), nos encontramos ante las locales de insospechadas vinculaciones a capital extranjero, grupos financieros nacionales, etc... La tipología de su acción

cara al pequeño ahorrador canario, merece atención especial, ya que recuerda parecidas acciones en otros lugares y medios.

Por último, su función real. Las nacionales, en su mayoría, y en el campo turístico, se limitan a efectuar contratos de ejecución de obras, en la mayoría de los casos, de envergadura, que llevan a cabo casi siempre y en situaciones normales, en las fechas previstas. Las extranjeras o testaferras, actúan además de constructoras como inmobiliarias con una triple función añadida: promotoras, explotadoras y financieras. Las de ámbito local o regional, actúan (las doce a catorce señaladas) como inmobiliarias con la función de promover ventas de solares e inmuebles, explotando mediante inquilinatos y financiar las ventas mediante sencillas operaciones que “deslumbran” al inexperto comprador que suele ser en la mayoría de los casos, aprendiz de inversor. Algunas explotadoras han asumido este papel, según realidades, forzosamente por escasear las ventas.

Junto a esta tipología, que interesa preferentemente a nuestro análisis, abundan una serie de contratistas de menor entidad vinculados a sociedades inmobiliarias camufladas cuyos domicilios cambian de la mañana a la noche por “arte de magia”, recordándonos los casos de los agentes de ciertas sociedades de inversión en los momentos de “espanzada”. Luego, la interminable fila de subcontratistas, ligados estrechamente a los anteriores que, en febrero de 1973 llegaron a 275.

Si intentáramos sintetizar los incentivos que canalizaron los ahorros canarios hacia el apartamento, los reduciríamos a tres y por este orden: prestigio social, rentabilidad y la seguridad de una propiedad. La coyuntura económica del momento (paulatino incremento de las rentas y del ahorro con la progresiva huida de capitales de la agricultura a causa de problemas infra y estructurales y especialmente seguridad de no existir solución a corto y medio plazo) constituyó la fuerza precipitante de los incentivos señalados.

Factor primordial fue indudablemente el prestigio social. Este se halla inscrito en la creciente movilidad de las clases sociales en nuestra región. Frente a la afirmación de que “nuestra época, la época de burguesía posee este rasgo distintivo: ha simplificado los antagonismos de clase, ya que la sociedad se divide cada vez más en dos grandes grupos hostiles, en dos grandes clases que se enfrentan directamente... burguesía y proletariado”, hoy con perspectiva especial más amplia, observamos que se ha producido un fenómeno de signo más bien contrario: las condiciones de vida y trabajo de los obreros tienden a hacerse desemejantes: la propia dinámica de las clases sociales avanzadas exigen, para ejecutar tareas especializadas, trabajadores que se encuentren a diferente nivel de capacitación, a los que ofrecen remuneraciones diferentes, plurificándose así sus tareas y modos de vida. Un sociólogo de nuestros días, lo resumía así: “Los críticos han señalado que los obreros modernos continúan muy diferenciados en los niveles de capacitación técnica, a pesar de que las diferencias salariales tienden a disminuir; que la creciente especialización de las profesiones ha creado un sistema jerárquico mucho más complejo, así como una multiplicidad de intereses parciales; que la expansión de las clases medias ha reducido la proporción de obreros industriales de la población total y por consiguiente ha disminuido la influencia social de los mismos; que la mayor movilidad social ha minado la solidaridad de la clase obrera, y que el mejoramiento general de los niveles de vida ha conducido al aburguesamiento del conjunto de la clase obrera, la que ahora comienza a adoptar normas y pautas de conducta, reservadas a la clase media. Y no es precisamente en la producción



industrial donde se ha producido este cambio, sino a nivel de nuevas profesiones. Es cierto, conforme al análisis marxista que “muchos sectores de las clases medias han pasado a formar parte de la clase obrera”, pero no lo es menos que ha surgido un nuevo e importante sector de clases medias, que trastueca las predicciones hechas hasta este momento: nos referimos al sector integrado por empleados de oficina y comercio, banca, técnicos, profesionales, comerciantes libres, etc., lo que ha creado una mayor complejidad en los sistemas de clases sociales en las sociedades avanzadas. A pesar de encontrarse en una situación dependiente —trabajan por cuenta ajena— sin embargo conservan rasgos característicos de las viejas clases medias así como rasgos y pautas de conducta tendientes a una nueva estratificación, manteniendo comportamientos miméticos en todo lo referente a prestigio social, consumo y niveles de vida.

La escala de valores de esa nueva clase media, factor decisivo en nuestro análisis de la expansión de la oferta, podríamos resumirlo en los puntos siguientes:

- 1) Valoración de los planteamientos independientes y de los valores individuales, frente a los planteamientos colectivos, salvo en aspectos económicos de interés general.
- 2) Racionalismo calculador que pospone ciertas ventajas actuales frente a futuras más seguras.
- 3) Consagración de la ambición, de la competitividad y del éxito.
- 4) Ansiedad hasta el desasosiego por ofrecer una imagen de respetabilidad y de superioridad económica aunque ello lleve consigo desnivelación en sus presupuestos:
  - a) Imbuída de un conformismo pedante.
  - b) Formalmente anclada en la familia.

Estos valores o mitos apuntados, se manifiestan en las diversas sociedades en mayor o menor intensidad, conforme a los niveles educativos de esas personas que estrenan, con ciego mimetismo, pautas de conducta que les permitirán asimilarse a los modelos configuradores del “status” a que se aspira.

Un índice cultural más bien bajo a causa de niveles estructurales similares, ausencia casi total de conciencia comunitaria y el ejemplo de elites económicas integradas en parte por profesionales (clases altas) y técnicos lanzados a una loca y preocupante carrera consumista, ha hecho que, entre los mitos o ideales señalados, para la nueva clase media, emerja de forma absorbente, un desasosiego por las pautas de consumo configuradoras del status superior socioeconómico a que se aspira.

Entre los signos externos que han dinamizado esa ascensión, además del automóvil pertenencia a determinados clubs y grupos, inscripción en determinados sectores de empleo, colegios donde se educan los hijos, se ha impuesto, la propiedad y disfrute de un apartamento o bungalow en las zonas turísticas de la provincia. Un examen crítico permite encontrar cierto mimetismo en relación a los factores prestigiantes de nuestras clases altas y burguesas hasta la década del sesenta. Para unas y otras, la propiedad de una finca en el campo con chalet donde veranear constituía de por sí, la adscripción lógica a esas esferas. Con la irrupción del turismo y el descubrimiento de la incalculable riqueza de las playas del Sur de Gran Canaria olvidadas casi por completo, la idea de

una "propiedad" productiva unida a la posibilidad de convertirse en factor de distinción por aquello de que distinguía el "veraneamos en el sur" o "pasaremos el fin de semana o tal o cual "puente" en nuestro apartamento o bungalow en cualquier playa del Sur de Gran Canaria"; se hizo un trasplante mental de la playa como sustitutiva del campo. Esta pauta consumista arraigó de tal forma en las nuevas clases medias que, arrastró incluso a una interesante parte del estrato social alto-obrero a tomar como indicador de su posición, el pasar fines de semana en dichas playas o simplemente las vacaciones de verano.

Este dato fue analizado minuciosamente por algunas constructoras y sus servicios de publicidad montaron la campaña que permitió crear la necesidad de la posesión del apartamento o bungalow. La publicidad llevaba consigo dos aspectos interesantes: la seguridad de una propiedad en zona que prestigiaría al inversor, y la casi seguridad de constituir una inversión altamente rentable. Para una mejor comprensión, nos remitimos a la reproducción de varios anuncios publicitarios:

"Hotel de Apartamentos... Playa del Inglés.—435.500 Ptas. amueblado. Renta neta anual: 100.000 Ptas. Renta garantizada por contrato durante 15 años. Amplias facilidades de pago".

\* \* \* \*

"Bungalows de lujo en la Playa del Inglés. Con amplio jardín privado individual Precio 695.000 Ptas. Renta garantizada por contra: 100.000 Ptas. anuales. Ventajas: La renta se actualizará cada tres años. Puede disfrutar su bungalow en los meses de verano. Se beneficiará de una gran plusvalía".

\* \* \* \*

"Sin dudar. Urbanización... la urbanización de las garantías. Garantía de sol y del buen clima, por ser la zona de más calma de la isla. Garantía de construcción, "calidad y fechas). Garantía de ocupación, pues ofrece al turismo internacional la más espectacular Urbanización. (Lagos artificiales en cascadas, Restaurantes, Centro Comercial, Piscinas en Cascadas, Playas Privadas, Puerto Deportivo, 60.000 m<sup>2</sup> de Superficie Acuática, Aparcamientos Subterráneos. Tráfico de vehículos y Peatones a diferentes niveles, etc. Garantías Bancarias, que le aseguran una total protección a su inversión. Garantías de plusvalía, por estar en venta sólo la 1.<sup>a</sup> fase de una urbanización que sobrepasa el millón de m<sup>2</sup>. en donde va enclavado en 2.<sup>a</sup> fase un extraordinario complejo hotelero. Por todo ello le aseguramos el 12% + Plusvalía. Garantizadas".

\* \* \* \*

"Nuevo plan de rentabilidades para. Denta 12% neto. Período garantizado: 10 años. Revisión de la renta: cada 5 años según índice I. N E. Pago de renta inmediata y en períodos trimestrales. Liquidez. Recompra a los 10 años. Edicios en construcción.."

\* \* \* \*

"Aparthotel... Todos los apartamentos tienen de orientación "Naciente-Sur", con grandes terrazas soleadas. Magníficas

vistas panorámicas al mar y muelles deportivos. Construído en una zona tranquila, exenta de ruidos. Instalaciones verdaderamente hoteleras: gran restaurante con terraza, salón social y bar, snack-bar junto a la piscina, amplia discoteca, supermercado, peluquería, etc. Piscinas climatizadas e iluminadas. Producción de agua caliente central. La única urbanización donde los jardines y zonas verdes gozan de un trato especial. La única urbanización que tiene una magnífica playa artificial con esmerada limpieza. La única urbanización que posee un mar siempre en calma y total ausencia de vientos. La única urbanización que tiene un gran muelle deportivo. La única urbanización que contará dentro de unos meses con un gran centro polideportivo. Precios de venta: 665.000 pesetas. 40 meses para pagarlo. Garantía de rentabilidad durante 10 años”.

\* \* \* \*

“4 preguntas con respuesta referentes a la Playa del Inglés. ¿La rentabilidad es importante? Nosotros, sin sociedades intermedias, pagamos el 12% de rentabilidad anual. ¿Lo es también el tipo de explotación? Ofrecemos un complejo con 608 camas (no de apartamentos sólo, sino con salones sociales, restaurantes, salas de fiesta...) y casi 11.500 m2 de zonas comunes además de bar hawaiano con jardín, restaurante chino y boite, todo ello ya adquirido, ¿y... el precio? Apartamentos desde 295.000 Ptas. Entrada: 85.000 pesetas. Facilidades: 40 meses. Antes de entregarle en necesario haber depositado el 69% de su valor. ¿Qué hay de la calidad? Comprúbeala Vd. mismo. Visite lo apartamentos-piloto”.

\* \* \* \*

“¿Qué quiere usted? ¿Algo de esto le produce algún beneficio económico?: automóvil( televisor, embarcación, etc.). 12% garantizada por contra durante 10 años. Al adquirir en la Playa del Inglés un magnífico apartamento... Hace una gran y provechosa inversión con el tentador interés anual de 12% garantizado por contrato durante diez años. Además será propietario de un magnífico apartamento en constante revalorización, en la zona de más interés turístico del archipiélago: “La Playa del Inglés.”

\* \* \* \*

“Invierta hoy en “La Isla del futuro” (Fuerteventura) Jandía. Aparthotel... Próxima construcción. 330 apartamentos amueblados en venta. Garantía bancaria 12% neto anual. Restaurantes - Bares - Piscinas - Saunas - Supermercados - Parque infantil - Pesca deportiva - Deportes náuticos - Campo de tenis y Mini-golf, etc. Resalinizadora - Planta generadora - Teléfonos - Calefacción, etc. Para visitas a los terrenos, ver planos, maquetas y cualquier otra información, informa cualquier día...”

\* \* \* \*

“En la isla de mayor porvenir turístico ¡¡Lanzarote!! Aparthotel... de próxima construcción. En la urbanización... (Las mejores playas de Lanzarote). 130 apartamentos amueblados

de venta. Supermercados - Restaurante - Bar - Piscinas - Cafetería - Teléfonos - ascensores - Parques infantiles. Garantía bancaria 12% neto anual. Para visitas a los terrenos, ver planos, maquetas y cualquier otra información, informa cualquier día..."

### V. - 1 - 3 *Estrategia de las ventas*

La rentabilidad de la inversión se filtra por cuatro fases estratégicas escalonadas: la primera que podría denominarse de "incentivo" o "de pesca" se centra en la publicidad insertada en periódicos, radio, televisión, cine y folletos, como hemos visto, en los que se "garantiza" al posible comprador intereses de un 12, 18, 20 y hasta 22% anuales sobre la inversión; en otros casos, garantizando ganancias del orden de las 100 mil Ptas. anuales por un período no precisado. Si el presunto comprador contacta con la inmobiliaria se inicia la segunda fase. La posición del vendedor no se inmuta por los medios que el comprador utilizará para la adquisición de la nueva propiedad, siempre que cumpla los plazos señalados. El primer desengaño del comprador lo recibe al ser noticiado de los años de garantía que, en la casi totalidad de los casos, quedan reducidos a dos. Si a pesar de todo, el interesado sigue adelante, firmará un interesantísimo contrato leonino repleto de cláusulas cuya relación de importancia está a la inversa del tamaño de la tipografía. Por último, llega la cuarta fase o la cruda realidad. Tcdo depende de dos factores: ubicación del apartamento o bungalow y mentalidad empresarial con tiempo que dedicar a dicho apartamento, así como similares cualidades y posibilidades de los copropietarios. Caso de no darse ambas posibilidades, durante dos años recibirán los porcentajes señalados, un tanto recortados (la lectura de la letra menuda...). La inmobiliaria no ha perdido, ya que todo estaba previsto a la hora de la cuenta. Por ejemplo si el apartamento o bungalow tenía un valor de 400 mil Ptas. incluida ganancia de la constructora-inmobiliaria, se le había asignado, previendo esta contingencia, un valor de 600 mil Ptas. Se devuelve la diferencia sabiamente recortada y el flamante dueño de una propiedad "productiva" en un sector tan boyante como el turismo, tendrá que navegar sólo, sin tener idea siquiera aproximada, en la mayoría de los casos, de lo que es la industria turística. Según nos confesaba, hace unos meses el director gerente de una importante empresa constructora-inmobiliaria "tales propiedades serán utilizadas en unos pocos años para alquiler de trabajadores de la industria turística ya que sobrarán para la oferta por diversos motivos: desorganización empresarial, antigüedad y que la "calidad del material con que fueron contruidos deja demasiado que desear".

Y por último, seguridad de disfrutar de una propiedad rentable. Por ese reiterado mimetismo de las nuevas clases medias, constituye para ellas un deseo a lograr. Pero, si esa propiedad no se rodea de las dos circunstancias precisadas anteriormente, dicha propiedad se constituye por sí misma en una inversión improductiva, o desinversión.

¿Qué cifra de unidades parahoteleras han sido vendidas conforme a este inteligente sistema?. Todo serio intento de investigación para obtener datos primarios, se han visto abocados al fracaso, a causa del hermetismo de unos y otros. Sin embargo, se puede aventurar que aproximadamente un 62% han sido canalizados a través de estos métodos. En los momentos de ultimar la recogida de datos, hemos podido confirmar dos hechos sumamente reveladores: 1.\*) pequeñas cadenas de apartaamentos dirigidos por propietarios con algunos conocimientos de la in-

dustria turística y bien avenidos, han ido progresivamente cayendo en manos de Tour Operator alemanes, mediante el ya conocido sistema de préstamos, tan “generosamente” utilizado en las Baleares; 2.º) el sistema de las cuatro fases, sin resultado positivo en las Canarias por motivaciones evidentes como conciencia de la desinversión y del engaño y otros más, comienza a ser extendido a la Península empleando casi exactamente los mismos clisés, excepto la propaganda en la que las empresas inmobiliarias aumentan los precios ya que los futuros compradores son traídos en viajes gratuitos, son “bien dirigido” y mejor tratados.

Consecuencia lógica de este fenómeno, ha sido la progresiva disminución de las ventas, obligando a las constructoras-inmobiliarias a realizar una faceta más en la industria turística, creando sociedades explotadoras de edificios parahoteleros.

Aunque en otro apartado se da un juicio sobre este tipo de construcciones, cabe significar que por su naturaleza especulativa y otros factores coyunturales, en un altísimo porcentaje se han llevado a cabo con materiales de baja calidad y por operarios circunstancialmente elevados al grado de oficialía con conocimientos rudimentarios de su trabajo.

Sería necesario que los Cabildos Insulares de Lanzarote y Fuerteventura tomaran conciencia de estas realidades acaecidas preferentemente en el Sur de Gran Canaria y Las Palmas capital a fin de evitar los desastres que podrían repetirse en dichas islas si no se opone un firme dique a las fuerzas especulativas.

#### V - 1 - 4 Trabajadores de la Construcción.

La construcción ha jugado rol decisivo en los factores de cambio en la población activa canaria en los últimos años El cuadro siguiente evidencia, aunque sólo en parte, dicho fenómeno:

CUADRO V - 1

Trabajadores de la Construcción y % sobre la población activa:

AÑOS:	1968	1969	1970	1971	1972	1973 (*)
NUMERO:	22.036	25.758	27.031	27.630	32.268	36.756
PORCENTAJE:	—	—	13,8%	13,9%	15,9 %	16,0 %

Una visión de los cambios registrados tendría que hacerse por contraste general de los sectores y subsectores de nuestra población activa. Así vemos como, la agricultura que arrastraba una prolongada enfermedad estructural a causa entre otras de desinversiones, y por no socializar un elemento infraestructural tan esencial como el agua, de fuerte incidencia en los costos, ha facilitado un alto porcentaje de trabajadores a este subsector, acelerando, de esta forma, el proceso de trasvase de mano activa improductiva del campo a la Construcción. Fuente principal para estos datos, ha sido el Sindicato de la Construcción, ya que hasta los subcontratistas con menor número de trabajadores han procurado siempre registrar sus empleados en el I. N. P. y en el Sindicato respectivo, dadas las posibles contingencias de la profesión. Eran pequeños propietarios que luego aprovecharían domingos y días de fiesta para atender las cosechas, cuando las había, y especialmente asalariados. En porcentaje reducido procedían de la Península y países africanos en especial de Mauritania y Senegal.

(\*) mes de febrero.

Los incentivos que empujaron a esta población activa a enrolarse en la construcción son de orden económico, humano y psicológico. Indudablemente, los sueldos percibidos suponían un incremento notable sobre lo que se ganaba en la agricultura. Si con un poco de suerte, podrían colocarse como capacitado profesional en la no pequeña gama de especialidades que oferta la construcción, entonces la remuneración se triplicaría. El carácter más humano del trabajo, a pesar de la rudeza del mismo, procede de la comparación con el que se hacía del campo en estos últimos años. La implantación de la semana de cinco días que, en algunas empresas, se observaba con anterioridad fue un incentivo más. Por último, existía cierta conciencia difundida sobre la "casi perennidad" de dicho sector, a pesar del progresivo incremento de "los contratos de obra". No es de extrañar, ya que han sido innumerables los profesionales de la construcción que no han querido siquiera aceptar el hecho de la crisis en la subsector a pesar de sufrirla. El ya consabido optimismo triunfalista, el no querer aceptar unos datos reales y elocuentes, obtenidos por diversas entidades profesionales, hizo que se olvidara existencia de una ley tan elemental como la de la Oferta y Demanda. Si hay demasiadas plazas parahoteleras y una cifra de turistas con un incremento anual más o menos previsible, nos encontraríamos con la existencia de tres plazas por turista, con lo que las plazas parahoteleras no serían rentables, por lo que las constructoras bajarían sus ventas y, por tanto, frenarían la construcción de las mismas, hasta en muchos casos, paralizarla. La motivación era simplemente estructural y causada por la inexistencia de una planificación y de la inoperatividad de los organismos administrativos que debieron advertirlo, al menos, con un año de antelación. En Economía Canaria 1971-72 se dijo que la "construcción había tocado el techo máximo de posibilidades en diciembre de ese año". Nuestra predicción tuvo un error de dos meses ya que el "techo" se tocó en febrero de 1973. Creíamos que a pesar de divulgarse por diferentes fuentes el desfase tan preocupante entre oferta y demanda, las sociedades constructoras inmobiliarias tomarían medidas precautorias. Desgraciadamente no sucedió así.

Otro aspecto que, planteamos, aunque sea sumariamente, es la capacitación profesional. En el actual marco legislativo, la empresa contrata al trabajador para un determinado oficio y según el conocimiento que demuestre del mismo le confiere el grado de oficialía adecuado. En la construcción, como actualmente en la hostelería, a causa de la necesidad de mano de obra especializada, el simple conocimiento rudimentario de un oficio suponía, la contratación con el sueldo incrementado. Esto ha llevado consigo la aparición en diciembre de 1972, de la cifra siguiente de especialistas en la construcción:

Técnicos: 0,8; Administrativos: 2,9; Peones: 46,4;

Especialistas: 45,3; Resto: 4,4%.

Qué duda cabe sobre la incidencia del desconocimiento del oficio agregado a la calidad de los materiales, en las construcciones turísticas. Los compradores de apartamentos y bungalows nos han ofrecido una interminable relación de las mismas que no estimamos oportuno transcribir aunque sí signar constancia de su realidad. La incidencia de este fenómeno "inflacionista" a la hora de despertar, se convertirá en agudísimos problemas para la sociedad, pero en especial para los interesados. Una vez más se constata la necesidad de controlar al máximo técnica y administrativamente la capacidad profesional, en cuanto a impartirla con categoría técnica, en cuanto a la imposición obligatoria de los titulados, excluyendo a los intrusos, aunque ello lleve consigo traumas momentáneos.

Geográficamente la crisis ha afectado de forma especial al Sur de Gran Canaria y en menor cuantía a Las Palmas capital. También y con anterioridad, parte de Lanzarote se había visto afectada, aunque por otros fenómenos. Por ejemplo por no pagar la inmobiliaria a la constructora ejecutora de obras.

#### V - 1 - 5 *Problemas de vendedores y compradores:*

Cuando la venta de un edificio se hace globalmente a un grupo, representando por una persona que actúa con poderes plenos, el margen de maniobra de la Constructora Inmobiliaria se ha reducido, viéndose obligada a aceptar las exigencias mínimas del comprador en relación a los defectos con que suelen entregarse las obras. Pero cuando se realizan las ventas aisladamente a compradores que o bien no se conocen o no llegan a un acuerdo para constituir una asociación o comunidad de intereses frente a la empresa, esta impone fatalmente sus condiciones que, apenas se transfiere el dominio del edificio, pesan en sus propietarios. Una de ellas, es la cadena inacabable de gabelas derivadas de la ley de propiedad horizontal, etc... Pero aún, si analizamos los contratos de venta aparecen una serie de cláusulas rarísimas que dejan en mano de la constructora-inmobiliaria, la mutación de lo que "el técnico crea conveniente para el edificio".

Pasado algún tiempo, se inician los problemas. Nos han contado varios propietarios de apartamentos y bungalows que en un caso, dos años después de la entrega hubieron de invertir aproximadamente tres millones para subsanar defectos graves de construcción; otro, al cabo de siete años, nueve millones; otro a los doce años, catorce millones. En algunas ocasiones, la Constructora-Inmobiliaria considerando que los defectos (como la práctica ausencia de impermeabilización de pisos) había sido error suyo, han realizado a su coste las reparaciones oportunas. Otras, no han querido saber nada ya que consideraban que, o el edificio había sido entregado y durante un espacio de tiempo determinado, pudieron detectar tal o cual defecto, o era imputable a tal o cual subcontratista que había desaparecido o que a su vez acusaba a la empresa. Ha sido muy sintomático, la aparición de los defectos siguientes: salida de los desagües del edificio por debajo de los tubos de recogida general, abandonos graves en la instalación eléctrica, defectos graves en la construcción de piscinas, impermeabilización y otros... ¡No queremos imaginar lo que sucedería, si alguna vez, esta isla recibe de forma abundante y continuada precipitaciones acompañadas de vientos huracanados!.

Sin embargo, los problemas no paran ahí. Una de las armas esgrimidas por los hoteleros contra los parahoteleros, es que, un altísimo porcentaje elude Hacienda, al no dar de alta su apartamento, no haber pagado el impuesto sobre transmisiones y actos jurídicos documentados (antiguo derechos reales) y, por tanto, no tenerlo inscrito en el Registro de la Propiedad. La génesis de este proceso ampliamente extendido tiene una explicación elemental: el propietario de la parcela la vende mediante documento privado a una constructora-inmobiliaria, con pago aplazado del precio y reserva de dominio a favor del vendedor, por lo que al transmitir a terceros la constructora-inmobiliaria los respectivos apartamentos que ha edificado en la parcela adquirida continúa la misma inscrita en el Registro de la Propiedad a nombre del primitivo dueño y en ocasiones formando parte integrante de una finca rústica de mayor extensión, que exigirá en su momento la oportuna segregación; situación que se eterni-

za dado que el comprador del apartamento conviene normalmente abonar el precio de forma aplazada, estipulando que el otorgamiento de la escritura pública se hará una vez pagado el total del precio, preparando todo ello para evitar los gastos e impuestos (derechos de Notaría, impuesto de Hacienda, arbitrio de Plus-Valía, inscripción en el Registro de la Propiedad) de la transmisión intermedia, por lo que en la mayoría de las zonas turísticas hay una deficiente, insegura, incontrolada e irreal titulación de los inmuebles existentes.

## V - 2 HOTELES.

El viajar ha experimentado una fuerte evolución desde comienzos de siglo hasta nuestros días. Podrían diferenciarse tres etapas relevantes: antes de la II Guerra Mundial; hasta finalizar la década del cincuenta y desde el sesenta a nuestros días.

I) Este período se remonta a muy lejos en la historia. Las motivaciones principales eran tres: negocios, emigraciones económicas y políticas aunque estas han sido siempre en relación a las primeras casi insignificantes y lo que podría denominarse turismo a cargo exclusivo de un reducidísimo grupo situado en los altos estratos sociales. Los medios de realizarlos, bien a través de barcos, trenes, diligencias y ya en los últimos años aviones, eran rudimentarios e implicaban demasiado tiempo e incluso riesgos.

II) Al finalizar la década del cincuenta la casi totalidad de los países que habían participado en la gran contienda mundial daban muestras de una segura recuperación económica. Simultáneamente apareció la revolución de la aviación comercial que permitiría desplazamientos masivos en un récord de tiempo. El barco como único medio de transporte que monopolizaba las grandes rutas de los océanos pierde importancia, iniciándose la modalidad de convertir a los grandes trasatlánticos en modernos y confortables hoteles flotantes para cruceros turísticos. Adquieren auge, pero paulatinamente vuelven a dejar el camino a una aviación cada día más revolucionada. A finales del cincuenta entra en el mercado la nueva empresa turística dispuesta a revolucionarlo todo en el mundo de los viajes de ocio: el Tour Operator.

III) Consolidación de los viajes a "forfait". Coincide con otro adelanto social en los países industrializados: vacaciones pagadas con obligación de "no trabajar" en esos quince o veinte días que corresponden. Coincide con una progresiva salarización de las poblaciones activas nacionales. Se produce la identificación del tiempo del trabajo con el dedicado a descanso por parte de esa población activa. Se intensifican las prácticas de los deportes, actos culturales, etc... en el tiempo libre; en las vacaciones el viajar. A pesar de un salario con alto poder adquisitivo, la nueva concepción comercial de los grandes T. O. lanzan el gran reto comercial: "Viaje ahora, pague después". Son los bancos los que facilitan créditos de viaje, sistemas de pago a plazos con insignificantes recargos, a deducir en muchos casos, directamente y en porcentajes pequeños mensuales del salario. El ahorro se vuelve innecesario. Simultáneamente aviación comercial "charter", revolución del T. O. y facilidades de pago, aparece el viaje a "forfait": transportes terrestres necesarios, avión, estancia, incluso comida en restaurantes baratos (para los económicamente débiles), excursiones, etc... todo incluido en el "forfait". Pero como base de todo este complejo sistema, la gran innovación: viajes en grandes grupos, en gigantescos grupos espaciados temporalmente.



En un principio fue el hotel quien se dispuso a recibir esta avallancia. Y se inició la gran puesta en marcha hotelera. Muchos de los hoteles existentes eran establecimientos de gran lujo dispuestos a recibir a viajeros elitistas; habían también pensiones y fondas. En los últimos años se habían iniciado la construcción de hoteles de ciudad, de categoría media, preparados para albergar a una creciente demanda de clientes que se desplazaban a las ciudades por necesidades de negocios. De hecho existían dos tipos de hoteles que correspondían a dos clientelas bien diferenciadas: los de vacaciones (pocos y de lujo) y los de ciudad, preparados para albergar a esa clientela comercial que hemos referenciado.

En la ciudad de Las Palmas, esta dicotomía fue imposible desde el momento que una interesante parte de la ciudad frente al mar se convirtió en turística. Los hoteles asentados en la franja costera optaron por la doble clientela: individual y de grupos o turística. Por el contrario los hoteles que se fueron construyendo en el Sur de Gran Canaria, tenían finalidad casi exclusiva turística. En los últimos diez años y gracias al turismo se produce el verdadero resurgimiento de la industria hotelera a nivel provincial, como instrumento de producción de servicios, aunque con el consabido matiz caracterizante que la diferencia del propiamente industrial, por tratarse de una producción que no admite almacenaje por tener que venderse diariamente, expirando el plazo de producción con la terminación del día y así sucesivamente.

#### V - 2 - 1 *Marco legal: requisitos básicos de la hostelería:*

La vigente clasificación hotelera ha sido establecida por Orden de 19 de julio de 1968. Los establecimientos se dividen en categorías y grupos atendiendo a la cantidad y calidad de habitaciones y servicios que proporcionan. A partir del 1 de enero de 1969 todos los establecimientos quedan clasificados en hoteles de 5, 4, 3, 2 y 1 estrellas doradas; hostales y hostales-residencias o pensiones de 3, 2 y 1 estrellas plateadas y moteles. Los hoteles, hostales, pensiones y moteles proporcionan tanto alojamiento como comida. Los establecimientos del grupo "residencias" no tienen servicio de comedor. Los moteles no tienen razón de ser en Canarias dada nuestra insularidad y escasa superficie. El sistema de precios que rige para los hoteles es de libertad controlado implantado por Orden del 7 de septiembre de 1963 y vigente hoy por Orden del 28 de marzo de 1966, que permite a los propios industriales de la hostelería una propuesta de precios dentro de los ámbitos de máximos y mínimos autorizados sucesivamente por la Administración. La aplicación de precios es facultativo del hotelero, aplicando máximos y mínimos en los momentos juzgados oportunos por el hotelero, aunque casi siempre coincidiendo con el juego de la demanda y oferta. De todas formas, los hoteleros exhibirán obligatoriamente los precios en la recepción y habitaciones.

Otros aspectos principales de la hostelería han quedado regulados a través de las siguientes órdenes ministeriales:

Orden de 14 de junio de 1957: (Régimen, vigente aún en lo que resta).

Orden de 27 de febrero de 1963: Establece la facturación normalizada.

Orden de 17 de marzo de 1966: Plazo de conservación duplicado de facturas.

Resolución de 28 de marzo de 1966: Precios y reservas.

Orden de 19 de julio de 1968: Clasificación establecimientos.

Toda esta normativa se fue estableciendo en los inicios del boom turístico español, o sea en torno a 1959, año de apertura de la economía española hacia el exterior con motivo de las medidas estabilizadoras.

Merece atención especial el Decreto Ministerial de diciembre de 1970 sobre "requisitos mínimos de infraestructura en los alojamientos turísticos". Motivó la actuación administrativa los crecientes abusos y deficiencias infraestructurales de nuevos establecimientos hoteleros. Por supuesto, y en nuestra opinión falló la propia Administración al observar las innumerables construcciones hoteleras de la década del sesenta, fomentadas por ella misma, y no ordenar previamente una planificación sobre aspectos infraestructurales. Cuando apareció el decreto, los males eran cuantiosos, las deficiencias de todo orden no podían ser paliadas.

Abastecimientos de agua, recogidas de basuras y otros aspectos, fueron tocados en dicho decreto. En realidad, la mayoría de estos deberían haber sido estudiados en otra dimensión a fin de solucionarlos a escala de municipios y zonas turísticas. Estimamos que es absurdo dejar en manos de la iniciativa privada tales aspectos, cuando por otra parte esta iniciativa se halla atomizada en miles de partes interesadas, insulares, nacionales y especialmente extranjeras. La base infraestructural es determinante para la calificación de un hotel o complejo turístico.

No es cometido nuestro realizar una crítica técnica de parte de la legislación hotelera mencionada. Sin embargo, llamamos la atención sobre algunos aspectos:

1.—La clasificación hotelera nos parece desfasada. En lo que a zonas turísticas respecta, un hotel debería ser calificado por una serie de factores coincidentes, entre los que cabe mencionar: cercanía de una playa, estructura interior, zonas de esparcimiento (paseos, jardines, etc.) y servicios básicos y discrecionales que pueda ofrecer a una potencial clientela. Un hotel concebido para el ocio no puede ser un bloque compacto con alguna piscina ubicada en un espacio sobrante del solar edificado. Con estas características y que merezca la clasificación de cinco estrellas, dentro de las zonas turísticas, solo tenemos en Las Palmas un exponente.

2.—Creemos que hay algo similar a un orgasmo de confusión, en tanta clasificación hotelera (y parahotelera también) en que juega papel decisivo el restaurante. Cuando en la realidad, siempre hay un "restaurante providencial" en el mismo bloque del hotel-residencia (o lo que fuere) o en su inmediata proximidad, al que acuden los hospedados en el hotel. En lo que a Canarias respecta, la confusión no tiene límites, desde el momento que hasta los T. O. conceden bonos a los moradores de apartamentos para realizar comidas en "las inmediatas cercanías del bloque". Por supuesto, se trata de una competencia muy desleal a los hoteles que, arrastran el pesado lastre de un restaurante obligatorio con todos los servicios, gabelas y el excesivo número exigido personal que prestará los mismos.

3.—Apenas se vislumbra la tan ansiada automatización global en nuestra hostelería. Es, hasta cierto punto coincidente, la abundancia de personal en servicios, con la situación subdesarrollista de un país. Creemos que es necesario disminuir servicios personales tanto en restaurante como en otros lugares. Existen restaurantes ultralujosos y ultramodernos en diversas capitales europeas y americanas que atienden a una quintuplicada clientela con el mismo e incluso mejor servicio que en los nuestros, pero con mayor rapidez y eficiencia. Uno de los medios que permitiría aliviar la precaria situación de nuestra hostelería sería revisar a fondo

la imposición por decreto de tantos "oficios innecesarios" con tanto personal que incrementa absurdamente los costes, en especial para hoteles de cinco y cuatro estrellas. Se da una impresión servilista innecesaria, propia de un país subdesarrollado, al que ese turismo no se halla habituado.

4.—Revisión periódica (anual) de precios, acomodándolos al nivel del coste de la vida. Imponiendo un mínimo bajo el que ningún hotelero pueda contratar, con sanciones para los infractores, ya sea el hotel o Agencia de Viajes nacional o extranjera.

#### V - 2 - 2 Capacidad hotelera de la provincia. Localización.

Hasta 1970 la evolución de las plazas hoteleras fue de cierto incremento, registrándose posteriormente cierta paralización, exceptuados algunos hoteles construidos en el Sur de Gran Canaria y uno en Lanzarote. Los años 1974 y 75 ofrecerá una nueva reactivación con la entrada en servicios de un hotel Horesa en San Agustín y varios más, en su casi totalidad construidos por Inmobiliarias extranjeras, por ejemplo Lilolandia, Buenaventura Playa, Waikiki, Reina Cristina, Don Miguel, etc. y uno de especial importancia en Corralejo (Fuerteventura).

CUADRO V.- 2

	31-XII-1971		31-XII-1972		31-XII-1973	
	Hoteles	Plazas	Hoteles	Plazas	Hoteles	Plazas
Las Palmas	239	16.798	240	16.923	240	16.923
Sur	6	2.483	8	3.066	8	3.066
Lanzarote	13	875	17	1.717	18	1.842
Fuerteventura	11	775	11	775	11	775
TOTAL PROVINCIA	269	20.931	276	22.481	277	22.606

En Las Palmas ciudad se ha llegado prácticamente a un grado considerable de saturación hotelera debido a varios factores:

—La zona turística de la ciudad, entendiéndose por tal la franja costera frente a la Playa de las Canteras que, de momento, termina en la calle Portugal, parece haber llegado a su techo en recepción turística, habiéndose iniciado de hecho un trasvase tímido en sus hitos iniciales, cada vez más en alza. Se acentuará este trasvase ya que de hecho se ha iniciado de forma irreversible, el ciclo zonal del Sur de Gran Canaria.

—La indudable superior bondad climatológica de otras zonas turísticas de la provincia acentuarán el proceso, ya que no se espera (y tardará años) un nuevo boom turístico como en los años 1969, 1971.

—Existe una clara saturación por falta de espacio físico para nuevas edificaciones turísticas de calidad. Se patentiza la ausencia del entorno adecuado, ya que la proliferación de pequeños bloques nos parece debería ser impedido legalmente. No juzgamos "entorno adecuado" nuestra macrocefálica ciudad con un sinnúmero de problemas urbanísticos y lo que es peor ecológicos como: ausencia de espacios verdes, incremento de tráfico, peligrosidad de las calles, vías "legalizadas" para el automóvil en lugar de ser para el hombre, contaminación creciente en el mejor tramo del paso frente a la playa, incremento del ruido, recogida de

basuras inadecuado. El turista no suele apoltronarse en su lujosa habitación del hotel sino que quiere conocer su entorno y pulsar la vida de la ciudad.

—Se constata —como hemos precisado— la ausencia de una planificación en doble vertiente: de acondicionamiento de la franja para uso turístico, y de zona (playa y paseo) de esparcimiento de la población en una ciudad cada día más esclava de la máquina.

—Tememos mucho (nuestra historia reciente bien aconseja tales temores) las iniciativas del Confital y en varios aspectos: el urbanístico, el ecológico, con las imprevisibles repercusiones en la playa de las Canteras, y la competencia a un interés económico de hoteleros asentados en la franja.

En Lanzarote, se ha dado un incremento espectacular entre 1968 y 1972 correspondiendo un aumento notable de turismo. Se rumorea insistentemente la construcción de hoteles por parte de cadenas hoteleras y empresas nacionales que se asoman a los negocios inmobiliarios. Al parecer, una serie de condicionantes que actualmente frenan al turismo, han obligado a replantear tales iniciativas.

CUADRO V - 3

	Año 1970		Año 1971		Año 1972	
	Plazas hot.	Turistas	Plazas hot.	Turistas	Plazas hot.	Turistas
Lanzarote	875	25.235	1.717	35.237	1.842	*
Fuerteventura	775	8.683	775	9.012	775	*

Algo semejante sucede con Fuerteventura, donde se registra un acentuado estancamiento de construcciones turísticas, exceptuando dos importantes hoteles a inaugurar entre 1974 y 1975, en la zona de Corralejo. En aquellos lares coletea aún la fase especulativa de venta y reventa de solares.

Sin olvidar que tanto en una como en otra isla abundan problemas infraestructurales de gravedad cuya solución implica inversiones superiores a cuatro mil millones de pesetas. Por ejemplo, red de carreteras, agua, electricidad en mayor y menor grado para Fuerteventura y Lanzarote.

#### V - 2 - 2 a) *Base de nuestro estudio.*

Las dos fuentes principales han sido, por supuesto, la observación directa extensiva e intensiva mediante dos encuestas. La primera personal con un grupo de directores de hoteles elegidos aleatoriamente y la otra efectuada mediante cuestionario remitido por correo, precedido de una carta anunciadora, en ocasiones de visitas personales con la finalidad de explicar el porqué del cuestionario o de llamadas telefónicas con el mismo objetivo. Se fijó una fecha tope de recogida, más bien amplia. Se envió posteriormente nuevas cartas de "repeca" o visitas personales con la misma finalidad. La encuesta previa personal se llevó a cabo ya que se temía la viabilidad de la encuesta por correo. Existían dos antecedentes bastante significativos y precisamente en la zona balear: La primera referida a la encuesta que proyectó y llevó a cabo el grupo que dirigió el interesante estudio sobre la Hostelería y Turismo Balear que, según

confesión propia, no obtuvo respuesta a un solo cuestionario. La segunda, una encuesta llevada a cabo por la Escuela de Relaciones Públicas de la Universidad de Barcelona (Delegación de Mallorca) por encargo de la sociedad mallorquina de "Fomento al Turismo", quienes se interesaron vivamente ante los destinatarios para que contestaran la encuesta. La lectura del informe final pone de manifiesto que su ejecución fue perfecta. Sin embargo el número de hoteles que enviaron sus respuestas fue del 20,9 por ciento que correspondía en plazas hoteleras al 28,7 del total existente en octubre de 1971.

La dificultad de los dos tipos de encuestas entrevista personal y cuestionario por correo radicaban en lo siguiente:

—Complejidad de una materia tantas veces comentada tan superficialmente y con desconocimiento casi total de su auténtica problemática y dimensiones.

—Doblemente difícil ante la ausencia de planificación de los factores implicados en el desarrollo de la hostelería.

—Estudios de sectores aislados sin incidir en las estrechas relaciones de todo lo que concierne a la hostelería, donde un simple ayudante de cocina hasta el carácter adusto o egocéntrico de un recepcionista puede dañar la "producción" de esa industria.

Nos encontramos, a la hora de redactar el informe final, con una serie de datos que estimamos oportuno publicarlos íntegramente. Nos referimos a observaciones en visitas, conversaciones telefónicas y consideraciones finales después de haber codificado y tabulado la encuesta.

a) En el primer grupo que abarca a hoteles de cinco y cuatro estrellas, se dieron aportaciones de relevante interés, ya que las respuestas correspondían plenamente a observaciones así como a las notas tomadas en la primera encuesta personal. Sin embargo existieron absentismos inexplicables, peor aún estimaciones claramente enemistosas, ya que afirmar que un cuestionario anónimo con carta previa en que se garantizaba el anonimato por parte de un Centro de Investigación no se podía contestar ya que implicaba revelar secretos de una empresa, cuando las preguntas que se insertan en el cuestionario cuantificadas solo intentan clarificar situaciones globales de nuestra hostelería, es cuando menos un tanto atrevido. Como era de esperar, las empresas que más se distinguieron en esta posición eran extranjeras.

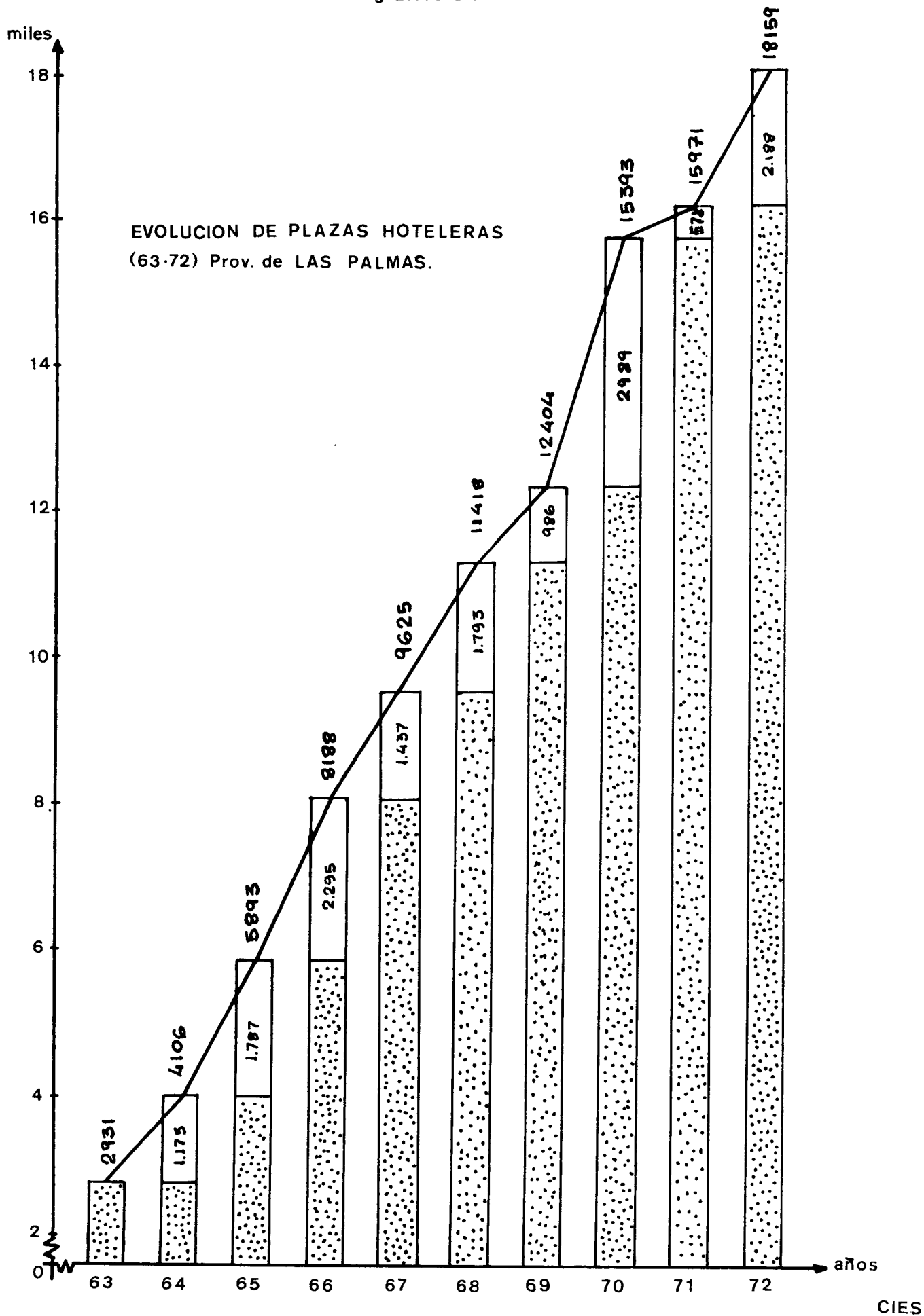
b) Peor aún, hablando con algún director de un hotel de cinco estrellas y tras una media hora larga de conversación, recabando opiniones generales sobre algunos aspectos de la hostelería, no se obtuvo respuesta concreta por estarse que "el entrevistador podría aprovecharse de sus ideas (sobre problemas generales de la hostelería) en beneficio de otras empresas".

c) Sin embargo, el porcentaje de los que respondieron, tal y como sucedió en la encuesta de la Universidad de Barcelona, fue mayor para los hoteles de cinco y cuatro estrellas que para los restantes.

d) En las encuestas provenientes de directores de hoteles de tres estrellas, hoteles-residencia de cuatro y tres estrellas, se detectaron una serie de contradicciones que han sido achacadas al nivel cultural de los encuestados.

e) En los citados en el apartado d) y en un porcentaje del pri-

gráfico 5-1



mer grupo se detectó asimismo cierto desconocimiento preocupante, sobre la problemática turística.

Se encuestaron los siguientes hoteles:

Categoría:	Número:	% encuestado	Contestaron en porcentaje
Cinco estrellas	cinco	100	60%
Cuatro "	veintiuno	100	47%
Tres "	setenta y dos	100	29%
Dos y + "	cincuenta	28	24%

Total encuestados: 148 directores de hoteles, 31% contestaron.

V - 2 - 2 - b Aspectos económicos y financieros.

La construcción y puesta a punto de un hotel requiere inversiones respetables, de forma especial cuando se trata de hoteles de cinco y cuatro estrellas. Los factores incidentes son: solar, infraestructuras técnicas, infraestructura complementaria, construcción y dotación final.

—El precio del metro cuadrado varía muchísimo en función de de la zona. En lugares próximos a la franja de las Canteras se aproximaba a las 30.000 Ptas. En el Sur de Gran Canaria no se ha encarecido de forma tan arbitraria, aunque los precios oscilan entre las 3 y 6 mil Ptas. (m2 solar).

—Conforme al decreto sobre infraestructura, los costes de la misma varían según la zona esté urbanizada, sea rústica.

—Otra incidencia y bastante notable, lo determinan los servicios comunes de que ha de estar dotado y el equipamiento social con la inmediata e imprescindible inversión para repuestos, etc.

—La construcción, cuyos precios han encarecido de forma escandalosa a causa de la escasez y subida de materias primas. Los costes de construcción y dotación de una habitación de hotel según el estudio realizado por la Ponencia de Turismo al III Plan de Desarrollo Económico y Social correspondiente a la provincia de Las Palmas eran los siguientes:

Hoteles de 5 estrellas	...	...	...	1,5 millones Ptas. por habitación		
" " 4 "	...	...	...	1 millón Ptas.	"	"
" " 3 "	...	...	...	600.000 Ptas.	"	"
" " 2 "	...	...	...	450.000 Ptas.	"	"

Por supuesto estos precios se han incrementado de un 15 a un 25%.

Por otra parte los créditos a la hostelería, se han convertido en créditos para la construcción de hoteles, como se desprende de las diversas Ordenes y Resoluciones ministeriales que citamos:

—Orden de 14 de Abril de 1964: créditos para edificaciones vendidas a extranjeros.

—Orden de 20 de Octubre de 1965: créditos hoteleros para construcciones hoteleras.

- Orden de 30 de Marzo de 1968: préstamos para edificaciones vendidas a extranjeros.
- Resolución de 20 de Julio de 1968: cantidades para alojamientos no hoteleros.
- Orden de 31 de Enero de 1973: procedimientos para la obtención del crédito hotelero quedando derogadas las anteriores sobre esta materia.

Estos créditos han de dedicarse a la financiación parcial de la construcción, ampliación, reforma de establecimientos hoteleros y demás alojamientos turísticos, como restaurantes, cafeterías y similares. Además a construcciones o instalaciones de finalidad turística y a las obras de infraestructura no dispensable. La legislación establece cuantías, plazos máximos de duración, intereses, formalización, etc. Una de las "tantas cosas" que de vez en cuando encontramos en nuestra compleja legislación, es el crédito concedido para una construcción turística que va a ser vendida a extranjeros y solo obtenible cuando consta la venta a extranjeros. No entramos a profundizar en la legislación ni en sus motivaciones. Sin embargo, creemos que uno de los capítulos más importantes del crédito hotelero, en las actuales circunstancias debería canalizarse, y de forma generosa, a la urgente necesidad de renovación de las instalaciones hoteleras con problemas de obsolescencia, de expansión y de renovación.

#### V - 2-2 c) *Rentabilidad de los hoteles.*

Otro aspecto, es la rentabilidad de los mismos. La Regla de Oro de la hostelería que exige, para que un hotel sea rentable, perciba el 1 por mil diarios del coste de la habitación teniendo una ocupación mínima en torno al 65%, se cumple muy pocas veces, ya que consta que ciertas reservas en orden a amortizaciones, reposiciones, obsolescencia, etc., no cuentan ni se han estimado. Prescindiendo de la escasa o nula preparación contable de algunos hoteles de cuatro, tres e incluso cinco estrellas, estos factores difícilmente pueden ser escrupulosamente contabilizados, desde el momento que el hotel depende de turismo de grupos controlados por el T. O. en un mercado con exceso de oferta. En esta situación, ni siquiera un 85% de ocupación permite una gestión empresarial hotelera comercialmente correcta.

Hay otros factores que inciden en esta problemática: a) la estacionalidad del turismo; b) la ampliación de la estancia media del turista y c) el nivel económico del turista.

En la encuesta a directores de hoteles se formuló la pregunta de qué opinaban sobre la política hotelera a seguir ante la dura competencia en verano de otras zonas turísticas. Las respuestas más significativas se pronunciaron por las siguientes medidas:

- 25% la posibilidad de cerrar establecimientos en el verano;
- 54% competir con precios adecuados, ya que coincide con la alta estación veraniega peninsular;
- 80% fomentar el turismo peninsular dados los altos precios que en esa época registra su hostelería.



V-2-3 ENCUESTA A DIRECTORES DE HOTELES.  
(realizada en agosto de 1973)

*Muestra elegida:*

Cinco hoteles de cinco estrellas	100%
Veintún hoteles de cuatro estrellas	100%
Setenta y dos hoteles de tres estrellas	100%
Cincuenta hoteles de dos y una estrellas	23%

*Respuestas válidas:*

Hoteles de cinco estrellas:	60%
Hoteles de cuatro estrellas:	47%
Hoteles de tres estrellas:	29%
Hoteles de una y dos estrellas:	24%

Porcentaje total de respuestas válidas: 31%

5 estrellas: grupo 1.\*  
3 y 4 estrellas: grupo 2.\*  
1 y 2 estrellas: grupo 3.\*

I) O C U P A C I O N .

1.—¿Cómo califica Vd la ocupación actual de su hotel?

	<u>Grupo 1.º</u>	<u>Grupo 2.º</u>	<u>Grupo 3.º</u>
De muy satisfactoria	—	—	—
Satisfactoria	66%	14%	—
Insuficiente	—	57%	90%
Muy insuficiente	33%	29%	10%

2.—¿Qué porcentaje de ocupación sería rentable para su hotel?

General { temporada alta: 82 %  
          { temporada baja: 68 %

3.—¿Con cuántas agencias trabaja?  
Practicamente con todas.

4.—¿Qué porcentaje de la ocupación total reserva a las agencias?

Grupo 1º	}	66% afirma que	}	75% de media para las agencias 25% clientes directos
Grupo 2º	}	80% para las agencias 20% clientes directos		
Grupo 3º		}	73% para las agencias 27% clientes directos	

Observaciones: sólo un 20% cumplen el 90 — 10%. En los demás otro 20% lo reserva todo para agencias. Se observan muy diversos porcentajes que ponen de relieve la lógica no existencia de reglas fijas de reserva a unos clientes y otros, observados por los hoteles.

5.—¿Cuenta con la “garantía” de las agencias?

el 73% no cuenta con la garantía de las agencias.  
el 27% sí cuenta.

Unos afirman que nunca han contado.

La mayoría contaban y dejaron de contar a partir de 1971 y 1972.

Grupo 1º	}	el 100% no cuenta con la garantía
Grupo 2º		el 64% no cuenta el 36% sí cuenta
Grupo 3º	}	el 70% no cuenta el 30% sí cuenta

¿Se ha visto Vd. obligado a practicar el “overbooking”?

—el 53% afirma que no lo practica.

—el 47% afirma que lo practica. (Todas culpan a las agencias (T. O.) del no cumplimiento).

6.—¿Cómo ve la demanda en relación a la temporada anterior?

General	}	el 8% afirma que se ha incrementado el 15% afirma que se ha mantenido el 77% afirma que ha disminuído
Grupo 1º		33% ha disminuído 33% se ha incrementado 33% se ha mantenido en Fuerteventura
Grupo 3º		15% se ha mantenido 77% ha disminuído 7% ha incrementado en Fuerteventura
Grupo 3º	}	10% se ha mantenido 90% ha disminuído

7.—¿Podría decirnos la ocupación de su hotel en las temporadas de 1971 y 1972?

	Grupo 1º	Grupo 2º	Grupo 3º
1.971 Temp. alta	54%	78%	81%
Temp. baja	40%	cierran: 38% resto : 49%	cierran: 50% resto : 40%
1.972 Temp. alta	56%	72%	70%
Temp. baja	66%	cierran: 1/3 resto : 58%	cierra: 50% resto : 43%
1.973 Temp. alta	69%	72%	—

8.—¿Pertenece su hotel a alguna cadena hotelera?

Total	{	22% pertenecen a una cadena
		88% no pertenecen
Grupo 1º	{	100% pertenecen a cadena hotelera
Grupo 2º	{	el 30% sí pertenecen
		el 70% no pertenecen
Grupo 3º	{	el 100% no pertenecen a una cadena hotelera

## II) C O S T E S .

1.—Siendo el restaurante un servicio importante del hotel, ¿qué porcentaje de huéspedes recibe Vd. con pensión completa?

Grupo 1º	{	Con pensión completa	55%	de los clientes
		Con pensión media	25%	de los clientes
		Con desayuno	20%	de los clientes
Grupo 2º	{	Con pensión completa	32%	de los clientes
		Con pensión media	16%	de los clientes
		Con desayuno	52%	de los clientes
Grupo 3º	{	Con pensión completa	—	de los clientes
		Con pensión media	15%	de los clientes
		Con desayuno	85%	de los clientes

2.—¿Cuál es su política de pensión en relación a los turistas de cupo?

Grupo 1º	{	Pensión completa	: 66%
		Pensión incompleta	: 33%
Grupo 2º	{	Pensión completa	: 60%
		Pensión incompleta	: 40%
Grupo 3º	{	Pensión completa	: —
		Pensión incompleta	: 100%

3.—¿Cómo ve Vd. la política de fijación de precios (máximos y mínimos) por parte del Estado?

Como positiva	: 29%
Como negativa	: 42%
Indiferente	: 29%

4.—¿Cree Vd. que los precios máximos y mínimos se aplican de verdad en las temporadas altas y bajas respectivamente?

Sí	: 32%
No	: 68%

5.—En el verano hay dura competencia en la oferta por parte de otras zonas turísticas tradicionales, ¿cuál cree Vd. sería para nuestra provincia la política hotelera más rentable?

Cerrar establecimientos hoteleros	: 25%
Competir con precios adecuados	: 54%
Fomentar el turismo penínsular	: 80%

Otras soluciones: establecer turnos para cierre; incorporar los apartamentos al Régimen Hotelero; libertad de precios; ofrecer algo más que sol y temperatura; regulación de la construcción hotelera; realizar intensa propaganda de verano; ofrecer mayores incentivos; propaganda conjunta de los hoteleros; fomentar el turismo con precios que cubran los mínimos oficiales; frenar la construcción por un plazo de 3 años ofrecer servicios adecuados; mayores atractivos.

6.—Dado que los costes totales de los hoteles son elevados ¿qué política debería seguir, a su juicio, para bajar los costes variables?

- Insistir sobre la Administración a fin de que rebaje los gravámenes fiscales ya que el Hotel produce bienes asimilables a los de los de exportación ... .. 83%
- Procurar que el Estado liberalice precios máximos y mínimos ... .. 42%
- Rebajar los costes variables mediante la creación de cadenas hoteleras en gran escala, creación de cooperativas de consumo, automatización progresiva, etc. ... .. 42%
- ¿Puede decirnos otros medios?

Una promoción debidamente estudiada; cambio en el sistema de explotación; certamen libre entre todos los hoteles; un Hotel-Escuela para rebajar gastos de personal; una Central de compras; disminuir el personal superfluo exigido por el MIT; adecuar el salario base a la producción; mantener costos; disminuir la oferta

7.—Es de público dominio la inferioridad manifiesta de nuestra hostelería frente al Tour Operator en el momento de contratar, debido fundamentalmente a dos causas: incremento excesivo de la oferta de camas y atomización de las empresas ofertantes, frente al gigantismo del Tour Operator.

¿Cuáles son, en su opinión, los causantes directos de esta situación?

- Excesiva proliferación de apartamentos ... .. 84%
- Desfonde de los precios por parte de los explotadores de apartamentos ... .. 56%
- Individualismo por parte de los empresarios hoteleros ... 52%
- Deficiente oferta de servicios adecuados en las principales zonas turísticas ... .. 36%
- Poca vigilancia sobre los contratos por parte de la Administración ... .. 16%

8.—¿Cree Vd. que los apartamentos han “quitado” clientes a los hoteles?

Sí : 89%  
No : 11%

¿ qué categoría de hoteles?	5 estrellas	:	12%
	4 "	:	30%
	3 "	:	73%
	1 y 2 "	:	38%

¿En qué grado?

Algo	:	23%
Poco	:	—
Mucho	:	60%

### III) SERVICIOS.

1.—¿Cómo calificaría Vd. la capacitación profesional del personal contratado?

Media	}	De satisfactoria	:	14%
		Poco satisfactoria	:	14%
		Deficiente	:	40%
		Muy deficiente	:	32%

2.—Caso de no ser satisfactoria, ¿a qué motivos lo atribuye?

}	Demasiada demanda	:	66%
	Pocos centros de formación profesional hotelera	:	76%
	Escaso o nulo control sindical sobre la capacitación de éstos	:	28%
	Escaso afán de superación del canario	:	14%

Otros motivos: los sueldos son bajos; faltan estímulos para el trabajador; poca formación; excesiva demanda; falta de responsabilidad; falta de honradez profesional.

3.—De los siguientes grupos de personal ¿cuál tiene para Vd. mayor movilidad en contratación y despidos a lo largo del año?

Jefes y asimilados (recepción, cocina, etc.)	17%
Oficiales y asimilados (camareros, etc.)	83%
Aprendices y otros	39%
Freganchines y asimilados	28%

¿En qué porcentaje sobre el total de la plantilla?: 58% como término medio.

4.—¿De qué medios dispone su hotel para formar "permanentemente" a su Personal?

— En el trabajo a través de sus inmediatos jefes	85%
— Mediante cursos del PPO y también el anterior	9%
— ¿Por otros medios?: Uno señala que por medios propios.	

5.—Si Vd. pudiera contratar su plantilla en centros de formación profesional ¿qué tipo de centro preferiría?

— Escuela de hostelería	23%
— Hotel - Escuela	77%

6.—¿Mantiene contacto con su personal?

Profesionales:

— dialogando cómo hacer el trabajo	95%
— exigiendo mayor rendimiento	34%
— indagando sus posibilidades para un trabajo más responsable	52%
— sobre su remuneración	43%
— sobre problemas humanos del trabajador (por ej. familia)	65%

IV) EL TURISMO EN GENERAL.

1.—¿Cómo calificaría Vd. la infraestructura (carreteras, comunicaciones, agua, luz, teléfonos, aguas residuales, recogidas basuras, etc...) de las siguientes zonas turísticas?

	Buena	Deficiente	Muy deficiente
Playa Canteras	50%	42%	18%
San Agustín		42%	58%
Playa del Inglés		50%	50%
Maspalomas	13%	37%	50%
Patalavaca		50%	50%
Puerto Rico	13%	50%	27%
Fuerteventura	40%	20%	40%
Lanzarote	25%	25%	50%

2.—¿Cree que alguna de estas zonas debería ser calificada oficialmente como "saturada"?

Sí : 95,5%

No : 4,5%

¿Qué zonas?

Las Canteras y Playas del Sur	36%
Solo el Sur de Gran Canaria	18%
Solo las Canteras	27%
Todas las zonas	13%
De aptos. todas, de hoteles no	6%

3.—Las Playas y el sol constituyen el gran aliciente de nuestro turismo. ¿Cómo juzgaría Vd. la limpieza, equipamiento sanitario y vigilancia de las siguientes playas?

	Buena	Deficiente	Mala	Muy deficiente
Las Canteras	50%	33%	8%	9%
Alcaravaneras	11%	22%	23%	44%
San Agustín	25%	50%	—	25%
Maspalomas	37%	26%	12%	25%
Playa del Inglés	22%	22%	23%	37%
Patalavaca	28%	43%	—	29%
Puerto Rico	57%	28%	—	25%
Playa de Arrecife	—	80%	—	20%

4.—¿Cree que el turismo canario está suficientemente promocionado en el extranjero?

Sí : 11%  
No : 89%

¿Quién, a su juicio, debería promocionarlo?

— La Administración pública ... .. 12%  
— La acción coordinada de las empresas turísticas privadas 38%  
— Ambas ... .. 50%  
— Otra opinión: Los buenos servicios que se ofrezcan.

5.—¿Qué zonas turísticas podrían competir con Canarias en temporada alta a un plazo de cinco años?

En Africa: El Norte y el Oeste, Marruecos y Argelia, Túnez y Argelia, Africa en general, en general ninguno, Africa en general, Marruecos e Israel, Egipto, Marruecos, Túnez y Argelia, Africa occidental, Marruecos, Marruecos, Africa Oriental, Marruecos, Senegal, Gambia y Túnez, en general, Marruecos, ninguna, Marruecos y Túnez, en general Marruecos y Argelia, Túnez, Senegal y Dákar.

En América: Brasil, Colombia Venezuela, Cuba, Antillas.

En otras zonas: Grecia, Madeira, Grecia e Italia, Yugoslavia.

6.—Sobre la posibilidad de traer turismo americano se ha opinado muy diversamente entre los empresarios turísticos canarios. Nos interesa conocer su opinión sobre diversos aspectos de ese mercado.

¿Cree Vd. que la situación de nuestras zonas turísticas (infraestructura, etc., etc.) favorece o no dicho turismo?

Sí : 23%  
No : 77%

Acostumbra dicho turismo a "repetir".

Sí : 20%  
No : 66%  
No sabe : 14%

¿Qué juicio le merece la promoción de dicho turismo?

Prematura : 27%  
Suficiente : 3%  
Insuficiente : 70%

¿Cree posible trasvasar el turismo americano que inverna en Florida, a Canarias?

Sí : 60%  
No : 40%

¿Cree Vd. que se podría promocionar el turismo americano de Congresos?

Sí : 70%  
No : 30%

¿Qué se necesitaría, a su juicio?: Salón de Congresos y mejores diversiones, Salón de Congresos, hoteles con mejores servicios, lugares más atractivos, automatización de servicios, mejor infraestructura, limpieza y personal, una más adecuada infraestructura, mejores institu-

ciones de recreo, una disminución de los costes de los hoteles, Casinos, P. de Congresos, Hipódromo, P. de atracciones, más zonas verdes, mejos infraestructura sobre todo en el Sur, mejorar la infraestructura y los alicientes, ponerse a la altura de dichos países, una propaganda adecuada, Salas de Congresos, vías de comunicación, calles bien pavimentadas e iluminadas.

Opiniones negativas: Es absurdo promocionarlo, se necesitan aún 10 años de mejoras, habría que crear antes una especie de Miami, es preciso superar lo que se tiene más cerca, está fuera de nuestro radio de acción, habría que darles lo que tienen en Florida.

7.—¿Qué juicio le merece a Vd. el Centro de Iniciativas y Turismo (C. I. T.)?

Se trata de un organismo actualizado	Sí	24%
	No	: 72%
	Sin respuesta	: 4%
Se trata de un organismo desfasado y figurativo	Sí	: 75%
	No	: 22%
	Sin respuesta	: 3%
Se trata de un organismo nulo para la defensa y promoción de las empresas turísticas canarias	Sí	: 62%
	No	: 34%
	Sin respuesta	: 2%

8.—¿Considera necesario la existencia de un organismo privado que promueva, lleve a cabo y defienda el turismo canario y a sus empresas turísticas?

Lo ve viable a corto plazo	Sí	: 65%
	No	: 35%
Existen personas idóneas para realizarlo	Sí	: 100%
	No	: 0%
Existe conciencia de su urgente necesidad	Sí	: 85%
	No	: 13%

Enumere algunos de los principales impedimentos que lo harían inviable: La Administración, Individualismo, falta de decisión, falta de cooperación entre agencias, hoteles y Administración, excesiva proliferación de la pequeña industria. Falta de interés de los órganos representativos: Sindicatos, Delegación del Ministerio de Información y Turismo. "El costo", la interferencia de elementos no canarios, falta de unión entre los propietarios de hoteles.

**OBSERVACIONES**

- (2) Falta en las playas vigilancia contra accidentes de bañistas que se debe mediante una lancha en permanente vigilancia.  
"Debe haber un organismo privado (IV.8) que promueva y defienda el turismo canario, algo similar a la IATA en Aviación Civil"
- (4) III.3.—Fijación precios: Sería conveniente fijación de precios mínimos pero no máximos y dejar una libre competencia para así mejorar los servicios.
- (4) IV.8.—Debería hacerse a través de la Administración insular.



- (5) II.7.—Falta total de una planificación general y de nombres que la llevan a efecto.
- (8) IV.8.—Impedimentos: La Construcción, La Admon., la infraestructura de que disponemos, la falta de unidad, la poca preparación profesional y empresarial de la mayoría de los que estamos al frente de Empresas Turísticas ya que igual que el camarero improvisado también hemos llegado a ocupar altos cargos en nuestras empresas por la necesidad de cubrir las plazas de responsabilidad a medida que se construyen hoteles.
- (12) Ojo al colonialismo turístico extranjero.  
Es muy importante saber que el turismo de invierno es de minorías en razón de que se prefiere tomar vacaciones en verano y por el mayor coste del billete aéreo. Por tanto nuestro crecimiento turístico será moderado y de ninguna manera comparable al Turismo peninsular pues esto son islas y sólo es válido el transporte de avión.
- (15) 1.5.—No hay clientes durante la mayor parte del año como para poder hacer el overbooking.
- (17) II.4.—Los Hoteles se han aplicado los máximos pero las Residencias y Apartamentos los mínimos.  
II.8.—“Yo considero que el Apartamento es un establecimiento turístico igual que un hotel por lo tanto no es justo decir que el Apartamento quite clientes al Hotel, igual se podría decir al contrario”.  
IV.8.—Sería una empresa de gran embergadura y aún no nos hemos dado cuenta del peligro en que estamos por lo que no habría colaboración entre los mismos interesados.

V - 2 - 3 a) *Acotaciones a la misma:*

A la pregunta 1) Se evidencian dos hechos terminantes: la progresiva desaparición de la oferta de los establecimientos hoteleros de 2 y 1 estrellas, en la mayoría de los casos explotados por familias. Asimismo, la dura competencia que sufren los de 3 e incluso 4 estrellas por parte de los alojamientos parahoteleros o residencias de 3, 2 y 1 estrellas. También la anómala situación de algún hotel de 5 estrellas cuya ocupación es muy baja.

A la pregunta 2) se precisa una explicación. En la temporada alta (invierno) el turismo que reciben los hoteles es preferentemente de grupos concertados con los T.O. que presionan para imponer “su precio”, mientras en la temporada baja (verano) abundan los turistas individuales a quienes los hoteles imponen precios elevados en el marco del máximo y mínimo legal. Por lo que, una menor ocupación rentaría más en comparación con la alta temporada (invierno).

A la pregunta 5) Algún hotel situado frente a la franja de la Playa de las Canteras y otro en el Sur de Gran Canaria cuenta con garantía.

Hay un poco de ingenuidad en la respuesta de algunos hoteles de 2 y 1 estrellas sobre la garantía, ya que parece absurdo que los T.O. la concedan.

Otro problema es el del overbooking. Es de dominio público la práctica “objetiva” del mismo por parte de la casi totalidad de los T.O. Hasta cierto punto se trata de un problema difícilmente solucionable da-

das las actuales estructuras de contratación de los mismos. Si la hostelería canaria se ve tratada así, lógico es que dada su situación, responda con idénticos métodos. Sin embargo, solo un 47% afirma practicarlos. Esta respuesta motivó un sondeo-confirmación, ya que se dudaba de la veracidad de la respuesta. Efectivamente nos encontramos con los siguientes hechos: Algunos hoteles consideraron que al ser "ilegal" la práctica del mismo, se contraía una responsabilidad su reconocimiento de hecho. Es sintomático que debiendo ser el español, por menor hábito cultural a la encuesta quien rehuyera una respuesta frontal, hayan sido precisamente hoteles controlados por extranjeros quienes no hayan querido contestar la pregunta. Por tanto, tras el recuento de datos y la adición de lo obtenido en el sondeo, se puede afirmar rotundamente que el hábito del overbooking está generalizado a toda la hostelería, salvo posiblemente tres hoteles de la provincia, dada su ubicación y las vinculaciones con T.O. y cadenas hoteleras extranjeras.

A la pregunta 8) Se trata de una gravísima situación. La hostelería canaria necesita con toda urgencia canalizarse a través de cooperativas de índole diversa a fin de poder explotar los hoteles con la menor incidencia de costes provenientes de dos sectores claves del hotel: restaurante y cocina, y contratación de trabajadores. Sin embargo, sólo los de cinco estrellas pertenecen a cadenas. Un mínimo porcentaje (de por sí preocupante) de hoteles de 4 y 3 estrellas tan necesarios en el actual turismo, es explotado familiarmente, o por sus propietarios.

### *Impuestos a la hostelería*

Los impuestos más importantes son:

Gravación catastral, Tráfico General de Empresas e Impuesto Industrial sobre Beneficios, con un sistema de evaluación global.

La totalidad de los hoteleros encuestados han clamado airadamente contra los impuestos, estimando urgente la reconsideración de estos gravámenes.

En relación a la gravación catastral, piden la paralización de las periódicas revisiones, ya que se aplican independientemente de la edad de los establecimientos. Un alto porcentaje, van siendo menos cotizados con el paso de los años, ya que sus instalaciones envejecen, los servicios no se acomodan al momento lo que hace que a la hora de fijar precios, se vean obligados a bajar algunos enteros cada año. Hay en esta petición cierta comodidad o negligencia empresarial. Algunos hoteles que han precisado esta situación se hallan ubicados en zonas inmejorables para su explotación turística, por lo que urge soliciten créditos para su renovación. Otro y grave problema es el de la ocupación insuficiente que les impide cualquier compromiso de este orden.

La queja es más urgente y acusatoria en relación al Impuesto Industrial sobre Beneficios. Indican que al efectuar la evaluación global deberían tenerse en cuenta las distintas fórmulas compensatorias que presenta dicho sistema de evaluación dada la situación real de tales empresas y que al parecer son sistemáticamente orilladas.

Un 83% de los hoteleros insisten en que la Administración debe rebajar los gravámenes fiscales teniendo en cuenta que el hotel produce bienes asimilables a los de exportación.

## ***Precios***

El sistema en vigor es de fijación oficial de máximos y mínimos con posibilidad de adecuación temporal de los mismos al coste real de la vida. Se faculta al empresario hotelero su aplicación en función de las temporadas, festejos, congresos, etc... Suelen autorizarse por año y han de incluir una serie de servicios precisados en la legislación hotelera.

En la práctica la problemática es otra muy distinta. Los precios se aplican en función de las siguientes variables:

Equilibrio o desequilibrio entre oferta hotelera y parahotelera en cada zona y en el total de la región canaria;

Situación privilegiada del hotel frente a la playa así como categoría del mismo y posible competencia de otros establecimientos en parecida situación;

Actuación colegiada de todos los hoteles del primer y segundo grupo en orden a fijar un techo mínimo o lucha de cada cadena u hotel para llenar lo suyo.

Situación privilegiada para imponer precios, cada día la tienen menos. Posiblemente algún hotel de Fuerteventura y, en menor escala uno del Sur de Gran Canaria. De resto, el control se halla en manos del T. O. quien impone precios. En el comentario económico, hemos situado los precios entre el 15 y 20% del total del "forfait".

Por supuesto, a los viajeros o turistas individuales se les aplica rigurosamente los máximos de cada momento. No se trata de un ensañamiento del hotelero como más de una vez ha traslucido la prensa, sino la única salida a una precaria situación económica.

Muy interesante por la ingenuidad que encierra en sí ha sido la respuesta de unos hoteleros sobre aplicación de precios máximos y mínimos:

El 68% estima que los máximos y mínimos no tienen aplicación real; el 32% estiman que sí.

En realidad, este 32% ignora que si esto fuera verdad, resultaría que los T. O. regalarían al viajero los siguientes servicios: traslados, viaje aéreo y sus ganancias, ya que el total del "forfait" sería aún insuficiente para pagar la estancia en el hotel!!!

Y por último, un 42% ve como negativa la fijación de precios por parte de la Administración y opina que debiera liberalizarlos

## ***Sistemas de contratación***

*Cientes individuales.*—La clientela cuantitativamente más interesante para nuestra hostelería ubicada en las zonas turísticas de la provincia son los grupos concertados con los T. O. Por supuesto cualitativamente interesan al hotelero los turistas individuales ya que les proporcionan ingresos superiores. Estos últimos suelen viajar en vuelos regulares y concertar la estancia mediante agencias.

De hecho el turista individual se halla estratificado en capas superiores sociales y económicas a la de los turistas colectivos, en el caso del turismo español. En el del alemán, holandés, suizo, etc... suele

viajar en grupos que prescinden de todo tipo de ostentación que les adscriba a determinado estrato. Contrariamente al español que goza de brillante situación económica que necesita pregonarlo a través de consumos ostentosos. Indica que el sentimiento comunitario se halla mucho más desarrollado en otras naciones.

De ahí la aguda competencia de los hoteleros en disputarse este tipo de clientes que les proporcionan ingresos muy saneados.

La ley dispone que los hoteles reserven un mínimo del 10% de sus plazas para estos clientes potenciales. Sin embargo, los hoteles actúan discrecionalmente. Las respuestas de los hoteleros es lógica: los de 5 estrellas reservan aproximadamente el 25% a estos clientes, frente al 20% los de 4 y 3 estrellas. Mientras los de 2 y 1 estrellas entregan de hecho a las agencias el 100% de sus plazas disponibles.

Para un futuro no muy lejano, los viajeros individuales extranjeros desaparecerán en su totalidad ya que las posibilidades del charter en seguridad, etc... serán idénticas a las ofertadas por los Regulares. En relación a los clientes individuales españoles, depende de dos factores: de la modernización de la flota charter previa concentración de las actualmente existentes y del proceso de cambio irreversible para nuestra sociedad, aunque opera masivamente más lento en los estratos altos.

Los precios aplicables a estos clientes son normalmente, los máximos que el hotelero impone según las épocas del año.

*Clientes en grupos.*—Constituye la base actual y futura de nuestra hostelería. El protagonista deja de ser el cliente o la agencia A o B, para personalizarse en el Tour Operator o Agencia Mayorista.

En una situación de equilibrio entre oferta y demanda, como la que existió en los momentos de despegue de nuestra industria turística los T. O. se abstendían de cancelar reservas o de solicitarlas a última hora; por el contrario procuraban garantizar plazas y no retrasar pagos. La escasez de plazas hoteleras disponibles hacía que la demanda disputara las mejores plazas siendo los hoteleros los que imponían precios y condiciones.

La verticalización de la oferta en los años 1969 al 72 cambió toda la estructura. Los T. O. no tuvieron siquiera que recurrir —como hicieron los T. O. ingleses en Baleares— a préstamos para controlar la oferta. En Canarias se les brindó absurdamente. Hábiles comerciantes, conocedores de la superioridad de la oferta sobre la demanda y con las posibilidades que nuestra Administración les brindaba en un marco legal favorecedor de su estrategia, impusieron su ley a la hora de concertar precios, ofertando bajo los mínimos y recurriendo a toda clase de trucos para imponerlos. El hotelero ante el temor de ver su hotel vacío no ha tenido otra opción que la de ceder y ceder.

Los hoteles más perjudicados en tal forcejeo suelen ser los de inferior categoría especialmente de 3, 2 y 1 estrellas que se hallan, salvo contadísimas excepciones, a su entera disposición. Asimismo los establecimientos más anticuados y los que se encuentran fuera de la franja de la Playa de Las Canteras y del Parque de Santa Catalina.

No contento el T. O. con esta situación precaria, ha iniciado también, el sistema antes señalado, muy en boga en las Baleares: préstamos monetarios a los hoteleros y parahoteleros en casi bancarrota económica mediante la garantía de disponer de sus plazas a precios fijados unilateralmente por los T. O.

Progresivamente desaparecieron las garantías manteniéndose en un porcentaje que oscila entre el 60 y 70% en algunos hoteles de situación privilegiada. Aparecieron las reservas que sistemáticamente pueden (y lo son) anuladas sin comunicación al hotelero para disponer de ellas. Se evidencia la situación generalizada de overbooking de la demanda, impuesto como uso acuñado por parte del T. O. quien únicamente garantiza a las Cías. Charter los vuelos y distancias concertados, mediante complejos contratos.

La reacción del hotelero al tener el T. O. en sus manos la tremenda y disuasora arma de una oferta triplicada en relación a la demanda, es la de "salvarse como sea", utilizando los mismos métodos: Por lo que el overbooking (contratación superior de plazas de las que dispone el hotel) se utiliza como medida constante de autoprotección ante la posibilidad de incumplimiento de las reservas concertadas por el T. O. En la temporada baja, en las épocas más normales de la temporada alta, no suele ocasionar complicaciones, ya que a pesar del overbooking, la ocupación es relativamente baja. Sin embargo en dos épocas concretas de la temporada alta (21 de diciembre al 3 de enero y finales de marzo y principios de abril) las posibilidades de conflicto son evidentes, ya que las reservas de los T. O. no suelen fallar en las dimensiones que lo hacen en otros momentos.

En consecuencia el overbooking es una manifestación de la debilidad e impotencia de la oferta frente a las imposiciones y enseñoreamiento del mercado por parte de la demanda. El hotelero tiene que buscar por los medios a su alcance, una ocupación aproximada al 80 e incluso 90% para evitar pérdidas. El temor a no lograrlo los empuja a prácticas "ilegales". Por supuesto, la Administración antes de exigir responsabilidades derivadas de incumplimiento de órdenes ministeriales tendría que estudiar "los porqués" de esta anómala situación y subsanarlos. En última instancia, profundizar en la búsqueda de responsabilidades, que en modo alguno puede ser imputables a los hoteleros

Los hoteleros no suelen tener problemas de pagos cuando se trata de clientes individuales que hacen las reservas personalmente o a través de agencias. Sin embargo los métodos impuestos por un alto porcentaje de T. O. parece no satisfacer a ningún hotelero. Hay quienes pagan hasta con seis meses de retraso. Si se tiene en cuenta que la mayoría de los T. O. percibe el total del viaje a través de operaciones bancarias con anterioridad a realizarlo o en el momento, se puede conjeturar que aprovechan al máximo la privilegiada situación de control de la oferta. Se han dado casos de residencias (y situadas en la franja frente a la Playa de Las Canteras) que las 83 pesetas en que tuvo que alquilar la plaza hotelera vino a recibirlas con siete meses de retraso.

El gran problema del hotel lo constituye el servicio de Restaurante que ha de mantenerlo abierto con una cifra bastante alta de personal cualificado y sin cualificar. Si existiera la posibilidad de que los grupos concertados vinieran a pensión completa o media pensión, aminoraría los costes. Según los hoteleros sería necesario los siguientes porcentajes para evitar pérdidas:

Grppo 1.º	Pensión completa:	66%	de los clientes
	Pensión incompleta:	66%	" " "
Grupo 2.º	Pensión completa:	60%	de los clientes
	Pensión incompleta:	40%	" " "

Sin embargo la realidad es bien distinta, ya que según ellos, de un promedio anual de grupos, los porcentajes con distintas modalidades eran como sigue:

Grupo 1.º	Pensión completa:	55%	de los clientes
	Pensión incompleta:	25%	" " "
	Solo desayuno:	20%	" " "
Grupo 2.º	Pensión completa:	32%	de los clientes
	Pensión media:	25%	" " "
	Solo desayuno:	52%	" " "
Grupo 3.º	Pensión completa:	—	
	Pensión incompleta:	14%	de los clientes
	Solo desayuno:	86%	" " "

Existen hoteles de cuatro estrellas que han iniciado la política de admitir sistemáticamente grupos con solo desayuno. Posiblemente no hayan tenido otra opción.

#### *Servicios del hotel: básicos y complementarios*

Se dice que una vez puesto el turista en la zona de vacaciones se desatan tres polos de atracción que buscan hasta el asedio el atraérselo con evidentes intereses crematísticos. El hotel, salas de diversión y comercio. No estaría nada bien y menos objetivo olvidar los tentáculos del T.O. que en España controla indirectamente hasta las guías que comentan las cosas del país en excursiones programadas por el mismo y en su beneficio.

Un hotel concebido para turismo, en especial de 5 estrellas, tiene que proseguir el amplio proceso de cambio iniciado en el momento en que se abandonó el estereotipo de hotel-casa-hospedaje para convertirse en la microciudad en que el cliente pueda encontrar envidiables servicios de tiendas, bar, peluquería, salón de belleza, café y otros atractivos servicios y un posible abanico de deportes y fiestas. Por supuesto la ley determina los servicios básicos con que ha de contar cualquier hotel, pero faculta en especial a los de máxima categoría para ofrecer un abanico de servicios complementarios. Es precisamente en este aspecto donde nuestra hostelería debe presionar sorpresivamente sobre sus clientes. Y ya no en exclusiva los hoteles de 5 estrellas sino y en especial los de 4 y los de 3 a fin de ofrecer servicios que hagan más atractiva la estancia del grupo. En esto nuestra hostelería debería aprender mucho de las vicisitudes que ha sufrido la balear y que han agudizado su sentido comercial. Fruto de ello ha sido la organización sistemática en el marco del hotel de fiestas para las que han traído "célebres animadores" ingleses y alemanes. Las ganancias obtenidas venían de las consumiciones de la barra. Los costes suelen ser mínimos, si tales animadores son contratados para diversas cadenas. No bastan las fiestas de llegada o despedida; es conveniente programar otras similares a las citadas. En síntesis, nuestra hostelería debería buscar una serie de compensaciones económicas a través de estos servicios, siempre bien aceptados por los grupos ya que psicológicamente se hallan predispuestos al jolgorio. Por último sería un esfuerzo que les permitiría enfrentarse a la hora de contratar, con mayor seguridad.

### *Personal de servicio*

El grado de satisfacción del cliente depende en gran parte del personal del hotel. En un momento dado tiene mayor relevancia la ejecución de un servicio determinado que este en sí mismo, ya que los servicios reciben una cualificación o entidad especial por parte de quien lo realiza. Y la acción del personal del hotel en este orden de cosas es constante. Unos, personalmente: por ejemplo camareros, recepcionistas, porteros, etc.; otros a través del éxito de su producto, por ejemplo cocineros, limpiadoras, servicios técnicos, etc. Coordinándolo todo la persona del director del hotel con funciones de gestión y decisión. Diríamos que se trata de una personalidad clave en la marcha equilibrada del hotel y al que no se presta la necesaria atención en orden a su preparación, por lo que no puede extrañar que hayamos detectado graves problemas en este orden que, planteamos en síntesis:

—Salvo contadas excepciones en hoteles de 5 y alguno de 4 estrellas, la preparación empresarial la estimamos un tanto deficiente;

—Incluso se dan casos de flagrante intrusismo dentro de empresas en puestos de dirección que requieren especial formación humana y empresarial.

—La formación de directores de 3, 2 estrellas y de hoteles y residencias de 4, 3 y 2 estrellas es particularmente insuficiente.

—Estas observaciones no enjuician las personas que ostentan tales cargos (salvo en los casos de intrusismo), sino la falta de una adecuada preparación, ya que los programas y realidades de nuestras escuelas de Turismo en modo alguno se encuentran a la altura de las actuales exigencias.

—Incluso se ha observado cierto afán moralizador desfasado que se entromete en las interioridades de la clientela.

Una queja constante de los directores de hoteles es su situación de inseguridad laboral. Son "contratados" de tal forma que cualquier falta de confianza del empresario en él, puede motivar su despido sin posibles reclamaciones. Se trata de un tipo de contrato leonino por parte de la empresa propietaria o explotadora del hotel. Es un factor a analizar, ya que si la cabeza gestora realiza su trabajo en un clima de inseguridad, su gestión adolecerá de equilibrio, entrega e iniciativas, tan necesarias en el campo de la hostelería tanto para los hoteles de 5, como de 4 y 3 estrellas.

La opinión de los directores de hoteles sobre los servicios revisten inusitada importancia, ya que se trata de un talón de Aquiles amenazante y de acción imprevista. Transcribimos sus opiniones que pueden leerse con mayor atención en la encuesta:

—Un 72% juzga deficiente o muy deficiente la capacitación profesional de su personal empleado.

—Un 14% la estima insatisfactoria mientras otro 14 de satisfactoria. Estos últimos corresponden al grupo 3.º de hoteles de 4, 2 y 1 estrellas cuyas respuestas en algunos casos hemos estimado "no coherentes".

—Los motivos de la poca satisfactoriedad de la capacitación profesional la atribuyen a diversos factores:

- a) demasiada demanda de servicios;
- b) existencia de pocos centros de formación profesional y mal ubicados;

- c) ausencia de control sindical que parece vivir de espaldas a esta realidad que por otra parte podría ofertar interesantes puestos de trabajo;
- d) escaso afán de superación del canario (un 14% lo afirmaba);
- e) situaciones de necesidad por parte de los que se capacitan o anomalías consumistas que les incita a trabajar y ganar cuanto antes...;
- f) falta de estímulos por los bajos sueldos;
- g) abusos de directores de hoteles, etc...

Es interesante constatar los siguientes aspectos, referidos a los grupos de mayor y menor movilidad conforme al tipo de capacitación profesional y mayor o menor vinculación a la dirección:

—Los camareros y asimilados registran la mayor movilidad a la hora de contratar llegando hasta un 58%. A continuación sigue el grupo de freganchines, aprendices, etc.

—Jefes y asimilados (maitre, jefe de cocina, de recepción, etc.) son de mayor estabilidad.

Es sintomático que ni un solo director aluda a situaciones concretas de explotación sistemática de su personal, a través de los siguientes y conocidísimos métodos que comentaremos en otro capítulo ya mencionado:

—Contratos sin anotar la fecha a fin de posibilitar un despido "cómodo".

—"Olvido sistemático" de horas extraordinarias.

Por el contrario, cuando se cuestionan los contactos de la dirección del hotel con el personal, se afirma lo siguiente:

- a) Que se dialoga sobre la forma de mejorar el trabajo;
- b) Exigiendo mayor rendimiento;
- c) Indagando la preparación de los mismos para un trabajo más responsable;
- d) Sobre la remuneración solo un 43%;
- e) Sobre problemas humanos del trabajador.

Estas afirmaciones contrastan agudamente con las hechas por los trabajadores de servicios encuestados. Aún más preocupante es la ausencia de preocupación en este mundo empresarial por doble peligro siguiente:

a) tomar conciencia de la grave y urgente necesidad de una preparación profesional del personal de servicios. En este orden de cosas la situación es delicada.

b) y la trascendencia de que la clase trabajadora tome conciencia de su importancia en el proceso productivo del hotel y tome represalias de su marginación en lo que a remuneración se refiere. De muy buena fuente sabemos que algún hotel que tenía planificado inversiones cuantiosas en repuestos para diez años, se ha encontrado que antes de dos años, tuvo que reponer todos los repuestos, ya que la negligencia de los servicios los habían destrozado. Si a esto se añaden ciertas actitudes de los servicios, la situación empeoraría.



### *Necesidades hoteleras futuras*

Todo lo que sea futurizar en un sector tan complejo como el turismo reviste carácter de aventura. A lo sumo se podría constatar algunas evidencias y anticipar algo que se percibe dadas las variables que indudablemente se darán, teniendo en cuenta las diversas zonas:

—La saturación hotelera en lo que a la zona de Las Palmas ciudad respecta y a corto plazo es evidente. Sería aconsejable un proceso constante de modernización de las instalaciones, en especial de aquellas situadas en la franja frente a la Playa de las Canteras.

—Posiblemente, un incremento de plazas a corto plazo y medio, puede registrarse en el Sur de Gran Canaria. Aunque se insiste en que la capacidad de los hoteles deberían situarse entre 600 a 800 plazas y no ser inferior a 400 plazas. No es posible olvidar que a la persona que busca el ocio se siente atraído por las atenciones al mismo como persona y no como número. Es prácticamente difícil que en un hotel de 1.000 plazas no sea despersonalizado.

—Lanzarote es una incógnita. No puede aventurarse éxito para complejos que aseguren tener la infraestructura necesaria cuando el centro cívico (Arrecife, Tías, Yaiza, etc...) adolece de carencias tan básicas. El turista vive en esa microciudad que es el hotel, pero también en los centros cívicos. Vaticinaríamos (con los riesgos consiguientes) que a corto plazo y mientras no haya solución de problemas infraestructurales que se hallan en la mente de todos, por ejemplo, agua, energía, limpieza de la playa y otros lugares de la ciudad, etc.. no es posible esperar demasiado.

—Fuerteventura es otra incógnita, aunque a corto y medio plazo, es atrevido esperar nada, salvo la construcción de algún hotel aislado emulando al éxito de los dos ubicados en el península de Jandía. Indudablemente se construirán en Corralejo. Los problemas infraestructurales alegados en Lanzarote, revisten especialísima gravedad en Fuerteventura.

En relación a las categorías, será necesario la construcción de más hoteles de 5 estrellas y de superlujo en el Sur de Gran Canaria como en Lanzarote y Fuerteventura. Por supuesto, se incrementará (y lo sería más si existiera dinamismo por parte de las empresas hoteleras) el número de hoteles de 4 y 3 estrellas.

Las motivaciones son evidentes: se irá incrementando la capacidad adquisitiva de ciertos estratos que exigirán consumir calidad. Por supuesto, los que hace años consumían hoteles de 2 y 1 estrellas o residencias de parecida categoría, actualmente estarán en disposición de utilizar los servicios de hoteles de 4 y 3 estrellas.

La demanda depreciará los hoteles de 2 y 1 estrellas.

### *Consideraciones finales sobre la automatización*

Un factor incidente en la disposición negativa del empresario hotelero hacia una parte del personal de servicios proviene de los cada día más elevados costes sociales que le supone la elevada plantilla, en hoteles de 5 y aún de 4 estrellas. Aludimos abiertamente a la imperiosa necesidad de atenernos a las consecuencias de un proceso de cambio social que impone automatización, racionalización, olvido de lujos servilistas propios de élites económicas de países tercermundistas, etc., teniendo

siempre en cuenta cierta personalización en los servicios prestados. En ese sentido estimamos absurda, antieconómica e incluso antisocial la media de 1,3 trabajadores por habitación en hoteles de alta categoría. Igualmente absurda la situación de los servicios de restaurante y cocina. Si un mínimo del 60% de nuestra hostelería en Canarias se surte de turistas que vienen de países desarrollados y habituados a otro estilo de vida en el que tales lujos los sitúan en una "belle époque", estimamos que mucho se conseguiría desde diversos ángulos en desaparecerlos progresivamente. Es evidente que la hostelería nacional no se encuentra en relación a clientela en situación parecida a la nuestra. Pero las necesidades del cambio social y especialmente, las de convertir en rentables una serie de empresas que han contribuido poderosamente al crecimiento económico nacional, bien merece esta medida. Por supuesto, más aún la dignidad de la persona que trabaja.

#### V - 2 - 4 *Concentración empresarial*

Se da como realidad que la vida del hotel aislado sin siquiera algunas bases cooperativas con otros, se hará inviable empresarialmente. En este sentido, es preocupante que en Las Palmas, existan tan pocas cadenas hoteleras canarias. Ya que si apuramos el análisis, solo tenemos un exponente conocido de todos: nos referimos a Horesa.

Las motivaciones de la urgente necesidad de concentración en el marco jurídico de posibilidades que se ofrecen se basan en las siguientes motivaciones:

—Urgente necesidad de bajar costes, especialmente en restaurantes y repuestos en general

—La posibilidad de ofrecer plazas en un abanico de lugares distintos y atractivos;

—Por último trasvasar personal de una empresa a otra, cuando las necesidades lo requieran.

El aspecto más interesante es el segundo, ya que si hay concentración hotelera y las cadenas de hoteles llegan a un acuerdo bajo la tutela (o sin ella) del M. I. T. a la hora de contratar, habría posibilidad de dialogar horizontalmente con el T. O.

Las cadenas hoteleras existentes en Las Palmas en este momento, en relación a hoteles de cinco estrellas son las siguientes:

En relación a la cooperación hotelera o formación de cadenas, la encuesta manifiesta datos preocupantes:

Grupo 1.º (hoteles de 5 estrellas) 100% pertenecen a cadenas hoteleras;

Grupo 2.º (hoteles de 4 y 3 estrellas) 30% pertenecen a cadena hotelera;  
70% no pertenecen a cadena hotelera;

Grupo 3.º hoteles de 2 y 1 estrellas) 100% no pertenecen a cadenas hoteleras.

Como puede apreciarse en el cuadro V-4, incluso en nuestra hostelería se está introduciendo de lleno el capital extraregional y extranjero, hecho preocupante para la naciente hostelería canaria representada en Horesa, Amurga y Protucasa.

CUADRO V, - 4

CADENAS PRINCIPALES HOTELERAS DE LAS PALMAS  
(solo hoteles de 5, 4 y 3 estrellas)

<u>HORESA</u>	2 *****	(Las Palmas y Sur de Gran Canaria)	}	Plazas: 2.217
	3 ****	(Las Palmas y Sur de Gran Canaria)		
	3 ***	(Las Palmas y Sur de Gran Canaria)		
		= capital canario.		
<u>PROTUCASA</u>	1 *****	(Lanzarote)	}	Plazas: 531
	2 ***	(Lanzarote y Fuerteventura)		
		= capital canario.		
<u>HOCASA</u>	1 *****	(Las Palmas)	}	Plazas: 700
	1 ****	(Lanzarote)		
		= capital extranjero.		
<u>HUSA</u>	1 *****	(Las Palmas)	}	Plazas: 835
	2 ***	(Las Palmas)		
		= capital peninsular.		
<u>I. F. A.</u>		2 ****	Sur de Gran Canaria	706
		(Capital alemán)		

El colonialismo económico en nuestra hostelería comienza a preocupar, ya que se infiltra de forma sistemática en los hoteles más interesantes cara a la demanda y en las zonas turísticas de futuro a corto plazo. La muestra refleja lo siguiente:

*Hoteles de cinco estrellas:* Además del existente, uno en proyecto en Playa Taurito (Mogán) a construir por Beck & Company para el Club Hanseático. Por lo que se aprecia dicho Club posee el acceso a la playa. Estimamos necesario recordar que el cauce del barranco, actual acceso a la plaza es de dominio público. Al parecer se intenta privatizar. Otro en Corralejo que, como se sabe, se construye en predio belga.

*Hoteles de cuatro estrellas:* Hay una evidente intención del capital extranjero de controlar este tipo de alojamiento. La realidad así lo patentiza: Zona del Sur de Gran Canaria: a los tres existentes, se unirán en fecha inmediata otros seis con capital alemán. Destacan algunos de esos hoteles por su concepción de bloque despersonalizante y fealdad arquitectónica. Zona de Lanzarote: además de uno de 4 estrellas, hay proyectos de construir uno de cinco estrellas con capital alemán. Zona de Fuerteventura: como es de dominio público, se trata de un predio extranjero: Además del de Corralejo (a punto de inaugurarse), están los de Jandía. Posiblemente capital americano y en un próximo futuro, invertirá en Corralejo para construir complejos turísticos (con hotel)

## V - 2 - 5 La evolución de la hostelería

La evolución del número de habitaciones y plazas de la hostelería ubicada en Las Palmas de Gran Canaria se ofrece en el cuadro V-12 y sus categorías, siendo el porcentaje sobre el total de plazas las siguientes.

CUADRO V - 5

<i>Categorías</i>	<i>Plazas</i>	<i>%</i>
H *****	1.470	11,8
H ****	1.792	14,3
H ***	1.578	12,7
HR ****	883	7,1
HR ***	4.358	34,9
HR **	1.846	14,9
HR *	519	4,1
RA ***	36	0,1
<b>TOTAL</b>	<b>12.482</b>	<b>100,0</b>

luego, los Hoteles-Residencias con categoría tres estrellas poseen el mayor porcentaje de plazas, 34%, más de 1/3 sobre el total. Este tipo de alojamiento ha mantenido una regularidad en su puesta en servicio que no alcanza ningún otro pues, en el período 1963-1971 siempre se ha inaugurado alguno en la capital de la provincia situados en su mayoría en la franja que tiene por marco principal la playa de las Canteras. Tal es así que, en 1966 el 77% de las plazas que entraron en funcionamiento ese año, o sea, 1.061, eran de Hoteles-Residencias de tres estrellas, aunque últimamente parece que empieza a decrecer su número debido a la falta de zonas adecuadas en la capital. Los hoteles de categoría superior, cinco y cuatro estrellas, totalizan 3.262 plazas, es decir, el 26% del total y, el tipo Residencia-Apartamento (nuevo ingrediente al sugestivo coctel clasificatorio) apenas tiene 36 plazas que entraron en funcionamiento también en 1966 sin que, hasta el momento, haya vuelto a repetirse el "experimento" Las plazas que hasta ahora hemos mencionado pertenecen a los establecimientos hoteleros que se observan en el cuadro V-13 según su antigüedad, número y capacidad y que, porcentualmente serían los siguientes:

CUADRO V - 6

<i>Categoría</i>	<i>Número</i>	<i>%</i>
H *****	3	2,6
H ****	6	5,0
H ***	9	7,6
HR ****	6	5,0
HR ***	49	41,2
HR **	35	29,4
HR *	10	8,4
RA ***	1	0,8
<b>T O T A L</b>	<b>119</b>	<b>100,0</b>

deduciéndose que el 7,6% de los hoteles de cuatro y cinco estrellas poseen el 26% de las plazas; 49 HR de tres estrellas el 34,9% y, nueve hoteles de tres estrellas el 12,7%.

La media aritmética por categorías es:

CUADRO V - 7

<i>Categorías</i>	<i>Media Aritmética (Plazas/establecimientos)</i>
H *****	490
H ****	299
H ***	175
HR ****	147
HR ***	89
HR **	55
HR *	52
RA ***	36
<b>T O T A L</b>	<b>105</b>

si consideramos la relación entre la capacidad de alojamiento y la cifra de población, teniendo en cuenta únicamente las plazas de hostelería en la provincia dedicadas al turismo de manera primordial, en los años 1970, 1971 y 1972, obtenemos los siguientes datos:

CUADRO V - 8

<i>Año</i>	<i>Población</i>	<i>Plazas Hoteleras</i>	<i>Camas x 1.000 habit.</i>
1970	548.984	15.393	28,0
1971	564.046	15.971	28,3
1972	579.913	18.159	31,3
+ S/C	579.913	18.580	32,0

superior a la media nacional. Para la provincia, según el ministerio de Información y Turismo alcanzaban las siguientes cifras según categorías el 30 de junio de 1973:

CUADRO V - 9

<i>Número de estrellas</i>	<i>Establecimientos</i>	<i>Plazas</i>	<i>% sobre el total</i>
* * * * *	5	2.219	9,8
* * * *	21	5.333	23,6
* * *	72	8.134	36,0
* *	113	4.950	21,9
*	66	1.970	8,7
<b>T O T A L</b>	<b>277</b>	<b>22.606</b>	<b>100,0</b>

De los 119 establecimientos que están en Las Palmas de Gran Canaria, se observa como 13 tienen una antigüedad inferior a los cinco años (11%); ochenta y dos, o sea el 69% están entre los siete y diez años y, quince, 13% sobre el total, más de catorce años alcanzando casi 25 años uno de cinco estrellas amén del instalado en la Plaza de Cairasco (sin demanda turística prácticamente) con más de treinta años de servicios).

Si añadimos ahora el total provincial podemos representarlo en el gráfico 5 - 1 en el que se refleja la evolución del número de plazas hoteleras y su aumento anual para el período 1963 - 1972 sin incluir las que "no constan" (421 plazas referidas a la capital) por ignorar la fecha en que entraron en funcionamiento. En dicho gráfico se aprecia más claramente el ritmo seguido en su evolución con puntos notables en los años 1966, 1968 y 1970 así como 1971, año éste en que sólo se añadieron 578 plazas desglosadas en 88 para Las Palmas de Gran Canaria y 490 el resto

sin que significara el comienzo de un declive toda vez que en 1972 se inauguraron 2.188 todas en el resto de la provincia principalmente en el Sur de la isla y Lanzarote.

La situación en estas últimas zonas a las que añadimos Fuerteventura se comprueba en el cuadro V - 14 donde los hoteles de categoría superior (5 y 4 estrellas) que suman 11 (50% del total de la zona) poseen 4.349 plazas, o sea, el 71% del total demostrándose con ello que se pretende dar una mayor categoría hostelera a las susodichas zonas. Al efecto, los hoteles de dos estrellas (3), una estrella (1) y HR de tres estrellas (2) están ubicados en Arrecife y Puerto del Rosario. Respecto a la antigüedad, diecisiete establecimientos tienen de dos a siete años siendo en conjunto, más modernos que los de Las Palmas como corresponde a las más nuevas en el plano turístico. No hemos considerado hoteles de reciente inauguración algunos de ellos con casi mil plazas de capacidad. Son los Don Gregorio, en la Playa de las Burras, Don Miguel, Catalina Playa, Buenaventura Playa, Continental, Waikiki, Protucasa Maspalomas, Il Rondo, Las Margaritas, sin olvidar la próxima puesta en funcionamiento del Lucana.

Aparte los Hoteles de Hoteles-Residencia existen los Hostales-Residencia (HR) que, por su situación son demandados por el turismo menos dotado económicamente y, aunque no representan un notable porcentaje dentro del total, no por ello dejamos de mencionar. Al efecto, en el cuadro V - 15 - 16 se ofrecen las diferentes categorías (según ley representados por el anagrama HR y estrellas de plata), número y plazas de los mismos en las principales zonas turísticas destacando el número existente en Las Las Palmas de Gran Canaria (62 sobre 75) y, por tanto, las plazas en las que con dos estrellas se encuentra el 57,2%. Para estos, la media aritmética es de 32 plazas (unas 14 habitaciones dobles y cuatro individuales); para los de una estrella, 25 plazas y 46 para los HR de tres estrellas. En conjunto se pueden estimar que cada uno de estos establecimientos oscilan entre las 15 y 20 habitaciones.

El número total de plazas que están en oferta por parte de nuestra hostelería es la siguiente en la provincia:

CUADRO V - 10

<i>Clasificación/distintivos</i>	<i>Plazas</i>	<i>% sobre el total</i>
Hoteles (H)	10.752	51,1
Hoteles-Residencia (HR)	7.792	37,0
Hostales (HS)	156	0,7
Hostales-Residencia (HR)	2.315	11,0
Residencia-Apartamento (RA)	36	0,2
<b>T O T A L</b>	<b>21.051</b>	<b>100,0</b>

y la categoría y capacidad en la provincia, incluyendo 1.555 plazas que, según nuestras estimaciones, por su situación, no son demandadas por el turismo, eran, según el M. I. T.:

CUADRO V - 11

<i>Categoría</i>	<i>Número</i>	<i>Plazas</i>	<i>% Plazas/total</i>
*****	5	2.219	9,8
****	21	5.333	23,6
***	72	8.134	36,0
**	113	4.950	21,9
*	66	1.970	8,7
<b>T O T A L</b>	<b>277</b>	<b>22.606</b>	<b>100,0</b>

con la siguiente distribución porcentual en la provincia durante los tres últimos años:

CADRO V,- 12

	1971	1972	1973
Las Palmas	80,2	75,3	74,9
Sur	11,9	13,6	13,6
Total Gran Canaria	92,1	88,9	88,5
Lanzarote	4,2	7,6	8,1
Fuerteventura	3,7	3,5	3,4
T O T A L	100,0	100,0	100,0

observándose la preponderancia que tiene Las Palmas de Gran Canaria sobre el total aunque últimamente se note un descenso como consecuencia del auge experimentado por el Sur de la isla y Lanzarote. Es muy posible que en los próximos años la participación porcentual hotelera de Las Palmas siga disminuyendo llegándose a una diversificación que en definitiva será beneficiosa para la provincia

NUMERO DE HABITACIONES Y PLAZAS DE LOS HOTELES EN LAS PALMAS DE GRAN CANARIA SEGUN CATEGORIAS Y ANTIGUEDAD DEL ESTABLECIMIENTO.

Categoría	H *****		H ****		H ***		HR ****		HR ***		HR **		HR *		HR ***		TOTAL	
Años	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab. Plaz.	Hab.	Plazas
1944			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	40	71	—	—	40	71
1951	208	403	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	208	403
1959	—	—	—	—	90	175	—	—	46	76	—	—	22	39	—	—	158	290
1961	—	—	—	—	225	435	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	225	435
1962	—	—	—	—	119	207	—	—	—	86	162	20	37	—	—	—	225	406
1963	—	—	242	486	203	393	—	113	216	54	102	50	97	—	—	—	662	1.294
1964	—	—	—	—	61	119	35	68	214	403	153	288	76	143	—	—	539	1.021
1965	260	429	173	325	—	—	78	151	377	702	94	180	—	—	—	—	982	1.787
1966	—	—	77	146	55	98	—	—	564	1.061	262	500	20	39	16	36	994	1.880
1967	—	—	98	191	78	151	185	360	192	366	171	320	—	—	—	—	724	1.388
1968	—	—	—	—	—	—	—	—	263	486	83	136	31	55	—	—	377	677
1969	—	—	—	—	—	—	160	304	249	480	41	79	—	—	—	—	450	863
1970	316	638	339	644	—	—	—	—	93	176	—	—	—	—	—	—	748	1.458
1971	—	—	—	—	—	—	—	—	46	88	—	—	—	—	—	—	46	88
<b>T O T A L</b>	<b>784</b>	<b>1.470</b>	<b>929</b>	<b>1.792</b>	<b>831</b>	<b>1.578</b>	<b>458</b>	<b>883</b>	<b>2.157</b>	<b>4.054</b>	<b>944</b>	<b>1.767</b>	<b>259</b>	<b>481</b>	<b>16</b>	<b>36</b>	<b>6.378</b>	<b>12.061</b>
Sin especificar	—	—	—	—	—	—	—	—	164	304	41	79	20	38	—	—	225	421
<b>T O T A L</b>	<b>784</b>	<b>1.470</b>	<b>929</b>	<b>1.792</b>	<b>831</b>	<b>1.578</b>	<b>458</b>	<b>883</b>	<b>2.321</b>	<b>4.358</b>	<b>985</b>	<b>1.846</b>	<b>279</b>	<b>513</b>	<b>16</b>	<b>36</b>	<b>6.603</b>	<b>12.482</b>

Elaboración: C. I. E. S.



CAPACIDAD Y ANTIGÜEDAD (CONSTRUCCION O ULTIMA RENOVACION)  
DE LOS ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS  
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

CATEGORIA	H	H	H	HR	HR	HR	HR	RA	TOTAL
AÑOS	*****	****	***	****	***	**	*	***	
1944	—	—	—	—	—	—	1	—	1
1951	1	—	—	—	—	—	—	—	1
1959	—	—	1	—	1	—	1	—	3
1961	—	—	1	—	—	—	—	—	1
1962	—	—	1	—	—	3	1	—	5
1963	—	1	3	—	2	2	1	—	9
1964	—	—	1	1	6	7	3	—	18
1965	1	1	—	1	10	3	—	—	16
1966	—	1	1	—	11	7	1	1	22
1967	—	1	1	3	5	6	—	—	16
1968	—	—	—	—	6	3	1	—	10
1969	—	—	—	1	4	2	—	—	7
1970	1	2	—	—	2	—	—	—	5
1971	—	—	—	—	1	—	—	—	1
Sin especificar				—	1	2	1	—	4
<b>TOTAL</b>	6	6	9	6	49	35	10	1	119
N.º de habitaciones	784	929	831	458	2.321	985	279	16	6.603
<b>PLAZAS</b>	1.470	1.792	1.578	883	4.358	1.846	519	36	12.482

Elaboración: C. I. E. S.

CUADRO V - 15

NUMERO DE HOTELES, HABITACIONES Y PLAZAS, SEGUN ANTIGÜEDAD,  
EN LANZAROTE, FUERTEVENTURA Y SUR DE GRAN CANARIA

Categ.	H	H	H	H	H	HR	TOTAL
	*****	****	***	***	*	****	
Años							
1949	—	—	—	1	—	—	1
1964	—	1	—	—	—	—	1
1966	—	2	—	—	—	—	2
1967	—	—	—	—	—	1	1
1968	1	1	2	1	1	1	7
1969	—	—	1	—	—	—	1
1970	1	1	1	1	—	—	4
1971	—	1	1	—	—	—	2
1972	—	3	—	—	—	—	3
TOTAL	2	9	5	3	1	2	22

Categ.	H		H		H		H		H		HR		TOTAL	
	*****	****	****	***	***	**	*	***	Habit.	Plaz.	Habit.	Plaz.	Habit.	Plaz.
Años	'Hab.	Plz.	'Hab.	Plz.	'Hab.	Plz.	'Hab.	Plz.	'Hab.	Plz.	'Hab.	Plz.	Habit.	Plaz.
1949	—	—	—	—	19	32	—	—	—	—	—	—	19	32
1964	—	—	79	154	—	—	—	—	—	—	—	—	79	154
1966	—	—	213	415	—	—	—	—	—	—	—	—	213	415
1967	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	25	49	25	49
1968	270	515	122	222	92	176	16	32	19	34	64	137	583	1.116
1969	—	—	—	—	61	123	—	—	—	—	—	—	61	123
1970	148	278	115	219	497	937	51	97	—	—	—	—	811	1.531
1971	—	—	188	358	69	132	—	—	—	—	—	—	257	490
1972	—	—	759	2.188	—	—	—	—	—	—	—	—	759	2.188
TOTAL	418	793	1.476	3.556	738	1.400	67	129	19	34	89	186	2.807	6.098

CUADRO V - 16

NUMERO DE HOSTALES Y HOSTALES RESIDENCIAS SEGUN  
CATEGORIAS DEMANDADAS POR EL TURISMO EN LA  
PROVINCIA DE LAS PALMAS

	<i>Las Palmas</i>	<i>Sur</i>	<i>Lanzarote</i>	<i>Fuerteventura</i>	<i>Total</i>
S HR ***	3	—	—	—	3
S H **	2	—	—	2	4
S HR **	38	1	2	1	42
S HR *	19	—	5	—	24
S H *	—	—	1	1	2
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>75</b>

CUADRO V - 17

PLAZAS EN HOSTALES Y HOSTALES RESIDENCIAS SEGUN  
CATEGORIAS DEMANDADAS POR EL TURISMO EN LA  
PROVINCIA DE LAS PALMAS

	<i>Las Palmas</i>	<i>Sur</i>	<i>Lanzarote</i>	<i>Fuerteventura</i>	<i>Total</i>
S HR ***	1 37	—	—	—	137
S H **	66	—	—	36	102
S HR **	1.414	84	101	14	1.613
S HR *	475	—	90	—	565
S H *	—	—	30	24	54
<b>TOTAL</b>	<b>2.092</b>	<b>84</b>	<b>221</b>	<b>74</b>	<b>2.471</b>

Elaboración: C. I. E. S.

CUADRO V - 18

INDICE DE EVOLUCION DE LAS PLAZAS (ACUMULADAS) HOTELERAS (x)  
EN LA PROVINCIA DE LAS PALMAS. (BASE 1963 = 100).

<i>Año</i>	<i>Las Palmas de G. C.</i>	<i>Resto Provincia</i>	<i>Total</i>	<i>Total Acumulado</i>	<i>Indice</i>
1963	2.899	32	2.931	2.931	100
1964	1.021	154	1.175	4.106	140
1965	1.787	—	1.787	5.893	201
1966	1.880	415	2.295	8.188	279
1967	1.388	49	1.437	9.625	328
1968	677	1.116	1.793	11.418	389
1969	863	123	986	12.404	423
1970	1.458	1.531	2.989	15.393	525
1971	88	490	578	15.971	545
1972	x	2.188	2.188	18.159	619
S. C.	421	—	421	18.580	634

Fuente: C. I. E S.

(x) No incluimos las plazas en hostales que son demandadas por las Agencias Turísticas por su extrema irregularidad.

### V - 3 ESTABLECIMIENTOS PARAHOTELEROS.

(Apartamentos, bungalows, villas.)

Se puede aventurar que en un futuro próximo el Apartamento se convertirá en la vivienda familiar de estratos económicos menos favorecidos asentados en las grandes metrópolis. La especulación del suelo urbano favorecida por intereses de grupos de presión económico-políticos, el coste creciente de la construcción, la progresiva y acentuada concentración urbana favorecida abiertamente por la descapitalización de la agricultura y concentración de polos industriales en zonas periféricas a las ciudades y por la crisis energética que impone las crecientes migraciones hacia las metrópolis, unido a la inviabilidad de una socialización del suelo urbano en el marco de unas estructuras pre o simplemente capitalistas, acentuarán inexorablemente la necesidad de grandes bloques de viviendas reducidas cuyos servicios comunitarios y funcionales aminorarán los costes de mantenimiento. A pesar de todo esto, la imposición del Apartamento como vivienda urbana se debe al fenómeno turístico, en cuyo marco y finalidad será analizado.

La evidencia inmediata que se impone es que su desorbitada proliferación fomentada por grupos inmobiliarios canarios, peninsulares y especialmente extranjeros, ávidos de rentabilidades urgentes, fáciles y altas y la no menos inadecuada explotación empresarial de los mismos ha llegado a plantear un problema particularmente grave al subsector turismo.

La fecha inicial de insertación del nuevo tipo de alojamiento turístico puede situarse a escala nacional en la mitad de la década del cincuenta, aunque en lo que a Las Palmas se refiere la construcción de estos alojamientos (incluidos por razones metodológicas y de análisis socioeconómico al bungalow, cuya relevante importancia como alojamiento parahotelero surgió paralelamente con el apartamento en la provincia) se localiza en Las Palmas de Gran Canaria en los inicios de 1960, incrementándose a partir de 1963, fecha clave en que se construyeron los primeros edificios con esta finalidad en el Sur de Gran Canaria. El auge puede calificarse de impresionante a partir de 1966, culminando en los años 1971 y 72, apareciendo los síntomas de la esperada y lógica crisis que afectó a la construcción a finales del mismo año para acentuarse críticamente a partir del segundo semestre de 1973. El interés del análisis sobre la expansión de este tipo de alojamiento radica en ser algo esencial para las consideraciones finales. Nos referimos en especial a la ausencia increíble de planificación indicativa en un subsector decisivo para una economía terciarizada en lo que a Canarias se refiere, y condicionante para el resto de la nación.

Basados en la obsección directa extensiva; encuestas con propietarios de apartamentos; datos obtenidos sobre el terreno, en algunos medios administrativos y especialmente particulares, hemos podido trazar el complejo esquema en que se inició y potenció al máximo, la construcción y venta de apartamentos. Los factores básicos por orden de aparición, fueron los siguientes: a) ahorro en unos estratos económicos altos y medio canarios sin cauce concreto de inversión; b) aparición de las primeras promotoras-inmobiliarias canarias y un número muy reducido de extranjeros que toman conciencia de las dimensiones del mercado; c) entrada de lleno de las sociedades anónimas canarias, peninsulares, pero en especial, extranjeras, dominando las de origen alemán; y d) búsqueda de compradores en la península y extranjero.

1) A partir de 1960 el índice de ahorro de los estratos altos y medio económicos canarios se incrementaban de forma notable.

Aunque no es fácil señalar los grupos profesionales que se han significado por volumen de ahorro, globalmente hay conciencia pública de algunos, entre los que cabe destacar los técnicos y profesionales superiores y una rama concreta de los técnicos medios. A estos se agregaron grupos heterogéneos procedentes de la Banca, altos funcionarios de la Administración, comerciantes e incluso trabajadores especializados que veían en el apartamento el cauce de ascenso de clase. La mayoría se hallaban adscritos a estratos sociales medio y bajo-medio, por lo que se interesaban en pautas de consumo y signos externos prestigiantes que los hiciera ascender y asemejarse a estratos superiores. Tradicionalmente nuestras clases alta y media habían elegido como zona de verano Tafira, Monte Coello, Santa Brígida y otras, constituyendo la casa de campo, factor prestigiante. Al iniciarse el fenómeno turístico, las playas del sur adquirieron relevancia especial. La moda y el snobismo (factores de máximo interés en las nuevas clases media y alta) actuaron como agentes precipitantes. El hecho, como se ha comentado, fue analizado cuidadosamente por ciertas inmobiliarias metidas de lleno en construcciones turísticas que buscaban nuevos horizontes más rentables. El abanico de incentivos era además de atractivo, tentador ya que el apartamento o bungalow suponía: una segunda casa, propiedad tangible y palanca de prestigio frente a otros miembros del mismo grupo o estrato; inversión rentable, ya que existía la posibilidad real de ser explotada con finalidad turística durante un mínimo de ocho meses al año; sin complicaciones fiscales al no tenerlo que dar de alta en la Delegación de Información y Turismo (por ejemplo, ver Guía de Apartamentos España 73) y por supuesto, tampoco en Hacienda; y ser un canal para los ahorros de los que subdesarrollados empresarialmente, tomen las sinuosidades de una sociedad anónima.

2) A esta primera época se la conoce como la de Isa “vacas gordas” de las inmobiliarias y promotores. En un principio con capital canario hasta que llegaron las peninsulares. Por supuesto, las grandes nacionales como por ejemplo Dragados y Construcciones, Huarte, etc. solo actuaban como constructoras. Luego apareció el capital extranjero, nórdico hacia 1965 y la avanzadilla de la gran avalancha alemana a partir de 1968. Su preocupación inmediata era multiplicar rentabilidades. Actuaron especulando con suelo urbanizable y urbanizado, construyeron algunos complejos turísticos, pero su gran labor se desarrollaba en la mayoría de las ocasiones a través de los ya conocidos “testaferros”.

3) A esta época en que la oferta superaba racionalmente a la demanda, sucedió la que se ha denominado “invasión pacífica germana”. La Ley Strauss abrió compuertas a ciertas inmobiliarias que canalizaron una parte de ahorro alemán. Pero también canalizó a grupos especuladores que traían y llevaban grandes capitales sin problemas aduaneros de ningún tipo. El tremendo desfase que se originó entre oferta y demanda a partir de 1970, agudizándose entre 1971, 72 y 73 fue el resultado de una política de fronteras abiertas incondicionalmente con el pago que el subsector ha tributado y tributará aún en los próximos años. El Decreto Ley de octubre de 1973 no ha contribuido de forma especial —como en su momento se aclaró— a evitar tal colonialismo económico, ya que con las sociedades anónimas y los hombres de paja y otros etcéteras es prácticamente posible —como se ha evidenciado— que el capital extranjero generosamente ayudado por testaferros, continúe agudizando una situación crítica.

4) Toda la gama innacabable de prácticas típicas del “bricoleur” han podido detectarse en el proceso de venta de apartamentos y bungalows. En un principio bastó la simple comunicación de venta de es-

tos alojamientos. Sus principales compradores eran canarios adscritos a los estratos anteriormente analizados. Luego se inició la campaña, llevada en especial por inmobiliarias y especuladores extranjeros alemanes, nórdicos y belgas en sus propios países a la par que se alababan entre nosotros las grandes rentabilidades que se lograban con el alquiler de los mismos. Las hemerotecas ofrecen material para un estudio sociológico, partiendo de los anuncios de páginas enteras en que se llegó a prometer y garantizar u otra expresión jurídica, rentabilidades del orden del 10, 12, 14 y 20 por ciento anual. Eso sí, la garantía expiraba a los dos años. Y se vendieron miles de departamentos. A partir de 1972 se observó los inicios de una crisis. Ante la recesión observada en el mercado canario, se intensificó la explotación del peninsular y extranjero. Los métodos, parecidos, aunque los precios de venta se incrementaban. Viajes pagados en avión; paseos incluso aéreos por las zonas turísticas principales; visitas a propietarios de apartamentos a quienes no iban mal las cosas por haberlos adquirido en primera fila junto a la playa; las consabidas "orientaciones" fiscales. Al parecer, a comienzos de 1974 la cifra de posibles compradores declina, a pesar del entusiasmo y persuasión de los vendedores. Se comenta incluso que, en un complejo turístico importante, han pasado más de seis meses sin efectuar ventas.

No vamos a incidir, a la vista de los cuadros V - 24 y V - 25, en el impresionante crecimiento de este tipo de alojamiento a nivel provincial. Es posible conjeturar que, tales opciones difícilmente podrán presentarse por las siguientes evidencias: a) la de que el apartamento o bungalow no será, por algunos años, negocio rentable, salvo cuando los dueños se hayan constituido en empresa con una oferta que oscile entre los cincuenta y cien alojamientos; b) las zonas edificables han sido superespeculadas por lo que los costes finales de construcción se habrán incrementado excesivamente; c) el alza constante en los precios y porque en algunas zonas (Lanzarote y Fuerteventura) abundan las deficiencias infraestructurales tipo base y técnico; d) porque la demanda, no tiene visos de incrementarse notablemente a corto plazo en una situación incierta de crisis energética. Sin embargo, y en esta apreciación se basa nuestro temor, las inmobiliarias y especuladores, si encuentran una situación favorable que les permita construir y explotar una determinada zona, conociendo que la novedad es un elemento de trasvase zonal de turismo, no repararán en crear nuevos mecanismos de crisis.

### **V - 3 - 1 *Los apartamentos y su marco legal:***

El M. I. T. a la vista de la creciente dedicación turística de los apartamentos, bungalows y villas no podía marginarse de un fenómeno que engrosaba de una forma tan significativa la oferta, por lo que con fecha 17 de enero de 1967 y mediante Orden Ministerial aprobaba la Ordenación de los Apartamentos y otros alojamientos turísticos que denominamos prahahoteleros.

De los aspectos jurídico-administrativos más fundamentales que ofrecemos sistematizados, significamos por su especial interés y trascendencia, los siguientes:

1) El más importante, su reconocimiento como alojamiento apropiado para incorporar al tráfico turístico un sector especial de importancia cuantitativa que solo a través del apartamento puede realizar varias de sus aspiraciones: desplazarse de vacaciones a un lugar diferente del

suyo habitual; hacerlo en condiciones económicamente aceptables para el presupuesto familiar no interrumpiendo la vida hogareña.

2) Segundo y no menos importante, la posibilidad (teórica hasta el momento) de controlar cuantitativamente y cualitativamente (por la clasificación en diversas categorías) la oferta de alojamientos, posibilitando en el tiempo y mediante el libre juego de oferta y demanda, tener una orientación para definir posteriormente los precios máximos y mínimos.

3) La implantación de un contrato-tipo que clasificara la diferencia entre un apartamento y una simple vivienda pequeña amueblada.

4) La configuración de una serie de servicios complementarios que hacen atractivo el alojamiento.



CUADRO V - 19

CONDICIONES MINIMAS COMUNES A TODOS LOS ALOJAMIENTOS

CAPACIDAD	COMPOSICION DE LOS ALOJAMIENTOS				MOBILIARIO Y EQUIPO	INSTALACIONES Y SERVICIOS		PERSONAL DE SERVICIO
	Dormitorios	Cuartos baño o aseo	Sala estar-comedor	Cocina		Agua	Energía eléctrica	
<p>Vendrá determinada por el número de camas existentes en los dormitorios y por el de camas convertibles instaladas en otras piezas. El número de plazas de las camas convertibles no podrá exceder del 50% de las correspondientes a los dormitorios. A estos efectos, se consideran de dos plazas aquellas camas cuya anchura sea, como mínimo, de 1,35 metros.</p>	<p>Se considerarán dormitorios aquellas piezas dedicadas exclusivamente a esta finalidad.</p> <p>Tendrán siempre ventilación directa y estarán dotados de armarios roperos, empotrados o no. Podrán instalarse tantas camas como permita su superficie, reservándose, en todo caso, 6 m<sup>2</sup>. para cada cama individual y 10 m<sup>2</sup>. para cada cama de dos plazas.</p> <p>Si se tratara de literas quedará reducida a 4 m<sup>2</sup>.</p> <p>La altura de suelo a techo será de 2,50 metros, como mínimo. Podrán instalarse muebles-cama en la sala de estar-comedor siempre que, respetando los módulos de superficie, no se rebase el porcentaje establecido del cincuenta por ciento.</p>	<p>Tendrán ventilación directa o forzada y estarán dotados, cuando menos, de ducha, lavabo e inodoro. Cuando la capacidad del alojamiento exceda de seis plazas existirán, como mínimo, dos cuartos de baño o aseo.</p>	<p>Tendrá ventilación directa al exterior por ventana o balcón.</p> <p>Su superficie estará en relación con la capacidad en plazas fijada al alojamiento, sin que en ningún caso pueda ser inferior a 9 m<sup>2</sup>.</p> <p>En los alojamientos de una o dos plazas podrá instalarse la sala de estar en el dormitorio, cuando lo permitan la amplitud de ésta y las características de su mobiliario.</p>	<p>En esta pieza, que tendrá siempre ventilación directa o forzada, estarán instalados el fregadero y la despensa, además de la cocina, pudiendo sustituirse la despensa por armarios o anaqueles suficientes para los víveres y utensilios.</p> <p>La cocina constará, cuando menos, de dos fuegos y horno, sea cualesquiera su sistema de funcionamiento.</p> <p>Las anteriores instalaciones podrán encontrarse en la sala de estar-comedor y, excepcionalmente, respecto a los de una o dos plazas, en el dormitorio cuarto de estar, siempre que la amplitud y adecuación de estas piezas lo permitan y la cocina esté debidamente acondicionada para evitar humos y olores.</p>	<p>Tanto los muebles como la vajilla, cubtería, cristalería, ropas de cama, mesa y aseo y utensilios de cocina y limpieza serán los adecuados en cantidad y calidad a la categoría y capacidad del alojamiento.</p>	<p>Agua</p> <p>Corriente, potable, sin limitación de caudal, tanto en la cocina como en los servicios higiénicos.</p>	<p>Vigilante, con residencia en el propio edificio o en sus inmediaciones, quien asumirá, en caso de no existir conserjería-recepción, las funciones del personal de ésta.</p>	
						<p>Energía eléctrica</p> <p>Luz eléctrica en todas las habitaciones, con puntos de luz o tomas de corriente.</p> <p>En todo caso existirán tomas de corriente, con indicación de voltaje, en la cocina y cuarto de aseo.</p>		
						<p>Combustible</p> <p>Deberá facilitarse, en su caso, el combustible necesario para la cocina, calentador de agua y calefacción.</p>		
						<p>Recogida de basuras</p> <p>En el caso de que no exista un sistema de eliminación de basuras deberá asegurarse su recogida diaria.</p>		
						<p>Ascensor</p> <p>Cuando situados los alojamientos en edificios que tengan, además del bajo, cuatro o más pisos, están en planta superior a la tercera.</p>		

CONDICIONES MINIMAS DE LOS ALOJAMIENTOS SEGUN SU CATEGORIA

CATEGORIAS		LUJO	PRIMERA	SEGUNDA	TERCERA
CONDICIONES GENERALES DEL ALOJAMIENTO		<ul style="list-style-type: none"> <li>— Instalados en edificios cuya situación y aspecto correspondan a la categoría del alojamiento.</li> <li>— Construidos con materiales de gran calidad.</li> <li>— Ascensores de subida y bajada cuando, situados los alojamientos en edificios que tengan, además del bajo, dos o más pisos, estén en planta superior a la primera.</li> <li>— Montacargas.</li> <li>— Aire acondicionado, graduable por el propio usuario,</li> <li>— Agua caliente permanente.</li> <li>— Teléfono, con comunicación directa o a través de centralita</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Instalados en buenos edificios.</li> <li>— Construidos con materiales de primera calidad.</li> <li>— Ascensor de subida y bajada cuando, situados los alojamientos en edificio que tenga, además del bajo, tres o más pisos, estén en planta superior a la segunda.</li> <li>— Calefacción.</li> <li>— Agua caliente permanente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Construcción de buena calidad.</li> <li>— Ascensor cuando, situados los alojamientos en edificio que tenga, además del bajo, tres o más pisos, estén en planta superior a la segunda.</li> <li>— Calefacción.</li> <li>— Agua caliente.</li> </ul>	<p>Condiciones mínimas referidas a electricidad, agua, combustible, etc... así como mobiliario y equipo, como se observa en el cuadro anterior.</p>
CONDICIONES PARTICULARES DE CADA PIEZA	DORMITORIOS	Se reservarán 7 m2 de superficie para cada cama individual, 12 m2 para cada cama de dos plazas y 5 m2 cada litera.	Se reservará 6,5 m2 de superficie para cada cama individual, 11 m2 para cada cama de dos plazas y 4,5 m2 para cada litera.	Se reservarán 6 m2 de superficie para cada cama individual, 10 m2 para cada cama de dos plazas y 4 m2 para cada litera.	Se reservará 6 m2 para cada cama individual y 10 m2 para cada cama de dos plazas. Para cada litera 4 m2
	CUARTOS DE BAÑO	Dotado de bañera, ducha, lavabo, bidé e inodoro, todos de gran calidad. Paredes recubiertas de mármol o azulejos hasta el techo. Si la capacidad del alojamiento excediera de cuatro plazas, contará con otro cuarto de baño o de aseo.	Dotado de bañera, ducha, lavabo, bidé e inodoro, todos de primera calidad. Paredes recubiertas de azulejos hasta el techo. Cuando la capacidad del alojamiento exceda de cinco plazas, contará con otro cuarto de baño o aseo.	Dotado de bañera o polibán, ducha, lavabo e inodoro. Paredes alicatadas hasta 1,80 metros de altura. Cuando la capacidad del alojamiento exceda de cinco plazas, contará con otro cuarto de baño o de aseo.	Ducha, lavabo, inodoro. Ventilación directa o forzada. Si las plazas exceden de seis, existirán como mínimo dos cuartos de baño o de aseo.
	SALA DE ESTAR-COMEDOR	Tendrá una superficie de 4 m2 por plaza, sin que en ningún caso pueda ser inferior a 16 m2.	Tendrá una superficie de 3 m2 por plaza, sin que en ningún caso pueda ser inferior a 12 m2.	Tendrá una superficie de 2,5 m2 por plaza, sin que en ningún caso pueda ser inferior a 10 m2.	En ningún caso puede ser inferior a 9 m2. Ventilación directa al exterior por ventana o balcón. En los establecimientos de una o dos plazas podrá habilitarse en el dormitorio, cuando lo permita la amplitud de éste.
	COCINA	Situada en pieza independiente. Será eléctrica o de gas y tendrá, cuando menos, tres fuegos y horno. Fregadero de porcelana, mármol o acero inoxidable. Armarios metálicos. Frigorífico. Plancha eléctrica. Extractor de humos.	Será eléctrica o de gas y tendrá, cuando menos, tres fuegos y horno. Fregadero de porcelana, mármol o acero inoxidable. Armarios metálicos. Frigorífico. Plancha eléctrica. Campana para humos.	Podrá emplearse cualquier sistema de combustible y tendrá, cuando menos, dos fuegos y horno	Ventilación directa. Instalación de fregaderos, despensa para utensilios y víveres. Cocina con dos fuegos y horno. Puede estar situada en la sala de estar-comedor, incluso en las condiciones de dormitorio habilitado como estar-comedor, siempre que existan sistemas de recogida de humos y en lo posible los olores no afecten a la habitación contigua.
	MOBILIARIO Y DECORACIÓN	Amueblados y decorados de modo que se consiga el tono de distinción que la categoría del alojamiento requiere.	Muebles y decoración apropiados para lograr un ambiente de buen gusto y confort.		

CUADRO V - 21

CONDICIONES MINIMAS DE LOS BLOQUES O CONJUNTOS

COMUNES A TODOS LOS BLOQUES O CONJUNTOS (Cualquiera que sea su categoría)			SEGUN SU CATEGORIA			
	Teléfono	Lavandería y limpieza de alojamientos	LUJO	PRIMERA	SEGUNDA	TERCERA
Constituirá el centro de relación con los clientes a efectos administrativos, asistencia y de información. Estará atendido por personal capacitado. En esta dependencia obrarán el Libro-Registro de ocupantes, el de Reclamaciones y el de Inspección. Excepcionalmente, cuando se trata de la explotación de un bloque o conjunto de menos de 10 alojamientos clasificados en 2. <sup>a</sup> o 3. <sup>a</sup> categoría, el cometido del conserje-recepcionista será asumido por el vigilante.	Existirá un aparato telefónico en lugar que permita su utilización a cualquier hora por los clientes.	La empresa explotadora ofrecerá a los clientes estos servicios, los cuales podrán ser prestados directamente por la propia empresa o concertados.	<ul style="list-style-type: none"> <li>—Conserjería -- recepción, atendida por personal uniformado.</li> <li>—Mozo de equipajes, o mensajero, o botones.</li> <li>—Salón social debidamente amueblado y decorado, salvo que el vestíbulo, por su capacidad y demás características, esté acondicionado para este fin.</li> <li>—Centralita de teléfonos, atendida permanentemente.</li> <li>—Vertedero de basuras, con colector en cada planta.</li> <li>—Aparcamiento para uso exclusivo de los clientes.</li> <li>—Servicios de bar y de restaurante o cafetería prestados en los alojamientos a petición de los clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>—Conserjería -- Recepción, atendida por personal uniformado.</li> <li>—Mozo de equipajes.</li> <li>—Sala de espera.</li> <li>—Comunicación telefónica entre los alojamientos y conserjería-recepción.</li> <li>—Aparcamiento para uso exclusivo de los clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>—Mozo de equipajes.</li> <li>—Comunicación telefónica en cada planta con conserjería - recepción.</li> </ul>	Reunirán las condiciones mínimas exigidas en el artículo 10 a todos los bloques o conjuntos.

Alojamiento (Apartamento, bungalow, vila, etc.)	Denominación	Categoría del bloque o conjunto	Localidad	Provincia
---	--------------	---------------------------------------	-----------	-----------

**CONTRATO-TIPO DE ALOJAMIENTO TURISTICO**

En ... .. a ... .. de ... .. de mil no-  
vecientos setenta y ... .., reunidos, de una parte, don ... ..  
... .. interviniendo como ... ..  
propietario, gerente, admi-  
nistrador, etc. de ... ..  
apartamento. "bungalow", etc.. denominación  
propiedad de ... .., situada en ... ..,  
término municipal de ... .., calle ... ..,  
número ... .., y de otra, don ... .., de ... ..  
años de edad, profesión ... .., nacionalidad ... ..,  
con residencia habitual en ... .., calle ... ..,  
número ... .., y documento de identidad o pasaporte número ... ..,  
expedido en ... .., actuando en ... ..  
en nombre propio o  
... .., libremente y de mutuo acuerdo formali-  
en nombre y representación de  
zan el presente CONTRATO DE ALOJAMIENTO TURISTICO con arreglo  
a las condiciones generales insertas en este documento y a las particu-  
lares siguientes:

PRIMERA. El alojamiento se concierta por el plazo de ... ..  
... .., desde el día ... .. al ... .. ambos inclusive.

SEGUNDA. El mencionado alojamiento tendrá lugar en el ... ..  
... .. clasificado en la categoría de  
"bungalow", villa número o letra.  
... .., y sito en ... .. del ... ..  
... .., ya reseñado, siendo la capacidad máxima de dicho  
bloque, conjunto, etc.  
alojamiento de ... .. plazas (... .. en dormitorios y ... .. en ca-  
mas-convertibles colocadas en ... ..) y estando compuesto por ... .. dor-  
mitorios ... .. salas de estar ... .. dormitorios-salas de estar ... ..  
... .. comedores ... .. salas de estar-comedor ... .. cuartos de baño,  
... .. cuartos de aseo ... .. cocina ... .. terrazas y ... ..  
... .., ... .. dotados de mobiliario y equipo que figura en el inventario  
bles piezas  
unido al presente contrato.

TERCERA. El precio del alojamiento por el período total contra-  
tado es de ... .. pesetas, el cual no excede del precio máximo de ... ..  
... .. pesetas, que de acuerdo con la declaración anual formulada  
por la Empresa a la Dirección General de Empresas y Actividades Turísti-  
cas y con lo dispuesto en los artículos 23 y 24 de la "Ordenación de apar-  
tamentos, "bungalow" y alojamientos similares de carácter turístico", co-  
rresponde a dichos alojamientos y período.

En el citado precio se comprende: 1.º La remuneración del personal de servicio. 2.º Cuantos impuestos, arbitrios y tasas recaen sobre la actividad, así como sobre la formalización de este contrato. 3.º La entrega del alojamiento y ropas del mismo en las debidas condiciones de limpieza. 4.º Los suministros de agua, electricidad y combustible. 5.º El servicio de recogida diaria de basuras. 6.º La utilización de las instalaciones comunes siguientes: ... ..

CUARTA. El precio del alojamiento se hará efectivo ... ..  
... ..  
... .. por anticipado,  
... ..  
de una sola vez, en el momento de ocupar el alojamiento; por semanas;  
... ..  
por quincena, etc.

QUINTA.—El cliente se compromete, al término del contrato, a entregar en idénticas condiciones en que los recibe, tanto el local como el mobiliario y equipo relacionados en el inventario, que firmará en la fecha de ocupación del alojamiento, siendo de su cuenta la reposición y reparación de cuantas pérdidas y deterioros le sean imputables.

SEXTA. Para responder de la obligación de reponer y reparar las pérdidas y deterioros a que se refiere la cláusula anterior, el cliente deposita, en concepto de fianza, la cantidad de ... .. pesetas, que le será reintegrada al término del contrato, previas las deducciones que, en su caso, proceda.

SEPTIMA. Para cuantas cuestiones se deriven de la interpretación y ejecución del presente contrato ambas partes se someten a la jurisdicción de los Juzgados y Tribunales de ... .., renunciando a su fuero propio.

Y en prueba de conformidad, ambas partes firman el presente contrato, que se extiende por duplicado, quedando un ejemplar en poder de cada una de ellas Lugar y fecha ut supra.

... ..  
Firma de la Empresa,

... ..  
Firma del cliente,

### V - 3 - 2 *De la Ley a la realidad.*

La Ordenación citada definió con precisión cuándo este tipo de alojamiento debería ser considerado como turístico. En el Cap. I, Art. 1, Apartado 1, 2 y 3 dice textualmente: "tendrán carácter de turístico y, en consecuencia, quedarán sujetos a las prescripciones de la presente ordenación los apartamentos, "bungalows", villas o establecimientos similares en los que de modo habitual se ejerza la actividad de facilitar alojamiento a las personas mediante precio. Se considerará que ejerce la actividad a que se refiere el párrafo anterior cuando se ceda el uso y goce de la totalidad del apartamento, "bungalow" o "villa" en condiciones de mobiliario, equipo, instalaciones y servicios que permitan su inmediata utilización. Se presumirá la habitualidad cuando se haga publicidad por cualquier medio o cuando se facilite alojamiento en dos o más ocasiones dentro del mismo año por tiempo que en conjunto no exceda de un mes".

En los diversos cómputos realizados por nosotros y por otra sociedad, se partió de esta base. En varios casos extremos constatamos la existencia de bungalows y apartamentos cuyos propietarios los alquilaban varias veces al año que en conjunto excedían dos meses y que en modo alguno querían asignarles finalidad turística aunque se basaban en que el alquiler era para "unos amigos y además canarios". Junto al cuadro de apartamentos, bungalows y villas registrados por nosotros cuya cifra insistimos debe ser tomada como aproximada, hemos colocado el de Apartamento editada por el M. I. T.

La realidad o situación actual de los apartamentos es preocupante a causa de los siguientes aspectos: atomización de la propiedad; multiplicidad de empresas aún en un mismo bloque; mala gestión empresarial; inaceptable ingerencia de los T. O. que desvirtúan la finalidad de los alojamientos y reflexiones en torno a los alojamientos registrados y los no registrados.

*Atomización de la propiedad:* Es consecuencia de la forma de venta e inherente al típico negocio inmobiliario. Sin embargo si los edificios coincidieran con empresas el mal sería menor. Por el contrario constatamos una triple anarquía, agravada por otro factor, el número de apartamentos por edificio.

a) la primera es la dispersión de la propiedad en un edificio de apartamentos. No ha sido posible (por supuesto) obtener datos concretos para facilitar una visión aproximada de este grave fenómeno. Sin embargo en algunos casos hemos podido constatar que en edificios con 48, 52, etc. apartamentos, habían 30 y 42 propietarios. Si es posible la constitución de una comunidad de propietarios que entregan la explotación a una empresa con esta finalidad, no existe problema; o también si la inmobiliaria que vende los apartamentos, explotan comercialmente el bloque, como promotora. Lo de difícil solución está en los edificios que no exceden en 20 apartamentos con la propiedad totalmente repartida y con ansias de control directo en busca de una rentabilidad, sin la menor preparación empresarial turística.

b) se dan casos concretos de dos y más empresas que controlan parte de los apartamentos de un bloque, por existir relaciones sociales o simplemente económicas entre los propietarios y las empresas explotadoras.

c) para casi completar la anarquía, los apartamentos se encuentran clasificados en tres categorías. Para su mejor explotación resulta evidente que cada bloque debería hallarse encuadrado en una determinada categoría, más o menos como los hoteles. Hemos podido constatar que hay bloques de apartamentos con alojamientos de las tres categorías existentes. Algo similar a un hotel que tuviera cinco, cuatro y tres estrellas.

d) el número de alojamientos por edificio:

Para una explotación ideal se ha estimado la cifra aproximada mínima de cincuenta apartamentos por bloque. Según el M. I. T., en Las Palmas de Gran Canaria existen 178 edificios de apartamentos. Es importante consignar que el 91,5% del total corresponden a edificios con menos de 50 apartamentos y de este porcentaje el 51% no llega a 15. Abundan los que tienen entre 6 y 10 apartamentos. Se ha observado que la media en esta provincia se ha ido incrementando. En 1970 se hallaba en torno a los 30 por bloque, en 1971 en 37, en 1972 en 46. Sin embargo hay máximos y mínimos de notable diferencia. Lógicamente, en la zona sur se en-

cuentran los bloques con mayor cifra de alojamientos, mientras que en Las Palmas de Gran Canaria se dan los edificios con menor número de alojamientos a causa de las limitaciones de superficie del solar y especialmente por ser explotaciones familiares.

*Mala gestión empresarial:* En la multiplicidad de las empresas en un mismo bloque y en la desunión que se detecta especialmente en los bloques cuyos propietarios los explotan, radica uno de los peores males del apartamentos, su inadecuada comercialización, ya que es inviable que un elevado número de empresarios resuelvan con eficacia los siguientes cometidos: promoción, servicios, organización, unión frente a la demanda y otros básicos en la actual coyuntura. Si estos presupuestos de toda explotación normal no se llevan a cabo, el gigantismo de la oferta juega a placer con tales empresarios hasta que aburridos de tantos desaciertos cometen otro peor: entregar la explotación en manos de intermediarios, en muchos casos extranjeros. La figura del intermediario se presenta aquí para completar, en una actividad más, el ciclo: propietario-intermediario-agencia-Tour Operator.

*Ingerencia de los T. O.:* Hay un consenso universal de todos los técnicos del turismo en atribuir al apartamento una función perfectamente diferenciada, como entidad propia, que en modo alguno puede asemejarse a la función del hotel. Esta realidad ha sido recogida fundamentalmente por el legislador, aunque algunos aspectos del marco legislativo sean deficientes.

Sin embargo en la realidad contemplamos los siguientes intentos que persiguen desvirtuar la figura de ese alojamiento. Los concretamos:

a) Determinadas empresas turísticas, especialmente de capital extranjero que no han dudado en construir junto a sus Hoteles o Residencias, bloques de Apartamentos a fin de atraer una demanda con pensión completa que rentabilice la parte más débil del hotel

b) La incalificable suplantación por parte de los T. O. y Agencias de Viajes A que alquilan apartamentos "solo como habitación" ya que los turistas han sido provistos en sus países respectivos o aquí a través de las Delegaciones de "bonos de comida" para determinados restaurantes que se encuentran, en algunos casos, en las inmediaciones de los apartamentos, corriendo por bajo unos porcentajes que van a parar a la Agencia o T. O. Esta situación corre peligro grave de convertirse en uso sistemático. Por supuesto que se trata de una ilegal competencia a la hostelería.

*Apartamentos, bungalows, villas registrados oficialmente y no registrados:* La cifra de alojamientos parahoteleros registrados oficialmente se ha obtenido del libro "Guía de Apartamentos, España 1973" editado por el MIT. La cifra real ha sido posible gracias a dos encuestas, cuyos datos finales contrastados se acercaban a lo que en hipótesis se había conjeturado. La primera encuesta, llevada a cabo con responsabilidad profesional, fue obra de una empresa hispano-francesa; la segunda, realizada por el CIES, partió de los datos facilitados por los diversos municipios de la provincia, contrastados posteriormente en cada urbanización por un equipo nuestro. Dadas algunas diferencias, se hizo un estudio final de contabilización "in situ", confirmándose la existencia de ocultamiento de plazas. Rectificados los errores consiguientes, las cifras finales de una y otra encuesta, coincidían casi totalmente.

CUADRO V - 22

PLAZAS EN APARTAMENTOS REGISTRADOS OFICIALMENTE.  
(Gufa de Apartamentos del M. I. T. 1973)

	<i>1ª Categoría</i>	<i>2ª Categoría</i>	<i>3ª Categoría</i>	<i>TOTALES</i>
Las Palmas de G. C.	2.589	1.841	99	4.529
S. Bartolomé de Tirajana	1.887	589	52	2.528
Telde	14	—	—	14
Mogán	—	125	—	125
Arrecife	50	36	19	105
Tías	—	143	—	143
Puerto del Rosario	—	—	—	—
Jandía	9	—	—	9
Cifra total acumulada				7.453



De la diferencia tan sustancial entre las cifras “oficiales” y las reales, hay motivaciones de diversa índole. Si intentáramos sintetizar las más graves, tendríamos que indicar las siguientes, sin que intenten ser las únicas:

- España, potencia turística mundial, carece de los mecanismos administrativos básicos que le permitan conocer cada año, la oferta de plazas existentes.
- Debido fundamentalmente a la atomización empresarial, lo que implica la no existencia de una mínima planificación económica.
- Agravado por la ausencia de mentalización empresarial turística.

Estos aspectos serán analizados en las Conclusiones finales del estudio. Las otras motivaciones secundarias y circunstanciales (si es posible hablar aquí de accidentalidad, aunque en nuestro caso lo hagamos por simple metodología), podrían circunscribirse a las siguientes:

- El complejo sistema de ventas desatado por la especulación.
- Movilización de rentas adelantadas a través del crédito.
- El cuidadoso estudio de todos los posibles medios “legales” de “evadir” Hacienda.

Solo un mínimo porcentaje, ante el temor de que una posible inspección de Hacienda haga luz en ese complejo y oscuro mundo, se deciden a declarar la totalidad de alojamientos o solo una parte de los mismos. Son precisamente estos los que pasan por la Delegación del MIT. Ultimamente, las necesidades de infraestructura, está ampliando la cifra.

*La Ordenación de los Apartamentos y algunas lagunas:* Dos vacíos de cierta dimensión se aprecian en dicha Ordenación: a) la exigencia de un mínimo de alojamientos por bloque (actualmente se habla de que no deberían ser menos de cincuenta apartamentos por bloque), clasificados todos en una misma categoría y con la posibilidad de una rentable explotación comercial; b) la identificación del mismo tipo de alojamiento, desvirtuada al máximo por TO y otras empresas turísticas, agravada por esa confusión creciente de apartoteles, hotel de apartamentos, residencia de apartamentos, etc....

*Lagunas de una Ley en la explotación de los Apartamentos:* Cabe agregar a estos dos defectos esenciales (porque destruyen la finalidad misma del alojamiento mencionado) otros no menos importantes entre los que tienen relieve especial: los cauces legales operativos que sitúan dicho alojamiento frente a la Hacienda en la misma línea que el hotel, la necesidad de sala-cafetería por edificio y extensivo a todas las categorías, control de materiales de construcción y forma del edificio a fin de evitar la despersonalización del ser humano en una vertiente tan significativa como la del ocio, las triquiñuelas en los servicios, la persecución de la figura del intermediario en la contratación que está emergiendo con fuerza entre nosotros... y otros más. A niveles representativos (provinciales, regionales y nacionales) implantar los cauces necesarios que permitan una proporcional y justa representación electiva de los dos tipos básicos de alojamientos, evitándose así monopolios y grupos de presión demasiado interesados.

Por otra parte, no llegamos a entender la figura del Hotel de Apartamentos. Un observador neutral, hemos acudido a varios de ellos,

ve una duplicidad de conceptos: que incrementa costes y hace inviable la rentabilidad de tal entidad, salvo posiblemente en los grandes bloques. Un hotel de apartamentos no viene a ser otra cosa que un bloque de apartamentos con los servicios indicados a los que se le añade lo típico del hotel, que es el restaurante, el de más dudosa rentabilidad. Creemos necesario evitar competencias no muy claras a la hostelería que, frente al Fisco se encuentra en desfavorable situación, al contrario de los Apartamentos; o también la de crear empresas de dudosa rentabilidad.

Uno de los medios que posibilitarían la más exacta identificación del apartamento, sería la creación de autoservicios junto a los bloques de apartamentos, canalizando hacia ellos de formas diversas a los potenciales compradores. Es necesario, para lograr esta meta, cierta unión y visión comercial de conjunto por parte de dueños y explotadores de bloques.

Por propia naturaleza dicho alojamiento oferta tres cosas: a) la posibilidad de una estancia entre una semana y un mes (el hotel se utiliza generalmente para permanencias inferiores a la semana) en un medio familiar lo que permite la no interrupción de la vida hogareña; b) autonomía que permite satisfacer necesidades individuales y colectivas; y c) servicios complementarios que hacen agradable la vida del turista. Entre ellos insinuamos la necesidad de salones de convivencia en cada bloque con servicios de cafetería (nunca de restaurante) y autoservicios para abastecer a un número indeterminado de bloques que, comercialmente, puedan ser controlados por los explotadores o propietarios de los bloques citados. Entre los servicios complementarios, hay que dar cierta relevancia a la limpieza del apartamento. De por sí supone la liberalización de un quehacer diario para turistas de estratos económicos acomodados procedentes de los países nórdicos y centroeuropeos en los que el servicio doméstico ha desaparecido, como tendrá que suceder en España a corto plazo.

En principio esto es lo que se oferta (podría ofertarse) a los turistas que frecuentan las plazas parahoteleras. Con todo, conocer quienes prefieren el apartamento para su estancia, sería muy necesario a la hora de seleccionar algunos servicios especiales que conviertan la estancia en más atractiva. Si teóricamente es factible anticipar los turistas que prefieren el apartamento al hotel, teniendo en cuenta las idiosincrasias nacionales, los estratos económicos de procedencia y si suelen viajar acompañados de familia, o solos, en la realidad la problemática es de una complejidad insospechada por dos hechos concretos: la oferta parahotelera no ha sabido organizarse a fin de ofertar una serie de servicios básicos (como hemos comentado) y, lo que es más grave, los T. O. han desvirtuado casi completamente la finalidad del apartamento, ya que mediante una clara "persuasión" han desviado su demanda hacia esas plazas porque son más baratas, facilitando en un porcentaje aproximado a un 85% bonos de comidas para restaurantes. En una visión global, se perciben las siguientes tendencias:

a) El turismo procedente de los países escandinavos, es canalizado en un 90% hacia residencias y apartamentos en Las Palmas capital; hacia los apartamentos en el Sur de Gran Canaria. Solo un mínimo porcentaje procedente de estratos económicos superiores o medios (algunos de los altos prefieren incluso el apartamento) opta por el hotel. Se constata que casi todos los T. O. ofertan un hotel, como mínimo, de cinco o cuatro estrellas, a esta potencial clientela.

b) El turismo alemán, es canalizado de la siguiente forma: de altos estratos económicos y en Las Palmas de Gran Canaria, hacia hoteles

de cinco y cuatro estrellas. Lo mismo en Lanzarote y Fuerteventura y Sur de Gran Canaria. De estratos económicos medios hacia la hostelería de cuatro y tres estrellas. De la misma procedencia y de medio bajos hacia residencias y apartamentos en la zona de la capital. Estos dos estratos en su casi totalidad tanto en el Sur de Gran Canaria como en Lanzarote son canalizados hacia los apartamentos.

c) El turismo inglés que viene a Canarias prefiere el buen hotel y, en último caso, el bungalow que corresponda al concepto real de este alojamiento es decir aislado y rodeado de jardín.

d) El turismo español ha sido canalizado casi íntegramente hacia hoteles, hostales y residencias.

e) El resto del turismo sigue, normalmente, las pautas del centro-europeo

Se ha apreciado que siempre hemos insistido en que el turismo es "canalizado", "llevado" hacia un tipo de alojamiento estimado como ideal para los cálculos económicos globales del T. O. Por lo que todo intento de estudio para observar preferencias por parte de la demanda, sin tener estructurados la amplia gama de servicios posibles, así como la imagen exacta de la finalidad del apartamento puede convertirse en inútil para un estudio a corto plazo e incluso de finalidad inmediata. Esta evidencia aconsejó no realizar encuestas de preferencias sobre alojamientos por parte de la demanda. Sin embargo, en base a la observación directa de los contingentes turistas que en toda España optan por el Apartamento como alojamiento ideal se ha podido configurar un esquema realista de la composición de la demanda. Por supuesto —y aquí reside lo más relevante— se ha detectado que esta demanda, en modo alguno se convierte en competencia para la hostelería por tratarse de dos estructuras muy diversas. Las conclusiones más interesantes pueden sintetizarse así:

El grupo que en primer lugar opta por el apartamento como alojamiento ideal procede de estratos económicos medio y bajo-medios de cualquier país, con cierta tendencia a la unión familiar. En este caso, quedan incluidos España, y la casi totalidad de los países europeos que nos visitan. Esta observación se halla basada en una serie de encuestas, quizás un tanto informales, en que dicha clientela ha manifestado sus preferencias por el apartamento, en base a dos razones fundamentales: la economía ya que un matrimonio de dos hijos tendría unos costes adicionales en el hotel demasiado altos para una estancia de quince días o un mes que desequilibrarían el presupuesto de una familia media; y la unidad familiar, interesante en la vida moderna en que padres e hijos viven un tanto marginados durante el año. En cifras, se ha estimado que el ahorro de la familia oscilaría entre el 40 y el 50% sobre los costes del hotel. Se evidencia que el apartamento es una invitación para las familias a disfrutar de unas vacaciones que, en otra situación, no hubiera sido factible. Esta visión realista del apartamento no ha sido explotado —que sepamos— por las pocas empresas existentes y menos aún por las Agencias de Viajes. Por supuesto, en modo alguno por los T. O. que disfrutan empresarial y económicamente, de un elemento desfasable de la oferta que les permite controlarla de acuerdo con sus reales intereses. Peor aún, en el caso concreto de las Agencias y T. O. no se ha iniciado una intensa campaña para el disfrute familiar de las vacaciones en el ambiente señalado.

El otro grupo y no menos interesante, estaría integrado por las clases pasivas de países nórdicos y centroeuropeos cuyas posibilidades

económicas les permiten unas estancias largas. También es posible extenderlo a clases pasivas medias españolas (para las bajas, en la actualidad es pura utopía) que, normalmente hibernan en zonas frías como son las provincias vasco-navarras y castellanas. Esas estancias de estos matrimonios podrían prolongarse. Los costes de mantenimiento serían mínimos, dada la habitual frugalidad de los mismos. El apartamento permite incluso, todo tipo de regímenes especiales, ya que serían ellos mismos los que se prepararían las comidas. Tampoco se ha visto la menor iniciativa por parte de las Agencias o del M. I. T. tanto en el ámbito nacional como extranjero en torno a esta iniciativa.

Es evidente que tanto para uno como para otro grupo, la concepción actual del bloque de apartamentos que, en Canarias y en un elevadísimo porcentaje, carece de salones de convivencia y menos aún de auto-servicios propios, es inadecuada. Sin embargo su adaptación mediante conveniente reforma no es imposible. todo lo contrario. Constituiría otra exigencia en base a dotar a las zonas turísticas del Sur de Gran Canaria en Centros Cívicos que permitieran revisar radicalmente el desastre urbanístico de la Playa del Inglés por ejemplo, e ir reordenándolo hacia una ciudad que tenga por fin el ocio.

### V - 3 - 3 *Exigencias mínimas.*

Que existe una situación latente de crisis en el subsector turismo a causa de la proliferación de plazas parahoteleras, es un hecho evidente. Sin embargo, a pesar de otras crisis coyunturales como por ejemplo la energética, el alza general del coste de vida y otros aspectos, que pueden dañar en un momento dado el turismo, pensamos como esencial para una reordenación total que permita un horizonte distinto y por supuesto rentable al apartamento, tomar las siguientes medidas que, pensamos, son "conditio sine qua non":

1.—Gestión empresarial adecuada. Es urgente que desaparezca de una vez el minifundio empresarial que reina en este tipo de oferta. Mientras no desaparezcan las pequeñas empresas que enseñorean el mercado de la capital y del Sur de Gran Canaria es absurdo imaginar cierta rentabilidad para este tipo de alojamiento y —lo que es peor— no tendría desarrollo menos aún futuro. Las razones, a pesar de su evidencia, son las siguientes: una empresa pequeña con la carga de individualismo y emotividad que lleva consigo en nuestro caso canario no permite: a) la necesaria promoción del apartamento allende nuestras fronteras insulares; b) la gestión rentable; c) servicios adecuados. Si esto se une a una situación de gigantismo demandante por parte del T. O. tendremos la situación actual. Partimos que la empresa más pequeña no puede ofertar menos de cincuenta apartamentos con, aproximadamente 140 plazas

Es evidente que a ellos se opone la desconfianza derivada de nuestro secular individualismo. Pero si se quiere *sobrevivir* y lo que es más conveniente, planificar cara al futuro, no hay otra opción. Fórmulas jurídicas, abundan. Es imprescindible mentalizar, orientar hacia formas concretas, abiertas, razonables. De todas formas, sea el modo que fuere, tales empresas deberían estar controladas por el M. I. T. amén de otros avales jurídicos. Lo que sería necesario evitar y ello a toda costa es que, tales empresas explotadoras pasen a manos extranjeras, como viene sucediendo en importantes zonas turísticas canarias, sin que exista la seguridad jurídica de que la sociedad sea conocida por su solvencia y disponga de garantías. Aún con todo ello, las concesiones tendrían que hacerse en contadísimos casos.

2.—Cooperativizar la actividad de todas las sociedades explotadoras de apartamentos en torno a unos aspectos fundamentales: precios máximos y mínimos por temporada, control en los servicios que se ofertan y conservar y defender la finalidad del apartamento a fin de lograr la tan deseada y necesaria cooperación con la hostelería que hasta el momento, y con toda razón, ha visto en el alojamiento parahotelero una competencia desleal.

3.—A pesar de las deficiencias de la Ordenación de los Apartamentos, estimamos que por tratarse de un punto de partida básico en orden a una planificación de la oferta, merece especial atención. Es imprescindible por tanto, que la Delegación del M. I. T. cuente con los medios adecuados para poder desarrollar esta tan necesaria labor. Legislar y no dotar a una Delegación como la de Las Palmas de esa infraestructura base esencial para cumplir su cometido, es a todas luces, al menos muy poco serio. No cabe duda que la ausencia del M. I. T. ha contribuido eficazmente a la situación caótica en que se encuentra este tipo de alojamiento.

4.—Contabilizar los alojamientos parahoteleros existentes por bloques, empresas turísticas (las que se inician o actúan desde hace dos años en especial) y por zonas entendiendo por tales a Las Palmas; Sur de Gran Canaria con las subzonas de San Agustín, Playa del Inglés, Maspalomas, Patalavaca, Puerto Rico y otras cercanas a Mogán; Lanzarote y Fuerteventura. Exigir una aclaración fiscal de los mismos en base a que no pueden competir deslealmente con los hoteles. Esta contabilización permitirá una reconsideración de la finalidad de los apartamentos por parte de algunos propietarios, ya que en Las Palmas un porcentaje de los mismos, de difícil contabilización, se están utilizando como apartamentos-viviendas. Estimamos además que el apartamento debe ser defendido como un medio necesario de alojamiento para unas determinadas clases turísticas. Sin embargo debería cuidarse al máximo su desvirtuación. Este cometido debería corresponder a las empresas explotadoras con la ayuda del M. I. T.

#### V - 3 - 4 *Evolución de los establecimientos y plazas parahoteleras.*

No es frecuente, y lo hemos comprobado personalmente en el transcurso de nuestra investigación, la contestación certera del número de plazas existentes en la variada gama de establecimientos destinados como fin principal al turismo. Si en los hoteles no han existido problemas al respecto, no podemos decir lo mismo sobre los Apartamentos, Bungalows y similares. Como ejemplo baste indicar que, tras haber obtenido "confianza" en una de las innumerables entrevistas, el administrador de un grupo de apartamentos indicó que declaradas tenía 300 plazas en su complejo pero, realmente, el número alcanzaba las 380. Ello nos confirma que, al ser práctica habitual el sistema no es posible conocer el número de plazas a través del número de establecimientos por lo que, las cifras, son siempre estimativas y, posiblemente, a la baja. Sin embargo, estamos seguros de aportar algo más real que las estimadas por la Delegación del Ministerio de Información y Turismo en Las Palmas al declarar, a bombo y platillo hace unos meses, las plazas existentes en nuestra provincia que constituyen base fundamental en el componente de la oferta total. Aquello, nos dirá de forma aproximada el porcentaje de ocupación de primerísima importancia en el subsector con toda crudeza; ésta, los datos oficiales, no será sino "paños calientes" a una problemática que hoy preocupa no ya a aquellas personas relacionadas directamente con el turismo sino a toda la provincia. Pero, más adelante nos ocuparemos del tema.

Sin embargo, lo que denominamos "sub-ocupación" se presenta crudamente no sólo en los apartamentos sino también en los hoteles. De hecho, un número muy considerable de apartamentos con capacidad para cuatro plazas es ocupado en un 50% quedando el resto vacío con la consiguiente disminución de rentabilidad, ocurriendo lo mismo en bungalows con cinco plazas ocupadas por dos personas y hoteles de habitaciones dobles por un solo cliente, aunque abone una cantidad proporcionalmente superior a la que tendría derecho si estuviera completamente ocupada. ¿Cuál es el número de apartamentos y similares que tienen de capacidad, dos, tres, cuatro o más plazas? ¿Qué porcentaje de las habitaciones dobles en los hoteles es ocupada por una sola persona? Las continuas evasivas o silencios han sido la tónica general a las preguntas. Pero, presentándose la sub-ocupación del establecimiento se demuestra al menos la falta de clasificación y control por tipos de construcción y comprobación regular.

Generalmente, y dejando de momento a las compañías extranjeras, los apartamentos son adquiridos por canarios y éstos prefieren, generalmente, piezas de dos dormitorios (igual a cuatro plazas) sin tener en cuenta que, más tarde, y a pesar de las promesas sobre rentabilidad, la subocupación llega inexorablemente. El promotor, constructor o inmobiliarias se desentienden por completo cuando su actividad "finaliza". Todos lograron su objetivo: la venta de los apartamentos, bungalows, etc.; ahora queda el propietario frente a los intermediarios, las agencias de viaje y en definitiva frente a los Tour Operator. Visión comercial, cero; preparación, cero; intuición, la de siempre que ya sabemos a donde nos ha llevado y nos lleva. Las compañías extranjeras cierran por completo el ciclo económico controlando desde el medio de transporte que trae al turista pasando por alojamientos, restaurantes, excursiones, etc. Su misión principal en lo que a nosotros respecta ha sido: a) adquisición de terreno; b) puestos de trabajo inferiores para los naturales del país. Como se ve, bien poco hemos ganado con el cambio.

El número de apartamentos registrados oficialmente y que se publica en la Guía de apartamentos que edita el Ministerio de Información y Turismo, era en 1972 la que se comprueba en el cuadro V - 22 y que, como vemos, es sencillamente irrisoria. Nos extraña sobre manera que el MIT no aclúe de forma directa con el fin de conocer con exactitud cuál es su número pues a cualquiera que ojee las cifras y comprueba superficialmente la realidad toma la rápida conclusión de que los datos del MIT (o de donde los tomen) no son fiables en absoluto. Y con razón. Que estén registrados más apartamentos en Las Palmas de Gran Canaria que en el Sur donde, precisamente, la gran mayoría de las construcciones son de apartamentos y en número infinamente superior, su evolución da una curva exponencial casi perfecta nos parece algo que sólo se produce en este santo país. Para los años 1971 y 1972 el número de apartamentos en la provincia lo estimábamos como mínimo en los siguientes:

C U A D R O V - 2 3

	1971		1972		Plazas	
	N.º	%	N.º	%	1971	1972
Las Palmas	6.282	28	7.108	22	15.705	17.770
Sur	15.242	68	23.275	73	38.105	58.188
Total G. C.	21.524	96	30.383	95	53.810	75.958
Lanzarote	704	3	904	2,9	1.408	2.260
Fuerteventura	200	1	670	2,1	500	1.675
TOTAL	22.428	100	31.957	100,0	55.758	79.893

sin embargo, comprobaciones posteriores y análisis de gran número de datos han hecho completar las cifras anteriores a través del uso de otros informes y estudios sobre el terreno, obteniendo como resultados los que se reflejan en el cuadro V-24 para el período 1960-1973 aunque sabemos, concretamente para el Sur de Gran Canaria que ya en esas fechas existían apartamentos en la Playa del Inglés pues fotos retrospectivas nos muestran un grupo de ellos en San Agustín (Los Caracoles) la Retonda construida y comienzos del complejo denominado Las Olas. Puede verse como el año en que hubo mejor entrada en funcionamiento de apartamentos fue 1970, que totalizaron exactamente 13.694 de los cuales 12.292 lo fueron en el municipio de San Bartolomé de Tirajana. Durante dos años las cifras se doblaron respecto al anterior (1969 y 1970) con 12.176 y 25.870 llegando a 1973 con 39.942 lo que unido a los 1.830 que "no constan" totalizan 41.772 apartamentos en la provincia, oferta existente de este tipo que incluye los bungalows, villas, etc. En el gráfico 5-2 puede comprobarse la evolución del número de establecimientos parahoteleros en la provincia de forma mucho más clara con los totales anuales y acumulativos y como 1969 fue la fecha de auténtico despegue en este tipo de construcción.

El número de plazas en servicio durante el período 1960-1973 se refleja en el cuadro V-25 y que totalizan 104.439 comprobándose en el gráfico 5-3 el total acumulativo en dicho período. Si antes decíamos que posiblemente nos estamos quedando cortos en su número, a comienzos de 1974 podemos afirmar sin duda que es así. El considerar el número de plazas por apartamento en 2,5 quizás sea un coeficiente bajo pues realmente estaremos más cercanos al 2,83. Por otro lado, manifestaciones de Maspalomas Costa Canaria, promotora de la zona indica que existen en ella 40.000 camas y quince mil más para entrar pronto en servicio (declaraciones del verano 1973). Como se sabe, Maspalomas Costa Canaria abarca San Agustín, Playa del Inglés y Maspalomas, o sea, las zonas de mayor concentración. Consideramos inútil hacer cualquier comentario al respecto pues el coeficiente que habría que aplicar es menor de 1

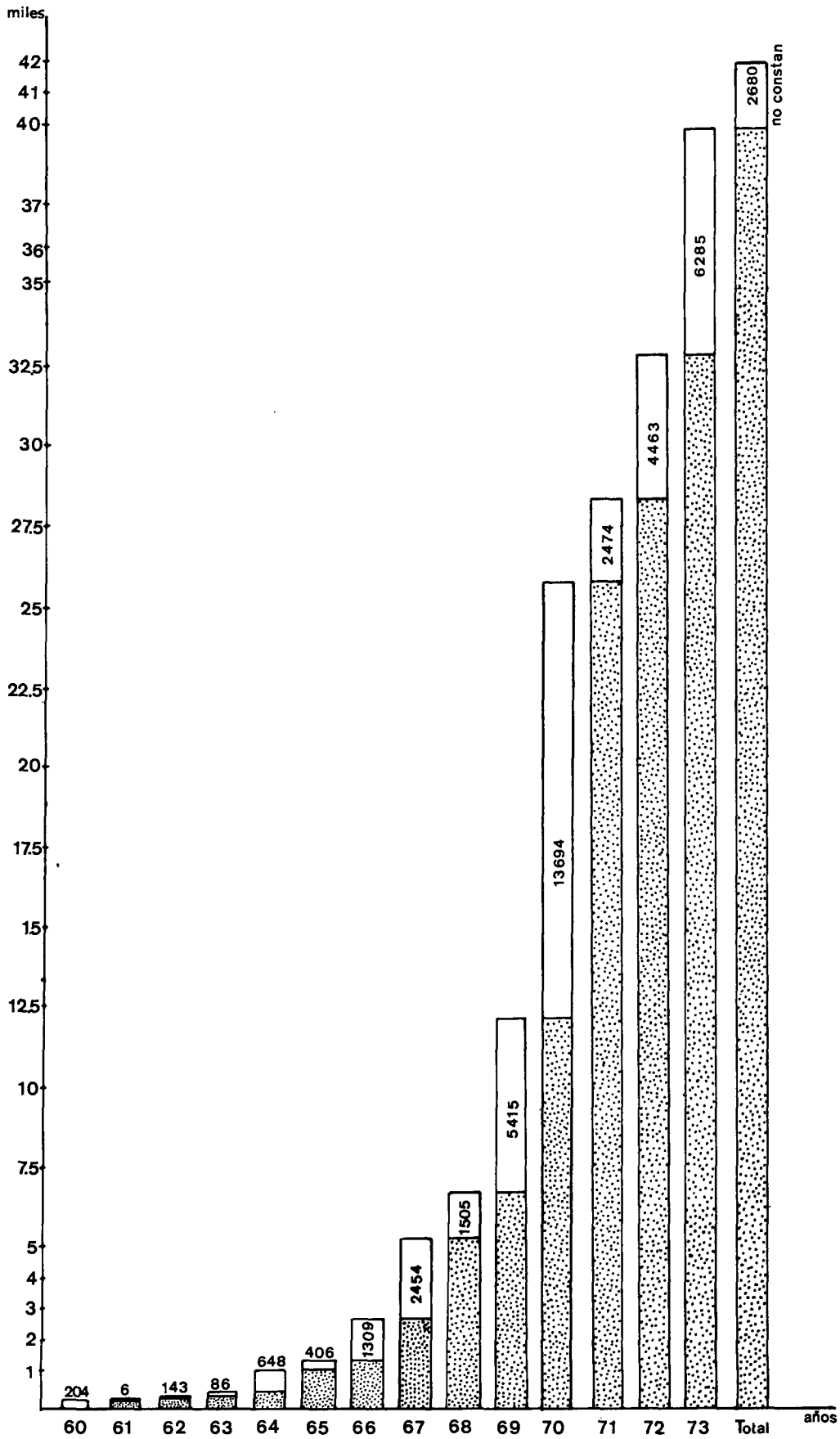
Los porcentajes de plazas por zonas y años se ofrecen en el cuadro V-26 apreciándose como el Sur de Gran Canaria ha desplazado por completo a la capital de la provincia a partir de 1967 con predominio absoluto desde 1969 y disponiendo en la actualidad del 75% del total de plazas parahoteleras de la provincia. Son importantes los aumentos que están experimentando Lanzarote y Fuerteventura islas que posiblemente sean las más fuertes en el futuro ofertando este tipo de alojamiento.

Es suficientemente explícito el índice de evolución que se recoge en el cuadro V-27 que alcanza un valor igual a 9.519,6 en 1973 con base 1963 = 100 para la provincia siendo conveniente recordar como para los hoteles se superaba ligeramente el índice = 600 y la demanda turística alcanzaba el 734 en 1972. Toda esta evolución es, al mismo tiempo que extraordinaria, preocupante, que quizás no sólo haya colaborado a la destrucción del medio.

Por último, sólo nos resta añadir el precio medio de venta de los apartamentos en las diferentes zonas de Gran Canaria. En Las Palmas el año 1962 alcanzaban las noventa mil pesetas, bajaron ligeramente en 1966 a las noventa y tres mil pesetas para subir en los años 1967 y 1968 a 169 y 217 mil pesetas respectivamente. En 1970 tocaba las trescientas mil y en 1972 superaban las quinientas mil. Es importante repetir que estos son precios medios, toda vez que, en la franja de Las Canteras los precios de venta fueron mucho más elevados. En la zona de

gráfico 5.2

Evolución del número de apartamentos en la provincia (1960-1973)





APARTAMENTOS CONSTRUIDOS EN LAS FECHAS QUE SE INDICAN  
EN LA PROVINCIA DE LAS PALMAS, POR ISLAS Y MUNICIPIOS DE  
GRAN CANARIA (1960 - 1973)

Año	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	TOTAL	No constan	TOTAL
<b>Municipios</b>																	
Las Palmas	204	6	143	86	632	91	476	695	574	1.080	1.402	893	826	—	7.108	661	7.769
Telde	—	—	—	—	16	—	64	6	325	124	—	15	29	72	651	—	651
Aguimes	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	44	—	44	65	109
Ingenio	—	—	—	—	—	—	—	9	—	—	—	—	—	—	9	—	9
S. Bartolomé	—	—	—	—	—	315	769	1.744	606	4.211	12.292	662	2.432	3.043	26.074	465	25.600
Mogán	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	462	1.838	2.300	1.489	3.789
<b>TOTAL G. C. (A)</b>	<b>204</b>	<b>6</b>	<b>143</b>	<b>86</b>	<b>648</b>	<b>406</b>	<b>1.309</b>	<b>2.454</b>	<b>1.505</b>	<b>5.415</b>	<b>13.694</b>	<b>1.570</b>	<b>3.793</b>	<b>4.953</b>	<b>36.186</b>	<b>2.680</b>	<b>38.866</b>
Lanzarote	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	704 (*)	200	1.020	1.924	—	1.924
Fuerteventura	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	200 (*)	470	312	982	—	982
<b>TOTAL (B)</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>904</b>	<b>670</b>	<b>1.332</b>	<b>2.906</b>	<b>—</b>	<b>2.906</b>
<b>TOTAL ANUAL PROV. (A+B)</b>	<b>204</b>	<b>6</b>	<b>143</b>	<b>86</b>	<b>648</b>	<b>406</b>	<b>1.309</b>	<b>2.454</b>	<b>1.505</b>	<b>5.415</b>	<b>13.694</b>	<b>2.474</b>	<b>4.463</b>	<b>6.285</b>	<b>39.092</b>	<b>2.680</b>	<b>41.772</b>
<b>Suma acumulada</b>	<b>204</b>	<b>210</b>	<b>353</b>	<b>439</b>	<b>1087</b>	<b>1.493</b>	<b>2.802</b>	<b>5.256</b>	<b>6.761</b>	<b>12.176</b>	<b>25.870</b>	<b>28.344</b>	<b>32.807</b>	<b>39.092</b>	<b>*</b>	<b>41.772</b>	

(\*) Apartamentos acumulados; ignoramos la formación de la serie cronológica para llegar a esta cifra.

Elaboración: C. I. E. S.

EVOLUCION DEL NUMERO DE PLAZAS PARAHO TELERAS EN LA PROVINCIA DE LAS PALMAS  
(1960 - 1973)

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	TOTAL	No constan	TOTAL
Las Palmas	510	15	357	215	1.580	227	1.190	1.737	1.435	2.700	3.505	2.232	2.065	—	17.768	1.662	19.430
Sur	—	—	—	—	40	787	2.082	4.397	2.327	10.837	30.730	1.692	7.417	12.382	72.691	5.047	77.738
Total G. C.	510	15	357	215	1.620	1.014	3.272	6.134	3.762	13.537	34.235	3.924	9.482	12.382	90.459	6.709	97.168
Lanzarote	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.760	500	2.550	4.810	—	4.810
Fuerteventura	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	500	1.175	780	2.455	—	2.455
Total	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2.260	1.675	3.330	7.265	—	7.265
Total Prov.	510	15	357	215	1.620	1.014	3.272	6.134	3.762	13.537	34.235	6.184	11.157	15.712	97.724	6.709	104.433

NOTA: En el cálculo del total de plazas no hemos considerado la cifra decimal que ocasionaría llegar a un total de 104.450 plazas.

Elaboración: C. I. E. S.

PLAZAS PARAHOTELERAS ACUMULADAS Y PORCENTAJES DE LAS DIFERENTES ZONAS TURISTICAS EN LA PROVINCIA  
(1960 - 1973)

AÑOS	LAS PALMAS		SUR DE G. C.		LANZAROTE		FUERTEVENTURA		TOTAL ACUMULADO	
	Plazas	%	Plazas	%	Plazas	%	Plazas	%	Plazas	%
1960	510	100	—	—	—	—	—	—	510	100
1961	525	100	—	—	—	—	—	—	525	100
1962	882	100	—	—	—	—	—	—	882	100
1963	1.077	100	—	—	—	—	—	—	1.097	100
1964	2.677	97,0	40	3,0	—	—	—	—	2.717	100
1965	2.904	77,8	827	22,2	—	—	—	—	3.731	100
1966	4.094	58,5	2.909	41,5	—	—	—	—	7.003	100
1967	5.831	44,4	7.306	55,6	—	—	—	—	13.137	100
1968	7.266	43,0	9.633	57,0	—	—	—	—	16.899	100
1969	9.966	32,7	20.470	67,3	—	—	—	—	30.436	100
1970	13.471	20,8	51.200	79,2	—	—	—	—	64.671	100
1971	15.703	22,2	52.892	74,6	1.760	2,5	500	0,7	70.855	100
1972	17.768	21,7	60.309	75,5	2.260	2,8	1.675	2,0	82.012	100
1973	17.768	17,8	72.691	74,9	4.810	4,8	1.675	2,5	99.849	100
<b>TOTAL más no constan</b>	<b>19.430</b>	<b>18,6</b>	<b>77.738</b>	<b>74,4</b>	<b>4.810</b>	<b>4,6</b>	<b>2.455</b>	<b>2,4</b>	<b>104.433</b>	<b>100</b>

Fuente: C. I. E. S.

CUADRO V. - 27

INDICES DE EVOLUCION DE LAS PLAZAS (ACUMULADAS) PARAHOTELERAS EN LA PROVINCIA DE LAS PALMAS (BASE 1963 = 100)

AÑOS	PLAZAS	INDICE
1963	1.097	100
1964	2.717	347,7
1965	3.731	340,2
1966	7.003	638,5
1967	13.137	1.197,8
1968	16.899	1.540,7
1969	30.426	2.774,8
1970	64.671	5.895,6
1971	70.855	6.459,4
1972	82.012	7.476,5
1973	99.849	9.102,5
TOTAL + No constan	104.433	9.519,6

Elaboración: C. I. E. S.

Tal de los precios se han mantenido aproximadamente en torno a las 350 mil pesetas dándose el caso que el precio medio en dicho municipio era superior al de Las Palmas hasta 1970. Los primeros apartamentos que se construyeron en la zona de Mogán costaban unas 248 mil pesetas para llegar en la actualidad a sobrepasar las 600 mil e incluso algunos se acercan al millón. Por lo que respecta a San Bartolomé de Tirajana, el municipio turístico más importante del archipiélago en la actualidad, indicaremos que los primeros apartamentos alcanzaron un precio medio de trescientas cincuenta mil pesetas para superar en 1969 las 550 mil, en 1972 las 650 mil y en 1973 unas 850 mil pesetas. Debemos indicar, sin embargo, que a principio de 1974 son numerosos los propietarios de apartamentos que tratan de desprenderse de ellos a precios inferiores a las setecientas mil pesetas e incluso al medio millón por estimar, que no les están rentando lo suficiente y prefieren invertirlo en otras actividades entre las que destacan la adquisición de acciones en bolsa y otros por temor ante los problemas económicos internacionales que se están produciendo en la actualidad. Como resumen de esta evolución indiquemos que los precios medios señalados son sumamente elevados como cabría esperar en zonas que sirvieron de base especulativa y que una bien orquestada publicidad se encargó rápidamente de colocar.

miles plaz.

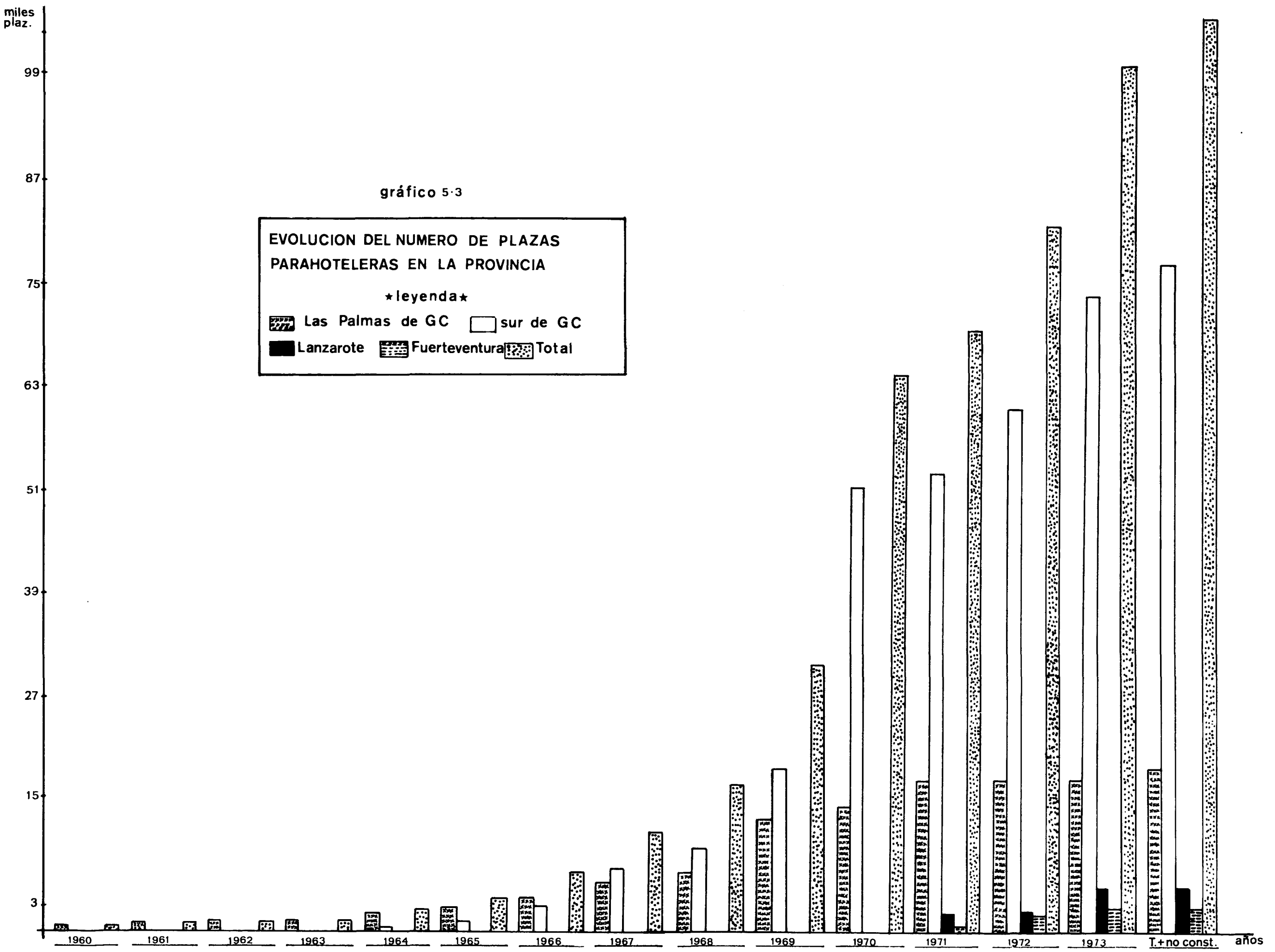
gráfico 5.3

EVOLUCION DEL NUMERO DE PLAZAS PARAHOTELERAS EN LA PROVINCIA

★ leyenda ★

Las Palmas de GC    sur de GC

Lanzarote    Fuerteventura    Total



#### V-4 La adecuación oferta-demanda o el problema de la ocupación.

Es este otro de los problemas básicos con que se enfrentan los hoteles y establecimientos parahoteleros en la provincia de Las Palmas debido al exceso de plazas existentes, agudizado desde hace tres años. Mientras que la demanda lleva un ritmo ascendente pero que en modo alguno alcanza los índices de desarrollo, concretamente en la oferta de apartamentos se ha producido un boom impresionante causante, sin duda, del desfase existente en la actualidad. Si bien es cierto que el coeficiente estacional del turismo va en aumento (ver anexos) y ello es alentador e incluso la estancia media del turista en la provincia tiende también a incrementarse, para intentar adecuar la oferta real a la demanda real, con un índice de ocupación para los apartamentos y similares superior al 60% y del 80% para los hoteles, harían falta unos dos millones de turistas anuales frente a los poco más de ochocientos mil que llegaron a la provincia en 1973 aunque estos datos no estén dados oficialmente. Como consecuencia, hemos de suponer en principio que un aumento en el porcentaje de ocupación traerá consigo el mayor desarrollo de la industria complementaria turística que se despliega en un amplio abanico que comprende desde los restaurantes a las salas de fiesta e indica la necesidad de adecuar toda la infraestructura actual como ha quedado indicado en otro apartado del presente estudio. Sabemos que, aproximadamente el número de plazas en apartamentos alcanzaban en 1973, 104.439, cálculo efectuado a la baja distribuidos por zonas como sigue:

CUADRO V.- 28

		Las Palmas	Sur de G. C.	Total G. C.	Lanzarote	Fuertev.	TOTAL
1971	Nº	15.703	52.892	68.595	1.760	500	70.855
	%	22,2	74,6	96,8	2,5	0,7	100
1972	Nº	17.768	60.309	78.077	2.260	1.675	82.012
	%	21,7	73,5	95,2	2,7	2,1	100
1973	Nº	19.432	77.742	97.174	4.810	2.455	104.439
	%	18,6	74,4	93,0	4,6	2,4	100

NOTA: se encuentran añadidas 1.652 plazas para Las Palmas y 2.922 en el Sur de Gran Canaria por estimar que entraron en servicio antes de 1970.

Del total de plazas en oferta por parte de los hoteles el 92% estaban en Las Palmas en 1971 alcanzando en 1973 el 88%. Esta disminución se debe al aumento experimentado por el Sur de Gran Canaria (de 11,9% a 13,6% en 1971 y 1973 respectivamente) y Lanzarote que del 4,1% del total en 1971 alcanzó el 7,6% en 1972 y 8,1% en 1973.

En los cuadros V-29, V-30 y V-31 se exponen la oferta de estancias para los años 1971, 72 y 73 tanto de apartamentos y similares como hoteles. Es conveniente indicar que en los porcentajes totales para las diferentes épocas varían por ocupación de propietarios, reparaciones, etc., no así con los hoteles a los que estimamos que ofertan a lo largo de todo el año. De acuerdo con estos datos el porcentaje de ocupación en los apartamentos ha disminuido del 37% en 1971 al 35,3 en 1972 y

34,6 en 1973 como consecuencia del boom ya descrito. Los meses de mayor ocupación son precisamente los del verano julio, agosto y septiembre con los siguientes porcentajes:

1971:	julio	:	53 %
	agosto	:	56 %
	septiembre	:	55,6 %
1972:	julio	:	56,5 %
	agosto	:	58,2 %
	septiembre	:	56,8 %
1973:	julio	:	56,4 %
	agosto	:	57,5 %
	septiembre	:	57,5 %

debido a que son utilizados la mayoría por sus propietarios o alquilados a canarios (1). En temporada alta sin embargo la ocupación más elevada está en el mes de diciembre, un 34%, observándose como en el mes de mayo se llega incluso a un 40% para oscilar el resto del año en torno al 23%.

Las plazas en exceso de la oferta frente a la demanda actual (no consideramos la subocupación del apartamento sino simplemente las plazas, no se olvide) se refleja por último en el cuadro V-32 siendo para 1973 estimaciones.

#### V - 5 Precios oficiales y precios reales.

La política de precios seguida por los diversos Tour Operator que tienen estrechos lazos, o mejor, que canalizan casi toda la demanda con destino a las islas es, hasta cierto punto, completamente indescifrable llegando el momento de conocer, del total pagado por el turista, las cantidades que tienen como destino el hacer frente a los costes y participación de beneficios. De hecho, son varios los capítulos a que van destinadas dichas cantidades y que comprenden desde el vuelo charter al hotelero pasando por la agencia de viajes, aplicación de "los factor", intermediarios, etc... Los resultados obtenidos como consecuencia de nuestra investigación en este campo de los precios son totalmente hipotéticos, aunque, eso sí, pensamos que no deben de estar muy alejados de la realidad. Se han utilizado tres fuentes principales: los folletos y revistas publicitarias de los T. O.; las guías de hoteles y apartamentos (1973) publicadas por el Ministerio de Información y Turismo y, por último, entrevistas personales. Los Tour Operator más significativos para nuestro turismo son los de nacionalidad alemana y sueca pues los primeros en 1972 canalizaron el 28,8% del total de la demanda extranjera (fundamentalmente alemana) y los segundos más del 16% por lo que casi el 45% del turismo en ese año (sueco y alemán) llegó a través de T. U. I., Nekerman y otros de Ale-

---

(1) NOTA: la ocupación real es la que se produce en la temporada alta cuando existe "explotación comercial". En la temporada baja consideramos ocupado el apartamento por pasar al propietario —aunque este no lo habite con regularidad— que se limita a los fines de semana y algo más en el verano (especialmente julio - agosto - septiembre).

OFERTA DE ESTANCIAS AÑO 1971

	(1) Las Palmas	(2) Sur	Total Gran Canaria	(3) Lanzarote	(3) Fuertev.	TOTAL
Enero	975.090	1.217.640	2.192.730	68.490	38.250	2.299.470
Febrero	975.090	1.217.640	2.192.730	68.490	38.250	2.299.470
Marzo	975.090	1.217.640	2.192.730	68.490	38.250	2.299.470
Abril	975.090	1.217.640	2.192.730	68.490	38.250	2.299.470
Mayo	810.180	760.380	1.570.560	68.490	38.250	1.677.300
Junio	810.180	760.380	1.570.560	68.490	38.250	1.677.300
Julio	810.180	531.750	1.341.930	68.490	38.250	1.448.670
Agosto	810.180	531.750	1.341.930	68.490	38.250	1.448.670
Septiembre	810.180	531.750	1.341.930	68.490	38.250	1.448.670
Octubre	975.090	1.217.640	2.192.730	68.490	38.250	2.299.470
Noviembre	975.090	1.217.640	2.192.730	68.490	38.250	2.299.470
Diciembre	975.090	1.217.640	2.192.730	68.490	38.250	2.299.470
<b>AÑO</b>	<b>10.876.530</b>	<b>11.639.490</b>	<b>22.516.020</b>	<b>821.880</b>	<b>459.000</b>	<b>23.796.900</b>

(1) 1 octubre — 30 abril      100% de plazas en oferta  
 1 mayo — 30 septbre.      65% de plazas en oferta  
 Hoteles siempre en oferta } Las Palmas

(2) 1 octubre — 30 abril      100% de plazas en oferta  
 1 mayo — 30 junio      60% de plazas en oferta  
 1 julio — 30 septbre.      40% de plazas en oferta  
 Hoteles siempre en oferta } Sur

(3) Consideramos que Lanzarote y Fuerteventura ofertan el 100 % de las plazas durante todo el año.



CUADRO V - 30

OFERTA DE ESTANCIA. AÑO 1972

	(1) Las Palmas	(2) Sur	Total Gran Canaria	(3) Lanzarote	(3) Fuertev.	TOTAL
Enero	1.040.790	1.837.620	2.878.410	119.310	73.500	3.071.220
Febrero	1.040.790	1.837.620	2.878.410	119.310	73.500	3.071.220
Marzo	1.040.790	1.837.620	2.878.410	119.310	73.500	3.071.220
Abril	1.040.790	1.837.620	2.878.410	119.310	73.500	3.071.220
Mayo	854.205	1.139.364	1.993.569	119.310	73.500	2.186.379
Junio	854.205	1.139.364	1.993.569	119.310	73.500	2.186.379
Julio	854.205	790.236	1.644. 441	119.310	73.500	1.837.251
Agosto	854.205	790.236	1.644. 441	119.310	73.500	1.837.251
Septiembre	854.205	790.236	1.644. 441	119.310	73.500	1.837.251
Octubre	1.040.790	1.837.620	2.878.410	119.310	73.500	3.071.220
Noviembre	1.040.790	1.837.620	2.878.410	119.310	73.500	3.071.220
Diciembre	1.040.790	1.837.620	2.878.410	119.310	73.500	3.071.220
<b>AÑO</b>	<b>11.556.555</b>	<b>17.512.776</b>	<b>29.069.331</b>	<b>1.431.720</b>	<b>882.000</b>	<b>31.383.051</b>

(1) 1 octubre — 30 abril 100% de plazas en oferta }  
 1 mayo — 30 septbre. 65% de plazas en oferta } Las Palmas  
 Hoteles siempre en oferta }

(2) 1 octubre — 30 abril 100% de plazas en oferta }  
 1 mayo — 30 junio 60% de plazas en oferta } Sur  
 1 julio — 30 septbre. 40% de plazas en oferta }  
 Hoteles siempre en oferta }

(3) Consideramos que Lanzarote y Fuerteventura ofertan el 100 % de las plazas durante todo el año.

OFERTA DE ESTANCIA. AÑO 1973

	(1) Las Palmas	(2) Sur	Total Gran Canaria	(3) Lanzarote	(3) Fuertev.	TOTAL
Enero	1.098.930	2.101.470	3.200.400	199.560	81.390	3.481.350
Febrero	1.098.930	2.101.470	3.200.400	199.560	81.390	3.481.350
Marzo	1.098.930	2.101.470	3.200.400	199.560	81.390	3.481.350
Abril	1.098.930	2.101.470	3.200.400	199.560	81.390	3.481.350
Mayo	891.990	1.297.674	2.189.664	199.560	81.390	2.470.614
Junio	891.990	1.297.674	2.189.664	199.560	81.390	2.470.614
Julio	891.990	895.776	1.787.766	199.560	81.390	2.068.716
Agosto	891.990	895.776	1.787.766	199.560	81.390	2.068.716
Septiembre	891.990	895.776	1.787.766	199.560	81.390	2.068.716
Octubre	1.098.930	2.101.470	3.200.400	199.560	81.390	3.481.350
Noviembre	1.098.930	2.101.470	3.200.400	199.560	81.390	3.481.350
Diciembre	1.098.930	2.101.470	3.200.400	199.560	81.390	3.481.350
<b>AÑO</b>	<b>12.152.460</b>	<b>19.992.966</b>	<b>32.145.426</b>	<b>2.394.729</b>	<b>976.680</b>	<b>35.516.826</b>

- (1) 1 octubre — 30 abril      100% de plazas en oferta  
 1 mayo — 30 septbre.      65% de plazas en oferta  
 Hoteles siempre en oferta      } Las Palmas
- (2) 1 octubre — 30 abril      100% de plazas en oferta  
 1 mayo — 30 junio      60% de plazas en oferta  
 1 julio — 30 septbre.      40% de plazas en oferta  
 Hoteles siempre en oferta      } Sur
- (3) Consideramos que Lanzarote y Fuerteventura ofertan el 100 % de las plazas durante todo el año.

CUADRO V - 32

PLAZAS EN EXCESO DE OFERTA SOBRE LA DEMANDA EN LA PROVINCIA DE LAS PALMAS

	1971	%	1972	%	1973	%
Enero	1.679.110	73,02	2.317.750	75,46	2.696.220	77,44
Febrero	1.685.770	73,31	2.362.070	76,90	2.735.470	78,57
Marzo	1.600.030	69,58	2.354.680	76,66	2.774.730	79,70
Abril	1.759.300	76,50	2.450.720	79,99	2.743.320	78,80
Mayo	1.358.680	81,00	1.817.019	83,10	2.054.494	83,15
Junio	1.426.500	85,04	1.334.931	72,65	2.172.264	87,92
Julio	1.079.500	74,51	1.898.270	86,82	1.534.826	74,19
Agosto	1.010.760	69,77	1.283.221	69,84	1.495.566	72,29
Septiembre	1.021.980	70,54	1.327.541	72,25	1.495.566	72,29
Octubre	1.702.830	74,05	2.376.860	77,30	2.743.320	78,80
Diciembre	1.584.070	68,88	2.295.590	74,74	2.696.220	77,44
Noviembre	1.529.620	66,52	2.177.400	70,89	2.523.490	72,48
<b>AÑO</b>	<b>17.438.150</b>	<b>73,27</b>	<b>23.996.061</b>	<b>76,46</b>	<b>27.665.486</b>	<b>77,89</b>

mania; y Tjaereborg, Spies y Vingresors de Suecia. Los españoles en porcentaje elevado llegaron a través del Club de Vacaciones.

Consideremos en primer lugar a los alemanes. Los precios que ofertan a sus clientes estos T. O. se pueden comprobar en los cuadros con la variedad más amplia según las diferentes categorías de establecimientos (Hoteles, Hoteles-Residencias, Residencias, Bungalows y Apartamentos) y estancia entre una y tres semanas. Desde ahora hacemos constar que el valor en marcos ha sido multiplicado por 21,76 pesetas cambio que existía a principios de octubre aunque somos conscientes de las revaluaciones, devaluaciones y, en suma, fluctuaciones o flotaciones en el campo monetario internacional lo que puede conducir a unas oscilaciones según los diferentes momentos en el tiempo y que en la actualidad, como consecuencia de la crisis mundial de materias primas para producir energía, se intentan revisar los precios.

Una comparación entre los precios que ofertan los diversos T. O. para el mismo alojamiento nos daría el siguiente cuadro

Hoteles	Gut-Reisen	Kaufhof-Reisen	Nekerman	Scharnow-Reisen	Transeuropa
A	32.422	26.525 (1)	34.816	26.025 (2)	—
B	23.858	27.504 (1)	32.205	—	—
C	—	—	—	24.723 (2)	26.613 (3)
D	—	—	24.723	—	23.435 (3)
E	25.894	21.738 (1)	27.635	—	—

(1) debe de añadirse a esta cantidad unas 1.740 Ptas. suplemente establecido según la época de mayor demanda.

2) idem. 2.938 pesetas.

(3) idem. 1.958 pesetas.

para una estancia de dos semanas. Se observan en principio unas diferencias bastante notables según el T. O.

Según el anuario de hoteles del M. I. T. (1973) los precios establecidos para los Hoteles A, B, D y E (no figura en el anuario el Hotel C) son los siguientes, considerando las habitaciones dobles:

HOTEL	Precios		alimencia Pensión	mínimo diario Total
	máximo	mínimo		
A	1.390	785	630	1.415
B	1.250	680	360	1.240
D	770	550	490	1.040
E	820	600	535	1.135

Para una estancia de dos semanas (realmente son 12-13 días, pues uno de ellos y en ocasiones dos es para viaje según horarios) y tomando 13 los días reales que el turista pasa en el establecimiento hotelero, el hotel costaría al cliente las cantidades siguientes:

Hotel A	34.450 Ptas. (2 personas x 13 días)
	18.395 Ptas. (1 persona x 13 días).
Hotel B	30.810 Ptas. (2 personas x 13 días)
	16.120 Ptas. (1 persona x 13 días)
Hotel D	24.370 Ptas. (2 personas x 13 días)
	14.755 Ptas. (1 persona x 13 días)
Hotel E	22.750 Ptas. (2 personas x 13 días)
	13.520 Ptas. (1 persona x 13 días)

percibiendo la agencia de viajes entre el 3% y 4% de estas cantidades por haber canalizado al turista hacia determinado establecimiento (entre 400 y 600 pesetas por cliente aproximadamente) y en función del tiempo de estancia. Por tanto, aplicando los precios mínimos legales y para una estancia de 13 días, las cantidades a deducir en concepto de alojamiento del total abonado por el cliente al T. O. hace que nos queden las siguientes:

	<i>Hotel A</i>	<i>Hotel B</i>	<i>Hotel D</i>	<i>Hotel E</i>
Gut-Reisen	14.027	16.738	11.139	—
Kaufhof-Reisen	9.870	13.124	8.723	—
Nekerman	16.421	16.083	12.880	14.115
Scharnow-Reisen	10.568	—	—	—
Transeuropa	—	—	—	11.873

que representa en porcentajes del total

	<i>Hotel A</i>	<i>Hotel B</i>	<i>Hotel D</i>	<i>Hotel E</i>
Gut-Reisen	43,26	50,94	43,01	—
Kaufhof-Reisen	34,9	44,87	37,15	—
Nekerman	47,16	49,94	46,60	51,07
Scharnow-Reisen	36,48	—	—	—
Transeuropa	—	—	—	46,75

¿cuáles son las cantidades o porcentajes a “abonar” como consecuencia de la aplicación del denominado “for fait”? Estimamos que, como mínimo, y tomando como base una semana (ver precios en los cuadros indicados) los siguientes: entre un 40 y 55% al charter según distancias, tipos de aviones, categorías, etc.; el 30% en concepto de “los factor” (traslados, seguros frente a riesgos, que se pueden convertir en beneficios extraordinarios del T. O.) y de un 35% a un 30% del importe total para abonar a los establecimientos hoteleros o parahoteleros. Si esto es aproximadamente así, tendríamos aplicando el máximo que destinan al pago del establecimiento hotelero las cantidades siguientes: el hotel A percibiría 6.464 Ptas. por persona/semana de Gut-Reisen y 6.658 de Nekerman, no ofertando a la Kaufhof, Scharnow y Transeuropa; el hotel B sólo oferta a Transeuropa del que percibía 5.196 Ptas por persona/semana; también de este último T. O. el hotel E por 5.046 Ptas. y el hotel D a ninguno. La diferencia entre estas cantidades y las establecidas por el Ministerio de Información y Turismo como mínimas son lo suficientemente elocuentes como para no hacer muchos comentarios. Solo uno: nuestra hostelería se encuentra en la actualidad en situación de colonialismo absoluto bajo la fuerte presión o dictadura de los grandes T. O. internacionales. Y, aunque se contempla una gran disparidad entre los T. O., estos, como magníficos oteadores del mercado y perfectos programadores en sus estimaciones económicas se aprovechan de todos aquellos defectos característicos en nuestra hostelería que van desde una total falta de planificación a la carencia de preparación empresarial.

Sobre las residencias, y siempre considerando los precios de los T. O. alemanes, podemos indicar lo bajísimos que resultan aunque posiblemente algunos alcancen una rentabilidad superior a la de los hoteles pues no poseen la mayoría de ellas comedor sino que incluye en los precios exclusivamente el desayuno. Generalmente cerca de estas residencias existen restaurantes que están perfectamente conectados con el establecimiento elegido para pernoctar. Por lo tanto, el personal de servicio, capítulo importante en los costes, queda reducido al mínimo. La situación espacial de estas residencias es importantísima a la hora de ofer-

tar. Este tipo de alojamiento está radicado en Las Palmas de Gran Canaria, Arrecife y Puerto del Rosario pues, en las zonas nuevas eminentemente turísticas se combina con el apartamento surgiendo la figura del Aparto-Residencia que evolucionará rápidamente y de los Hoteles-Residencia.

Respecto a los bungalows y apartamentos, los primeros tienen unos precios superiores. Según la Guía de Apartamentos 1973 del M. I. T. las categorías son tres (paso previo para añadirles un buen número de estrellas ¿de cuantas puntas o símil de metal?). Los precios oscilan según los meses, así, Junio, Julio, Agosto y Septiembre son inferiores en más del 50% al resto de los meses. Oficialmente, los máximos establecidos diarios llegan hasta las 2.000 Ptas para la temporada alta y los más bajos a 200 Ptas en zonas eminentemente turísticas. Ahora bien ¿cuál es la realidad? De una muestra escogida se ha comprobado como los apartamentos por los que el Tour Operator en "for fait" cobra entre 10 y 12 mil pesetas al turista, abona por concepto de estancia unas 300 pesetas diarias; a trescientas cincuenta llegan en aquellos "for fait" que no alcancen las 14 mil pesetas y, hasta 17.000, unas 425 Ptas. Téngase en cuenta, el hecho de que el T. O. abona esas cantidades pero no quiere decir que lleguen al propietario del bungalow o apartamento por la consabida presencia de la figura familiar del intermediario que, en determinadas épocas, traslada no más de 100 pesetas a los dueños.

Tjaereborg, Vingresors y Spies son los tres principales Tour Operatos escandinavos. Según se desprende del estudio de sus revistas publicitarias tienen preferencias por los Hoteles-Residencias y Apartamentos hasta el extremo que sólo uno, Vingresors, oferta un hotel de cinco estrellas como puede comprobarse en los cuadros V-38, 39 y 40, que debe percibir por seis días de estancia del turista poco más de seis mil pesetas, sin que se cumplan tampoco los mínimos establecidos por el MIT. Pero, lo que realmente llama la atención son los precios que ofertan por persona, una semana y en un apartamento que alcanzan las 8.320 Ptas. en Lanzarote incluyendo viaje y desayuno, 6.966 pesetas en el Sur de Gran Canaria y 6.385 en Las Palmas. Cumpliéndose esto, y suponemos que sí pues no indica nada más en sus detalladas publicaciones, quiere decir que, como media aritmética, la cantidad a percibir por el propietario es de 208 pesetas en Lanzarote 174 en el Sur de Gran Canaria y 159 en Las Palmas para los más baratos incluyendo en estos precios el desayuno. Y, para quien desee superar la oferta, 8.320 Ptas. en régimen de pensión completa un hotel en el Sur de Gran Canaria.

Por último el Club de Vacaciones está canalizando el porcentaje más importante del turismo peninsular. Sus métodos son similares al resto de T. O. extranjeros.

CUADRO V - 33

GUT — REISEN

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS					
	1 semana		2 semanas		3 semanas	
	Temp. alta	Temp. baja	Temp. alta	Temp. baja	Temp. alta	Temp. baja
H. Cristina (1)	21.542 a) 21.107 b)	18.278 a) 16.626 b)	32.422 a) 31.987 b)	28.288 a) 27.635 b)	41.126 a) 40.691 b)	38.298 a) 37.645 b)
H. Las Caracolas (1)	—	—	25.220	20.868	31.313	26.525
R. Nubia (2)	12.512	10.554	14.688	12.512	16.864	14.470
R. Byblos (2)	12.403	10.445	14.579	12.403	16.755	14.362
R. Semiramis (2)	12.294	10.336	14.470	12.294	16.646	14.253
A. El Cid (2)	12.360	10.401	14.536	12.360	16.712	14.318
A. Pascal (2)	11.968	10.010	13.818	11.642	15.667	13.274
A. Los Manises (2)	13.165.	11.163	15.776	13.600	18.387	15.994
A. Aguas Verdes	13.709	11.533	16.755	14.362	19.802	17.190

SUR DE GRAN CANARIA

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS					
	1 semana		2 semanas		3 semanas	
	Temp. alta	Temp. baja	Temp. alta	Temp. baja	Temp. alta	Temp. baja
H. Maspalomas O. (1)	—	—	32.858	30.029	44.826	41.126
H. Folfás (1)	—	—	25.894	22.630	33.728	29.811
B. S. Agustín (2)	13.744	12.034	16.603	14.644	19.432	17.256
B. Sunwing (2)	14.906	13.165	18.170	16.211	21.434	19.259
A Las Barcas (2)	16.538	14.797	19.802	17,843	23.066	20.890
A Las Arenas (2)	13.687	12.164	16.298	14.557	18.909	16.951
A. Las Góndolas (2)	14.536	12.795	17.582	15.624	20.628	18.452
A. Aida (2)	15.667	14.144	19.366	17.408	23.066	20.672

(1) Incluye pensión completa; (2) sólo incluye desayuno.

(a) Habitación con vistas al mar; (b) habitación sin vistas al mar.

Los precios son en pesetas; 1 marco = 21,76 ptas.

Elaboración: C. I. E. S.

KAUFHOF REISEN

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA		
CLASE DE ALOJAMIENTO	ESTANCIAS	
	2 semanas	3 semanas
H. Cristina (1)	26.525	36.644
H. Don Juan (1)	23.588	30.333
H. Faycán (1)	20.650	26.525
R. Olympia (1)	16.842	21.194
R. Strand (1)	16.625	20.759
R. Cantur (2)	17.495	21.738
R. Retama (2)	10.967	12.816
A. Luz Playa	14.013	16.189
A. Strand	12.708	14.884

SUR DE GRAA CANARIA		
CLASE DE ALOJAMIENTO	ESTANCIAS	
	2 semanas	3 semanas
Maspmas. Oasis (1)	27.504 (a) 25.764 (b)	38.167 (a) 35.556 (b)
H. Follás (1)	21.738	27.722
H. Costa Canaria (1)	23.588	31.421
B. Dragón Club	18.148	22.935
B. Doña Rosa	17.386	21.847
A. Moyal Playa (2)	15.537	19.562
A. Regente (2)	14.231	17.386

- (1) Incluye pensión completa; (2) sólo desayuno; a) con vistas al mar; b) sin vistas al mar. Los precios son en pesetas: 1 marco = 21,76 ptas.
- Los precios son exclusivamente por temporada alta comprendida entre el 5 de noviembre al 8 de abril.
  - Del 7 de enero al 18 de febrero los precios sufren un recargo que oscila entre los 85 marcos para los hoteles, 40 marcos para las residencias y, de 20 a 30 marcos para residencias de inferior categoría o peor situación y apartamentos.
  - Del 17 al 31 de diciembre y 25 de marzo al 8 de abril existe un recargo sobre los precios establecidos de 170 marcos, 55 y 50 marcos según sean hoteles, residencias y apartamentos respectivamente y localiz.
  - Del 7 del XII al 24 del XII hay un recargo de Navidad de 80 marcos. Pascua de Resurrección tiene un recargo de 50 marcos.

Elaboración: C. I. E. S.



NEKERMAN  
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

ESTANCIAS	1 semana		2 semanas	
	Temp. Alta	Temp. Baja	Temp. Alta	Temp. Baja
<b>ALOJAMIENTOS</b>				
H. Cristina (1)	22.195	17.408	34.816	28.288
H. Sta. Catalina (1)	19.802	15.885	32.422	27.200
H. Rocamar (1)	—	—	27.635	22.848
H. Concorde (1)	15.885	12.621	24.806	20.454
R. Tinoca (2)	—	—	15.014	12.403
R. Toledo (2)	—	—	10.227	8.486
R. Embajada (2)	—	—	12.838	10.662
R. Aguilar (2)	—	—	15.014	12.403

SUR DE GRAN CANARIA

ESTANCIAS	1 semana		2 semanas	
	Temp. Alta	Temp. Baja	Temp. Alta	Temp. Baja
<b>ALOJAMIENTOS</b>				
H. Maspalomas O. (1)	—	—	32.205	26.547
H. Apolo (1)	16.320	13.491	23.718	19.801
H. Folías (1)	—	—	27.635	23.283
A. Los concotes (2)	—	—	18.061	14.797
A. Farilaga (2)	11.968	10.445	14.797	12.621
A. Roca Verde (2)	13.274	11.315	17.190	14.362
A. Esterilitzias (2)	13.926	11.315	18.278	14.797

LANZAROTE

ESTANCIAS	1 semana		2 semanas	
	Temp. Alta	Temp. Baja	Temp. Alta	Temp. Baja
<b>ALOJAMIENTOS</b>				
Arrecife G. H. (1)	26.765	16.320	31.987	20.237
H. Lancelot (1)	16.102	12.838	23.283	19.366
A. Jable (2)	13.274	11.315	17.626	15.014

Incluye: (1) pensión completa; (2) sólo desayuno.

Elaboración: C. I. E. S.

SCHARNOW REISEN  
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS		
	1 semana	2 semanas	3 semanas
H. Cristina (1)	16.233 (a) 15.798 (b)	26.025 (a) 25.155 (b)	35.817 (a) 34.511 (b)
R. Garni (2)	6.724	8.247	9.770
R. Artenara (2)	7.986	9.944	11.903
R. Sol (2)	10.532	13.687	16.842
A. Chalcon	11.367	14.492	17.647
A. B. Horizonte	11.511 (a) 10.858 (b)	15.210 (a) 13.905 (b)	18.909 (a) 16.951 (b)
A. Arminda	11.076	14.557	18.039

SUR DE GRAN CANARIA

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS		
	1 semana	2 semanas	3 semanas
H. Dunamar (1)	16.168	24.723	33.358
H. Faro (1)	16.451	25.372	34.294
H. Beverly (1)	13.643 (a) 12.991 (b)	18.431 (a) 17.125 (b)	23.218 (a) 21.259 (b)
H. Regente (1)	13.665	19.105	24.545
H. Costa Canaria (1)	16.494	23.892	31.291
A. Las Gacelas (2)	9.727	11.903	14.709
A. Nueva Europa (2)	10.836	13.448	16.509
A. La Perla (2)	11.272	14.318	17.364
A. Nueva Baviera (2)	11.489	14.754	18.018
A. Balcón S. Agustín (2)	11.729	15.428	19.127

LANZAROTE

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS		
	1 semana	2 semanas	3 semanas
H. Los Fariones (1)	15.058	21.695	28.331
A. Playa Blanca (2)	11.990	14.927	17.865

FUERTEVENTURA

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS		
	1 semana	2 semanas	3 semanas
H. Jandía Playa (1)	16.059 (a) 15.515 (b)	24.981 (a) 21.717 (b)	29.550 (a) 27.918 (b)
Casa Atlántica (1)	17.147	24.980	32.814
A. Costa Calma (2)	13.948	17.539	21.129

(1) Incluye pensión completa; (2) sólo incluye desayuno.

(a) Con vistas al mar; (b) sin vistas al mar.

— Del 7 de enero al 17 de febrero estos precios sufren un recargo de 60 marcos (H. Cristina), 30 marcos (A. Arminda y Bello Horizonte) y 15 marcos (R. Garni).

— Del 17 de diciembre al 6 de enero y del 18 de febrero al 22 de abril los precios se incrementan en 135 marcos (H. Cristina) 60 marcos (A. Arminda y Bello Horizonte) y 35 marcos (R. Garni y Artenara).  
1 marco = 21,76 ptas.

Elaboración: C. I. E. S.

## TRANSEUROPA

## LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS		
	1 semana	2 semanas	3 semanas
H. Concorde (1)	14.862	23.435	32.009
H. Imperial P. (1)	14.753	22.870	30.986
R. Febo (1)	10.771	14.906	19.040
R. Ayacata (1)	12.142	16.451	19.345
R. Laskibor (1)	11.076	15.210	19.345
A. Miriam (2)	10.488	13.382	16.276
A. Casa Kant	11.511	14.644	17.778

## SUR DE GRAN CANARIA

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS		
	1 semana	2 semanas	3 semanas
H. Sahara Playa (1)	13.818	20.672	27.526
H. Maspalomas O. (1)	17.321	28.201	39.081
H. Dunamar (1)	17.060	26.613	36.252
A. Guinea (2)	10.597	13.339	16.081
A. Las Olas (2)	10.771	14.057	17.343
A. Los Ficus (2)	11.228	14.449	18.104
A. Las Marinas (2)	11.794	15.711	19.627
A. Solarena (2)	11.163	14.470	17.778

(1) Incluye pensión completa; (2) incluye sólo desayuno.

— Del 17 al 24 de diciembre sobre estos precios existe un recargo de 90 marcos para los turistas que se desplacen a Gran Canaria.

— Los precios son en pesetas; 1 marco = 21,76 ptas.

Elaboración: C. I. E. S.

## TJAEREBORG

## LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS			
	1 semana		2 semanas	
	max.	mini.	max.	mini.
H. Sansofé (1)	18.640	13.480	24.703	19.543
H. R. Brisamar (2)	16.060	10.900	20.962	15.802
H. R. Trocadero	16.060	10.900	20.962	15.802
H. R. Faro (2)	13.738	8.578	17.866	12.706
A. Lux (2)	11.158	5.998	14.125	8.965

## SUR DE GRAN CANARIA

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS			
	1 semana		2 semanas	
	max.	mini.	max.	mini.
A. Manixa (2)	16.576	10.771	21.748	15.673
A. La Cascada (2)	16.576	10.771	21.748	15.673
A. Liszt (2)	15.931	10.126	20.575	14.770
A. El Morro (2)	12.706	8.836	16.060	12.190
A. La Colina (2)	13.351	7.030	16.963	11.158

(1) Pensión completa.

(2) Incluye sólo desayuno.

— Ofrecen siete tarifas distintas a lo largo del año. La máxima está comprendida entre el 26 de enero y el 29 de marzo. La mínima del 26 de noviembre al 20 de diciembre.

— Los precios son en pesetas 1 corona = 12,90 ptas.

Elaboración: C. I. E. S.

VINGRESORS

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS			
	1 semana		2 semanas	
	max.	mini.	max.	mini.
H. Cristina (1)	20.640	14.190	30.315	23.478
Casa Kant (2)	14.190	7.804	17.802	10.965
Bonamar (3)	12.900	8.385	16.125	10.449
Iraga (2)	13.803	8.127	15.480	9.933
Tropicana (3)	12.771	7.224	15.093	9.159
Los Tilos (3)	11.481	5.934	13.416	7.869
Selma (3)	9.804	5.482	11.545	7.030

SUR DE GRAN CANARIA

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS			
	1 semana		2 semanas	
	max.	mini.	max.	mini.
H. Costa Canaria (1)	18.963	14.835	32.379	22.962
A. Las Margaritas (2)	16.383	4.515	27.219	17.802
Nueva Suecia (3)	14.899	10.771	24.252	14.835
Tamaragua (3)	13.738	9.610	22.188	12.771
Danubio (3)	13.158	9.030	21.027	11.610

LANZAROTE

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS			
	1 semana		2 semanas	
	max.	mini.	max.	mini.
H. Los Fariones (1)	16.383	12.255	27.864	18.834
A. Bermudas (3)	13.029	8.901	21.156	12.126
A. Playa Blanca (3)	8.320	5.482	13.480	7.030

- (1) Pensión completa.
- (2) Media pensión.
- (3) Sólo incluye desayuno.

— Los precios máximos y mínimos están relacionados con las estaciones y siendo máximos en invierno y otoño.

Elaboración: C. I. E. S.

## SPIES

## LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS	
	1 semana	2 semanas
H. R. Tegala (1)	8.062	10.707
H. R. Pez España (1)	6.579	7.804
H. R. Astoria (1)	7.353	9.352
H. R. César (1)	7.159	8.707
A. Bello Horizonte (2)	7.869	10.191
A. Linda Mar (2)	6.901	8.320
A. Lanza Rota (2)	6.385	7.417

## SUR DE GRAN CANARIA

ALOJAMIENTOS	ESTANCIAS	
	1 semana	2 semanas
H. Regente (1)	8.320	11.416
A. Buenos Aires (2)	6.966	8.385

(1) Pensión completa.

(2) Incluye sólo desayuno.

Los precios son en pesetas.

1 corona = 12,90 Ptas.

Elaboración: C. I. E. S.

## V-6 ESTRUCTURA COMERCIAL DE MASPALOMAS COSTA CANARIA

Lo primero que se aprecia en la zona comprendida entre San gustín y Maspalomas en lo que a estructura comercial se refiere es el planteamiento urbanístico que estuvo en vigor hasta los primeros años de la década de los sesenta, por lo que, es curioso observar cómo se ha aplicado una concepción ya caduca en unas urbanizaciones modernas pues, como se sabe, son posteriores todas ellas a mil novecientos sesenta y tres. Aquella indicaba que los establecimientos comerciales estaban prohibidos situarlos en los bajos de los edificios concentrando todos los servicios en los denominados comercial-center siguiendo la técnica de la separación funcional en los usos del suelo. Por ello, la inexistencia de comercios distribuidos por todas las zonas, la carencia de paseos para peatones con exceso de red viaria especialmente en la Playa del Inglés aparte de la destrucción del paisaje natural y flora autóctona, da lugar a que estas ciudades turísticas carezcan de un ambiente urbano salvo en puntos muy determinados entre los que destacan, por su exclusión, la Kasbah y, en menor grado, La Sandía y Aguila Roja. Pero, como la realidad se salta con inusitada frecuencia las normas, son numerosos los apartamentos y edificios que en sus bajos, y para uso "exclusivo" de su clientela poseen galerías comerciales o pequeños establecimientos donde se puede adquirir desde la prensa europea hasta un rollo de negativos para película o piezas de artesanía toledana.

Cuantificar el número de establecimientos comerciales en la zona no ha sido totalmente posible y, aún pensando en que el total de comercios existentes de cualquier índole es superior al número de licencias concedidas por el Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana, nos servimos de los datos facilitados por dicho Ayuntamiento y que, por tipos exponemos a continuación:

Alquiler de coches	1
Artesanía y souvenir	5
Artículos usados	1
Autoescuelas	1
Autoservicios	8
Bar-restaurante-cafeterías	71
Bar-piscina	1
Bazares	82
Bazar-cafetería	1
Bodegón	1
Boutiques	71
Carnicería, charcutería	7
Centro-rehabilitación	1
Clínicas	1
Central eléctrica	1
Deportes	1
Droguerías	1
Dulcería-horchatería	12
Enfermerías	1
Estaciones de servicio	2
Estancos-bazar	5
Estudios fotográficos	4
Farmacias	2
Ferreterías	1
Floristerías	5
Horno de cementos	1
Joyerías	12

Kioskos	10
Kioskos-bar	6
Lavanderías	1
Muebles	1
Peluquerías	20
Perfumerías	9
Peleterías	2
Radiotelefonía	1
Salas de fiesta-díscotecas	11
Salones de recreo	1
Saunas	1
Snack-bar	8
Supermercados	13
Tabaquerías	4
Taller mecánico-carpint.	2
Ultramarinos	1
<b>TOTAL ... ..</b>	<b>337</b>

de los que, 247 se encuentran en la Playa del Inglés o sea, el 74%. Destaca el número de bazares, 82 (24%) pero no ya solo por dedicarse a la actividad que tiene un bazar sino por las diversas combinaciones: bazares-cafeterías, bazar-snack, bazar-bar etc. Le siguen en importancia cuantitativa los bares-restaurantes-cafeterías con sus diferentes combinaciones sin que hayamos podido determinar su número por clasificaciones por lo que los englobamos. Entre las ingerencias de actividad es curioso observar incluso la existencia de bares-heladerías, bares-dulcerías, horchaterías-bar e incluso kiosko de periódicos y tabaco-bar. Si seguimos cuantificando observamos un elevado número de peluquerías, la mayoría de ellas ubicadas en las galerías comerciales de grandes edificios de apartamentos que son utilizadas con elevada frecuencia así como joyerías, 20 y supermercados (de estos últimos hay una excesiva concentración el la Kasbah) pero, gran número de ellos son de muy pequeña dimensión e ignoramos si tienen las medidas superficiales necesarias para ser considerados como tales pareciéndonos más propiamente autoservicios de los que, así tipificados en las licencias, existen ocho

El centro comercial mas importante en la Playa del Inglés es la Kasbah potenciándose actualmente (principios de 1974) la Sandía, que comenzó a prestar servicios a finales del pasado verano (fueron entregadas las llaves a sus propietarios el 1 de julio de 1973) y Aguila Roja al igual que otro junto a los bungalows Los Porches de dimensiones reducidas

La Kasbah es un módulo cuadrado de dos plantas sin cerrar la superior, con unos descuidados jardines y sin punto referencial alguno con sensación de vejez como consecuencia de la suciedad en suelos y paredes. En sus reducidas dimensiones se apiñan restaurantes, boutiques, almacenes, artesanía y souvenir, perfumerías, bares y varios supermercados. La extraordinaria concurrencia debido a su situación espacial a pesar de la escasa calidad en construcción dio lugar a que en 1968 fuera adquirido el centro por distintos propietarios, exactamente 75 con las siguientes nacionalidades:

- 26 alemanes
- 26 españoles
- 4 marroquíes
- 4 sociedades mercantiles españolas
- 3 italianos



- 2 palestinos
- 2 bancos españoles
- 2 franceses
- 2 daneses
- 1 compañía mercantil holandesa
- 1 sueco
- 1 portugués
- 1 norteamericano

de los que, 14 fueron mujeres (10 alemanas, 2 españolas y 2 italianas). La revalorización que han experimentado los módulos ha sido espectacular pues en 1968 se vendieron a 10.000 Ptas/m<sup>2</sup> (cada módulo tiene unos 16 metros cuadrados de superficie), mientras que en 1973 se llegaron a pagar de 40 a 50 mil Ptas/m<sup>2</sup> y en algunos lugares hasta las 100.000 Ptas. m<sup>2</sup>, si existían algunos en oferta o contactos con propietarios. Los que están alquilados pagan una renta superior a las 30 mil pesetas al mes.

La Sandía, que como ya indicamos, fue inaugurado recientemente, se encuentra situado en una zona no tan masificada como La Kasbah. De dimensiones también reducidas sus módulos sin embargo son mayores, unos 20 m<sup>2</sup>. Hasta el momento solo existe una pequeña ocupación con la presencia de un restaurante, otro típico italiano, souvenirs, arte toledano, bar-dulcería-heladería y poco más. La planta baja sin ocupar y los módulos no están cerrados. Estos, se vendieron a treinta mil pesetas y la planta sótano a 35 mil pesetas metro cuadrado. Son frecuentes los módulos dobles y triples en primera planta. Los propietarios (todos varones) de La Sandía ascienden a cuarenta y tres con las nacionalidades siguientes:

- 32 españoles
- 6 alemanes
- 2 sociedades meraantiles españolas
- 1 portugués
- 1 italiano
- 1 palestino

obsérvese como el 79% de los propietarios son españoles mientras que en la Kasbah ascendían solamente al 43%.

**La forma de pago para estos módulos era la siguiente:**

- a las firma el 30%
- a 90 días el 10%
- a 180 días el 10%
- a 270 días el 10%
- a 12 meses el 10%
- a 15 meses el 10%
- a 18 meses el 10%
- a 24 meses el 10%

cargándose un 8% sobre las cantidades pendientes de pago a partir del primero de julio.

Por último, la denominación y situación de los diferentes centros comerciales (¿se puede llamar así a la mayoría de pequeñísima dimensión?) es:

<i>Centro Comercial</i>	<i>Situación</i>
C. C. San Agustín	San Agustín
Monte Rojo	Monte Rojo
C. C. Eurocenter	Ampliación Playa del Inglés
C. C. Lote Comercial Nilo	Lote 72 parcela 2. <sup>a</sup> ampliación de la Playa del Inglés
C. C. El Veril	El Veril
C. C. Gran Chaparral	Playa del Inglés
C. C. Coronas Rojas	San Agustín
C. C. Aguila Roja	El Veril
C. C. La Kasbah	Playa del Inglés
C. C. La Sandía	Playa del Inglés
C. C. La Kasbah 2	Playa del Inglés Lote 71
C. C. El Pulpo	San Agustín Parcela 34
Complejo Puerto Chico	Zona Playa de las Burras
Edificio Danubio	El Veril
Edificio Nueva Europa	Ampliación Playa del Inglés (Playa del Aguila)
Edificio Jardín del Atlántico	Ampliación Playa del Inglés
Edificio Europa	Ampliación Playa del Inglés
Edificio Los Aguacates	Ampliación Playa del Inglés

## **VI. Inversiones Extranjeras**

Afirmar que la opinión canaria se halla sensibilizada y alertada ante los persistentes rumores de un progresivo dominio de nuestro espacio de calidad por parte de empresas inmobiliarias y especuladores extranjeros es reincidir, una vez más, en lo que periódicamente denuncian nuestros periódicos y se comenta, críticamente, en grupos sociales heterogéneos, incluidos los militares

El proceso de obtención de datos para la redacción de este capítulo ha sido difícil, lento, desalentador, sumamente ingrato a causa de una evidente red de intereses económicos o de expectativas de los mismos. Sin embargo y en el terreno de las posibilidades, esperamos haber llegado al suficiente acopio de datos como para facilitar una visión aproximada a la realidad, en el marco de nuestra legislación sobre inversiones extranjeras, instrumento operativo básico y decisivo en este problema.

A efectos metodológicos hemos optado por el siguiente orden de exposición:

- Normativa de índole militar.
- Proceso de apertura y crítica del mismo.
- Pros y contras de las inversiones extranjeras.
- Posible neocolonialismo en nuestro espacio de calidad: Información extranjera.
- Información de nuestro Registro Mercantil y Ministerio de Comercio.
- Tipología del “testaferro” u “hombre de paja”.
- Evidencias de la ley alemana “Strauss” sobre ayuda a los países en vías de desarrollo.
- Consideraciones finales sobre corriente de divisas.

Para una mejor comprensión del marco legislativo en que se desenvuelve la inversión extranjera, es necesario facilitar una visión del proceso de la misma a partir de 1939. El período iniciado finalizada la guerra civil se halla bajo la impronta de una legislación postbélica, de matiz nacionalista, en la que abundan las nacionalizaciones de empresas y control de actividades mercantiles extranjeras. Sus principales aspectos podrían sintetizarse de la siguiente forma:

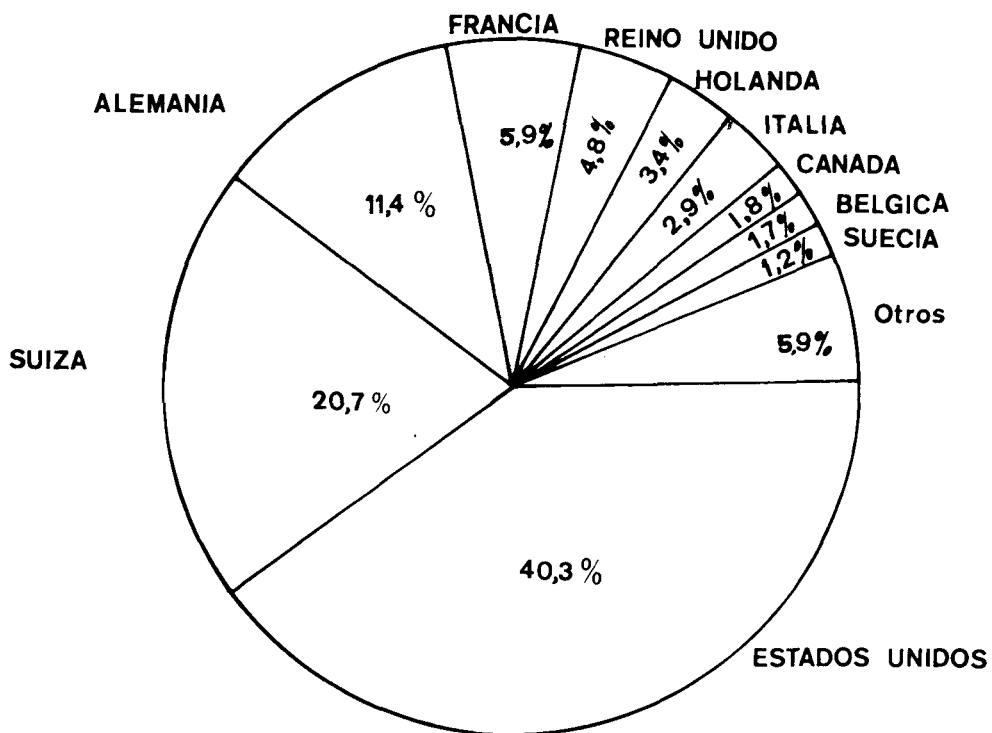
—Prohibición a los titulares de cuentas residentes fuera de España de disponer libremente de sus saldos en pesetas, salvo una autorización del Comité de Moneda Extranjera que exige en todo caso, conocer la finalidad del dinero solicitado;

—Creación posterior del Instituto Español de Moneda Extranjera (I. E. M. E.);

gráfico 6-1

PAISES CON INVERSION MAYORITARIA EN ESPAÑA \* autoriz. hasta junio '73

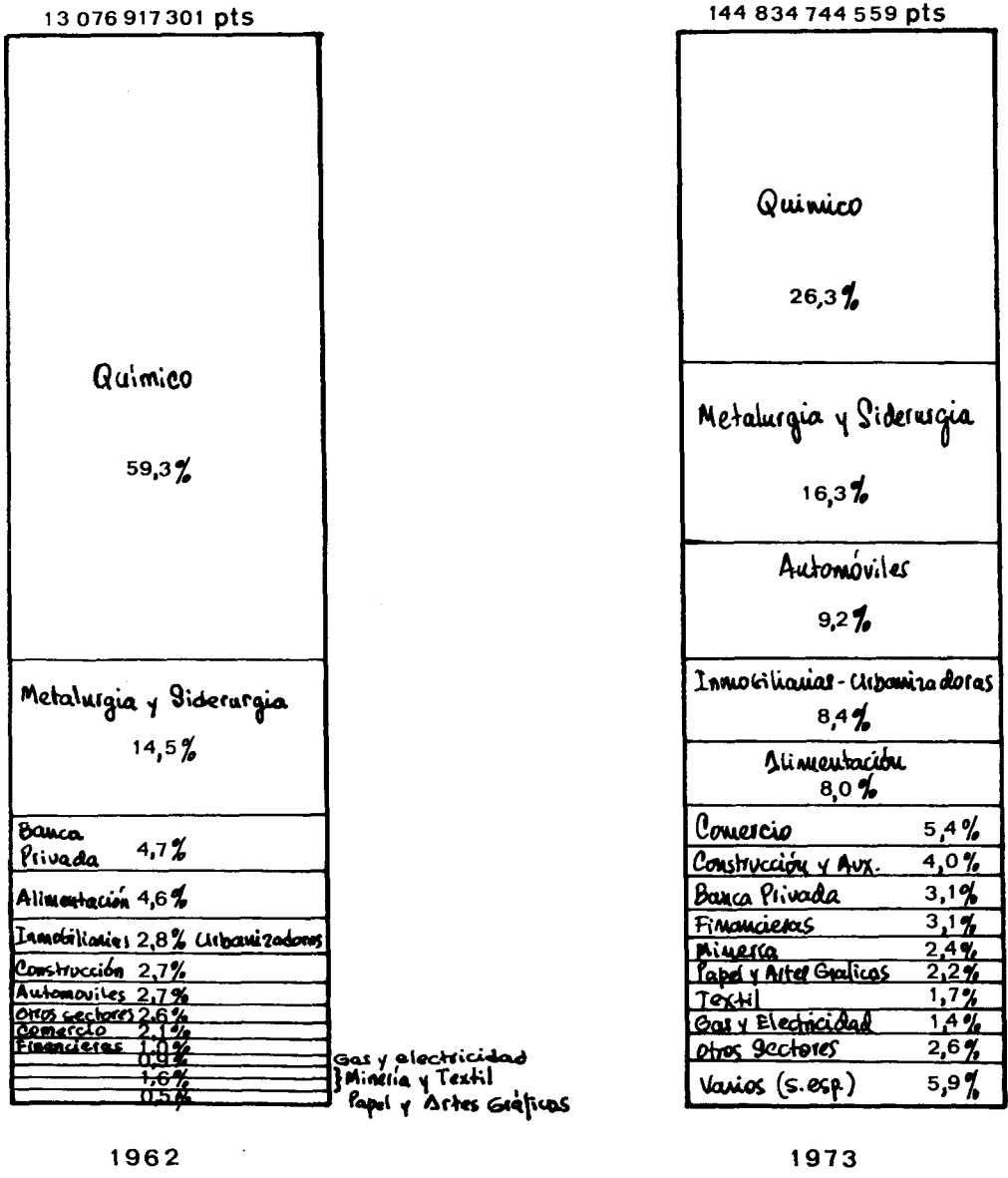
89 823 067 729 pts



Fuente: SGT. del M. de Hacienda

gráfico 6-2

**PORCENTAJES DE PARTICIPACION EXTRANJERA EN LOS DIFERENTES SECTORES DESAGREGADOS DE LA ECONOMIA (INVERSIONES DIRECTAS Y EN CARTERA). AÑOS 1962 Y 1973<sup>x</sup>**



Fuente: S.G.T. del Ministerio de Hacienda

x 30-8-73

—Ley de autorización previa para transferir dinero al extranjero;

—Ley de Protección y Fomento de la Industria Nacional que postula una “economía nacional, grande y próspera, liberada de dependencias extranjeras que revalorice las materias primeras nacionales”;

—Ligera y muy controlada participación de capital extranjero en algunas industrias sometidas a régimen especial de vigilancia que en modo alguno podrá superar el 25% del capital de cada empresa;

—Autorización a la Banca Española para hacerse cargo, en traspaso definitivo, de los negocios bancarios que giraban en España a nombre de entidades extranjeras y para ocupar los locales donde estuvieran establecidas sus oficinas

En 1959 se inicia el período de liberalización del comercio exterior español. A fin de garantizar el abastecimiento de materias primas, se consideró oportuno incrementar el ahorro con aportación de capital extranjero para de mantener un ritmo de crecimiento económico lo más elevado posible.

La legislación española en materia de inversiones extranjeras experimentó en los años siguientes un desarrollo notabilísimo, cuya valoración global en palabras de Garrigues Walker “puede ser considerada como una de las más favorables para el inversor extranjero. Se conceden derechos de repatriación absolutos. Existe un porcentaje inicial de participación de las inversiones extranjeras en algunos sectores de hasta un 50% (en algunos de hasta el 100%); las autorizaciones para superar el 50% se han venido concediendo con generosidad y no existe limitaciones para el personal directivo extranjero. El obstáculo más serio lo constituye la concesión de crédito nacional”.

#### V.I - 1 *Normativa de índole militar.*

Las disposiciones dictadas en la II República por las que se prohíbe a los extranjeros, residan o no en España, la adquisición de la propiedad de ciertas fincas o derechos reales sobre las mismas, se hallan incluidas en las normas básicas de la Ley de octubre de 1935 y posterior Reglamento de febrero de 1936. La vigencia de estas normas ha sido reiterada prácticamente, en todas las actuaciones legislativas referentes a actos y contratos traslativos de dominio sobre inmuebles a favor de extranjeros. En lo que nos interesa, pueden sintetizarse en la forma siguiente:

—Una serie de actos y contratos sobre inmuebles a favor de extranjeros requieren previa autorización del Ministerio del Ejército que ha de tramitarse a través de las Capitanías Generales o Gobiernos Militares respectivos.

—Se trata de actos afectantes a inmuebles sitios fuera del casco de las mismas aprobadas hasta la fecha de la publicación de la ley. Por otra parte, esta es sumamente restrictiva ya que en el apartado a) del Reglamento posterior concreta las zonas o ensanches exentos a los aprobados hasta la fecha de la publicación de la misma.

—De entre las zonas especiales afectadas, hay algunas comprendidas en su totalidad. El Archipiélago canario es una de ellas. Por lo tanto Fuerteventura, Gomera, Graciosa, Gran Canaria, Hierro, Lanzarote, La Palma, Lobos, Tenerife e islotes adyacentes en la totalidad de su superficie caen bajo dicha ley.

—En relación a la extensión total de las propiedades pertenecientes a entidades o individuos de nacionalidad extranjera, no podrá exceder, en cada una de ellas, al 25% de su superficie.

Los actos jurídicos a que hemos hecho referencia son: adquisición por parte de entidades o individuos extranjeros “residentes o no en España” de obras de cualquier clase, fincas, terrenos, establecimientos de hipotecas, servidumbres de cualquier clase, censos y demás gravámenes o derechos reales sobre fincas a favor de entidades o individuos extranjeros así como la transmisión de tales derechos. La construcción de cualquier clase de obras en las expresadas zonas, siempre que se encuentren en las condiciones anteriormente señaladas. Para llevar a cabo cualquiera de los actos especificados es requisito previo la autorización por parte de la Capitanía General o Gobierno Militar respectivo, que tendrá validez para la obra a realizar limitada al plazo señalado, caducando al expirar el mismo, si no se explica plausiblemente los motivos del retraso.

Los negocios que se otorgaren sin dicha autorización cuando sea necesaria, no son nulos. Para la precisión de sus efectos habría que distinguir según se inscriban o no en el Registro de la Propiedad. Para el caso de que no se inscriban nos remitimos a lo que indicaremos. Caso de inscribirse producirá el efecto propio del negocio pero desatando una serie de responsabilidades sobre los Notarios y Registradores que intervinieron en los mismos en el ejercicio de sus respectivas funciones. Además, conforme al Art. 16 de dicho Reglamento, podrá la Autoridad Militar imponer la expropiación forzosa de las fincas o derechos sobre las mismas objeto del negocio otorgado sin autorización; y si se tratare de obras sin autorización, podrá el Ministerio del Ejército a propuesta de la autoridad militar correspondiente, ordenar la demolición de las obras o expropiación de las fincas, con pérdida de la indemnización a que en otro caso pudieran tener derecho. Este criterio, lo ha mantenido estableciendo jurisprudencia, la sentencia del Tribunal Supremo de 3 de noviembre de 1967.

Por otro lado la Ley de 12 de mayo de 1960 impone la inscripción necesaria en el Registro de la Propiedad de los actos y contratos por los que se constituyan, reconozcan, modifiquen o extingan en favor de los extranjeros, el dominio u otros derechos reales y concesiones administrativas sobre inmuebles sitos en las zonas señaladas por la Ley de octubre de 1935. “La falta de inscripción —dice el párrafo 2º— determinará la nulidad de pleno derecho de los mencionados actos y concesiones”. Sin embargo, juristas eminentes, opinan que no se trata de verdadera nulidad toda vez que al no imponer la Ley plazo fijo para la inscripción, el documento no inscrito y necesariamente inscribible siempre podrá ser presentado a inscripción. Más que nulidad se trata de inoponibilidad en tanto no se inscriba.

## VI-2 *Proceso de apertura.*

El proceso de apertura marca el hito de inicio de liberalización para la economía española con el Decreto-Ley de julio de 1959. En su texto básico dice así: “Los españoles con residencia habitual en el extranjero, los extranjeros y las personas jurídicas extranjeras de naturaleza privada podrán transferir a España sus capitales en moneda extranjera, admitida a cotización en el mercado español de divisas para invertir libremente su contravalor, según las modalidades que reglamentariamente se señalen, en la modernización, ampliación o creación de empresas españolas en igualdad de condiciones que los nacionales residentes en España y de acuerdo con este Decreto - Ley”.

En el transcurso de los siguientes años se completa el cuerpo legislativo, señalándose las sociedades en las que el capital extranjero no puede participar, en las que su participación se autoriza hasta un 50%. Por último, en el Decreto de 18 de abril de 1963, se especifican las sociedades en las que la participación del capital extranjero puede ser superior al 50% y llegar hasta el 100%. En el elenco de sectores se encuentra "Construcción, ampliación y explotación de hoteles". Conforme al Art. 2º de dicho Decreto, para la entidad o individuo extranjero pueda llevar a cabo dicha inversión será suficiente que "comunique la inversión proyectada a la Oficina Estadística del Ministerio de Comercio". Si analizamos los términos de la norma, observamos que utiliza la palabra "proyectada" y no "realizada", de lo que se desprendería la exigencia obligatoria de una previa comunicación. Sin embargo siendo la comunicación "a efectos estadísticos" será suficiente la comunicación posterior a la inversión realizada. Con fecha 12 de octubre de 1973 publicó el Ministerio de Comercio un Decreto por el que se deroga el de abril de 1963 que autorizaba en determinados sectores, en lo que a nuestro estudio respecta "Construcción, ampliación y explotación de hoteles", inversiones superiores a un 50%, quedando supeditadas tales inversiones a las normas correspondientes a las permitidas hasta un 50%.

Que el actual cuerpo legislativo ha sido desbordado por situaciones no tenidas en cuenta por el legislador, y que el Decreto de octubre de 1973 derogador del de abril de 1963 es ineficaz para contener la avalancha de inversiones extranjeras que nos pueden sumir en un "vitando neocolonialismo económico" son hechos evidentes. Los motivos de las situaciones aludidas, pueden ser reducidos, desde un ángulo socio-económico, a las siguientes:

—La aparición del "hombre de paja" o tastaferro, quien suscribe la parte o el total del capital, siendo en realidad mero instrumento de inversores extranjeros que lo utilizan desaprensivamente o compartiendo beneficios. Se trata de una situación no fácilmente tipificable en el marco de los recursos legales actuales, pero difícilmente controlable en la realidad, lo que impide que pueda ser objeto de persecución legal.

—Las generosísimas "coladeras" de nuestro Reglamento del Registro Mercantil en su Art. 88 por el que las sociedades extranjeras burlan las restricciones legales, por la vía fácil de crear sucursales en España con capital extranjero, hasta el punto de haberse creado sociedades en el extranjero puramente nominales con el solo objeto de abrir sucursales en España.

—La creación de sociedades en abanico, sin sobrepasar la primera del 50% de participación extranjera, entrando la segunda como socio de la primeramente constituida, ya de nacionalidad española con otro 50% extranjero. Se trata de un sistema fraudulento, muy utilizado y difícilmente detectable en la práctica.

Para terminar, la combinación aguda de estas posibilidades, factible de realizar ya que tales sociedades disponen de extraordinarios asesores jurídicos españoles, habilísimos concededores de la endeblez de nuestra legislación.

### VI-3 *Pros y contras de las inversiones extranjeras.*

Resumimos en los puntos siguientes los aspectos positivos y negativos de las inversiones extranjeras en el sector turismo.



—La obtención de capital extranjero necesario para el desarrollo de nuestra economía comporta doble ventaja si se trata de inversión directa, por crear nuevas empresas o ampliar las ya existentes facilitando su modernización y por favorecer nuestra Balanza de Pagos. “Teóricamente” interesan en el subsector turístico aunque se produzcan desinversiones por repatriación de capitales, ya que siempre permanecerá la empresa creada con todo lo que ello pueda significar de beneficioso.

—Las ventajas derivadas del nacimiento de una empresa o ampliación de la misma a causa de la creación de nuevos puestos de trabajo y progresiva cualificación laboral de una parte interesante de la población activa

—Asimilando la industria turística a una exportación, la ventaja de una “seguridad teórica” de incremento del turismo hacia las empresas creadas por capital extranjero.

—“Posible” aplicación de nuevas técnicas hoteleras y turísticas, así como, en la dinámica y organización de las empresas.

—Al incrementarse el número de extranjeros con intereses en España, mayor tendría que ser la intensidad de las relaciones comerciales, políticas y culturales.

Si en teoría las inversiones extranjeras en el subsector turístico aparecen con ciertas ventajas, al materializarse las mismas sin embargo se manifiestan aspectos muy preocupantes que exigen especial atención. La inversión extranjera no se regala, exige abundante ganancia y capitulaciones. En el caso de Canarias, referidas en su casi totalidad a la industria turística está dominada por lo que se ha denominado últimamente “rentabilidad urgente”, por lo que extiende su campo de acción, no a la razón social de la empresa sino a sectores colindantes donde la rentabilidad es inmediata y genera altísimos dividendos. Nos referimos a la especulación inmobiliaria. Las ventajas teóricas de dichas inversiones tienen que ser contrastadas con los inconvenientes reales a fin de situarla en su auténtico marco de conveniencia o rechace. Como precisaba el diario “Ya” es necesario “la eliminación de esos caminos tortuosos o esos defectos de nuestra legislación que permiten burlarla... y no se considere a España como un paraíso fiscal típico del subdesarrollo, un lugar en el que hacer dinero fácil para llevárselo luego...”. Imaginamos que dicho rotativo al insertar estas líneas, había sufrido el trauma de leer ciertos reportajes de revistas ilustradas alemanas, de las que citaremos frases reveladoras y vergonzantes.

Los inconvenientes los sintetizamos en los puntos siguientes:

—Control extranjero del subsector clave en torno al cual gira nuestra economía. La inversión extranjera en Las Palmas, en la casi totalidad de los casos, ha actuado seleccionando zonas de rentabilidad urgente y especulación (ver mapa M-6) o invirtiendo en plazas hoteleras y parahoteleras a sabiendas del desfase existente entre oferta y demanda, con la seguridad de amortizar dicha inversión en perjuicio del inversor español, produciéndose una pronunciada descapitalización que afecta gravemente a los intereses económicos canarios. Constituye una evidencia que el grupo extranjero no tiene en cuenta los intereses de nuestra economía para mejorarlos y estimularlos a largo plazo sino los suyos y a corto plazo, salvo escasas excepciones.

—Se ha esfumado la posibilidad de que dicho capital aportara novedades en relación a centros turísticos. Por el contrario no han tenido

en cuenta ni arquitectura popular, ni restricciones legales, ni bellezas naturales básicas en la estructuración de un esquema urbanizador. Ha desaparecido asimismo, la posibilidad de especializar a grupos de trabajadores en hostelería (salvo en contadísimos casos), ya que una cifra bastante considerable de puestos intermedios relacionados con actividades turísticas se hallan en manos extranjeras en perjuicio directo de los canarios. Conviene significar que a esto ha prestado notable ayuda la Administración.

—Nuestra legislación y “paraíso fiscal” que esta crea les ha facilitado el camino para los negocios rápidos y rentables a costa de nuestro espacio de calidad, sin que haya mediado control efectivo.

—Un posible dominio de parte de la oferta por capitales extranjeros expondrá a la Administración al chantaje de aceptar su juego o reiniciar el proceso de inversiones rentabilísimas en otros países al que desviarían las corrientes turísticas.

—Gravísima deteriorización de la imagen de Canarias al repetirse insistentemente el clisé de paraíso del dinero rápido y de la especulación sin temores fiscales.

Tales desventajas constituyen los incentivos que polarizan las actitudes de muchos de los posibles inversores hacia Canarias. Siempre emerge la fiscalidad como el estímulo precipitante. Nuestra liberalísima legislación y la “Ley Strauss” de la República Federal Alemana han canalizado gran parte de los profesionales de la especulación que han encontrado en Canarias, la nueva Jauja. Estos forman parte de una clase financiera que no acostumbra fijar domicilio. En innumerables operaciones han obtenido cuantiosos beneficios sin desplazarse de Hamburgo, Düsseldorf o Frankfurt y sin que por ello hayan contravenido nuestra legislación ya que, “las declaraciones de las inversiones extranjeras pueden ser innominadas y los títulos de propiedad pueden ser transferidos a otros extranjeros sin ulterior comunicación a las autoridades españolas”. No creemos que esta medida haya podido tener justificación alguna en un principio “a fin de desvirtuar recelos extranjeros”, dado el matiz político de nuestra Administración. Pero aunque así hubiera sido, hace ya tiempo que debió haber cambiado. Gran Canaria, Fuerteventura, Lanzarote e islotes adyacentes han constituido su atractivo especial. Duele en especial la burla que se ha observado en la constitución de algunas empresas con la consabida cantinela de “Construcción, ampliación y explotación de hoteles”. Imaginamos que de los proverbios alemanes, habrá sido erradicado aquel referido a nuestra soberbia proverbial “Stolz wie ein Spanier”.

De mano de la fiscalidad, la estabilidad política existente, abundante espacio de calidad, mano de obra barata, orden sociopolítico han sido y continuarán siendo los grandes incentivos de los capitales extranjeros.

Una pequeña muestra de cómo piensan los alemanes de Canarias, puede verse reflejada en el interesante reportaje aparecido en la revista STERN, nº 40 de 1972, de la que extractamos algunos párrafos:

“Donde otros pasan sus vacaciones, alemanes listos hacen dinero. Donde torres de hoteles y apartamentos se encuentran al borde de la playa, ellos ganan dinero con el turismo como agentes inmobiliarios, hoteleros y propietarios de bares”.

“El boom de la construcción ha hecho millonario a un excriador de pollos. La ciudad turística está a sus pies. El Sr. X es el agente in-

mobiliario de más éxito de la ciudad de vacaciones... El ha sido el intermediario de la mitad de todos los terrenos, casas, apartamentos y negocios de la ciudad... Originario de la región de los Sudeten, empezó su carrera en España desde hace 20 años. Desde entonces ha ganado millones”.

La revista continúa analizando los éxitos de otros millonarios a costa de nuestro espacio de calidad en Benidorm, Fuengirola, etc... He aquí otro pasaje revelador al referirse a la construcción: “La mayoría del dinero se gana, evidentemente, en la Costa del Sol con bungalows y apartamentos. Entre Fuengirola y Marbella hay varias urbanizaciones que están promovidas por alemanes y para alemanes. Con restaurantes, supermercados, estaciones de servicio y un colegio alemán para los niños allí residentes. Con el dinero evadido de los impuestos de la República Federal se hizo al sur de Marbella la urbanización hotelera más grande de la Costa del Sol, el Parque Atalaya. Tiene 1.100 camas. Hay muchos más hoteles construidos o proyectados con participación alemana”. El título del reportaje publicado con profusión fotográfica de la gran revista alemana se titulaba así: A ESPAÑA PARA SER RICOS.

Evidentemente, a los casos señalados por STERN en la Península, podríamos añadir unos cuantos hartos significativos de Lanzarote, Fuerteventura y Gran Canaria. Han sido especuladores que arribaron un día por estas tierras sin un céntimo y hoy están contabilizados entre los millonarios de la R. F. Alemana y algunas otras naciones, a costa de nuestro espacio de calidad.

Nuestra posición tiende a velar por los intereses canarios y por los “legítimos” del capital extranjero que juegue limpio respetando al máximo las inversiones españolas y aporte algo nuevo e interesante al subsector turístico. Nos inclinamos decididamente por las siguientes medidas que estimamos urgentes:

1) Revisión radical de todas las situaciones nuevas que directa o indirectamente inciden en esta problemática. Por ejemplo es anacrónico dividir terrenos de regadío y seco a la hora de limitar la extensión de hectáreas a adquirir por extranjeros, siendo así que un terreno de seco, si está considerado como espacio de calidad, puede constituir una zona de primerísima rentabilidad económica actual y futura.

2) Verificar un recuento de todas las urbanizaciones realizadas o proyectadas por inversionistas extranjeros, sociedades mixtas o, cuando haya duda fundada por nacionales que actúan en nombre de personas individuales o jurídicas extranjeras.

3) Hacer una investigación de los espacios de calidad sujetos a especulación por parte de inversionistas extranjeros.

4) Modificar radicalmente nuestra legislación a la vista de las nuevas situaciones creadas.

5) Apoyar las inversiones extranjeras siempre que: a) respeten los intereses económicos de la región; b) no constituyan en modo alguno, amenaza para los existentes; c) aporten innovaciones interesantes para el subsector y d) en porcentajes que impidan cualquier atisbo posible de dominio extranjero de sectores básicos de nuestra economía. El marco legal garantizaría las posibles desinversiones así como la repatriación de los beneficios si interesara al inversionista.

6) Sería necesario que nuestra Administración considerara la posibilidad de no enajenar en favor de personas físicas o jurídicas extranjeras nuestro espacio de calidad con finalidades comerciales, sino arrendarlo por períodos que oscilaran entre ochenta y noventa años, revertiendo dicha propiedad en su día al Estado. Es muy lamentable que esta práctica se venga realizando en otros países europeos y no en España.

#### VI - 4 *Fuentes de información.*

A la vista del complejísimo marco en que se desarrollan las inversiones extranjeras para el subsector turismo, cabe imaginar la imposibilidad fáctica de aventurar cuantías concretas de inversiones extranjeras, localización de las mismas, etc sin exponernos a que la realidad duplique nuestras aproximaciones. A pesar de todo, intentaremos acercarnos lo más posible a la realidad no sin precisar que no facilitamos cifras absolutas sino indicativas. El problema clave es el marco legislativo desfasado, la apertura de manos que se ha convertido en algo no descriptible. Es lógico que las posibles fuentes de información se resientan de estas realidades.

La primera fuente, debería ser nuestra Balanza de Pagos, ya que en ella tendrían que quedar registrados gran parte de los movimientos de capitales debidos a inversiones extranjeras así como del sector donde se realizan y la región. Así lo ha previsto el legislador al canalizar dichas inversiones a través de nuestras entidades bancarias. Aquí encontramos dos gravísimas dificultades: a) la información oficial existente imposibilita el conocimiento de la cuantía, de la distribución por provincia y del montante total por sectores a escala provincial o regional; b) aunque intentara un desglose perfecto quedarían fuera las siguientes aspectos concretos: transacciones realizadas entre extranjeros y fuera de suelo español de las que ni siquiera se tiene que comunicar el resultado a las autoridades españolas; el activo mercado clandestino de divisas que opera, cara a la especulación, en nuestra región y por último, toda la secuela de trucos facilitados en parte por nuestra legislación fiscal de la que se aprovechan expertos evasores de impuestos extranjeros. Este último fenómeno no es exclusivo de España. En varias encuestas realizadas en países europeos a fin de conocer el montante aproximado de inversiones americanas en dichos países, las respuestas "desconocido", "sin estadísticas", "ausencia de información" se sucedían sin interrupción hasta anular el valor de la investigación.

A título informativo vamos a ofrecer nuestras principales fuentes: La información de nuestra Administración; la información extranjera (de la República Federal de Alemania); la de nuestro Registro Mercantil y datos generales nuestros.

##### VI - 4 - 1 *Datos de la Administración.*

La Secretaría General Técnica del Ministerio de Hacienda publicó, con fecha de diciembre de 1973, un folleto ilustrativo de las inversiones extranjeras en España en los años 1962 a 1973, cuyos gráficos que más nos interesan reproducimos (ver gráficos 6-1 y 6-2) Como hemos indicado, no hay información de la distribución provincial o regional, tampoco se puede ofrecer al montante real referido a Inmobiliarias y Constructoras por las razones alegadas por lo que la cifra absoluta nos parece

ridícula. Hay, sin embargo, un dato interesantísimo: el coeficiente de penetración del capital extranjero por sectores y subsectores en los años 1961 a 1973. En el gráfico 6-2 y a nivel nacional se representan los % de participación extranjera en los diferentes sectores desagregados de la economía, no sólo las inversiones directas sino también en cartera. Para los efectos de nuestro estudio interesa principalmente el sector inmobiliaria-urbanizaciones que ha pasado de un 2,8% al 8,4%, el más elevado después de automóviles y desplazando a un sector tan importante como alimentación por 0,4 puntos

Sobre los países con inversión mayoritaria cabe destacar que seis de ellos pertenecen a la Comunidad Económica Europea y que juntos totalizan el 30,10% frente al 40,3% por parte de Estados Unidos y 20,7% Suiza. No es aventurado afirmar, y de acuerdo con el gráfico anterior que precisamente los bienes inmobiliarios canalizan buena parte de la corriente inversionista extranjera en el país.

#### VI - 4 - 2 *Información extranjera.*

Al seleccionar la más fiable para nuestro cometido, nos hemos quedado solo con la facilitada por el Bundesamt (Oficina Federal) de la R. F. de Alemania. En dicha publicación oficial alemana se precisaba, al mencionar las inversiones en España, que solo en Canarias el capital alemán había invertido 618,9 millones de marcos (13.600 millones de pesetas aproximadamente). En los primeros meses de 1973 (antes de caducar la célebre Ley "Straus") se canalizó a Canarias, según la misma fuente 107 millones de marcos. Dadas las circunstancias de las dos provincias conjeturamos que un pellizco superior cayó en la de Las Palmas, con destino a Fuerteventura y Lanzarote. A estos posibles siete u ocho mil millones de Ptas. habrán de agregarse una cifra no inferior a cuatro mil millones de Ptas. (según cálculos aproximados) fruto de la evasión fiscal "legal" o simplemente ilegal. El entrecomillado se refiere al capital evadido elegantemente y sin transgresión abierta de la letra de la ley mediante la creación de sociedades nominales en los oasis fiscales del mundo: Suiza, Liechtenstein, Luxemburgo, Las Bahamas, etc., a las que legítimamente se piensa van dirigidos a lugares de gran especulación. Un semanario político alemán serio como "Der Spiegel" ha informado exhaustivamente sobre este tema. Se trata del dinero que escapa los controles de los respectivos ministerios de Hacienda de los países interesados (España y Alemania) que entra y sale subrepticamente entre los cientos de pasajeros de un Boeing de cualquiera de las líneas regulares y especialmente Charter que semanalmente traen y llevan miles de turistas. Haciendo una evaluación aproximada de este capital y según nuestras fuentes, podría calcularse aproximadamente en cuatro mil millones de pesetas. Un alto porcentaje de este dinero ha sido utilizado desde un plano especulativo en amplias zonas de Fuerteventura, Lanzarote y Gran Canaria, saliendo los beneficios con el mismo sigilo que entró con destino más o menos conocido.

#### VI - 4 - 3 *El Registro Mercantil.*

En el período comprendido entre 1965 y diciembre de 1973 se han creado en Las Palmas y con finalidad turística 61 sociedades, de las que 263 declaraban mayoría de capital nacional y 25 mixtas con predominio de éste frente a 187 con capital exclusivo extranjero y 37 mixtas con predominio de capital extranjero; mientras 96 declaraban paridad de ca-

pital nacional y extranjero. Si nos limitamos a la etapa de plena expansión de la oferta —1969 a julio de 1973— observamos que las sociedades creadas con capital nacional exclusivo o simple mayoría ascendía a 178 frente a 169 extranjeros en las condiciones señaladas y 75 con paridad de capital nacional y extranjero. Esta fecha coincide con la vigencia de la célebre ley alemana de ayuda a los países en vías de desarrollo o simple “Ley Strauss” firmada por el conocido ministro federal de Hacienda, Josef Franz Strauss, cabeza del ala bávara de la Democracia Cristiana. El montante del capital declarado por la totalidad de dichas sociedades ascendía a 3.487.741 millones, de los que 1.976.478 millones procedían de las inversiones nacionales y 1.508.263 de las extranjeras. La ridiculez de estas cifras queda constatada en la siguiente observación: los costes de las habitaciones hoteleras y parahoteleras en las mismas fechas scendía a un mínimo de 22.000 millones a los que es necesario agregar los costes de infraestructura no inferiores a 4.000 millones, si optamos por calcular un promedio de dos millones de Ptas por costes de infraestructura y hectárea. De estas cifras excluimos las construcciones hoteleras y parahoteleras en proyecto en lo que va de 1973, en mayoría, propiedad de inversionistas extranjeros. No contabilizamos empresas propiedad de personas físicas por considerar que, en el marco mercantil español, emergen preferentemente por un cúmulo de razones que pasamos a analizar, las sociedades anónimas y otras.

La explicación de este fenómeno es doble: de una parte, nuestro paraíso fiscal que se materializa en dos evidencias: ausencia de una fiscalidad progresiva y justa, y del delito fiscal de otra. El inversionista extranjero declara una cantidad muy inferior a la real consciente de que al repatriar capitales solo podrá llevarse lo declarado (se hallan muy bien asesorados incluso por técnicos de su propia nacionalidad como en el caso de los alemanes). Esto indica que en modo alguno sienten preocupación por la repatriación de capitales, ya que lo han estado haciendo impunemente a través de nuestros puertos y aeropuertos sin la mínima molestia; o bien hay combinaciones más perfectas como son las transacciones hechas en los ya mencionados bancos de los “oasis fiscales europeos” con la ayuda de los hombres de paja o testaferros.

En relación a las inversiones nórdicas (suecas, danesas y noruegas por orden de importancia), quedan constataciones en las urbanizaciones realizadas, así como en las últimas adquisiciones llevadas a cabo en Lanzarote. En Gran Canaria se conocen tres complejos de urbanizaciones. En Lanzarote se ha comentado últimamente con insistencia la posible adquisición de un gran complejo por una firma escandinava. Y por último el capital aproximado invertido por personas o entidades jurídicas de las nacionalidades referidas, por evidencias que parten del marco legal operativos de las mismas, se desconoce siquiera en aproximación.

#### *Vl - 5 El hombre de paja o testaferro.*

Pieza clave reveladora de cómo el inversor extranjero se ha servido de todas las posibilidades para introducirse en este paraíso del dinero fácil ha sido la utilización del “hombre de paja” o testaferro. No siempre al inversor conviene identificarse al crear una sociedad para “Construcción, ampliación y explotación de hoteles”. Entre las diversas motivaciones están: cierto temor a los posibles virajes del legislador del país en que invierte, limitaciones legales propias (si el dinero procede de evasiones de impuestos y cabe la posibilidad de que el Fisco de su país tenga conocimiento de la inversión), y especialmente para una mayor amplitud de operaciones lucrativas en la especulación inmobiliaria.

La elección de la persona física o jurídica "ideal" para sus propósitos no constituye problema alguno para estos especialistas. Suelen buscar empresas con graves dificultades económicas a quienes prometen sacarlos de situaciones críticas, siempre que presten su razón social para esta u otra operación, o simplemente la utilizan dejando cómodamente remunerados a un pequeño grupo que pasa a ocupar puestos figurativos mientras el control de la sociedad es tomado por los inversionistas extranjeros mediante la colocación de hombres suyos en los puestos de decisión empresarial. Otras veces, las crean "ad hoc", utilizando personas conocidas, con frecuencia relacionadas con organismos administrativos o personas de posible influencia en política y economía locales. No siempre dicho testaferrero actúa por motivaciones económicas groseras; existe el tipo con ansia de ascender grados en la escala social. La ocasión se la brinda gratuitamente además, al inversor extranjero.

A pesar de su actuación nefasta para los intereses económicos nacionales y de su manifiesta irrupción en el mercado turístico a partir de 1969, aún no ha sido tipificado jurídicamente. Sin embargo, podríamos analizarlo diciendo que se trata "de una persona física o jurídica que por móviles interesados interviene en un acto jurídico o contrato con voluntad simulada y en el que los efectos íntegra o parcialmente son para un tercero que no ha participado en dicha relación jurídica por limitaciones legales u otras causas"

El campo preferido por estos inversionistas (llamémosles así) es el de la especulación de los espacios de calidad a urbanizar. Su actuación quedará descrita en el análisis de la fenomenología del urbanizador turístico.

Insistimos una vez más en significar la extraordinaria asistencia jurídica que reciben por parte de profesionales españoles sin la que no sería tan viable su asentamiento entre nosotros.

En el análisis correspondiente a las promociones turísticas y personalidad jurídica del promotor puede percibirse cómo a partir de 1969 comienzan a prodigarse las sociedades anónimas especialmente en Fuerteventura, Lanzarote y Gran Canaria. La coincidencia de la fecha con la puesta en marcha de la Ley Strauss resulta evidente.

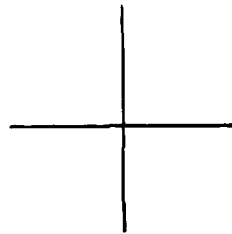
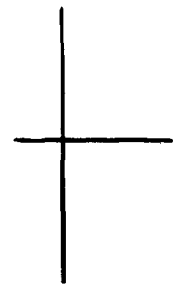
#### VI - 6 *Ley "Strauss" de ayuda al desarrollo.*

Sería absurdo olvidar que toda ayuda económica extranjera privada u oficial lleva consigo una doble finalidad: expansionismo económico y político y máxima rentabilidad por parte de la inversión. La célebre "Ley Strauss" de Ayuda al Desarrollo va impregnada hasta la médula de este espíritu. Confusa, de difícil lectura, imprecisa, inasequible en algunos aspectos incluso para los mismos juristas españoles y alemanes, constituye por su misma complejidad fuente inagotable de interpretación, no precisamente en beneficio nuestro. Si su lectura en alemán nos ha resultado complicada, no menos lo ha sido en español. Tras un largo estudio, hemos entresacado algunas reflexiones que transcribimos, partiendo siempre de la mentalidad y praxis alemana especialmente en lo que a impuestos se refiere

—Se trata de una ley inteligentemente confusa en beneficio exclusivo del inversor alemán.

—Inteligible en el marco de la legislación fiscal alemana cotejada con la española. Para la primera vale siempre el documento, para nosotros evaluaciones globales más o menos aceptables.

PROVINCIA DE LAS PALMAS

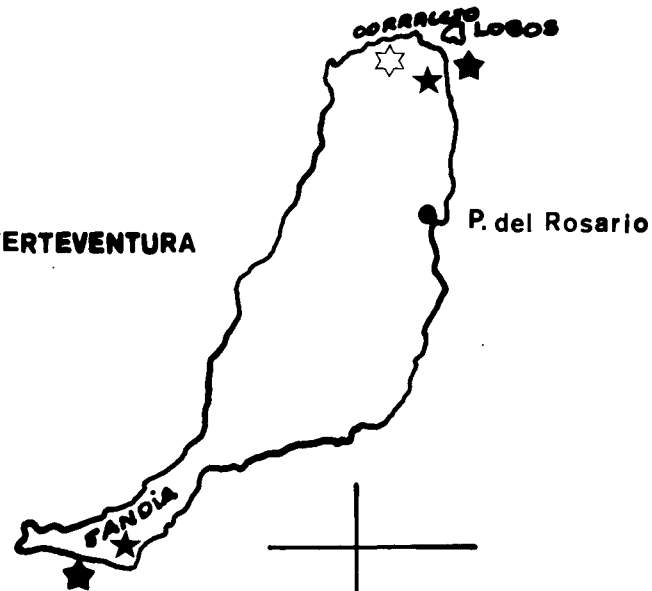


LANZAROTE

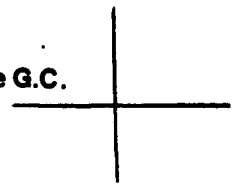
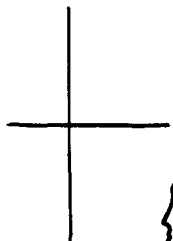


— 29:°

FUERTEVENTURA

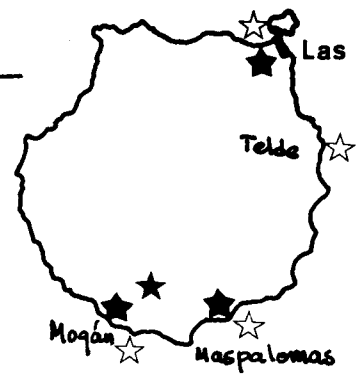


— 28:°



Las Palmas de G.C.

GRAN CANARIA



16:°

15:°

14:°

**NACIONALIDAD DE LAS INVERSIONES DE CAPITAL EXTRANJERO EN LAS PRINCIPALES ZONAS TURISTICAS (1975)**

★ ALEMANAS	☆ SUECAS
☆ BELGAS	★ AMERICANOS

CIES



—Marco ideal para especulaciones en los países, a quienes se “dice” prestar ayuda.

—Propicia, para los interpretadores de la misma, el fraude fiscal en los países a los que se intenta “ayudar”, gratamente empujados por la legislación endeble de esos mismos países

—Lógicamente, debería despertar en nosotros cierta reserva. Es lógico que esa ley canalizó capitales que han sido debidamente invertidos con beneficios para los inversores y nacionales; pero nos tememos que los especuladores han abusado de la misma en perjuicio nuestro

—Lleva una prórroga de un año en sí misma, para quienes la han utilizado al máximo en sus tres años de vigencia.

—Reduce la cantidad objeto de impuesto en un 15%.

—Crea, además, una reserva de un 50 a 60% del coste de la inversión que ha de disolverse a partir del sexto año al ritmo anual de una sexta parte.

—Posibilidad de considerar los beneficios como pérdidas, en casos ciertamente complejos en nuestro marco fiscal

Insistimos una vez más, en la alta cifra de sociedades anónimas creadas al amparo de la misma.

## VI-7 *Urbanizaciones, personalidad jurídica y capital extranjero*

Hemos hecho alusión a las graves dificultades en obtener datos a fin de facilitar una visión indicativa sobre realidad de la inversión extranjera en el subsector turismo. Han sido precisamente estas las que nos han obligado a rastrear zonas, urbanizaciones, oficinas de ventas de terrenos a fin de obtener datos primarios. Con todo, no debe olvidarse que toda investigación en España que roce la propiedad privada, ha sido siempre de difícil realización incluso para medios paraoficiales. Cuánto más para investigadores privados. Elemento agravante al que nos hemos referido reiteradamente, los hombres de paja y las propiedades extranjeras en situación jurídica más o menos incierta.

En el transcurso del análisis de las diversas urbanizaciones cuya cifra aproximada facilitamos, matizaremos las propiedades nacionales, extranjeras y de algunos grandes trust peninsulares.

El marco para las inversiones extranjeras, puede calificarse de inmejorable. Fuerteventura, Lanzarote y el Sur de Gran Canaria, semidesérticas, con gravísimos problemas infraestructurales de los que aún adolecen Fuerteventura y otras zonas lanzaroteñas, ofrecían unas características paracoloniales apropiadas. En los primeros momentos, los precios de los terrenos eran toda una invitación a la especulación.

Partimos de la existencia aproximada de 189 urbanizaciones a noviembre de 1973.

Una ojeada a los cuadros VI-3, VI-4 y VI-5 tan minuciosamente elaborados por M. Gaviria permiten fijarnos en los siguientes hechos que en su momento comentaremos:

—Fuerteventura, la última isla promovida, tiene un mayor número de hectáreas “turísticas” —casi el doble de Gran Canaria— con un tamaño medio por urbanización de 175 Has. mientras que la media de Lanzarote y Gran Canaria es de 75 Has.

—Gran Canaria tiene una superficie promovida que se acerca a la mitad de Fuerteventura.

—Luego Lanzarote con menos urbanizaciones, y de un tamaño medio aproximado al de Gran Canaria. Sin embargo, la amenaza se cierne igualmente sobre aquella isla, al intentarse urbanizaciones gigantes en la isla Graciosa y otros lugares de la misma.

En el cuadro VI-6 se observa la superficie en hectáreas de las urbanizaciones turísticas en Gran Canaria, Lanzarote y Fuerteventura. En Gran Canaria aparece en primera línea y distante de las otras, San Bartolomé de Tirajana con las promociones de Maspalomas-Costa Canaria que posee aproximadamente 26 Kms. de costa. Además de las 300 Has. promovidas o en proceso de promoción, podría proyectar en torno a siete u ocho mil Has. más. Sigue luego Mogán donde cabe resaltar la urbanización de Puerto Rico con una calidad de concepción urbanística en los primeros momentos (algo similar a San Agustín) que permitía soñar con horizontes distintos.

En Fuerteventura de las doce mil Has. cabe significar dos zonas concretas: la del Norte con Corralejo y el Cotillo y el Sur, la célebre península de Jandía, tradicionalmente predio alemán, aparcelado en grandes lotes, como significamos en la lista de urbanizaciones promovidas.

Por el momento, Lanzarote muestra estancamiento en las urbanizaciones. Sería interesante se continuaran las pautas establecidas, especialmente si se llegara a proyectar algo en la Graciosa.

Por supuesto, a estas cifras, podría agregarse sobre 10 mil Has. en proceso de especulación. Sin embargo y mientras dure la crisis energética que comienza a golpear en serio a la industria automovilística germana (clave de la estabilidad económica de dicho pueblo) puede afirmarse que la posible especulación por parte de este grupo nacional, se halla un tanto frenada. La estimación no comprende las posibles reacciones del capital americano, aunque a corto plazo podemos asegurar no se interesará en especular o crear varios complejos turísticos. Refiriéndonos a Fuerteventura se ha de tener en cuenta que los actuales complejos en vías de realización, son fundamentalmente microislas turísticas esparcidas en el norte o sur de la isla.

En los cuadros VI-7, VI-8, VI-9, VI-10 y VI-11 se clasifican las diversas urbanizaciones y su dimensión conforme la personalidad jurídica del promotor. Es importante observar como en los primeros años de incremento de la oferta, abundaban las sociedades de promotores individuales, españoles en su casi totalidad. A partir de 1969 el número de sociedades anónimas y otras individuales españolas con su testaferrero u hombre de paja correspondiente, comenzaron a hacer acto de presencia. En definitiva, las urbanizaciones más pequeñas en superficie son las más antiguas y las más grandes son las creadas en la última época. Si a esto se agrega que Fuerteventura tiene mayor cifra de sociedades anónimas se dispone de una base interesante cara a la nacionalidad del capital especulador. En este sentido, en el cuadro VI-7 (volumen de Has. promovidas por sociedades anónimas) se observa nuevamente como Fuerteventura agudiza el porcentaje de Has. promovidas por sociedades anónimas en relación al total de las mismas. En este mismo plano y en Fuerteventura, puede constatar en el cuadro VI-7 como en las islas de Lanzarote y Gran Canaria, el núm. de urbanizaciones aprobadas definitivamente superan al 60% del total, a la inversa de Fuerteventura, aunque es necesario reconocer que posiblemente la tardanza en aprobarse el Plan General Insular

—por supuesto el de los Municipios— demoren las autorizaciones definitivas. Con todo el Plan podrá alterar sustancialmente las amplias zonas de Corralejo y Jandía, donde radican el 73% aproximadamente del total de promociones aprobadas o en vías de lograrlo.

En los cuadros VI-12, VI-13, VI-14 aparece una superficie en Has. aprobadas o con aprobación definitiva condicionada a la subsanación de los reparos técnicos, de cifras significativamente elevadas. Las promociones pendientes de tramitaciones, serán aprobadas necesariamente, siempre que cumplan los requisitos que la Ley del Suelo y Normas Subsidiarias de Planeamiento exigen.

A efectos de revalorización del suelo, la aprobación de una urbanización significa que es factible incrementar el volumen edificable y en consecuencia la población potencial que se pueda asentar en la zona promovida. La Ley del Suelo concede una edificabilidad de 0,2 m<sup>3</sup>.m<sup>2</sup> a los suelos rústicos.

Finalmente la aprobación de un Plan Parcial lleva consigo el incremento del coste edificable. Con esta base, sería posible calcular aproximadamente el número de plazas turísticas y para servicios que cabrían en la provincia de Las Palmas, caso de aprobarse las urbanizaciones en trámite, con la posibilidad de construir al máximo (se ha sobrepasado en casos) el volumen aprobado.

Transcribimos a continuación literalmente, las estimaciones de Mario Gaviria, sociólogo urbanista, discípulo de H. Lefebre y creador y animador de una Escuela y Seminario permanente de Urbanística para arquitectos y estudiantes de Arquitectura tras haber analizado críticamente los proyectos de urbanización: "La cifra podría asustar a cualquiera y cabría amaginar una reconversión de las islas a la japonesa. En suelo promovido en esta provincia para urbanizaciones turísticas, cabrían más de dos millones de personas. Tratando de ser lo más preciso posible en cuanto a edificabilidad, e. d. volumen edificable en metros cúbicos por metro cuadrado de terreno, y a la cantidad de personas que cabrían en la lista, hemos analizado exhaustivamente la edificabilidad de cada una de las urbanizaciones y del número de habitantes que los promotores dicen resultarán con esa edificabilidad dada.

Para ello hay que hacer la salvedad de que estos cálculos son siempre elaborados por los promotores, poniendo menor cantidad de población de la que en realidad cabe con dicho volumen. No obstante, nosotros hemos cogido los datos de los propios promotores, que van por debajo de la realidad posible, y aún así salen más de 2 millones de camas.

En nuestra estimación, un análisis de otras ciudades turísticas españolas, se puede afirmar como hipótesis que cada turista necesita cien metros cúbicos construídos, aproximadamente unos treinta y cinco metros cuadrados construídos.

Las cifras que dan las Normas Subsidiarias y Complementarias de Planeamiento General de la Provincia de Las Palmas, entradas en vigor a primeros de Octubre de 1973, dan unos standards de densidad de habitantes por hectárea y de edificabilidad en metros cúbicos por metro cuadrado en los que vienen a calcular que para urbanizaciones pequeñas, de 25 Has., es aceptable una densidad de 102 Hab/Ha. y una edificabilidad de 0,71. Para superficie de 300 Has da una densidad de 82 habitantes por hectárea y una edificabilidad del 0,57. Para superficies de 1.000 Has. una densidad de 75 habitantes por hectárea y una edificabilidad del 0,52.

Las Normas Subsidiarias y Complementarias de Planeamiento General de la Provincia de Las Palmas, promulgadas por el Ministerio de la Vivienda, son en esto como en la mayoría de los aspectos, un gran acierto.

Es evidente que reducen la edificabilidad que se estaba concediendo a las promociones y a las urbanizaciones anteriormente aprobadas o tramitadas.

Para ello, lo vamos a demostrar con los cuadros VI-15, VI-16 y VI-17 en los que se muestra, municipio por municipio, la densidad y edificabilidad media aprobadas o en tramitación para las urbanizaciones existentes.

Vemos que la edificabilidad en Gran Canaria es muy superior a la actualmente aceptada y en Lanzarote y Fuerteventura ligeramente superior.

La edificabilidad resultante en Gran Canaria se debe en parte a la antigüedad de muchas urbanizaciones y a la existencia de algunas urbanizaciones semi-turísticas, semi-urbanas, que acogen el crecimiento de algunas de las poblaciones de los residentes canarios. No obstante, este porcentaje de urbanizaciones no únicamente turísticas es bajo, por lo que las cifras se pueden dar por buenas.

Un cuadro resumen de esto puede verse en el VI-18. Con un resultado que se puede calificar mínimamente como espeluznante; más de 2 millones de camas están aprobadas o en tramitación en las urbanizaciones de la provincia de Las Palmas.

Se nos dirá que las urbanizaciones tienen un período de 15 años para llevar a cabo la infraestructura y la construcción y que probablemente muchas de ellas no lleguen a realizarlo.

Pero también es cierto que se renuevan previa instancia y justificación, se renuevan los plazos y que parece muy difícil el que pierda su legalidad por falta de actuación en infraestructura una urbanización que haya sido aprobada anteriormente.

Cabe preguntarse cómo es posible haber llegado a tal situación, no solo en la Provincia de Las Palmas, sino en toda la costa mediterránea española; qué es lo que no funciona en los mecanismos legales o administrativos, o a qué se debe tal cantidad de tierra promovida”.

#### VI - 8. *El ejemplo de Fuerteventura.*

Fuerteventura podría proporcionarnos en parte una respuesta a las interrogantes planteadas por M. Gaviria. Hace años que viene siendo conocida como el paraíso de la especulación, realizada por grupos inmobiliarios a lo largo y ancho de su geografía. El análisis sociológico del marco administrativo, cultural, demográfico, etc. de la isla marginada, ofrece la explicación más completa al fenómeno que estudiamos.

Fuerteventura tiene en promoción turística o en trámite de la misma, aproximadamente 13.000 Has. que podría cobijar a 1.200.000 turistas, además de los servicios que conllevaría (ver cuadros VI-19 a VI-24).

##### 1) *Condicionantes administrativos:*

Aunque el presupuesto del Cabildo Insular haya pasado de 2.300.000 Ptas en 1963 a 48.500.000 Ptas. en 1973 como consecuencia del

Régimen Económico Fiscal de la Región Canaria, sin embargo su carencia y penuria administrativa es preocupante. En concreto: la mitad de los municipios carecen de secretarios; solo hay en Pájara y la Oliva (las dos zonas más importantes cara al turismo y especulación de terrenos). Escasea de forma alarmante el personal auxiliar. La explicación es elemental: cuando alguno de los que optan por tal oficio, aprenden a escribir a máquina, etc... encuentran trabajo mejor remunerado y considerado en las inmobiliarias, bancos, etc. La plantilla de personal técnico del Cabildo es reducidísima y precisamente no a causa del presupuesto. Ejemplo realmente alarmante lo ofrece el Ayuntamiento de Puerto del Rosario.

Primera consecuencia de esta realidad: Los municipios carecen de personal técnico especializado para solicitar ayudas de los Planes Provinciales para obras de infraestructura técnica (agua, carreteras, electrificación, etc.) por lo que dichos municipios malviven y solo de vez en cuando, logran alguna mejora.

La segunda es evidentemente lógica. Esta situación es el caldo más ideal para todo tipo de manejos especuladores en los que son magos, especialistas nacionales y extranjeros.

### 2) *Condicionamientos culturales:*

Ser destinado a Fuerteventura viene a ser algo parecido a una desgracia. Peor aún, los profesionales nacidos y que vivieron su niñez en la isla, se asientan —por razones tan elementales como las de progresar— en otras islas (Gran Canaria, etc.) y prácticamente olvidan su tierra. En consecuencia, los índices culturales son extramadamente bajos.

### 3) *Demográficos:*

A causa de la permanente emigración se observa una regresividad constante en la población mayorera, exceptuando Puerto del Rosario. La Antigua, Betancuria, Pájara y Tuineje son ejemplos elocuentes de progresiva desertización.

## VI - 8 - 1 *La política de la Administración.*

Es el ejemplo más terminante de anti-todo. Por ejemplo la potabilizadora, instalada tiene cierta finalidad turística, ya que solo una reducida parte de la población del Puerto del Rosario, reciben el líquido elemento potabilizado. El resto, de los pozos, o comprando a los camiones cisternas a precios elevados. Por tanto la finalidad (dispone de tubería hasta Corralejo y Tarajalejo) es eminentemente turística.

Por supuesto, los terrenos por donde pasaban dichas tuberías, han sido manjar de especulación.

Los aspectos de infraestructura han sido tratados exhaustivamente en el capítulo correspondiente. Cabe sin embargo, señalar que en medio de tanta penuria, se encuentra el aeropuerto en el que aterrizan una serie de aviones charter intermedios en vuelo directo desde el extranjero.

Un ejemplo elocuentísimo, que vale para el Municipio de Pájara y prácticamente para toda la isla, lo ofrece el Municipio de La Oliva. Con 304 Kms. cuadrados y 2.587 habitantes ocupa toda la zona norte de la isla. Tiene promovida aproximadamente unas 1.258 Has. para una población turística aproximada de 300.000 habitantes. La población se halla distri-

buída en seis pedanías, pobres exceptuada la de Corralejo a causa de su promoción turística. Sin embargo, analicemos algunos aspectos interesantes:

a) Para tramitar tanto expediente urbanístico tiene solamente un secretario de tercera y un auxiliar administrativo.

b) El presupuesto del año 1973 alcanza 4 millones de Ptas., de los que 2,5 millones los ha ingresado procedentes del nuevo Régimen Económico Fiscal. Por supuesto, carece de base técnica gestora para gastarse siquiera este dinero.

c) Al parecer, los ingresos fiscales, consecuencia de su impresionante riqueza rústica o urbana, que cabría imaginar altísima dado el volumen de inversiones y especulaciones habidos en dicha zona, no sobrepasaba en 1969 las dos mil Ptas., pagadas por los propietarios autóctonos de casas antiguas. De turismo, nada. En 1972, los ingresos por arbitrios sobre riqueza rústica, tampoco han sobrepasado las dos mil Ptas. provenientes de contribuyentes, agricultores del pueblo.

d) Peor aún, hasta 1972 el Municipio no disponía de una copia del Catastro elaborado en 1956. Todas las zonas frente a las playas han cambiado desde entonces.

e) Por supuesto cabe imaginar que no existe impuesto de Plusvalía porque el Ayuntamiento no sabe cómo organizarlo.

Las últimas actuaciones meritorias de la Delegación Provincial de la Vivienda llegan un poco tarde, ya que difícilmente podrá deslegalizarse una situación legalizada con anterioridad.

#### VI - 9.—*Fenomenología del Especulador Turístico.*

La observación "in situ" de los pasos dados por los especialistas de la especulación en Fuerteventura, nos han servido de orientación para su posterior análisis en el resto de la provincia. Por su importancia, reproducimos en síntesis los pasos más relevantes de tales señores:

- Se consiguen terrenos a un "precio considerado" rentable cerca del mar.
- Se hace la opción de compra de los mismos.
- Se buscan nuevos compradores para revender parte de estos mismos y se encarga un proyecto técnico para el resto. Tales proyectos, más de una vez realizados en el extranjero y firmados por estas tierras, suelen ser modelo no de buen gusto, lo que dice ya algo del coste de su realización.
- Se contrata arquitectos o ingenieros que realizan el Plan Parcial de Urbanización.
- Automáticamente se pone nombre a la Urbanización que aparece en grandes carteles que ponderan las bellezas y la delicia de unas vacaciones en el lugar.
- Se delimitan senderos, se levantan planos, se regula (cuando se hace) la escrituración y titulación.
- Comienza la campaña publicitaria a la que más de una vez se ha prestado inocentemente nuestros medios de comuni-

cación. “Vamos a invertir miles de millones”... “Detrás de nosotros está un grupo financiero extranjero muy fuerte dispuesto a crear un moderno complejo turístico, etc..”.

- Se hace la tramitación en el Ayuntamiento, tras la entrega de los proyectos por parte del arquitecto.
- Se comienza a vender parcelas, a pesar de que la tramitación en el Ayuntamiento, aún en vías de aprobación o simplemente no se ha presentado nada ante la Comisión Provincial de Urbanismo.
- Si se aprueban los trámites se aparcela, especialmente utilizando cal, señalando las calles, etc...
- Se rellenan algunas calles con picón y, en ocasiones, se construyen bordillos para dar sensación de algo realizado.
- Incluso se llega a construir apartamentos o bungalows junto a los cuales se cuida el pequeño jardín o la palmera. En algunos casos, hasta se construye un hotel.

Es entonces cuando se inicia la puesta en escena del montaje publicitario de los especuladores. Vuelos charter procedentes de Alemania o de Suecia o de Bélgica, con gastos pagados, ven los terrenos, los planos, el bungalow o apartamento piloto... compran... y se vuelve a iniciar el proceso.

#### VI 1 10 *Aproximación a una realidad.*

Hemos afirmado reiteradamente que la inversión extranjera ha sido canalizada a través de sociedades anónimas. Tal aseveración la hemos fundado en una serie de coincidencias a las que repetidamente se ha aludido. Por ejemplo coincidencia de estas con la “Ley Strauss” que canalizó hacia Las Palmas un mínimo aproximado de 8 a 9 mil millones de Ptas. y el reducido número de personas físicas extranjeras registradas en las mismas fechas señaladas con inversiones en el ramo; creciente número de Has. en manos de extranjeros a través de sociedades anónimas, aunque las personas físicas y jurídicas sean nacionales sin capital conocido, sin créditos que les permitan negocio o especulaciones de tales magnitudes y sobre todo sin posibilidad de mantener las conexiones que tales sociedades anónimas desarrollan en diversas capitales europeas.

Los ciclos cronológicos de las nacionalidades de los inversores extranjeros se hallan suficientemente definidos. El primero corresponde a los escandinavos (suecos en especial) que las iniciaron a partir de 1963; hacia 1968 y en especial 1969 aparecieron los alemanes y belgas aunque estos últimos se hayan circunscritos a una zona determinada. Ultimamente, aunque en menor cuantía, los americanos. Hay otros grupos minoritarios en especial daneses e inversiones de capital suizo aunque la nacionalidad de sus propietarios parezca ser americana. La posible o aproximada distribución geográfica aparece indicada en el mapa M-6. En materia tan difícil, posiblemente se ha escapado alguna estimación no apropiada, aunque creemos que serán pocas, por supuesto menos de las que deberían ser clasificadas como controladas por extranjeros.

Por nacionalidades:

*Escandinavos* (suecos en especial): En Gran Canaria, Las Palmas, muy poco. En San Bartolomé de Tirajana (San Agustín y Playa del Inglés). En Mogán, Barranco Taurito y Playa. En Telde, (Playa del Hombre). En Lanzarote, se habla insistentemente de una operación a realizar en Tías por capital danés. No ha sido posible obtener confirmación. Fuerteventura: Puerto del Rosario y Tuineje.

*Alemanes:* En Gran Canaria: en Las Palmas ciudad, relativamente poco. En San Bartolomé de Tirajana: Lilolandia, Morro Besudo, San Agustín, Playa de las Burras, Playa del Inglés, Maspalomas Oasis. En Mogán; Cornisa de Mogán, Patalavaca, Puerto Rico, Playa Taurito En Lanzarote: Tías, Yaiza y posiblemente otras zonas. En Fuerteventura: históricamente Jandía ha sido predio favorito de ellos, hasta impedirse el paso a los autóctonos y conocerse los límites por la pared del lismo, Corralejo, El Cotillo, etc...

*Belgas:* Fundamentalmente Corralejo, que se la conoce como "finca de los belgas".

*Americanos:* En Fuerteventura: Corralejo y Jandía.

Grandes empresas nacionales: Fuerteventura y Lanzarote.

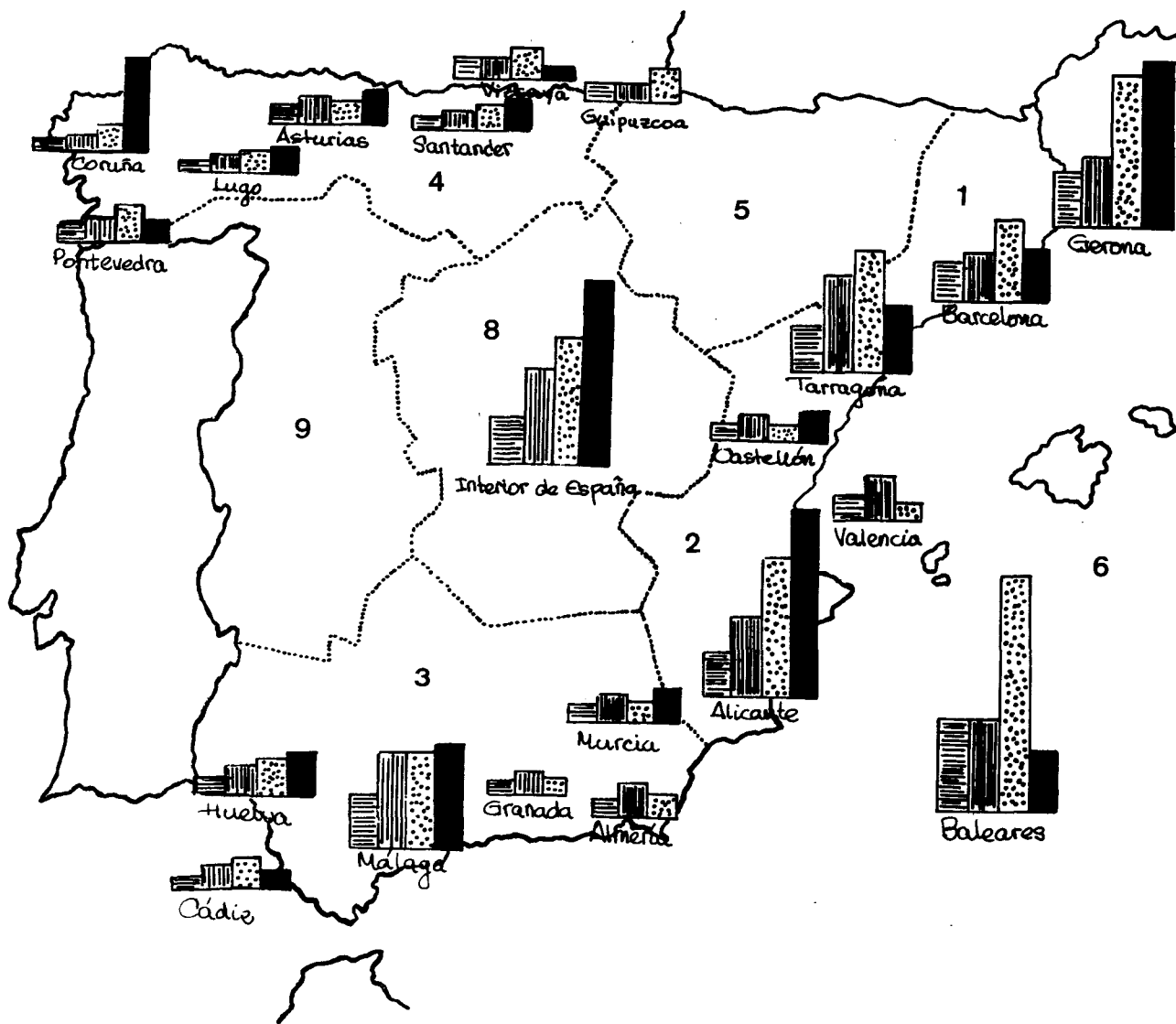
Otro problema es la extensión. Una elemental cautela legal nos impide transcribir los datos obtenidos, ya que algunos de los casos en que había total seguridad, se encuentran en el Registro de la Propiedad a nombre de un "hombre de paja". Lo que sí, precisamente es que Fuerteventura ha pasado muy generosamente del 25% legal de terreno enajenado. Lanzarote no ha llegado aún a tales extremos. Tampoco Gran Canaria.

Insistimos en que el obstáculo insalvable cara a una información lo más completa posible, en relación a hectáreas controladas por extranjeros, se encuentra en la figura del "testaferro" u hombre de paja y en la inmunidad de las sociedades anónimas registradas como españolas y con capital español, por encabezarlas jurídicamente un nacional La forma de entrada del capital es muy conocida de todos los sectores financieros canarios. Dicha problemática queda ampliamente reflejada en un informe que la Segunda Sección del Alto Estado Mayor nos ha facilitado. En el apartado 2.3 del mismo se lee textualmente: "En las solicitudes de compras que se tramitan en esta Jefatura de Tropas, los solicitantes suelen ser individuos aislados que desean adquirir una pequeña parcela a fin de edificar en ella su casa Pero es necesario considerar con atención que quienes mueven realmente cifras importantes en dinero y en propiedades son realmente las sociedades y que los pequeños compradores no cuentan apenas al lado del volumen de negocio de las compañías inversionistas".

En el apartado 2.2 del citado informe se describen las iniciativas llevadas a cabo, sin fortuna, por parte de dicho Estado Mayor a fin de conocer la cuantía del suelo de esta provincia en propiedad de extranjeros: "...examinados los archivos de la sección, apenas se encuentran antecedentes de operaciones de compra, anteriores a 1969. Probablemente, lo poco frecuente de las inversiones extranjeras hizo que el decreto en cuestión (octubre de 1935 y febrero de 1936) no se aplicara con todo rigor, o simplemente no se aplicasen en algunas ocasiones. El caso es que en 1970 la Capitanía General de Canarias reavivó esta cuestión y se pidieron a diversas fuentes datos para confeccionar relaciones de propiedades extranjeras en la Provincia: Guardia Civil, Consulados, Registradores de la Propiedad, etc. Estos últimos que debieron proporcionar el material más copioso no fueron de mucha utilidad en lo relativo a adquisiciones anteriores a 1968, ya que según afirmaban no era posible localizar en los archivos las propiedades de súbditos extranjeros por no existir listas separadas, a menos que se partiese del nombre del propietario o de la situación de la finca. Algunos de ellos comenzaron a remitir trimestralmente unas fichas a las compras efectuadas en su demarcación. Otros prometieron hacerlo más tarde y algunos no llegaron a enviar la documentación en absoluto. La Guardia Civil envió algunas relaciones, pero en conjunto, puede decirse que se carecía y se sigue careciendo del material suficiente para realizar un trabajo estadístico sobre estas materias".



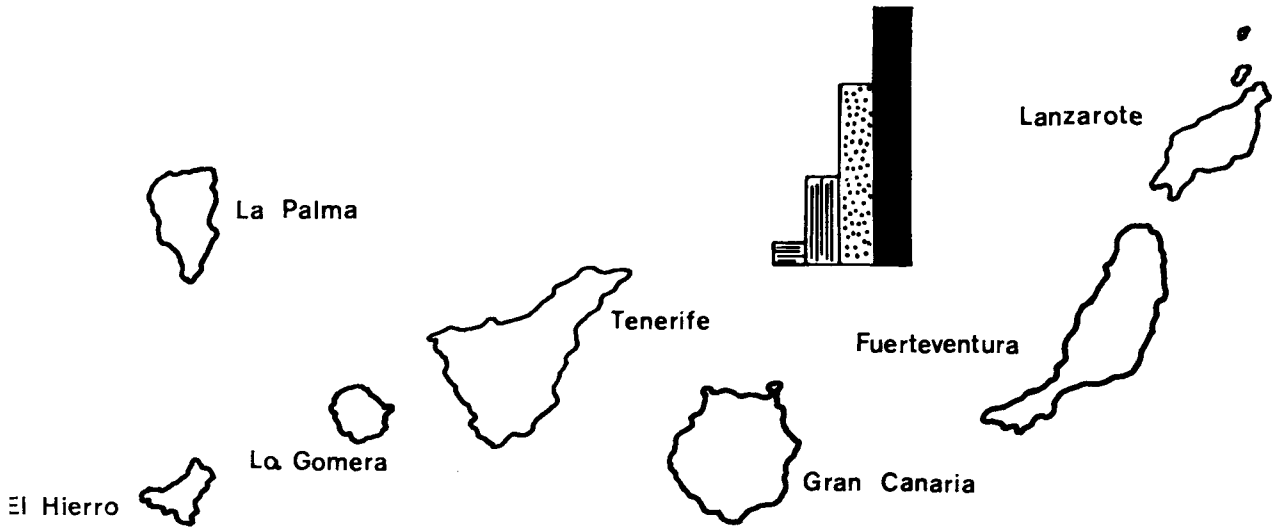
**Superficies urbanizadas, en vías de urbanización, con especulación actual y futura en España \*datos facilitados por los sres. Gaviria y Arespagochaga**







**División por Zonas según el MIT.**

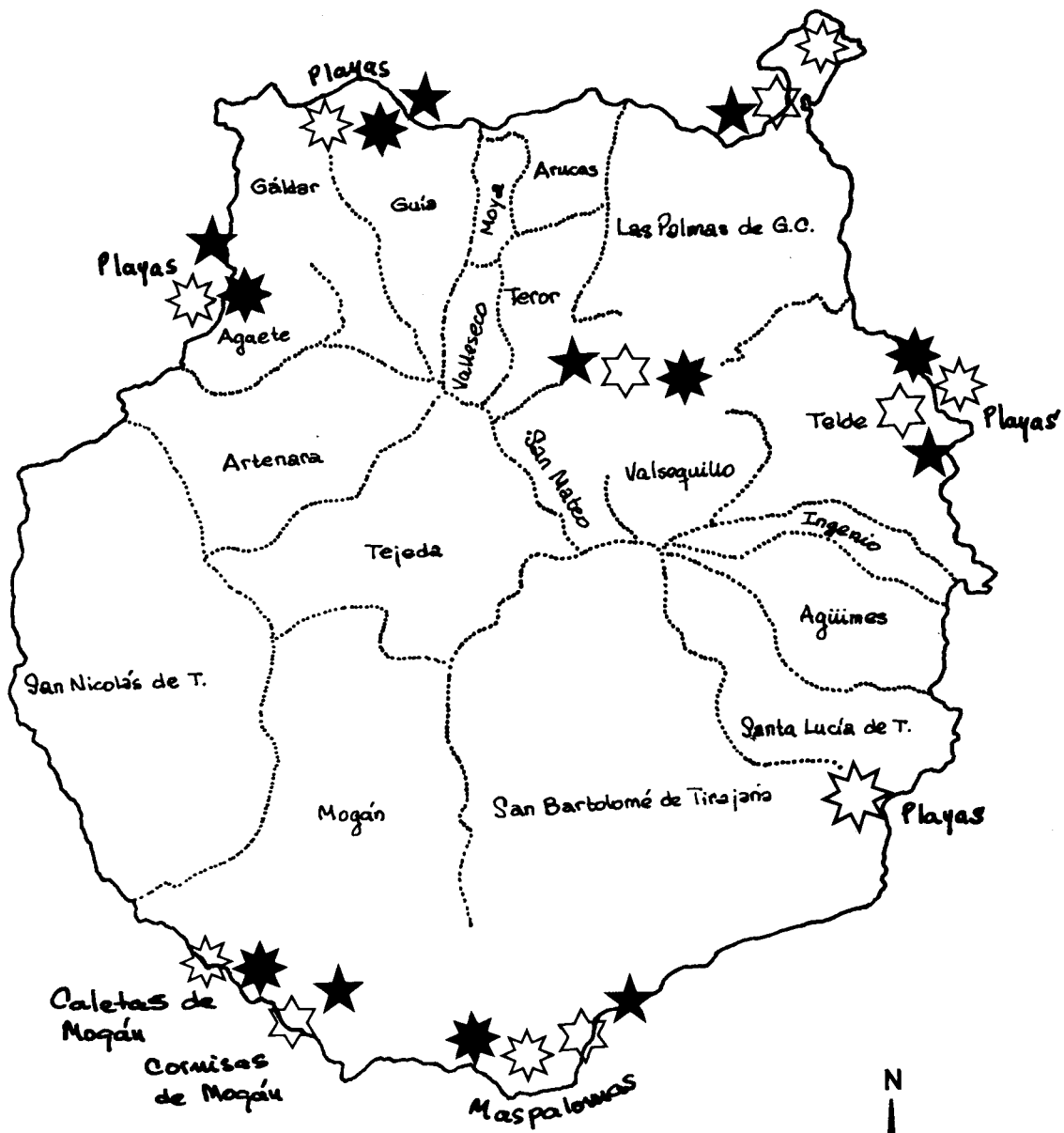
- 1 Costa Brava y Costa Dorada
- 2 Costa del Azahar y Costa Blanca
- 3 Costa del Sol y Costa de la Luz
- 4 Cornisa Cantabrica y Rias Gallegas
- 5 Pirenaica
- 6 Baleares
- 7 Islas Canarias
- 8 Madrid y su contorno monumental y artistico
- 9 Lagos de Castilla

ISLAS CANARIAS



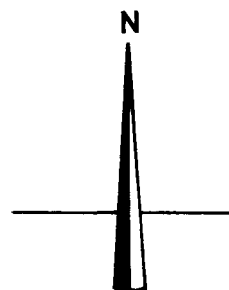
 superficie urbanizada  
 superf. en vías de urbanización  
 superf. con espe- culación actual  
 superf. con espe- culación futura

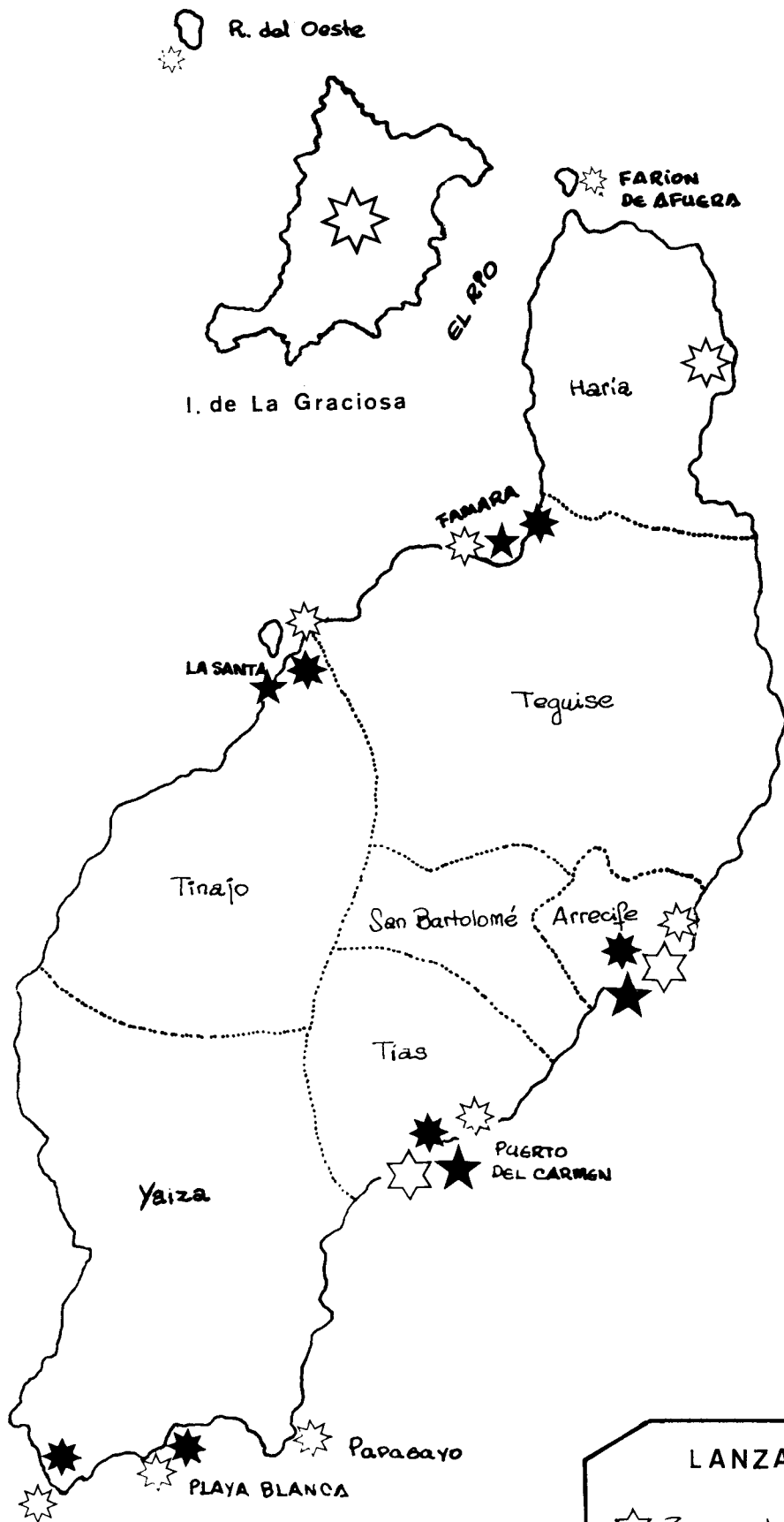
Barcelona	1,50	2,00	5,00	1,50
Gerona	3,00	4,00	10,00	11,00
Tarragona	1,50	4,00	7,40	4,10
Castellón	0,35	0,70	0,15	1,10
Valencia	1,00	1,50	0,50	—
Alicante	1,50	4,00	8,00	11,50
Murcia	0,40	1,20	1,00	1,5
Almería	0,20	1,40	0,50	—
Granada	0,25	0,50	0,30	—
Málaga	3,00	6,00	6,00	6,30
Cádiz	0,25	0,95	1,00	0,80
Huelva	0,50	1,00	1,60	1,70
Guipúzcoa	0,50	0,50	0,90	—
Vizcaya	0,50	0,50	1,30	0,20
Santander	0,80	1,00	1,50	1,95
Asturias	0,40	0,60	0,50	0,80
Lugo	0,10	0,15	0,20	0,75
La Coruña	0,60	0,80	1,00	5,00
Pontevedra	0,15	0,75	1,00	0,90
I. Baleares	5,00	5,00	14,00	3,00
I. Canarias	0,50	3,00	10,00	14,50
Interior de España	2,00	5,50	8,50	12,50
<b>TOTAL</b>	<b>24,00</b>	<b>45,05</b>	<b>80,65</b>	<b>79,10</b>



**GRAN CANARIA**

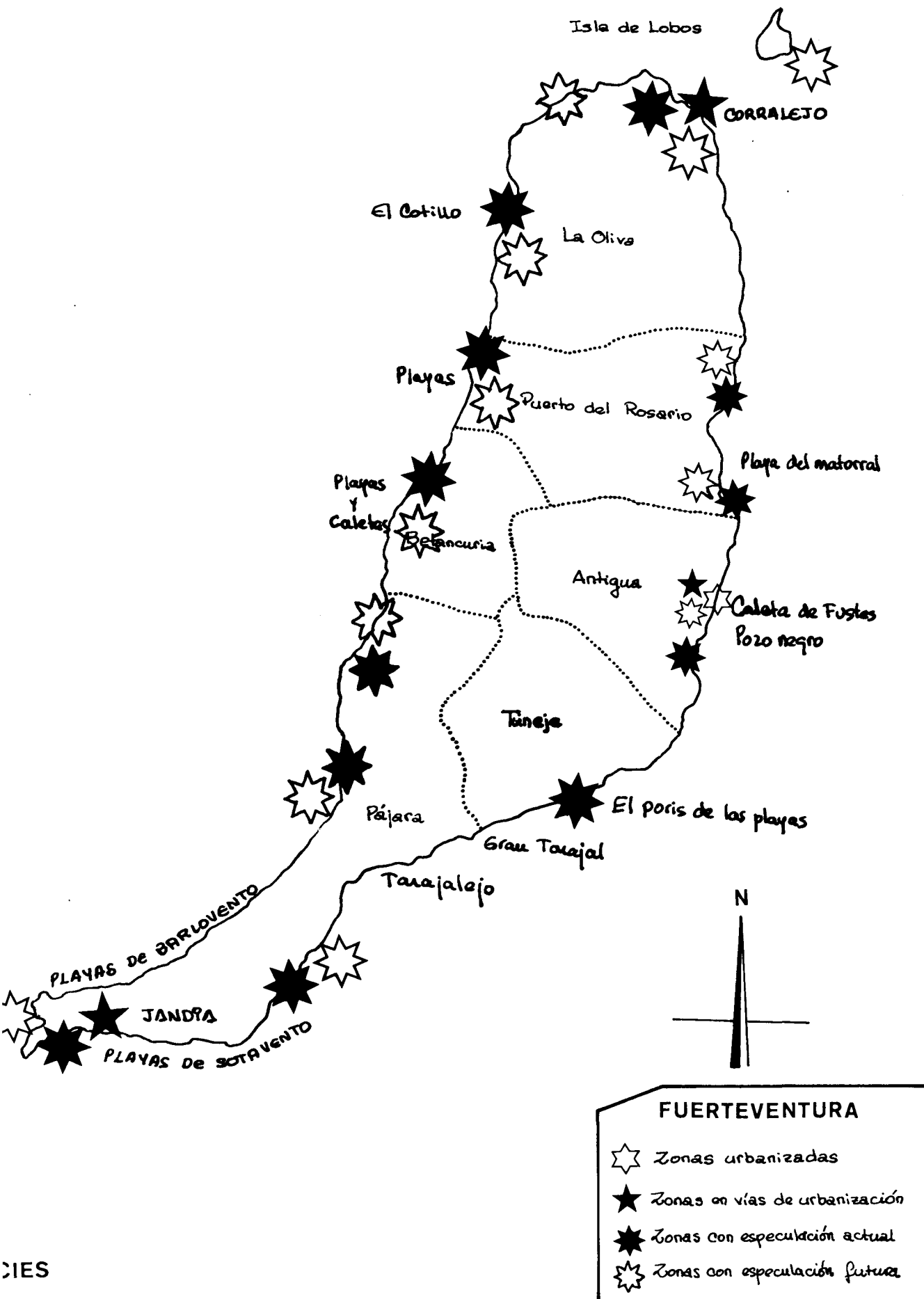
- ☆ Zonas urbanizadas
- ★ Zonas en vías de urbanización
- ★ Zonas con especulación actual
- ☆ Zonas con especulación futura CIES





**LANZAROTE**

- ☆ Zonas urbanizadas
- ★ Zonas en vías de urbanización
- ★ Zonas con especulación actual
- ☆ Zonas con especulación futura



CUADRO VI-1

ANALISIS DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES CREADAS O MODIFICADAS ENTRE ENERO DE 1965 Y 31 DE DICIEMBRE DE 1973.

	Sociedades creadas	* Fines turísticos		Solo capital español	Solo capital extranj.	M I X T A S				Sociedades modificadas **			
		Nº	%			Capit. esp.	Capit. ext.	Esp. y Ext. en paridad	TOTAL MIXTAS	Capit. esp.	Capit. ext.	Esp. y Ext. en paridad	** Total
1965	92	Nº 43	% 46,7	25	6	5	1	6	12	3	1	1	5
1966	65	Nº 20	% 30,7	6	6	1	4	3	8	—	—	—	—
1967	93	Nº 39	% 42	28	7	x	x	x	4	3	—	1	4
1968	80	Nº 32	% 40	13	5	2	7	5	14	—	2	1	3
1969	70	Nº 46	% 65,7	22	19	x	x	x	5	—	—	—	—
1970	114	Nº 46	% 40,3	17	25	x	x	x	4	—	—	—	—
1971	147	Nº 81	% 55	22	41	—	3	15	18	1	3	1	5
1972	313	Nº 167	% 53,3	63	42	8	4	50	62	5	6	—	11
1973	329	Nº 145	% 44	67	36	9	18	17	44	12	4	1	17
	1.303	Nº 619	% 47,5	263	187	25	37	96	171	24	16	5	45

\* Sociedades que actúan como inmobiliarias, constructoras, promotoras, ampliadoras y explotadoras de empresas hoteleras y parahoteleras.

\*\* Se refiere solo a las turísticas.

Elaboración C.I.E.S.

CUADRO VII - 2

CAPITAL NACIONAL Y EXTRANJERO DECLARADO EN LAS SOCIEDADES CREADAS ENTRE 1965 y 1973

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Capital Nacional	110.138.000	56.660.000	218.345.000	58.570.000	63.100.000	123.700.000	53.062.000	109.585.000	1.183.318.000
Capital Extranj.	60.775.000	28.400.000	25.155.000	17.365.000	64.000.000	146.370.000	166.020.000	181.469.000	818.709.000
T O T A L	170.913.000	85.060.000	243.500.000	75.935.000	127.100.000	270.070.000	219.082.000	291.054.000	2.002.027.000

CAPITAL NACIONAL : 1.976.478.000 Ptas.

CAPITAL EXTRANJERO : 1.508.263.000 Ptas.

TOTAL : 3.487.741.000 Ptas.

Elaboración C.I.E.S.

CUADRO VI-3

Superficie en hectáreas de las urbanizaciones en la Provincia de  
LAS PALMAS

	<i>Superficie Has.</i>	<i>Nº Urbanizaciones</i>	<i>Superficie media</i>
Gran Canaria	6.472	86	75,25
Fuerteventura	12.782	73	175,09
Lanzarote	2.268	30	75,60
<b>T O T A L</b>	<b>21.522</b>	<b>189</b>	

Nota.—Nos referimos por supuesto en todos los cuadros a urbanizaciones de las que hay algún documento presentado en los Municipios o en la Delegación Provincial del Ministerio de la Vivienda.

OBSERVACION: Los cuadros VI - 3 al VI - ambos inclusive ha sido elaborados por D. Mario Gaviria.



CUADRO VI - 4

Superficie en hectáreas de las urbanizaciones turísticas en

GRAN CANARIA

<u>MUNICIPIO</u>	<u>TOTAL HAS. TERMINO MUNICIPAL</u>
Agaete	50,33
Agüimes	64,—
Arucas	34,80
Gáldar	74,—
Guía	1,4
Ingenio	29,37
Mogán	2.136,39
Las Palmas	301,59
San Bartolomé de Tirajana	3.105,38
San Mateo	7,—
San Nicolás de Tolentino	—
Santa Brígida	123,06
Santa Lucía de Tirajana	64,48
Telde	102,40
Valsequillo	35,01
Sin datos de localización	343,—
<b>TOTAL HAS. URBANIZACIONES</b>	<b>6.472,21</b>
<b>GRAN CANARIA</b>	<b>6.472,21</b>

CUADRO VI - 5

Superficie en hectáreas de las urbanizaciones turísticas en

FUERTEVENTURA

MUNICIPIO	TOTAL HAS. TERMINO MUNICIPAL
Antigua	662,96
Betancuria	1.047,99
La Oliva	6.258,87
Pájara	2.439,11
Puerto del Rosario	715,74
Tahíche	10,13
Tindaya	—
Tuineje	805,03
Sin datos de localización	843,—
<b>TOTAL HAS. URBANIZACIONES FUETEVENTURA</b>	<b>12.782,80</b>

Superficie en hectáreas de las urbanizaciones turísticas en

LANZAROTE

MUNICIPIO	TOTAL HAS. TERMINO MUNICIPAL
Arrecife	159,46
San Bartolomé	24,—
Teguise	801,74
Tías	123,71
Tinajo	127,75
Yaiza	266,73
Sin datos de localización	764,6
<b>TOTAL HAS. URBANIZACIONES LANZAROTE</b>	<b>2.267,99</b>

CUADRO VI-6

PROVINCIA DE LAS PALMAS

Estructura de las Promociones de Urbanizaciones según tamaño

Tamaño Has.	Gran Canaria		Fuerteventura		Lanzarote		Total provincial	
— 2	8	9,30	—	—	—	—	8	4,23
2 — 5	12	13,96	2	2,74	2	6,66	16	8,46
5 — 20	26	30,24	15	20,55	8	26,66	49	25,93
20 — 50	11	12,80	11	15,07	6	20,01	28	14,82
50 — 100	10	11,63	13	17,81	6	20,01	29	15,35
100 — 500	9	10,46	14	19,18	5	16,67	28	14,82
500 — 1000	2	2,32	3	4,11	1	3,33	6	3,17
1000 — 2000	1	1,16	2	2,74	—	—	3	1,58
2000 — 4000	—	—	—	—	—	—	—	—
+ de 4000	—	—	1	1,30	—	—	1	0,52
Sin datos	7	9,13	12	16,50	2	6,66	21	11,12
TOTAL	86	100	73	100	30	100	189	100

Urbanizaciones promovidas por Sociedades Anónimas

	(1) Total Has. Promovidas	(2) Total Has. promo- vidas por S. A.	% (2)/(1)
GRAN CANARIA	6.129,21	1.205,60	19 %
FUERTEVENTURA	11.939,80	9.835,30	82 %
LANZAROTE	2.267,99	1.510,60	67 %
<b>T O T A L</b>	<b>20.337,00</b>	<b>12.551,50</b>	<b>61,72%</b>

CUADRO VI-8

Promociones de Urbanizaciones y Personalidad Jurídica del Promotor.

	<i>Gran Canaria</i>		<i>Fuerteventura</i>		<i>Lanzarote</i>		<i>Total</i>	
Persona Física Español	57	66,28	22	30,14	8	26,67	87	45,77
Persona Física Extranjero	4	4,66	2	2,73	1	3,33	7	3,70
Sociedad Anónima	16	18,61	27	36,99	13	43,34	56	29,42
Sociedad Limitada	1	1,16	10	13,70	3	10,—	14	7,40
Ente Público	1	1,16	—	—	1	3,33	2	1,05
Sin datos	7	8,13	12	16,44	4	13,33	23	12,66
<b>TOTAL</b>	<b>86</b>	<b>100</b>	<b>73</b>	<b>100</b>	<b>30</b>	<b>100</b>	<b>189</b>	<b>100</b>

CUADRO VI-9

Tamaño de las Urbanizaciones y Personalidad Jurídica del Promotor en

GRAN CANARIA

Tamaño Has.	Persona Física		Sociedad Anónima	Sociedad Limitada	Ente Público	Sin Datos	Totales
	Español	Extranj.					
— 2	6	2					8
2 — 5	10		1			1	12
5 — 20	19		4		1	2	26
20 — 50	9		2				11
50 — 100	4	1	3	1		1	10
100 — 500	7		2				9
500 — 1000	1		1				2
1000 — 2000	1						1
2000 — 4000							
Sin datos		1	3			3	7
TOTALES	57	4	16	1	1	7	86

CUADRO VI - 10

Tamaño de las Urbanizaciones y Personalidad Jurídica del Promotor en  
FUERTEVENTURA

Tamaño Has.	Persona Física		Sociedad Anónima	Sociedad Limitada	Ente Público	Sin Datos	Totales
	Español	Extranj.					
— 2							
2 — 5	1					1	2
5 — 20	10	1	2	1		1	15
20 — 50	4	1	5			1	11
50 — 100	2		5	3		3	13
100 — 500	1		9	3		1	14
500 — 1000			3				3
1000 — 2000			1			1	2
2000 — 4000							
+ de 4000			1				1
Sin datos	4		1	3		4	12
<b>TOTALES</b>	<b>22</b>	<b>2</b>	<b>27</b>	<b>10</b>		<b>12</b>	<b>73</b>

CUADRO VI-11

Tamaño de las Urbanizaciones y Personalidad Jurídica del Promotor en

LANZAROTE

Tamaño Has.	Persona Física		Sociedad Anónima	Sociedad Limitada	Ente Público	Sin Datos	Totales
	Español	Extranj.					
— 2							
2 — 5			2				2
5 — 20	2	1	3	1		1	8
20 — 50	1		2	1		3	7
50 — 100	4		1		1		6
100 — 500			4	1			5
500 — 1000			1				1
1000 — 2000							
2000 — 4000							
+ de 4000							
Sin datos	1						1
TOTALES	8	1	13	3	1	4	30



CUADRO VI - 12

*Las urbanizaciones de la Provincia de Las Palmas según estado de tramitación*

	<b>(1)</b>		<b>(2)</b>		<b>% (2)/(1)</b>
	<b>Total Urbanizaciones</b>	<b>%</b>	<b>Aprobación Definitiva</b>	<b>%</b>	
Gran Canaria	86	45,51	58	62,37	67,44
Fuerteventura	73	38,62	17	18,27	23,28
Lanzarote	30	15,87	18	19,36	60,00
<b>T O T A L</b>	<b>189</b>	<b>100</b>	<b>93</b>	<b>100</b>	

*Superficie promovida en las Urbanizaciones según estado de tramitación*

	<b>(1)</b>	<b>(2)</b>		<b>(3)</b>	
	<b>Superf. Has. Total</b>	<b>Superf. Has. Aprob. definitiva</b>		<b>Superf. Has. Aprob. def.</b>	<b>condic.</b>
Gran Canaria	6.129,21	3.517,50	57%	1.860,87	30%
Fuerteventura	11.939,80	3.706,51	32%	1.686,61	14%
Lanzarote	2.267,99	1.661,27	73%	368,89	16%
<b>T O T A L</b>	<b>20.347,00</b>	<b>8.885,28</b>		<b>3.916,37</b>	<b>60%</b>
			43%		19%

$$\frac{\%}{(2-3)/(1)}$$

$$62\%$$

CUADRO VI - 13

Superficie en Has. de las urbanizaciones con aprobación definitiva por la Comisión Provincial de Urbanismo y aprobación definitiva condicionada o con reparos técnicos.

GRAN CANARIA

<i>Municipio</i>	<i>Aprobación definitiva C. P. U. Has.</i>	<i>Aprobación definitiva condicionada C. P. U. Has.</i>
Agaete	50,33	—
Agüimes	64,—	—
Arucas	25,80	—
Gáldar	74,—	—
Guía	1,4	—
Ingenio	29,37	—
Mogán	257,78	1.223,58
Las Palmas	293,38	8,21
San Bartolomé Tirajana	2.554,50	550,43
San Mateo	—	7,—
San Nicolás de Tolentino	—	—
Santa Brígida	67,03	43,82
Santa Lucía	—	—
Telde	82,64	10,09
Valsequillo	17,27	17,74
<b>T O T A L</b>	<b>3.517,50</b>	<b>1.860,87</b>

CUADRO VI - 14

Superficie en Has. de las urbanizaciones con aprobación definitiva por la Comisión Provincial de Urbanismo y aprobación definitiva condicionada o con reparos técnicos.

FUERTEVENTURA

<i>Municipio</i>	<i>Aprobación definitiva C. P. U. Has.</i>	<i>Aprobación definitiva condicionada C. P. U. Has.</i>
Antigua	116,—	76,—
Betancuria	—	686,—
La Oliva	2.193,11	40,—
Pájara	1.377,55	595,25
Puerto del Rosario	19,85	210,32
Tahiche	—	—
Tindaya	—	—
Tuineje	—	—
<b>T O T A L</b>	<b>3.706,51</b>	<b>1.686,61</b>

Superficie en Has. de las urbanizaciones con aprobación definitiva por la Comisión Provincial de Urbanismo y aprobación definitiva condicionada o con reparos técnicos.

LANZAROTE

<i>Municipio</i>	<i>Aprobación definitiva C. P. U. Has.</i>	<i>Aprobación definitiva condicionada C. P. U. Has.</i>
Arrecife	17,36	94,79
San Bartolomé	12,—	12,—
Teguise	238,90	262,10
Tías	15,71	—
Tinajo	127,—	—
Yaiza	242,85	—
Sin datos	764,6	—
<b>T O T A L</b>	<b>1.661,27</b>	<b>368,89</b>

CUADRO VI - 15

Edificabilidad m<sup>3</sup>/m<sup>2</sup> y Densidades Hab/Ha. de las Urbanizaciones turísticas en GRAN CANARIA

<i>Municipio</i>	<i>Edificabilidad m<sup>3</sup>/m<sup>2</sup></i>	<i>Densidad Hab/Ha.</i>
Agate	2,49	149,—
Aüimes	—	—
Arucas	1,71	148,75
Gáldar	4,47	239,—
Guía	4,8	148,—
Ingenio	1,43	149,—
Mogán	1,13	93,49
Las Palmas	1,90	153,88
San Bartolomé de Tirajana	0,90	104,63
San Mateo	2,47	365,—
San Nicolás de Tolentino	—	—
Santa Brígida	1,38	95,75
Santa Lucía de Tirajana	1,5	200,—
Telde	1,80	200,83
Valsequillo	2,93	219,33

EDIFICABILIDAD MEDIA M3/M2 ISLA: 1,61

DENSIDAD MEDIA HAB/HA. : 138,28

CUADRO VI - 16

Edificabilidad m3/m2 y Densidades Hab./Has. de las Urbanizaciones en FUERTEVENTURA.

<i>Municipio</i>	<i>Edificabilidad m3/m2</i>	<i>Densidad Hab/Ha.</i>
Antigua	1,02	139,41
Betancuria	0,82	74,5
La Oliva	0,70	80,85
Pájara	0,94	105,06
Puerto del Rosario	0,91	108,62
Tahiche	0,59	81,3
Tindaya	—	—
Tuineje	1,14	72,88

EDIFICABILIDAD MEDIA M3/M2 ISLA : 0,93

DENSIDAD MEDIA HAB/HA. ISLA : 99,74

CUADRO VI - 17

Edificabilidad media m3/m2 y Densidad media Hab/Ha. en las urbanizaciones turísticas en LANZAROTE.

<i>Municipio</i>	<i>Edificabilidad m3/m2</i>	<i>Densidad Hab/Ha.</i>
Arrecife	0,70	91,—
San Bartolomé	1,44	83,—
Teguise	0,73	69,60
Tías	1,36	123,75
Tinajo	0,99	94,—
Yaiza	0,59	78,32

EDIFICABILIDAD MEDIA M3/M2 URBANIZACIONES ISLA : 0,89

DENSIDAD MEDIA HAB/HA. URBANIZACIONES ISLA : 82,18

CUADRO VI - 18

Medias de Edificabilidad m3/m2 y Densidad Hab/Ha. en las urbanizaciones en la Provincia de Las Palmas.

	<i>Edificabilidad m3/m2</i>	<i>Densidad Hab/Ha.</i>
Gran Canaria	1,61	138,28
Fuerteventura	0,93	99,74
Lanzarote	0,89	82,18

Capacidad de plazas de alojamiento en las urbanizaciones de la Provincia de Las Palmas

	<i>Hectáreas</i>	<i>Densidad Hab/Ha.</i>	<i>Capacidad Alojamiento</i>
Gran Canaria	6.129,21	138,28	847.547
Fuerteventura	11.939,80	99,74	1.190.875
Lanzarote	2.267	82,18	186.302
Total, capacidad alojamiento promovido			2.224.724

## CUADRO VI - 19

### RELACION DE URBANIZACIONES CON APROBACION DEFINITIVA Y PENDIENTE DE RESOLUCION DEFINITIVA PRESENTADAS EN EL AYUNTAMIENTO DE PAJARA

**URBANIZACION PLAYA BARCA.** — Ubicación Playa Barca, Jandía.  
Sociedad Promotora, TERRA SOL INVEST.  
Superficie: 8,5 Has.  
Habitantes: 1.306.  
Resolución Urbanismo.—Reparar técnicamente en un plazo de 3 meses.

**URBANIZACION "P - 14".** — Ubicación Península de Jandía.  
Sociedad promotora, JANDIA INVEST, S.A.  
Superficie: 75,60 Has.  
Habitantes: 6.800.  
Pendiente Resolución por la Comisión Provincial de Urbanismo.

**COSTA VENTURA.**  
Ubicación Península de Jandía.  
Sociedad promotora: COSTA VENTURA, S.A.  
Superficie: 730 Has.  
Habitantes: No hay copia del proyecto en el Ayuntamiento.  
Aprobación definitiva por la Comisión P. de Urbanismo: 2 de febrero  
de 1973.

**PLAYA ESMERALDA.**  
Ubicación: COSTA CALMA, Jandía.  
Sociedad promotora: Playas Esmeralda Jandía, S.L.  
Superficie: 20 Has.  
Habitantes: 2.628.  
Aprobación definitiva por la Comisión Provincial Urbanismo 24-10-72.

**PANORAMA I y PANORAMA II.**  
Ubicación: Valle de la Pared. — Jandía.  
Sociedad promotora: URBANIZADORA PANORAMA, S.A.  
Superficie: Panorama I, 10 Has. y Panorama II, 20 Has.  
Habitantes: 2.900.  
Aprobación definitiva por la Comisión Provincial de Urbanismo: 2-3-73.

**STELLA CANARIS, S.C.**  
Ubicación: Playa del Matorral, Jandía.  
Superficie: 110 Has.  
Sociedad promotora: SABET, S.L.  
Habitantes: 9.355.  
Tramitación del expediente en el Ayuntamiento: aprobación inicial: 28-12-72.

**VENTURA BEACH.**  
Sociedad promotora: JANDIA DEVCO, S.A.  
Ubicación: Península de Jandía.  
Superficie: 380 Has.  
Habitantes: 32.200.  
Aprobación inicial del Ayuntamiento: 24-1-73.



**PLAYA DEL JABLE P.J.**

Sociedad promotora: INMOBILIARIA FUERTEVENTURA, S.A.  
Ubicación: Playa del Matorral, Jandía.  
Superficie: 100 Has.  
Habitantes: 8.510.  
Aprobación provisional del Ayuntamiento: 21-2-73).

**FUERTEVENTURA P 13 b).**

Sociedad Promotora: AGUILA CANARIAS, S. A.  
Ubicación: Península de Jandía.  
Superficie: 48 Has.  
Habitantes: 2.358.  
Aprobación inicial del Ayuntamiento: 21-2-73.

**PUNTA DEL SOL.**

Promotora Turística Canaria, S. A.  
Ubicación: Punta Jandía.  
Superficie: 4.200 Has.  
Habitantes: 100.000.  
En tramitación.

**PLAYA DEL MATORRAL.**

Sociedad Promotora: DEHESA DE JANDIA, S. A.  
Ubicación: Playa del Matorral.  
Superficie:  
Habitantes: 10.0000  
Aprobación definitiva por la Comisión P. de Urbanismo: 9-3-66.

**EL GRANILLO.**

Sociedad Promotora: Playa del Granillo, S. A.  
Ubicación: El Granillo.  
Superficie: 60 Has.  
Habitantes: 5.000.  
Aprobación definitiva, condicionada por la Comisión P. de Urbanismo:  
18-3-70.

**BAHIA CALMA.**

Sociedad Promotora: COSTA CALMA, S. A.  
Ubicación Península de Jandía.  
Superficie: 17,25 Has.  
Habitantes: 2.500  
Aprobación definitiva por la Comisión Provincial de Urbanismo: 22-3-72.

**TIERRA DORADA.**

Sociedad Promotora: Tierra Dorada, S. A.  
Ubicación: Boca de Malnombre.—Península de Jandía.  
Superficie: 350 Has.  
Habitantes: No hay proyecto en el Ayuntamiento.  
Aprobación definitiva por la Comisión Provincial de Urbanismo: 12-4-72.

**PUEBLO DE LAS FLORES.**

Promotor: Istvan Porosllay.  
Ubicación: Montaña de los Verodes.  
Superficie: 6,75 Has.  
Habitantes: 1.830.  
Pendiente resolución definitiva por la Comisión de Urbanismo.

CUARDO VI - 20

RELACION DE URBANIZACIONES PRESENTADAS EN EL AYUNTAMIENTO  
DE ANTIGUA

“EL MATORRAL”.

Superficie: 59,96 Has.  
Población: 5.087 habitantes.  
Presupuesto: 83.952.400 pesetas.

En trámite.

“MONTAÑA DEL DINERO”.

Superficie: 590.000 metros cuadrados.  
Población: 8.500 habitantes.  
Presupuesto: 59.000.000,— de pesetas.

En trámite.

“CALETA BLANCA”.

Superficie: 1.000 Has.  
Población: 4.629 habitantes.  
Presupuesto: 31.855.581 pesetas.

Aprobado.

“EL CASTILLO”.

Superficie: 218.133 metros cuadrados.  
Población: 8.845 habitantes.  
Presupuesto: 8.232.333 pesetas.

Aprobado.

“MIRAFLOR”.

Superficie: 212.000 metros cuadrados.  
(El resto de los detalles están en Las Palmas).

“PUNTA DE LA TORRE”.

Superficie: 4.117.223 metros cuadrados.  
(El resto de los detalles están en Las Palmas).

“POZO NEGRO”.

Superficie: 540.650 metros cuadrados.  
Población:  
Presupuesto: 48.627.185 pesetas.

En trámite.

“LLANOS DEL DINERO”.

Superficie: 220.000 metros cuadrados.  
(No hay datos de población, ni de presupuesto).

Aprobado.

**CUADRO VI - 21**

**RELACION DE URBANIZACIONES PRESENTADAS EN EL AYUNTAMIENTO  
DE BETANCURIA**

**“PLAYA SANTA INES, S. A.”.**

**Aprobación: 7-12-71.**

**Metros cuadrados de urbanización: 6.864.037.**

**Población total: 45.395 habitantes.**

**Presupuesto: 450.939.155 pesetas.**

**“EL CANGREJO”.**

**Metros cuadrados de urbanización: 3.619.987.**

**Población total: 30.047 habitantes.**

**Presupuesto de ejecución: 157.894.786 pesetas.**

CUADRO VI - 22

MUNICIPIO DE PUERTO DEL ROSARIO  
PROYECTOS DE URBANIZACION

	<i>Presupuesto</i>	<i>Superficie</i>	<i>Habitantes</i>	<i>Situación actual</i>
"Rosa Vila"	282.431.784 Pts.	120,6 hectáreas	90 habitantes por hectárea	en trámite
"Los Llanos del Sol"	161.260.000 "	1.918.855 metros cuad.	Volumen m3: 1.914.771 Habitantes: 15.980	en trámite
"Polígono Industrial"	71.351.200 "	382.812 metros cuad.	" 2.372	en trámite
"El Matorral"	19.149.657 "	208.180 metros cuad.	" 2.015	aprobado
"Rosa de la Monja"		320.704 metros cuad.	" 2.000	aprobado
"Punta de Piedra de Cal"		43.295 metros cuad.		aprobado
"El Mamey"				
"Playa Blanca"				
"Orla"				
"Puerto de Lajas Blancas"				

CUADRO VI - 23

RELACION DE URBANIZACIONES PRESENTADAS EN EL AYUNTAMIENTO  
DE LA OLIVA

“OASIS - PLAYA”.

Superficie: 3.894.772 metros cuadrados.

Población: 49.450 habitantes.

Presupuesto: 196.416.152 pesetas.

Aprobado.

“PANORAMA TRES ISLAS”.

Superficie: 272.000 metros cuadrados.

Población: 25. habitantes por hectárea.

Presupuesto:

Aprobado.

“VISTA PARK, S. A.”.

Superficie: 10.07.155 metros cuadrados.

Población:

Presupuesto: 872.572.400 pesetas.

En trámite.

“CORRALEJO - PLAYA”.

Superficie: 1.285.000 metros cuadrados.

Población: 7.695 habitantes.

Presupuesto: 87.962.986 pesetas.

Aprobado.

“LOS LAGOS”.

Superficie: 400.903 metros cuadrados.

Población: 8.536 habitantes.

Presupuesto: 32.708.505 pesetas.

Aprobado.

“ROSA MISCOY”.

Superficie: 135.000 metros cuadrados.

Población: 1.342 habitantes.

Presupuesto: 10.795.624 pesetas.

En trámite.

“CUEVA DEL DINERO”.

Superficie: 242.000 metros cuadrados.

Población: 24.178 habitantes.

Presupuesto: 18.221.679 pesetas.

En trámite.



## CUADRO VI - 24

### RELACION DE URBANIZACIONES PRESENTADAS EN EL AYUNTAMIENTO DE TUINEJE

#### “LA ENTALLADA”.

Promotor: Francisco Ortega.  
Superficie: 116.000,00 metros cuadrados. En trámite.  
Población: 690 habitantes.  
Presupuesto (en reforma): 11.306.632 pesetas.

#### “EL TARAJAL”.

Promotor: José Toledo Cabrera.  
Superficie: 124.931 metros cuadrados. En trámite.  
Población: 1.045 habitantes.  
Presupuesto: 55 millones de pesetas.

#### “EL TARAJALEJO”.

Promotor: José Toledo Cabrera.  
Superficie: 86.401 metros cuadrados. En trámite.  
Población: 725 habitantes.  
Presupuesto: 8.890.109 pesetas.

#### “LAS PALMERAS”.

Superficie: 400.000,00 metros cuadrados.  
Población: Aprobado.  
Presupuesto: 50.746.801 pesetas.

#### “PUERTO AZUL”.

Promotor: Francisco de León.  
Superficie: 215.540 metros cuadrados.  
Población: 1.523 habitantes.  
Presupuesto: 21.590.000,00.

Nota.—Hay dos solicitudes más pero están en litigio  
por cuestiones de linderos.

## **VII. Tour Operator y Agencias de Viaje**

### **VII - 1 TOUR OPERATOR.**

Mientras la agencia tradicional de viajes permanecía aferrada al esquema clásico para el que la suma del precio del billete de avión o ferrocarril más los diez o quince días de hotel no podían ser inferiores a una determinada cota, los innovadores revolucionarios de este mercado conocidos por "Tour Operator" rompían el clisé desfasado, creando un nuevo modelo construido con audacia, riesgo y visión futura de la evolución del ocio. Con todo, su gran acierto consistió en utilizar la aún balbuceante forma de vuelo conocido por "charter" que abarataba en un cuarenta o cincuenta por ciento el coste del viaje mediante una reserva en firme de un número de aviones a utilizar en su casi total capacidad.

Los "Tour Operator", entre nosotros "Operadores de Viajes" o simplemente "Agencias de Viajes Mayoristas" fueron apareciendo en el mercado por motivaciones diversas: por fusión de varias empresas de viajes iniciando una concentración a fin de competir con mayores posibilidades en un mercado en condiciones aún no definidas; por simple evolución, al disponerse de capital que permitiera ese paso adelante; como una actividad comercial más de algunos colosos de la banca, prensa, grandes almacenes, etc.; como complemento comercial necesario de las grandes líneas aéreas regulares y también, como cauce que canalizara el ocio de millones de asociados de algunas instituciones, por ejemplo el Sindicato.

Las nuevas empresas aparecieron en un primer momento titubeantes, analizando las posibilidades así como la reacción de la demanda ante el nuevo y revolucionario mercado que se abría ante sus ojos, para ir paulatinamente imponiéndose como casi única canalizadora del turismo a distancia, y hacerlo de forma definitiva al cabo de unos años, suscitando la aparición de una cadena de empresas del ramo que actuaron con mayor o menor fortuna como veremos en el transcurso del análisis.

Existe desconocimiento de la realidad del Tour Operator, de su estructuración interna, de los riesgos que implica su actuación en un mercado tan complejo del sector donde obtiene mayores beneficios, por lo que analizaremos, aunque someramente, estos aspectos, pasando luego a su relación con la oferta y al análisis de los principales que operan en Canarias

Si intentáramos sintetizar un bosquejo de su estructura interna, tendríamos que afirmar que "su aparición en este mercado fue obra de avezados empresarios capitalistas, expertos concededores de las exigencias ineludibles de una empresa moderna, arriesgados, con visión de la



futura evolución e importancia del ocio para una clase social cada día más amplia y con pautas de consumo burguesas y especialmente expertos conocedores de la impronta de la publicidad a través de las “mass media” en sus futuros clientes”.

1) Un altísimo porcentaje, al constituir la nueva inversión, diversificación o publicidad de sus otras actividades fundamentales de industria o comercio, disponía de la infraestructura necesaria moderna contable y planificadora, con lo que podían reducir a un mínimo insoñable los márgenes comerciales, supeditado ya de por sí a una cadena estimable de riesgos. Esto exigía operar con grandes volúmenes de viajeros que les permitiera si no ganancias, al menos un mínimo de pérdidas. Sus intenciones eran evidentes: fomentar un mercado creando la necesidad de las vacaciones; desaconsejar a posibles “bricoleurs” del nuevo mercado, o con todo si se metían en el negocio, “ahogarlos” comercialmente, y ya luego a incrementar el volumen de viajeros al máximo posible a fin de amortizar costes interiores.

2) El primer acto de los Tour Operator fue revolucionar su oferta. Se archivó la desfasada Oficina de Viajes, por una concepción moderna, agresiva, dispuesta a todo. Aparecieron oficinas confortables, decoradas en consonancia a su misión, con personas amables que disponían de una tentadora oferta de lugares en los que se soñó para aquellas vacaciones que nunca llegaron a realizarse por lo prohibitivo de los precios. Y ahora al alcance de presupuestos familiares medios e incluso casi bajos. Acto seguido inundaron de oficinas las ciudades pequeñas y grandes. Se situaron estratégicamente dentro de supermercados, junto a Bancos, en plazas públicas, en lugares comerciales ofreciendo un 10% a los agentes con la obligación de exclusividades. En una palabra: acercarse a una oficina, costaba cruzar una calle. Pero simultáneamente con esta operación, apareció el inicio de un trabajado estudio psicológico que se vertía en la “mass media” a través de los periódicos, de folletos al alcance de cualquier ciudadano, de la radio, de la televisión. He aquí una muestra de los que aún continúan utilizándose:

“Sol africano sobre el Océano Atlántico. Rocas de lava. Pequebas bahías, árboles llenos de flores de pascua y jaracandas de azul fresco rodean la calle muchos contrastes y todo a una distancia de unos mil quinientos Kms. de su país”.

“Tan idílico, tan lleno de contrastes comparado con el día gris del trabajo de su tierra, así son las costas de España”;

“Tenerife un pequeño continente, maravillosa isla, la mayor de las trece que forman las Islas Canarias. Nieve, plátanos, sol, playas, ensueño que nunca olvidará...”;

“Gran Canaria, un continente en miniatura, integrada por campos verdes, húmedos, secos. Las casas de vacaciones de... se encuentran en el soleado sur cuyas playas de arenas doradas brindan un espectáculo único... En Las Palmas, ciudad capital está la famosísima playa de las Canteras. Todo un sorprendente mundo nocturno...”;

“Quien busca doradas playas sin fin, que busque Gran Canaria. En la Playa del Inglés tiene además las dunas, la más atractiva réplica de las saharianas El sol brilla siempre, pero de forma especial en el complejo de Patalavaca. Cerca está Las Palmas, con su trepidante vida nocturna: miles de bares, de comercios, boutiques, discotecas pero en especial de una policromada geografía que atrae”;

“La tercera isla en tamaño de las Canarias es un paraíso rodeado de playas doradas. Y con 350 días en los que brilla el sol (“die Sonne scheint” es una frase liberadora de los interminables días grises centro-europeos). Lugar ideal para unas logradas y tranquilizantes vacaciones”;

“Todo el sur de Gran Canaria es una continuada playa dorada. Entre San Agustín y Maspalomas están situadas las famosísimas dunas”. Una inmensa playa, ancha, sin fin. En ella juegan los niños, se practica el tenis playero, hay hamacas para tomar sol y sombrillas. Una playa familiar, para hacer amigos...

Junto a tales textos, cuyo impacto en los centroeuropeos de días grises y cortos, de nieve y lluvia, puede imaginarse, aparecen las insinuaciones eróticas como las muestras que entresacamos:

Como pié a una fotografía donde se tiene que imaginar un desnudo femenino en el marco de una duna hay lo siguiente: “El nudismo está prohibido en Canarias, pero allí y junto a las dunas...!”.

En otra, una playa inmensa y mucha soledad en torno a una pareja con el pié: “Soledad, belleza, quien resistirá a este ambiente de amor?...”.

Y todo este mundo de sol, clima atlántico, arenas doradas en playas sin fin, explosión romántica de la naturaleza a unos precios que oscilaban entre el 40 y el 50 por ciento del sueldo mensual de un obrero metalúrgico, el 50 o 60% de cartero o recogedor de basuras.

3) Aún más, el marco de esta guerra comercial es el de unos países industrializados en los que el concepto planificación y ahorro es connatural al 99,9 por ciento de las familias. Lo que hacía posible proyectar las vacaciones con suficiente antelación que permitía al Agente Mayorista maniobrar en caso de desfase entre planificación y la realidad.

4) Las zonas propuestas, como es factible deducir de su propaganda, del porcentaje de los estratos sociales de donde proviene el turismo en cada país y de la idiosincracia de los países germanos, nórdicos y anglosajones (principales demandantes) deberían, en principio, reunir las siguientes condiciones:

- a) Clima soleado, playas, mar tranquilo;
- b) Concentración inicial hotelera y parahotelera o posibilidad de rápido crecimiento de ésta;
- c) Precios a la baja;
- d) Preferencia cíclica (en el período de aparición y afianzamiento del fenómeno turístico) por los países mediterráneos, con ligeros tanteos de otras zonas posibles.
- e) Accesos por aire con distancias medias en vuelo de reactores entre las capitales europeas y las zonas turísticas (entre una y cuatro horas aproximadamente) y entre los aeropuertos y los complejos turísticos (alrededor de una hora).
- f) Cierta paz o sensación externa de estabilidad política y social.
- g) Medio ecológico atractivo, especialmente en lo que al paisaje respecta.
- h) Un mínimo de preparación empresarial por parte de la oferta que permita relaciones comerciales.

A todos estos, como analizamos en el capítulo referido a Climatología, se agrega la singularidad de un invierno con clima suave y soleado y temperaturas del agua en las playas entre 17 y 20 grados, que desbancan en época invernal todas posibles competencias europeas y norteafricanas, aunque no en un futuro la de los países costeros del resto de África, que integrarán zonas de posibles competencias turística hacia finales o comienzos del segundo y tercer ciclo respectivamente.

De todos éstos, cabe estudiar el c), e), g) y h).

Circunstancias diversas que van siendo analizadas en el transcurso del estudio han evidenciado una realidad: hoy por hoy, no hay precios tan bajos en pleno invierno como los ofertados por los Tour Operator para Canarias. De tal forma, que todo nuevo intento de baja provocaría el caos. Y esto con la seguridad de que, pasarán algunos años, antes que se observe cambio positivo para el empresario canario.

5) Tales precios a la baja los hicieron posibles varios factores entre los que emerge de forma dominante la ausencia de planificación por parte de la oferta. Empresas hoteleras aisladas y de pequeña magnitud, parahoteleras en similares condiciones sin haberse sentado en momento alguno en torno a una mesa de diálogo para buscar un precio mínimo común que oponer al Tour Operator, han sido y continúan siendo presa fácil para tan hábiles maniobreros comerciales, conocedores como es lógico de cierta actitud visceral de tales empresarios refractaria a este acuerdo base. Siempre en esta dirección y al socaire de las tremendas facilidades que encuentran en nuestra legislación o en nuestro “dejar hacer a los otros” han logrado imponer sus propias reglas de juego, desviando momentáneamente su atención a la lucha titánica que entre ellos se sostiene cara a la eliminación del mercado internacional de los T. O. débiles.

Por último nuestro clima, maravilloso clima. No tanto cabe decir de nuestro medio ecológico, abundante y de calidad, objeto de profanación vergozosa por parte de la especulación inmobiliaria. Inducidos por la propaganda de estos, empresarios canarios ávidos de rentabilidad urgente han predicado que el turista quiere sol y playa fundamentalmente que lo otro (nuestra cultura, el medio ecológico, nuestra arquitectura popular, etc... no interesan). Casualmente son estos los que después se quejan del turismo económicamente no rentable que nos visita. Aún es posible soñar con la conservación de Lanzarote, excluida Arrecife que a pesar de sus grandes e insospechadas posibilidades aún no ha iniciado ni el primer paso para la limpieza y adecuación al medio de la playa y otros lugares

La lejanía impone tipos de aviones reactores cuya capacidad oscila entre los 150 y 500 pasajeros, aunque en fecha no lejana pueda llegarse hasta los mil. Los aviones de reducida capacidad comienzan a ser no rentables para estas empresas cuya meta necesaria y urgente por imperativos de rentabilidad tiene que ser el gigantismo.

El paso inmediato es controlar la oferta. A ellos les ha sido posible a lo largo y ancho de nuestras costas peninsulares e insulares, gracias a los factores atrás indicados, generados por unas Constructoras Inmobiliarias lanzadas a una especulación máxima con un mínimo de riesgos, aunque siempre hábiles en el comercio de menudeo o de mercado pueblerino a fin de canalizar el máximo posible de ahorro hacia la compra de apartamentos y bungalows. Sin control, sin planificación directa o indirecta (fiscal), sin importarles nada la baja en los precios por exceso de demanda, solo guiados por una ansia de rentabilidad inmediata y generosamente ayudados por las inversiones y capital extranjero que opera en

similares condiciones, han desbordado en varios años la posibilidad de que la demanda se acerque a la oferta. Ha sido un regalo precioso depositado generosamente en las manos del T. O. En las Baleares estos tuvieron que luchar entregando cuantiosos adelantos, endeudando a hoteleros para poder disponer de sus plazas a su antojo. Aquí y en un % alto de apartamentos y hoteles, lo han encontrado hecho.

6) El riesgo viene a ser una de las características inherentes a la naturaleza del Tour Operator. A pesar de ello, no es fácil encontrar una sola línea referida a este aspecto cuando se leen informes especializados sobre la realidad turística. Más aún, en nuestros medios especializados económicos, se insinúa y a veces se postula la necesidad de que empresas nacionales controlen de alguna forma a las Agencias Mayoristas que traen la mayor parte del turismo centro y noreuropeo.

El T. O. planifica una temporada, por ejemplo calculando un crecimiento sobre la anterior. Conforme a este cálculo y en base a un promedio realista equidistante del máximo y el mínimo, contrata aviones en "charter" para toda la temporada sobre la base de utilizar la capacidad real de cada avión a partir de un 80% en que la rentabilidad comienza a ser sensible. Acercarse dicha planificación en lo más posible a lo que va a suceder, es importantísimo, ya que son precisamente los aviones en "charter" los que proporcionarán ganancias, pérdidas mínimas o cuantiosas o posiblemente la bancarrota. Ultimamente a esto se ha unido otras posibilidades de riesgos: la flotación de las monedas que pueden arrojar pérdidas al final de un período contable donde se había calculado ganancias; los carburantes que puede exigir pérdidas en un período de lucha por apoderarse de un mercado nacional turístico, como el que se desarrolla actualmente en las tres grandes regiones europeas del turismo: Centroeuropa (Alemania y luego Suiza, Austria y Holanda), Países Escandinavos Suecia, Noruega y Dinamarca) y por último Inglaterra.

Una de las grandes realidades que seguirán a esta lucha, será la simbiosis creciente entre Tour Operator y Compañías Aéreas; la supervivencia de las fusionadas y por supuesto de aquellas respaldadas por colosos económicos. En España se sueña con introducirse en este mercado con el respaldo manifiesto de la Administración a un Charter que actúa bajo otro nombre como Tour Operator en el mercado escandinavo. Nos sorprendería que dicha empresa pudiera arraigarse frente a colosos como Tjaereborg y sus Sterling Airways o la S. A. S. y Tour Operator protegidos entre los que cabe destacar por su importancia a Vingresor. Lo mismo acontecería en el mercado centroeuropeo. En consecuencia, nos sorprendería la rentabilidad de tales quijotismos. En parte no es sino plantear batalla en frente equivocado y por intereses que por supuesto escapan a nuestra capacidad de análisis lógico.

7) El riesgo proveniente de garantizar la estancia en el hotel o apartamento elegido por el demandante ha desaparecido desde el momento que la oferta desborda en una relación aproximada de 3 a 1 a la demanda. Por lo que el T. O. utiliza objetivamente el overbooking sin temor a posibles consecuencias, aunque estas pueden presentarse desde el momento que el hotelero responde con el mismo método. Por supuesto la ley, en cualquier planteamiento, sancionará la acción de la oferta como transgresión. Solo en algunos casos, garantizan cierta ocupación en edificios singulares ubicados sobre playas, en situación de evidente privilegio en relación a otros.

#### VII - 1 - 1 *T. O. en el área de Las Palmas.*

Esbozadas algunas características de los T. O. analizaremos los más importantes para Canarias.

Al estudiar los mismos y su actuación en zonas turísticas concretas, no se puede en modo alguno y sin riesgo de una grosera equivocación orillar las siguientes evidencias:

- Que dada la propia estructura de la empresa, tienen que operar con volúmenes gigantescos de pasajeros.
- Que este volumen solo es factible encontrarlo en una categoría socioeconómica estratificada en clases sociales objetivas, media baja, media y baja especialmente.
- Que es absurdo soñar con una base turística integrada por personas de elevada capacidad económica por motivaciones varias.
- Que los estudios estadísticos y sociológicos hechos al respecto configuran la demanda en los siguientes porcentajes indicadores de una realidad: De un cien por cien de turistas, el 7,5% provienen de clase de elevada capacidad económica el 75,7% de categoría socioeconómica media baja-media y un 16,8% de categorías económicas bajas.
- Que las regiones con mayor índice de socialización objetiva se hallan especialmente inclinadas a realizar determinadas actuaciones comunitariamente y a prescindir de ciertos gastos suntuarios que juzgan además de inútiles (por el nulo beneficio que les reportan) un tanto absurdos. Por lo que aunque objetivamente se hallen estratificados en clase económica de elevada capacidad, sin embargo viajan en aviones “charter”, utilizan apartamentos normales en lugar de albergarse en hoteles lujosos; comen y beben en restaurantes baratos en vez de hacerlo en los de lujo, etc...

En el marco de estas “evidencias” pasamos a estudiar algunos aspectos de los T. O. en nuestras zonas turísticas: iniciándolo por los escandinavos. Ver cuadro VII-1.

#### VII - 1 - 2 *Los Tour Operator escandinavos.*

Por el volumen de turistas que mueven en Canarias a lo largo del año, sobresalen los tres conocidos como los gigantes del turismo escandinavo, a saber Tjaereborg, Spies y Vingresor; en plano intermedio Atlas y la recién creada agencia mayorista Sagatours y luego un reducido grupo de menor entidad. Prácticamente los tres primeros controlan entre el 80 y 85% del turismo escandinavo en Canarias, aunque Atlas y Sagatours se harán sentir en los próximos años en dicho mercado. Tradicionalmente el turismo en la región escandinava estuvo controlado por Tjaereborg y su línea charter Sterling y Airways del que es accionista mayoritario Eilif Drogager y Spies y la charter Conair propiedad de su fundador y propietario Simons Spies, ambos radicados en Dinamarca, fuertemente respaldados por la banca danesa. Hace aproximadamente tres años, la poderosa S. A. S. decidió contrarrestar el dominio progresivo en el mercado turístico ejercido sobre la región escandinava desde Dinamarca y se lanzó a controlar diversos pequeños operadores turísticos a fin de potenciar la clientela de su filial charter Scanair. Así se emergió en el mercado turístico Vingresor, Club 33 y la recién quebrada Statour que, a fuerza de sinceridad ignoramos si su desaparición fue una maniobra calculada para provocar la necesaria concentración, o una mala gestión en ese com-

plejo mundo del turismo. Noruega, siguiendo el ejemplo de la S. A. S. adquirió asimismo otra agencia mayorista a fin de potenciarla y dar salida a su línea charter "Brathen S.A.F.E."

El dato revelador es la perentoria necesidad de las grandes Líneas Aéreas de crear sus propias charter y Tour Operator a fin de asegurar y mejorar la rentabilidad de sus costosas y modernas flotas de reactores valoradas en varios miles de millones de dólares.

Tradicionalmente los escandinavos eran canalizados hacia centros hoteleros (fundamentalmente residencias) y parahoteleros de Las Palmas de Gran Canaria, dándose un alto índice de repetición. A partir de 1971 se inicia la orientación de los mismos por parte de los T. O. hacia el Sur de Gran Canaria (San Agustín y Playa del Inglés), siendo el índice de trasvase creciente. Las motivaciones son evidentes: la posibilidad de una oferta variada, mayor índice de sol en el transcurso del invierno en dicha zona, especialmente precios a la baja dado el exceso de oferta existente y progresiva degradación del medio en Las Palmas de Gran Canaria.

Tanto en Las Palmas como en el Sur de Gran Canaria, la casi totalidad de la oferta se halla canalizada hacia las plazas parahoteleras, clasificadas por los T. O. salvo alguna excepción, de forma distinta a la oficial establecida por nuestro M. I. T. En esta clasificación comercial influye, como es lógico, la situación en relación a la playa, el tipo de edificación y la conservación del edificio.

De los siete T. O. mencionados, cinco habían concertado cupos para un hotel de cinco estrellas, cuatro de cuatro estrellas y uno de tres estrellas. El hecho de concertar cupos no lleva consigo garantía alguna, dándose el alto índice de "overbookink". Algunos T. O. escandinavos garantizan cupos determinados de plazas, no llegando jamás al cien por cien, sino en algunos casos al 75%. Como es evidente, dicha garantía se limita a ciertos establecimientos parahoteleros ubicados en zonas inmejorables frente a las playas.

La acusación más persistente lanzada contra las T. O. escandinavos, exceptuados los controlados por la S. A. S. y por supuesto excluido Sagatours aún sin definir una política completa a corto plazo, es su actuación de rompedores del mercado al jugar de forma persistente a la baja. En esta línea sobresale Spies propiedad del excéntrico millonario y amante de la buena vida Simons Spies. Como ejemplo elocuente, a través de dicho T. O. ha sido posible a un escandinavo realizar un viaje de ida y vuelta con estancia de una semana en Las Palmas por la suma irrisoria de 4.000 Ptas. Cabe imaginar, el porcentaje destinado al propietario o explotador del apartamento por día y cama. Algunos confesaban (y ya es algo que se atrevan a decirlo) que han llegado a percibir 80 Ptas. De este breve análisis se deduce que en las relaciones comerciales con la oferta se impone despóticamente la ley del más fuerte, de tal forma que es inimaginable (no queremos remitirnos al plano contable, objeto de otro capítulo) que en una plaza alquilada en precios que oscilan entre las 80 y 150 Ptas./día sea factible ofertar servicios adecuados, amortizar costes, retener parte relativa a la obsolescencia y ganar algo que se parezca a un 6 o 10% de la inversión. A este deterioro o más exactamente bancarrota contractual (si hay contrato, ya que sociológicamente —que no formalmente— solo se aprecia imposición) se ha llegado, gracias al desfase existente entre oferta y demanda, ya que antes se discutían los precios a concertar; ahora se suplica al T. O. escandinavo un límite y éste en casos, desprecia al suplicante.

Aspecto muy interesante a tener en cuenta por las cadenas hoteleras y parahoteleras es la desigualdad de precios aplicados por la casi totalidad de T. O. (por supuesto los controladores del mercado, lo practican unánimemente), dándose las siguientes diferencias en la temporada alta (octubre - abril): entre el 20 y 31 de diciembre, el 10 y 31 de marzo y 1 a 20 de abril los precios normales de temporada sufren incremento que va del 10 al 90%, siendo el punto culminante de subida Navidad y fin de año. El control económico sobre el turista escandinavo por parte de los T. O. se halla garantizado en un 90% desde el momento que sale en su Cía. Charter hasta que regresa en la misma. En ello colaboran las delegaciones propias abiertas en Las Palmas por los mencionados T. O. con sucursales en los diversos complejos turísticos. Hasta hace un año, dos importantes T. O. actuaban a través de agencias grupo A canarias controladas por ellos. A fin de lograr el máximo de rentabilidad económica de sus viajeros, han abierto sus propias delegaciones. Así controlan excursiones, posibles compras, comidas de los días de excursiones, etc... Las comidas normales son controladas mediante los conocidos cupones o bonos.

En contra de lo acostumbrado por parte de los T. O. que invierten o controlan complejos hoteleros y parahoteleros, por ejemplo Tjaereborg en la Costa del Sol a hoteles "Stella Polaris", en Las Palmas, solo se conoce vinculación económica entre Sunwing (cadena de apartamentos y bungalows conocidos por Monte Rojo, Nueva Suecia y las Caracolas) y Vingresor. Por supuesto: las cadenas de apartamentos controlados por entidades escandinavas, se orientan a los Tour Operator de la misma región europea.

La lucha iniciada en los mercados nacionales escandinavos, ofrece perspectivas evidentemente pesimistas, ya que los poderosos actuales y futuros como Spies, Vingresor, Tjaerebor y Sagatours( cada uno de ellos con su propia Cía. Charter), eliminarán sistemáticamente del mercado a los pequeños mediante fusión o quiebra, lo que exigirá mantener precios bajos o llegada la ocasión, jugar a la baja descaradamente siguiendo el ejemplo de la T. U. I. en Alemania. Las consecuencias se percibirán aún más en la oferta canaria. Una realidad en que debería reflexionar la Spaintour.

### VII - 1 - 3 *Los Tour Operator alemanes*

Los T. O. alemanes señorean en nuestro turismo extranjero al controlar el 28,8% (1972) del mismo, por lo que toda la atención que se les preste será siempre insuficiente. De ellos sobresalen los conocidos como "gigantescas máquinas de hacer viajes" a saber T. U. I. (Touristik Union International) y N. U. R. (Neckermann und Reisen). La primera está integrada por siete agencias mayoristas entre las que sobresale Transeuropa; la segunda pertenece íntegramente a la católica familia Neckermann, propietaria de Almacenes Neckermann - Venta por correspondencia y al detalle, con sede en Frankfurt/Main. Continúan en interés Kaufhof, propietaria de los grandes almacenes del mismo nombre dispersos por la geografía de la Alemania Federal; G. U. T. de los Sindicatos alemanes; A. D. A. C., Axmann, Transmundial, Verop, Hello, etc". Ver cuadro VII - 3.

La estructura de los T. O. alemanes refleja una composición diferente de la escandinava. Mientras que, las tres escandinavas de mayor relieve poseen su flota charter propia y en último caso la S. A. S. se vió obligada a comprar y potenciar un grupo de agencias mayoristas a fin de obtener mayor rentabilidad de su costosa flota de reactores, el previ-

sor gobierno federal potenció al máximo la Condor, una de las grandes Cías. nacionales Charter del mercado europeo, presentándola como hermana de la ya mundialmente prestigiada Lufthansa de la que recibe total apoyo financiero. Su ya conocida seriedad y seguridad tanto en el mantenimiento de los aviones —capítulo al que los diversos Estados deben prestar toda la atención posible— como en el entrenamiento de los pilotos permite ser constantemente solicitada de los T. O. llegando incluso a cobrar porcentajes más elevados que las otras Cías. Charter en libre competencia. Buen ejemplo de ello es que T. U. I. y Neckermann la utilizan con preferencia a otras posibles competidoras. En síntesis, podemos precisar, la formación de los T. O. alemanes en los siguientes aspectos:

—T. U. I. originariamente apareció en el mercado como efecto de la fusión realizada por Hapag Lloyd y dos agencias más de viajes. Posteriormente se agregaron otras sociedades, que a su vez habían aparecido en el mercado como efecto de fusiones de Agencias de Viajes. Eran los T. O. Hummel, Scharnow, Touropa y Dr. Tigges. A éstas, siguió la agencia de la que es propietario en mayoría el magnate de la prensa alemana A. Springer, y por último otra de las poderosas alemanas, la Transeuropa Reisen. Quien conozca un poco de las finanzas a escala internacional, puede imaginar lo que significa que estos T. O. se hallen vinculados financieramente a los bancos y otras sociedades comerciales como Deutsche Bank (Banco Federal Alemán), Commerz Bank, Dresdner Bank; Ferrocarriles Federales Alemanes; Grupo de Seguros Alianza; Hapag Lloyd y a la muy poderosa cadena Editorial Springer. Al parecer, uno de sus propósitos actuales es barrer del mercado alemán a todos los pequeños T. O. conocidos por “bricoleurs” (que prefieren el menudeo comercial). A este fin, un portavoz del consorcio manifestó al finalizar una reunión en Berlín, que era propósito de la T. U. I. bajar los precios para la próxima campaña de verano en un 50% de los actuales. Una de las explicaciones facilitadas por el portavoz era que “con esto se intentaba un tratamiento de choque a fin de impedir el derrumbamiento del mercado alemán de las vacaciones de verano”. Como los síntomas inmediatos de esa posible “caída de mercado” no eran visibles, menos aún anticipables en el momento del anuncio, se nos permite deducir que tal maniobra en un momento tan crítico como el actual con la subida del keroseno y la necesidad de modernizar ciertas flotas de determinadas Cías. Charter alemanas, tiene otra posible y no menos interesante finalidad: hacer imposible la vida en el mercado a pequeños y molestos competidores.

La estructura financiera que les une es de cierta complejidad pero lo suficientemente atractiva para que seduzca a otros que vienen pujando enérgicamente fuerte en el mundo del turismo como la Kaufhof-Reisen.

—Neckermann: Hasta 1973 el nombre del T. O. Neckermann había sido asociado a “viaje barato”. En ese año, la sociedad familiar Neckermann consideró necesario replantear el complejo empresarial turístico a fin de obtener mayor rentabilidad del mismo. Efecto inmediato de esto, ha sido una pequeña recesión momentánea a causa de los nuevos precios, siempre por supuesto a la baja. Es imprevisible conocer su reacción ante la terminante maniobra de T. U. I. Financieramente tienen posibilidades de plantear acciones similares, ya que posiblemente Neckermann pueda reforzar su posición con la ayuda de la G. U. T. Reisen de la D. G. B. (Sindicatos alemanes).

—Junto a estos dos gigantes, se sitúan en distintos planos, una pequeña constelación de T. O. encabezados por Kaufhof, G. U. T. Reisen, Axmann Reisen, Hello, Transmundial. El proceso de concentración y la



lucha iniciada, seleccionará a los pocos que subsistirán; bien agrupándose, bien plegándose a los gigantes que enseñorean en el mercado. Algunos de estos, operan con cifras interesantes para Canarias, por ejemplo Axmann, Hello, Kaufhof.

Un hecho de máximo significado es el control ejercido por la gran Banca alemana sobre los T. O. a través de vinculaciones comerciales. Los nombres de los grandes monstruos financieros son harto reveladores. Es muy significativo observar como dicha banca permite que sus redes comerciales diversifiquen sus inversiones en el sector turismo; mientras otras bancas (concretamente la española) salvo aisladas inversiones y sin demasiado entusiasmo, lo han rehuído. Esto implica otra observación destacable: la necesidad de realismo para nuestros economistas o comentaristas económicos que una y otra vez y sin datos que lo avalen han postulado como solución para dicho subsector que se creara o introdujera un T. O. español en tal mercado. Orillando el desenfoque que este planteamiento lleva consigo, la acción tiene que plantearse en la planificación de la oferta y en crear frentes únicos para el diálogo con las agencias mayoristas.

Hasta el momento, los T. O. alemanes, salvo uno que lo inicia en estos días, no han abierto delegaciones propias acogiendo a las posibilidades legales, sino que han actuado a través de dos tipos de agencias: las controladas por ellos (algunas de vinculaciones concretas financieras) y agencias A nacionales. De todos modos, la evolución de estos T. O. se halla aún en período inicial y se ignora el planteamiento que harán frente a la oferta una vez controlen sólidamente la demanda. Sin embargo, la ausencia de delegaciones no implica desinterés en controlar una serie de actividades de las que obtienen determinados beneficios económicos como excursiones y otras. Siguiendo el ejemplo de las escandinavas, facilitan a sus turistas los bonos para comer en determinados restaurantes.

Otro aspecto es la inversión de los mismos en complejos turísticos provinciales. A pesar de la masiva inversión alemana en Canarias cifrada en varios miles de millones de pesetas, exceptuados algunos hoteles dispersos en las tres islas (Fuerteventura, Lanzarote y Gran Canaria) y algunos complejos de bungalows y apartamentos en los que existe total vinculación a determinados T. O. alemanes, de resto solo se ha percibido imitaciones en reducido volumen de la praxis de los T. O. ingleses en Baleares, como los préstamos en metálico a propietarios-explotadores de residencias y apartamentos mediante contratos que garanticen la ocupación por parte de estos durante varios años a unos precios bajos. Sin embargo, hay una realidad preocupante: a pesar del desfase existente entre oferta y demanda las únicas obras que han continuado hasta hace meses se hallaban financiadas por capital alemán, suizo y americano. Cabe imaginar, conociendo la idiosincracia alemana que, existan relaciones comerciales muy concretas entre los propietarios-explotadores de dichos edificios o complejos y algunos T. O. ya que de lo contrario será una inversión improductiva, que es del todo improbable. Esta realidad cierra el círculo en torno a los posibles beneficios del turismo para Canarias ya que, trae turistas un T. O. alemán, en aviones charter alemanes, a un hotel, residencia o apartamento de propietarios alemanes, con bonos para comer o comprar bebidas en comercios alemanes o incluso pieles en una tienda griega para pagar cómodamente a plazos en Alemania. ¿Qué resta para la economía de Las Palmas, si los camareros con frecuencia son peninsulares? Posiblemente los sueldos de algunos trabajadores, algunas compras y como contrapartida la utilización de nuestro suelo, de nuestro clima, de nuestra infraestructura técnica. Aunque todavía no generalizado,

es algo que comienza a expandirse peligrosamente como desideratum para dichos T. O., a lo que nuestra administración no ha querido frenar.

La forma de contratación, dada la situación del mercado es idéntica a la de los T. O. escandinavos. Digamos que se trata de una imposición despótica, en la que la figura jurídica "contrato" es una formalidad accidental. De esto escapan algunos hoteles de cinco estrellas que, dada su situación y el tipo de plazas que ofertan, pueden aún dialogar con el T. O.

El cuadro VII - 4 muestra las preferencias de los turistas alemanes en relación a las plazas. Insistimos en que, la calificación no coincide en ocasiones con la oficial del M. I. T. Algunos como Airtour (T. U. I.) clasifican a hoteles como Dunamar, Faro, Monte del Moro, etc. como de cinco estrellas, equiparándolos al Oasis, único hasta el momento que ostenta la clasificación oficial citada. Los apartamentos y bungalows así mismo son clasificados conforme a una serie de requisitos de los T. O. a los que ya hemos hecho referencia.

Una simple ojeada permite observar como los turistas alemanes utilizan con mayor frecuencia el hotel, ya que la totalidad de los T. O. conciertan cupos con hoteles de cinco, tres y cuatro estrellas. El hecho de que tanto los de tres como los de cuatro sean más de uno, indica la seguridad de que el cupo concertado será cubierto al menos en cierto porcentaje. Junto a este tipo de turismo de clase media o media alta, se encuentra una masa importantísima que se alberga en residencias de una y dos estrellas y en apartamentos, siendo estos notoriamente más importantes en el Sur de Gran Canaria que en la capital. En relación a Lanzarote, el cuadro no refleja la realidad, ya que los hoteles señalados (Arrecife Gran Hotel, Lancelot, Los Fariones y San Antonio) tienen asignado un reducido cupo de turistas, alojándose la casi totalidad en los apartamentos y bungalows, sin aparente relevancia en el cuadro, por tratarse de complejos de departamentos sitios en la urbanización de Puerto del Carmen. El turismo de los hoteles Jandía Playa y Casa Atlántica de Fuerteventura, está prácticamente dirigido por la T. U. I. a través de la agencia Insular, con un significado distinto, por tratarse de profesionales.

#### VII - 1 - 4 *Otros Tour Operator*

El resto de los T. O. que actúan en Canarias son ingleses, holandeses, españoles, suizos, franceses y finlandeses. Merecen atención especial los peninsulares. Analizaremos de forma muy breve algunos aspectos relevantes de los citados T. O.

—Ingleses: A pesar de su veteranía en el mercado internacional, aún se encuentran en período de extrema competencia. Los problemas suscitados por la desaparición del Horizon Holidays son aún actuales y las deudas impagadas, como para olvidar las consecuencias que tales conflictos tienen sobre los hoteleros españoles. Los ingleses, primer turismo cronológicamente hablando de Las Palmas, han ido disminuyendo en importancia por dos razones fundamentales: porque sus grandes T. O. lo han canalizado masivamente hacia las Baleares donde controlan financieramente la oferta y pueden imponer su favorable ley; y porque el monocultivo del apartamento y abandono durante varios años del hotel que hizo posible la "invasión escandinava" no es agradable para el tradicional británico. Se puede observar que la casi totalidad de su demanda es dirigida hacia hoteles de cinco, cuatro y tres estrellas y en algunos casos, hacia bungalows "que sean auténticos". Se puede afirmar que en Las Palmas y Sur de Gran Canaria no existen las condiciones básicas para em-

prender una acción de rescate multitudinario de dicho turismo a causa de la planificación de los complejos turísticos. El cambio sería posible, si en los espacios de calidad que aún quedan en las islas, se pensara seriamente en lo que significa y exige todo urbanismo del ocio.

—Españoles: Es aún bisoño para anticipar sus posibles sucesos o fracasos. Entre los varios creados destaca para Canarias el Club de Vacaciones que controla sobre el 60% de turismo peninsular en Canarias. Sus campañas de promoción impactan en los medios peninsulares por su originalidad y dinamismo. Opera con el “charter” español Spantax. Luego y en importancia se encuentra Turavia, que opera con Aviaco. Ultimamente han aparecido en el mercado Ibero-Jet y Mundiplan. Nos tememos lo peor. Que llevados por ese mal consejero individualismo tan cultivado en nuestra piel de toro, vayan surgiendo sucesivos T. O. ligados a Cías Charter con capital suizo, alemán o Dios sabe de donde. Urge potenciar al máximo a lo sumo dos T. O. ligándolos a la Línea Charter española Spantax que, a su vez debería ser prestigiada mediante la adquisición de modernos aparatos que le permitieran competir ventajosamente en el mundo del turismo europeo, sin que tenga que embarcarse en mercados crudamente competitivos como los escandinavos. La T. U. I. de una parte y la Condor de otra, deberían constituir ejemplos a tener muy en cuenta.

—Los análisis que se pudieran hacer de los restantes no tienen relevancia especial para nuestro objetivo, ya que tanto suizos, holandeses, como austriacos, participan de las características del turismo alemán; mientras los fineses, del escandinavo. En relación a sus T. O. siguen las pautas de los colosos germanos y escandinavos.

Ingleses: Actúan a través de agencias españolas, por ejemplo Hickie Borman a través de V. Blandy. Utiliza línea charter de la BEA y Laker, canalizando el turismo hacia hoteles, algunos con evidente vinculación financiera inglesa.

Españoles: Operan a través de delegaciones propias, canalizando el turismo, dadas las motivaciones y características del mismo hacia la capital. Es muy importante el tipo de excursiones que ofertan ya que incluyen con frecuencia Lanzarote y Tenerife, además de las tradicionales visitas al centro y sur de Gran Canaria.

#### VII - 1 - 5 *Factores de rentabilidad del T. O.*

Contrariamente a lo que se opina en los medios empresariales canarios del Turismo, la mayor rentabilidad del T. O. no se sitúa en la contratación de las plazas, sino en la “suerte” que tenga con el “charter”. En el inicio de la explotación masiva del turismo, las líneas charter se nutrían de aviones desechados por las grandes Cías. Aéreas a causa de la imperiosa necesidad de modernizar flotas que le exigía la competencia internacional. Hoy día, por motivaciones parecidas en las que ocupa lugar preferente la crisis energética y los desplazamientos de grandes masas en aparatos de alta capacidad, como hemos indicado, sucede algo parecido a los charter. Los costes de alquiler de los nuevos gigantes del aire se han incrementado, por lo que el T. O. se ve en la necesidad de estudiar con la mayor precisión las posibles contingencias del mercado en la temporada que planifica. Su gran preocupación es llenar a tope el avión, ya que a partir de un 80% queda pagado el aparato, cubiertos los riesgos normales y se verticaliza la rentabilidad. De ahí que no cabe escándalo cuando algunos T. O. escandinavos acuden a los métodos propios de un “bricoleur” para llenar los aviones a tope a precios de saldo ya que siem-

pre obtendrán rentabilidad. Aunque, en ocasiones y en otras épocas tuvieran que inventarse imaginarias plazas, no actualmente, ya que al no existir garantía, y practicarse un overbooking objetivo, siempre habrá plazas a disposición para los viajeros de última hora.

Un ejemplo aclarará la exposición anterior: un T. O. proyecta sus previsiones de invierno y verano en zonas distintas. Dada la situación económica de sus potenciales clientes, sondea de formas diversas, incluso directamente, la situación del mercado, y conforme a los resultados, concreta una cifra aproximada o incrementada sobre la temporada pasada. A la vista del cálculo y teniendo en cuenta la distribución temporal y espacial de los turistas, concierta con una Línea Charter los precios del avión (la capacidad de estos se planifica procurando canalizar la clientela a unas semanas y meses determinados con anterioridad). Firmado el contrato, la Línea Charter exige al T. O. depósitos de garantía que pueden oscilar (dado el tipo de contrato) entre uno y tres millones de dólares. Normalmente el T. O. utiliza como test para su planificación turística veraniega (la realmente importante) los resultados obtenidos en la temporada baja. Caso de resultar positiva, reafirma el contrato; en caso contrario, tiene posibilidad de reajustarlo, con la pérdida de un pequeño porcentaje de la garantía depositada.

El riesgo es de cierta envergadura, ya que se precisa un estudio de mercado que permita prever con el mayor acrcamiento factible, las posibles veleidades de una demanda tan fluída como la turística. Si a esto se une la situación fluctuacional de la crisis energética, las crisis monetarias periódicas a que se ven sujetas las naciones que llevan consigo flotaciones de la moneda con sus revalorizaciones o devaluaciones de hecho siempre latentes y reales, se puede deducir que la planificación de una temporada comporta riesgos difícilmente calculables y precisamente en el capítulo de mayor rentabilidad para el T. O.: el charter.

De lo expuesto se ha iniciado la creciente simbiosis entre compañías aéreas "charter" y T. O. como puede apreciarse en los casos de Spies y Conair, de Sterling Airways y Tjaereborg, de Sagatours y Brathens SAFE, de Condor y T. U. I., de Spantax y Club de Vacaciones. Aunque en el caso de la Condor y Caledonian (vinculada ésta por cierto financieramente a Hoteles Canarias —HOCASA— propietaria de los Hoteles Reina Isabel y San Antonio en Las Palmas y el San Felipe en el Puerto de la Cruz de Tenerife) se encuentren prestigiadas por sus Líneas Regulares hermanas Lufthansa y Boac-Bea (alemana e inglesa respectivamente).

En un segundo plano, las otras fuentes de rentabilidad para los T. O. son las actividades turísticas secundarias como excursiones, posibles fiestas, comidas, compras dirigidas, etc., en el trancurso de la estancia.

Las excursiones pueden ser organizadas directamente por el T. O. cuando posea su propia delegación, como en el caso de los escandinavos en Las Palmas; o a través de las agencias A y B que los representen, situación que corresponde a los alemanes. Los escandinavos y en el estricto marco legal español, pueden ofrecer excursiones a sus clientes. Para ello conciertan las tarifas con sociedades transportistas tanto para las excursiones como para los viajes de ida y vuelta al aeropuerto. Las delegaciones, como es de prever seleccionan los transportistas entre aquellos que les proporcionen mayor rentabilidad y un mínimo de servicio eficaz para al cliente. Se dan situaciones en que contratan a sociedades transportistas en situación legal indefinida, ya que ofertan tarifas por debajo de las orientaciones oficiales hasta en un 20%. Alguna de estas

sociedades han sido reiteradamente denunciadas sin que se haya visto sanción ni solución. Por supuesto, nada es posible achacar al T. O. o su delegación. Los T. O. que operan a través de tales empresas descargan en ellas la responsabilidad del contrato, aunque frecuentemente exijan comisiones entre el 10 y el 20% de la tarifa transportista.

Otro de los típicos métodos de “bricoleur” utilizados por la mayoría de los T. O. es el de los bonos de comidas que proporcionan a sus clientes en los países de procedencia. Suponiendo que un T. O. mueva un promedio de 100 mil pasajeros anualmente y que facilite a un 80% bonos de comida a 200 pesetas para una estancia aproximada de siete días, si en la operación obtiene el T. O. un beneficio por bono del 10% (hay quienes lo obtienen un poco más alto), habrá logrado un beneficio neto mínimo de seis millones de pesetas sin tener en cuenta los beneficios de un capital superior a los 200 millones, con el que podrán maniobrar en un período mínimo de dos meses (los hoteles reciben con cierto retraso sus pagos). Junto al de las comidas han aparecido en los últimos meses la venta de bebidas alcohólicas, especialmente coñac español, ginebra y whisky, en los que las rentas pueden ser insospechadas, a causa de la generosidad con que lo beben muchos de nuestros visitantes.

Es evidente, como se precisará en otro capítulo que parte de la culpa de esto lo tienen nuestros hoteleros cuya imaginación para provocar el negocio integral reteniendo al turista en el marco de una serie de fiestas intrahoteleras o intracadenas-hoteleras, es prácticamente inexistente, a pesar de lo mucho que la hostelería balear ha avanzado en este campo.

La hostelería entra como factor de mínimos ingresos en los cálculos del T. O. ya que asigna a este sector del “for fait” un porcentaje fijo, correspondiente al concertado para toda la temporada con los hoteleros o parahoteleros. No es factible sorpresas, ya que buenos conocedores de las circunstancias de nuestra oferta calculan a la baja unas tarifas que, sin posibilidad alguna y en un porcentaje total nuestra hostelería y parahostelería, serán aceptadas. Sin embargo, tememos que esta situación empeore y se vean, en un futuro próximo, afectadas las pocas agencias “independientes” que aún quedan entre nosotros. Si el T. O. utiliza los métodos típicos del menudeo que operando con cientos de miles de pasajeros se convierte en beneficios de millones, cabe pensar en buena lógica comercial que, la pauta marcada por los T. O. escandinavos de abrir sus propias delegaciones para atender exhaustivamente a sus clientes, pueda ser imitada por otros T. O. no escandinavos. En otras palabras, conforme a la letra y al espíritu de la nueva legislación para las agencias, serán las delegaciones de los T. O. las que contraten plazas directamente ahorrándose de esta forma del 3 al 5 por ciento que percibe la agencia por facturación hotelera individual. La defensa de algunas de esas agencias independientes y de otras “tapaderas” viene a ser que caso de contratar los hoteleros directamente con el T. O. si este quiebra o desaparece, se hará inviable recuperar deudas. A esto responden algunos de los interpelados que “si la agencia quiebra, tampoco será factible, ya que, como es de esperar, sus dividendos estarían muy lejos de la mano del hotelero a pesar de las garantías existentes”. La gravedad de esta situación es que discutiendo nuestros empresarios “si son podencos o... o...” ellos los T. O. conocen los resquicios más íntimos de la oferta dominándola plenamente.

#### VII - 1 - 6 *¿Es posible controlar al T. O.?*

La gran pesadilla de los empresarios turísticos españoles “no vendidos” podría formularse así: ¿Es factible controlar al T. O. a fin de

que permita rentabilidades tangibles a hoteleros y parahoteleros? Carencias de pragmatismo (y más aún de información correcta y objetividad interpretativa) se recurre como siempre a nuestro ancestral quijotismo materializado en la repetida frase: "vamos a introducirnos en su propio terreno", lo que implica o crear T. O. españoles que operen en países norte y centroeuropeos, o controlar financieramente algunos de los existentes. Lo absurdo de esto se constata a la vista de los cuadros VIII - 1 y 3 en los que se patentiza las vinculaciones financieras de los T. O. de mayor magnitud con la poderosa banca alemana y escandinava además. ¿Es factible, entonces potenciar T. O. españoles para que actúen en los centros regionales europeos que nos proporcionan visitantes? Como a nuestro juicio, no es tan fácil su logro sino en condiciones de pérdidas constantes, vamos a precisar succinctamente los motivos en los que nos apoyamos:

- Exigiría inversiones fabulosas de más que dudosa rentabilidad:
- en propaganda (folletos), televisión, cortometrajes, etc...
- servicios informativos extendidos a través de toda la nación desde donde se opera que implica inversiones iniciales de millones y similares cantidades para su mantenimiento.
- Capacidad para encajar las posibles maniobras de los grandes T. O.

Formulado en otras palabras, crear una versión comercial turística de los aspectos más negativos del I. N. I., de otra época, lo que sería un absurdo.

De hecho, Spantax, intenta desde 1969 y bajo el nombre mercantil Spains Tour, abrirse paso como T. O. en el complejo, terriblemente competitivo y difícil mundo turístico escandinavo. ¿No hubiera sido más acertado como hemos precisado, que la Administración dirigiera dicha Línea Charter hacia otra dirección comercial, como por ejemplo convertirla en una de las charter más modernas, competitivas y eficaces de Europa?

Mientras sueñan con guerras imposibles, se pierde en el terreno concreto del acontecer diario, las únicas posibilidades reales de controlar al T. O. que, exige una reorganización total de nuestro turismo y de aspectos que inciden en él, por ejemplo inversiones inmobiliarias extranjeras. Aunque en otro lugar, desarrollaremos estos aspectos, vamos a resumir algunos puntos sustanciales:

- 1) Planificar la oferta hasta en sus mínimos detalles, lo que comporta:
  - equilibrio con la demanda, como presupuesto básico inicial.
  - Ofertar zonas y servicios óptimos para el ocio.
  - Imposición de unos precios mínimos reales atendiendo a las diversas momentos de cada temporada. Por supuesto, creación de cadenas hoteleras y a través de las que se concierten los precios reales. Puesta a punto de una Delegación de Turismo que posibilite controles efectivos y eficaces de las posibles infracciones.
- 2) Revisar legislación e inversiones inmobiliarias extranjeras; controlar las existentes obligándolas a canalizar sus relaciones con la demanda a través de los cauces citados.

- 3) Revisar todo el marco legal de una infraestructura de servicios que permite la venta de los mismos a T. O. extranjeros en detrimento de los intereses canarios.
- 4) Revisión a fondo de la mentalidad empresarial de hoteleros y complejos de apartamentos, que olvidan la imperiosa necesidad de “divertir” al turista mediante iniciativas oportunas, y no entregar todo este interesante apartado a la iniciativa del T. O.

Evidentemente, recurrir a quimeras es más fácil y menos comprometido que iniciar las reformas de los aspectos enunciados, siempre habrán justificaciones para los fracasos. Diríamos que una gama impresionante de posibilidades.

#### VII - 1 - 7 *Garantías internacionales jurídicas y financieras.*

Medida urgente e inaplazable para todos los empresarios turísticos españoles será exigir al M. I. T. un sistema de garantía jurídica y financiera a nivel internacional que proteja los intereses legítimos de nuestra hostelería, frente a situaciones críticas de los T. O. extranjeros. Es muy conocida las posibilidades de crisis de otros, no solo a causa de las crisis nacionales energéticas y monetarias, sino por imperativos de la concentración de mercado. Consideramos impropio dejar a nuestros hoteleros indefensos frente a los efectos de tales maniobras.

Por supuesto el tema es delicado, pero los cauces para posibles acuerdos son varios y por parte de los T. O. no habrá negativa rotunda al diálogo. Precisamente, el actual equipo del M. I. T. tiene grandes posibilidades de encontrar el camino que asegure el aval que todos los empresarios desean. El Reglamento que desarrollará el Decreto de 7 junio 1973, podría constituir un marco jurídico adecuado.

### VII - 2 *AGENCIAS DE VIAJES*

#### VII - 2 - 1 *Marco legal*

La función de las Agencias de Viajes, constituídas en forma de sociedades mercantiles se limita a ejercer actividades de mediación entre los viajeros y los prestatarios de los servicios utilizados por los mismos. Para desarrollar tales actividades se han dividido en tres categorías. Agencias de Viajes Mayoristas, Agencia grupo A y grupo B. *Las mayoristas* son las que “sin limitación de ámbito territorial proyectan, elaboran, organizan y realizan toda clase de viajes a “forfait” para su ofrecimiento a otras agencias, no pudiendo ofrecer o vender sus servicios directamente al público”. *Las de categoría A* “puede actuar en un ámbito territorial no limitado y poseen elementos y capacidad suficientes para realizar cuantas actividades les están atribuidas pudiendo además programar y organizar servicios combinados y viajes a forfait, para su ofrecimiento o venta directa al público y también a otras agencias, siempre que no limiten su actuación a esta actividad mayorista”.

*Las Agencias B* “han de limitar sus servicios a la provincia donde estén domiciliadas, no pudiendo establecer sucursales ni dependencias de ninguna clase, ni representar a agencias extranjeras. No podrán además programar ni organizar servicios combinados y viajes a “forfait” para su ofrecimiento o venta a otras Agencias”.

Las Agencias tipo A y B pueden vender al público los viajes y servicios organizados por Mayoristas u otras Agencias.

A esta descripción definitoria tomada del decreto de 7 de junio de 1973, sigue la creación de la nueva figura jurídica de "Delegación de Agencia de Viajes Extranjera", preexistente de hecho, al ser insertada su tipificación legal en el Reglamento de 26 de febrero de 1963 (que puntualizaba y desarrollaba la orden ministerial de 29 de marzo de 1962) de la forma siguiente: "Las Agencias de Viajes Extranjeras que acrediten su condición profesional con arreglo a las disposiciones de su país de origen, podrán tener en España un Delegado personal, previa la autorización pertinente" (Reglamento de 26 de febrero de 1963 para la aplicación del Decreto de 29 de marzo de 1962 que regula el ejercicio de las actividades propias de las Agencias de Viajes). ¡Curiosa innovación jurídica por la que un Reglamento introduce una figura jurídica de tan decisiva importancia para el futuro del turismo, sin que esta aparezca ni en la letra ni en el espíritu de la orden ministerial que puntualiza y desarrolla!. De todos modos, al ser precisada la nueva figura en el decreto de 7 de junio de 1973, quedan subsanados posibles errores, en el caso de haber existido.

Al no ser publicado el Reglamento oportuno que actualice el anterior de 26 de febrero de 1963, puntualizando y desarrollando el contenido del nuevo Decreto de 7 de junio de 1973, se halla aquel en pleno vigor, en los artículos que no contradiga el espíritu y la letra del nuevo Decreto. No extraña la demora, ya que el anterior apareció aproximadamente un año después del Decreto; urge, en cuanto hay una serie de problemas gravísimos que tal Reglamento podría solucionar. Si para esto requiere mayor demora, se vería con buenos ojos.

Las funciones de las agencias mencionadas, pueden sintetizarse en las siguientes que objetivamente consideramos más relevantes:

- 1) Agencia Mayorista o Tour Operator:
  - Proyectar, elaborar, organizar y realizar toda clase de viajes a "forfait".
  - Ofrecerlos a las Agencias A y B para su venta al público.
  - Atender a sus clientes mediante Delegaciones abiertas con esta finalidad para mejor cumplimiento de sus funciones.
  - La mediación en la venta de billetes y reservas de plazas de todo medio de transporte individual y comunitario reconocidos como tales.
  - Las reservas de habitaciones en establecimientos hoteleros y parahoteleros, incluso en campamentos de turismo.
  - La organización y realización de viajes a ciudades o circuitos turísticos.
  - La representación a otras agencias nacionales y extranjeras al objeto de prestar en su nombre cualquiera de los servicios señalados.
  - La recepción y asistencia a los turistas en los viajes y excursiones señalados o durante su permanencia en el país y la prestación a los mismos de servicios de intérpretes o acompañantes con fines turísticos.
- a) Exclusivo de la Agencia A:
  - La no limitación espacial dentro del territorio nacional para la prestación de estos servicios.



—Actividades propias de mayorista siempre que no limitare su acción a esta finalidad.

b) Limitaciones de la B:

—Han de circunscribir su actuación a la provincia donde estén domiciliados, no pudiendo establecer sucursales ni dependencias de ninguna especie, ni representar a agencias extranjeras.

—Tienen prohibido programar y realizar viajes a “forfait”, y servicios combinados.

—Se suspende temporalmente la admisión de solicitudes para crear Agencias B en Las Palmas y otras provincias según Orden del 7. XII. 1968.

En el nuevo decreto, se deroga la vinculación y dependencia jurídica de la agencia B a la A, desapareciendo la tipificación jurídica de “intermediarios” entre la A y la posible clientela.

Es posible que el nuevo Reglamento aclare aspectos seminuevos (algunos previstos en el Reglamento a desarrollar) referidos especialmente a las funciones específicas de la B y a la actuación de la A como Mayorista.

3) Delegaciones de las Agencias Extranjeras en España:

—Atender a sus propios clientes con la obligación de tener oficina propia o de instalarse en los locales de una agencia española, tipo A.

—Representar a la correspondiente Agencia a todos los efectos y contratar los servicios turísticos que la misma precise en España para sus clientes.

—Proporcionar a la referida clientela los billetes y bonos expedidos por sus agencias, atendiéndoles durante su estancia en España.

—Tener abierta oficina a nombre de la Agencia que represente para mejor cumplimiento de las funciones de mediación expuesta.

—Los servicios turísticos, cualesquiera que sean, que prestan tales delegaciones tendrían que haber sido concertados previamente antes de que el cliente entrare en territorio nacional.

—Por supuesto y exceptuados los servicios enunciados, dichas Delegaciones no podrán ofrecer los servicios propios de la Agencia A.

4) Las Agencias Mayoristas extranjeras:

En una Resolución de la Dirección General de Empresas y Actividades Turísticas del 14 de octubre de 1965, se especifican algunas de las actividades permitidas a los T. O. que acotamos:

—Contratar directamente toda clase de servicios con Empresas Turísticas Nacionales.

—Nombrar delegados personales (repitiendo extrañamente lo que ya se había insertado y puntualizado en la sección III arts. 43 al 48 del capítulo cuarto del vigente Reglamento de Agencias de Viajes Españolas) con funciones especificadas.

—Hacerse representar por las Agencias Españolas del Grupo A. El legislador puntualiza el deseo de que el T. O. elija este último camino ya que así interesa a las Agencias A y al Turismo Nacional.

## VII - 2 - 2 · *La Fianza.*

Por ley, las Agencias de Viajes del Grupo A y B están obligadas a constituir una fianza para responder del cumplimiento de sus obligaciones económicas que se refieran a débitos originados por servicios proporcionados a clientes, o simplemente para devolver diferencias originadas por cobros abusivos de precios. La cantidad en metálico viene a ser de 750.000 Ptas. para las del Grupo "A" y 150.000 para las del "B". Esta fianza puede constituirse mediante garantía bancaria formal, o de igual modo por una caución extendida por la Asociación Profesional de Garantía u organización que sea creada a tal efecto en el Grupo Sindical Nacional de Agencias de Viajes, la que sin perjuicio de quedar sujeta a las disposiciones pertinentes, deberá someter sus Estatutos a la aprobación del Ministerio de Información y Turismo. En este supuesto será suficiente la prestación de una garantía por el 50% de la cantidad antes señalada.

En relación a la fianza que lógicamente tendría que existir para las Agencias Extranjeras que operan con millones de visitantes y con unas transferencias de pago comerciales que ascienden a miles de millones de Ptas. no existe nada legislado, quedando los empresarios turísticos españoles desasistidos. Por el momento, nos ha sorprendido cómo el legislador, en el apartado 3) de la Resolución antes citada de 14. 10. 1965 diga textualmente, que respecto a la modalidad 1) —que autoriza las actividades de los T. O. para contratar servicios turísticos, etc.— "conviene aclarar que el hecho de que no aparezca explícitamente mencionada en el Reglamento vigente obedece a que en una disposición reglamentaria referente a las Agencias de Viajes españolas resultaría improcedente regular la actividad profesional y mercantil de personas naturales o jurídicas extranjeras radicadas fuera del territorio nacional". Tal afirmación resulta incomprensible, ya que la regulación a que tendrían que someterse resultaría de su actuación en territorio nacional y para salvaguardar intereses nacionales. Menos aún que se haga en el cuerpo legal de las agencias españolas siendo las otras, sus posibles competidoras y en el ámbito nacional español.

## VII 2.- 3. *De la legislación a la realidad.*

Posiblemente el Reglamento tan esperado nos sorprenda con soluciones realistas y salvaguardadoras de los intereses nacionales, protegiendo a las contadísimas agencias que aún posiblemente puedan calificarse de auténticas e independientes. Tememos sin embargo que el camino iniciado, sea irreversible. Estas consideraciones buscan la atención de algunos cauces que podrían aún cambiar algo.

1) Tres hechos concretos, a saber: la figura del Delegado Personal del T. O., la de la Delegación del mismo T. O. y la autorización para contratar "servicios turísticos" directamente con los empresarios turísticos españoles, han iniciado y casi de forma irreversible el dominio de todos los resortes económicos del turismo en nuestro propio territorio nacional por el T. O. extranjero. De hecho en Las Palmas, la casi totalidad de los T. O. escandinavos se han acogido a la figura legal de la Delegación y a las posibilidades legales de contratar directamente todos los ser-

vicios para sus clientes con nuestras empresas turísticas. A ver si la Administración dispone de elementos suficientes que investiguen si los servicios que prestan a sus clientes fueron programados y concertados antes del cliente pisar territorio nacional o con posterioridad. Lo lógico es que sus Delegaciones hagan todo, busquen por todos los medios posibles (legales mientras no se compruebe lo contrario) los servicios que más convengan y que mayor rentabilidad posible les produzca. Se trata de una empresa capitalista que juega con magnitudes globales, cuyos riesgos son importantísimos y que debe aprovechar toda posible ganancia que al fin redundará en beneficios también de “grandes dimensiones” para su empresa. Si para eso, cuenta con las “amabilidades legales” de nuestra Administración, opinamos que no desaprovechará tal ocasión. Lo que sorprende es que nuestro legislador a renglón seguido de abrir la brecha se encomiende a deseos y sentimientos de las empresas multinacionales.

No cabe lo de la reciprocidad, cuando los intereses económicos nacionales son de excepcionales dimensiones y pueden afectar gravemente la economía de una región. Es el último eslabón que pone en manos de las multinacionales extranjeras, el control de los beneficios que podrían quedar en España, exceptuados los salarios y otros capítulos provenientes de subsectores de Servicios.

2) Otro problema que la prensa dedicada al fenómeno turístico ha denunciado insistentemente ha sido la proliferación de las agencias del grupo “A”. Treinta y cuatro se hallan instaladas actualmente en la provincia de Las Palmas de las que catorce tienen aquí la central y 20 son sucursales de otras radicadas en territorio nacional. Como era de esperar, hay más del Grupo A en trámite. En el cuadro V II - 9 y V II - 8 facilitamos las del Grupo “A”, “B” y las Delegaciones de los T. O.

Se evidencia lo siguiente: con unos márgenes comerciales mínimos, una posible clientela nativa reducida (hay un alto porcentaje de canarios que aún sacan los billetes personalmente en las oficinas de Iberia y de Aucona), el sueño dorado de ellos es contactar con T. O. extranjeros a quienes entregarse “en cuerpo y alma” a fin de garantizarse cierta solidez económica. Independientemente del análisis de las intenciones están los hechos acaecidos con motivo de la reunión de T. O. habida en Las Palmas en fecha reciente en la que se hubo de levantar una auténtica muralla protectora de los representantes de dichas Agencias extranjeras, frente al asedio de las agencias radicadas en Las Palmas que buscaban contratos de representación. Algo similar acontece cuando se detecta la visita de algún prohombre de la industria turística con fines comerciales. Por supuesto que tales hechos refuerzan la evidencia señalada.

El proceso sociológico de dependencia o subordinación es elemental. Para la gran mayoría de las agencias “Grupo A” radicada en Las Palmas, la única posibilidad de subsistencia económica se basa en representar T. O. extranjeros. Conforme ha ido incrementándose el número de agencias, se ha producido una concentración de T. O. y una región europea (la escandinava) se ha decidido por Delegaciones Personales que limitan más las posibilidades de dichas Agencias Grupo A. En consecuencia, y una vez lograda una representación, si esta reviste cierta envergadura comercial, cabe imaginar que operará una conversión de hecho de agencia en “representación real” del T. O. Es evidente que, conforme ha venido sucediendo, el T. O. no tolerará que su representación extienda sus servicios a reales o posibles competidores del mismo ámbito de la demanda. Sería posible tal hipótesis cuando la Agencia tuviera una entidad comercial de envergadura, y se viera prestigiada por una actuación econó-

micamente rentable. En tal circunstancia el T. O. extranjero la utilizaría a fin de aprovechar su marco e infraestructuras de servicio y así introducirse en las empresas turísticas comerciales. A pesar de todos estos supuestos, no está descartado imaginar que las agencias independientes (su número en Canarias es escasísimo) hayan sido o estén siendo vinculadas financieramente a T. O. de cierta magnitud, especialmente alemanes.

En síntesis, al proliferar las Agencias Grupo A se ha abierto un cauce inevitable de vinculación y dependencia económica al servicio, por supuesto, de los intereses del T. O. ¿Cómo es posible que nuestra Administración no haya previsto tales inevitables consecuencias?

3) Otra realidad evidente, efecto de lo anterior, es el deterioro de los servicios que se opera en cadena. Los T. O. como hemos precisado anteriormente, y a través de sus Delegaciones o Agencias que los representa, rastrean todas las posibilidades de beneficios existentes. Lo que resta para la Agencia que los representa suele ser mínimo. En consecuencia, estas buscarán, dentro de las realidades e interpretaciones legales, la posibilidad de ofertar servicios de baja calidad que, aún pueda dejarles porcentajes. O simplemente burlan la ley, contratando personas (guías sin título, menos aún preparación, etc...) a precios bajos. Los ejemplos podrían ser objeto de un capítulo amplísimo... de picaresca de baja estofa, que en ocasiones constituyen insultos gravísimos para nuestra canariedad por parte de esos mismos, y por supuesto, provocan reacciones violentas de los turistas que ignoran el complejo cauce que ha conducido a este deterioro.

4) En este marco concreto, las agencias se limitan a una actuación puramente receptiva carente de iniciativas (las han entregado al T. O.), sin contactos con potenciales clientes del extranjero.

Por último, en tal situación todo contacto para lograr unión, iniciativas en un problema o delicada situación turística, es pérdida irreparable de tiempo.

TOUR OPERATOR ESCANDINAVOS Y SUS VINCULACIONES

LINEAS CHARTER UTILIZADAS		TOUR OPERATOR PRINCIPALES		VINCULACIONES COMERCIALES	
<p>SCANAIR S. A. S.</p>	<p>→</p>	<p>GRUPO DE LA S. A. S. (Líneas Aéreas Escandinavas)</p>	<p>←</p>	<p>S. A. S. (Líneas Aéreas Escandinavas)</p>	
		<p>VINGRESOR</p>		<p>STJERNE REJSER</p>	<p>Grupos Bancarios</p>
		<p>CLUB 33</p>		<p>(otras de menor magnitud)</p>	<p>Agencias asociadas</p>
		<p>SUECIA</p>		<p>Simon SPIES (principal accionista)</p>	
<p>CONAIR AIR SPAIN</p>	<p>→</p>	<p>SPIES RESOR DINAMARCA</p>	<p>←</p>	<p>EILIB KROGABER (principal accionista)</p>	
<p>STERLING AIR WAY</p>	<p>→</p>	<p>TJAEREBORG REJSER DINAMARCA</p>	<p>←</p>	<p>Líneas Aéreas Noruegas Agencias asociadas</p>	
<p>BRAATHENS S.A.F.E.</p>	<p>→</p>	<p>SAGATOURS NORUEGA</p>	<p>←</p>	<p>-</p>	
<p>BRAATHENS S.A.F.E.</p>	<p>→</p>	<p>ATLAS RESOR SUECIA</p>	<p>←</p>	<p>-</p>	
<p>TRANSAIR STERLING SCANAIR</p>	<p>→</p>	<p>TRIVSEL RESOR SUECIA</p>	<p>←</p>	<p>-</p>	
		<p>OTROS</p>		<p>-</p>	

CUADRO VII - 2

DEMANDA DE LOS TOUR OPERATOR ESCANDINAVOS  
(OFERTAS A SUS CLIENTES)

	LAS PALMAS			SUR DE GRAN CANARIA			LANZAROTE			FUERTEVENTURA		
	Hotel	Resid.	Apto.	Hotel	Resid.	Apto.	Hotel	Resid.	Apto.	Hotel	Resid.	Apto.
CLUB 33		1	3			1						
TJAEREBORG	1 <sup>1****</sup>	6 <sup>***</sup>	1 <sup>***</sup>		1 <sup>1****</sup>	2 <sup>****</sup>						
	1	11 <sup>2**</sup>	1		1	12 <sup>6***</sup>						
		3 <sup>*</sup>				2 <sup>**</sup>						
ATLAS	1 <sup>1****</sup>	1 <sup>**</sup>				1 <sup>***</sup>	1 <sup>1****</sup>			1 <sup>***</sup>		
	1	1	6 <sup>4**</sup>			8 <sup>5**</sup>	1			3 <sup>5**</sup>		
			2 <sup>*</sup>			1 <sup>*</sup>				1 <sup>*</sup>		
STERJNER	2 <sup>2****</sup>	1 <sup>***</sup>	1 <sup>1****</sup>								2 <sup>***</sup>	
	2	1	4 <sup>1***</sup>			9 <sup>3****</sup>	2 <sup>1*****</sup>			2		
			2 <sup>**</sup>			6 <sup>***</sup>	1 <sup>1****</sup>					
VINGRESOR	1 <sup>1*****</sup>	3 <sup>2****</sup>	11 <sup>3****</sup>	1 <sup>1****</sup>								
		1 <sup>***</sup>	11 <sup>2***</sup>			6 <sup>2***</sup>	1 <sup>1****</sup>			8		
			2 <sup>**</sup>			1 <sup>**</sup>						
			3 <sup>**</sup>			2 <sup>*</sup>						
			1 <sup>*</sup>									
TRIVSELRESOR			3 <sup>1****</sup>			2 <sup>2*</sup>						
			2 <sup>**</sup>									
SPIES	1 <sup>1***</sup>	7 <sup>5*****</sup>	8 <sup>1****</sup>			5 <sup>1****</sup>						
		2 <sup>***</sup>	3 <sup>***</sup>			4 <sup>*****</sup>						
			1 <sup>*</sup>									

Fuente: CIES

CUADRO VII - 3

TOUR OPERATOR ALEMANES Y SUS VINCULACIONES

LINEAS CHARTER UTILIZADAS	TOUR OPERATOR PRINCIPALES	VINCULACIONES COMERCIALES	VINCULACIONES FINANCIERAS
Especialmente asociada a la Condor	T. U. I. Turistik Union International HANNOVER	Unión de las siguientes ag. de viajes: HAPAG LLOYD Bremen A.B.R. München D.E.R. Frankfurt	Deutsche Bank Dresdner Bank Grupo Allianz (80% apr.) HAPAG LLOYD S.A.
LUFTHANSA (I.T.T.) CONDOR BAVARIA GERMANAIR SPANTAX AVIACO	TOUROPA SCHARNOW München Hannover HUMMEL DR. TIGGES Hannover Wuppertal AIRTOURS SEETOURS INTERNATIONAL FRANKFURT FRANKFURT TRANSEUROPA - REISEN Nürnberg	Diez sociedades más propietarias de TOUROP, SCHARNOW, HUMMEL y DR. TIGGES VERLAGS. Ag. viajes HAMBURGO KARSTADT. Grandes Almacenes HAMBURGO - ESSEN QUELLE. Grandes almacenes. Venta por correspondencia	D. B. B. Ferrocarriles Federales Alemanes EDICIONES SPRINGER S.A. Berlin Deutsche Bank Commerz Bank (50%) NORIS BANK Nürnberg.
CONDOR AVIACO BAVARIA AIR SPAIN SPANTAX	KAUFHOF - REISEN COLONIA	KAUFHOF Grandes almacenes Colonia	Commerz Bank Dresdner Bank (más del 50%)
CONDOR GERMAN AIR LTU (Alemana) SPANTAX	N. U. R. Neckerman Und Reisen Frankfurt	NECKERMANN S. A. (Venta por correspondencia) Frankfurt	Familia Neckermann
CONDOR (otras)	G. U. T. REISEN Gemeinwirtschaftliches Unternehmen für Touristik Frankfurt	D.G.B. (Sindicatos de la R. F.) Alemana Agencias de viaje y organizaciones relacionadas con el Sindicato	Bank für Gemeinwirtschaftliches (Sindical)
L.T.U. GERMAN AIR BAVARIA	A.D.A.C. Reisen Deutsche Automovil Club	-	
BAVARIA (otras)	AXMANN. München	-	Entidades Bancarias y Financieras diversas
ATLANTIS AVIACO L.T.U. otras SPANTAX	OTROS		

Fuente: CIES

Esto no excluye posibles cambios posteriores en todos los aspectos, dada la naturaleza del sector turístico

DEMANDA DE LOS TOUR OPERATOR ALEMANES  
(OFERTAS A SUS CLIENTES)

	LAS PALMAS			SUR DE GRAN CANARIA			LANZAROTE			FUERTEVENTURA		
	Hotel	Resid.	Apto.	Hotel	Resid.	Apto.	Hotel	Resid.	Apto.	Hotel	Resid.	Apto.
KAUHOF	1***** 52**** 2***	5 2*** 3**	2	1***** 63**** 2***		5						
NECKERMAN	3***** 83**** 2***	14** 1*	1 1**	3***** 63****		15 8** 7*	2 1***** 1***	1*				
TRANSEUROPA T.U.I.	2 2****	1*** 7 4** 2*		3 1***** 2****	1***	4*** 10 4** 2*						
AXMAN	1***** 53**** 1*		2 2***	1***** 85**** 2***		14 2**** 12****	3 1***** 2****		2 2***	2 1***** 1**		1 1**
GUT REISEN	1 1*****	1***** 7 2*** 4**	6	2 1***** 1****		11 7*** 4**						
DR. TIGGEST T.U.I.	2 1***** 1***	1 1**	1 1*	3 1***** 2**		5 4** 1*						
SCHARNOW T.U.I.	1 1*****	3 1*** 2*	3 3***	1***** 53**** 1**		9 9***	1 1*****			1 1***		
TOUROPA T.U.I.	1***** 3 2**** 1***	1*** 4 2** 1*	1 1**	5 5****		1**** 97*** 1**	1***** 4 2**** 1***		1 1**	2 2****		1 1****
AIRTOUR T.U.I.	6 4***** 2****		2 2***	4***** 7 2**** 1***		4 2***** 2**** 1***	1***** 4 2**** 1***		1 1***	3 2**** 1**		
WEROP	2 1**** 1***	2***	1	6 4***** 2***	2	6	3 2**** 1***		1	3 2*** 1**		
TRANSMUND	3***** 9 2**** 4***		3 3***	1***** 6 3**** 2**		2	1***** 3 1**** 1***		1	Complej.		
HELLO	1***** 8 4*** 3**		2 2*	3**** 10 6*** 1**		5 1** 4*	1***** 4 2**** 1***			3 3**		
A.D.A.C.				2**** 4 1*** 1**		1**** 6 4*** 1**	2 1***** 1*****		2 2***			



## (OFERTAS A SUS CLIENTES)

	LAS PALMAS - CAPITAL			SUR DE GRAN CANARIA			LANZAROTE			FUERTEVENTURA		
	Hotel	Resid.	Apto.	Hotel	Resid.	Apto.	Hotel	Resid.	Apto.	Hotel	Resid.	Apto.
<b>INGLESES:</b>												
<b>LORDS</b>	1**** 3 1**** 1***			2 1**** 1***			1**** 3 1**** 1***		1***			
<b>H. BORMAN</b>	2**** 5 2**** 1 1*** 1***			1**** 3 1**** 1***			1**** 4 2**** 1***		1 1***			
<b>HORIZON</b>	3 1**** 2****			4 2**** 2****		1 1****	1**** 3 1**** 1***					
<b>ESPAÑOLES:</b>												
<b>CLUB DE VACACIONES</b>	1**** 7 4**** 3 3*** 2*** 1**			1 1***		1	1 1***		1			
<b>TURAVIA</b>	3 3*** 3*** 6 1** 2*											
<b>HOLANDESES:</b>												
<b>HAGNETEN</b>	3 2**** 1***		2 2*	3 2**** 1***		2						
<b>CENTOURI</b>	3 2**** 1***	3	3	4		4						
<b>SUIZOS:</b>												
<b>KUONI</b>				1**** 3 1*** 1 1**** 6 4**** 1** 1**		1****	2 1**** 1****		2 2****			
<b>AIRTOUR</b>	1**** 5 3**** 2 1***		3	1**** 6 4**** 3***		1**** 9 7*** 1**						
<b>FRANCES:</b>												
<b>VACANCES 2000</b>	1**** 4 2**** 1***			4 2**** 1 1**** 2***			1**** 4 2**** 1***					
<b>AUSTRIACO:</b>												
<b>KUONI</b>	2 2**** 3 1*** 2**		3 2**** 1**	2 2***		5 5***						
<b>OTROS</b>	4 2**** 3*** 2*** 6 2** 1*		6	3 1**** 2***		8	1 1****		1			

Fuente: CIES

TIPOS DE ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS Y PARAHOTELEROS QUE OFERTAN  
LOS T.O. A SUS CLIENTES

	LAS PALMAS			SUR DE GRAN CANARIA			LANZAROTE			FUERTEVENTURA		
	H.	R.	A.	H.	R.	A.	H.	R.	A.	H.	R.	A.
ESCAÑÓNAVOS	6 1***** 4**** 1***	24 7**** 10*** 3** 4*	36 6**** 10*** 13** 7*	1 1****	1 1****	43 4***** 7**** 17*** 8** 6*	4 1***** 3***	-	12 5**** 3*** 1**	10 5**** 2*** 3**	-	2 1*** 1**
ALEMANES	52 17***** 17**** 14*** 3** 1*	44 1**** 9*** 27** 6*	24 10*** 2** 3* 9-	71 14***** 36**** 16*** 5**	3 1***	101 2***** 5**** 43*** 23** 14*	26 7***** 13**** 6***	-	12 3 Complejos	-	-	-
ESPAÑÓLES	10 1***** 4**** 5***	9 6*** 4** 2*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SUÍZOS	-	-	-	11 1***** 5**** 4*** 1**	1 1****	15 2***** 2**** 11*** 2**	2 1***** 1****	2 Complejos	-	-	-	-
INGLÉSES	11 4***** 5**** 2***	1 1***	-	9 3***** 4**** 2***	-	1 1****	10 9***** 4**** 3***	-	2 2***	-	-	-

## CUADRO VII - 7

### DESGLOSE APROXIMADO DEL "FORFAIT" (calculado a partir de 1 semana de estancia)

% del Charter	40% a 55%	(diferentes tipos de aviones, distancias, categorías diversas de establecimientos, etc.)
% correspondiente a "Los Factor"	30% — 30%	(traslados, seguros, riesgos, posibles beneficios del T. O.)
% correspondiente al hotel y otros	30% — 15%	(pagos a establecimientos hoteleros y parahoteleros y otros).

CUADRO VII - 8

T. O. CON DELEGACIONES EN LAS PALMAS

<i>Nombre</i>	<i>Nacionalidad o región</i>	<i>Delegaciones</i>
SPIES RESOR	<i>Escandinava</i>	<i>Las Palmas de G. Canaria</i>
VINGRESOR	"	"
TJAEREBORG	"	"
ATLAS RESOR	"	"
SAGATOURS	"	"
TRIJSELRESOR	"	"
FRITIDRESOR	"	"
STERNREJSER	"	"
CLUB 33	"	"
TURAVIA	<i>Española</i>	"
CLUB DE VACACIONES	"	"
HOTEL PLAN	"	"

AGENCIAS RADICADAS EN LAS PALMAS

(Características de las mismas)

Nombre	Grupo	Central	Sucursal	Las Palmas	Sur G. Canaria	Lanzarote	Fuerteventura
Interopa	A		X	X			
Intersol	A		X	X			
Islas del Sol S. A.	A	X		X			
Marsans	A		X	X			
Meliá	A		X	X			
Ofinal	A		X	X			
Paukner, S. L.	A	X		X	X		
Rigón	A	X		X			
Taber	A		X	X		X	X
Turistcanarias S. A.	A	X		X		X	
Wagons Lits Cook	A		X	X			
Africa	A	X		X	X		
Aliados S. A.	A			X	X		
Bandama S. A.	A	X		X			
Blandy S. A.	A	X		X			
Canarias Expres S. A.	A			X			
Canatur S. A.	A	X					
Cevasa	A		X	X			
C. Hamburguesas	A		X	X			
Cosmelli	A		X		X		
Cyrasa S. A.	A		X	X	X	X	
Ecotours	A		X	X			
Ecuador	A		X	X			
Eurotourist S. L.	A	X		X			
Fernando Poo	A		X	X			
Fortuna	A	X		X			
Insular S. A.	A	X		X	X	X	X
Palmas Expres							
Ultramar Expres							
Aírexpress							
Atlantis Expres							

## VIII. La demanda de Turismo en la Provincia

Es un hecho palpable que el volumen del turismo internacional se ha incrementado de forma notoria en el transcurso de los últimos años motivado, especialmente, por los movimientos de masa de turistas norteamericanos y canadienses, volúmen considerable interior y exterior europeo, elevado nivel de la actividad económica con aumento de las transacciones comerciales en más de un 10% en el conjunto internacional y, por último, una oferta excedentaria de la que se han beneficiado los usuarios de los transportes aéreos al entrar en servicio reactores gigantes de acuerdo con las estimaciones efectuadas por el U. I. O. O. T. (\*). Hasta tal punto ello es cierto que la llegada de turistas internacionales que en 1950 se cifraba en 25,3 millones según la Secretaría General de la U. I. O. O. T., alcanzó en 1971 los 181 millones aunque con una tasa de incremento anual más baja que en varios de los años anteriores y cifrada en un 7% respecto a 1970. Si tomamos en consideración la década de los años sesenta se observa que entre 1960 y 1970 la llegada de turistas se ha duplicado y el porcentaje anual más elevado aparece en 1964 con el 16,1% seguido de 1963 con 93 millones y 14,2%. Es pues, durante esta década, cuando los contingentes mayores de turistas se presentan y cuando adquiere auténtica dimensión lo que ha venido a llamarse "fenómeno turístico". Aunque los datos anteriores no tengan posiblemente una gran exactitud estadística, sin embargo poseen todo el valor necesario para que la formación de serie y estimaciones de tendencia puedan llevarse a efecto sobre una base real.

La llegada de los turistas internacionales ha sido en los últimos años la siguiente:

**CUADRO VIII - 1**

<i>Años</i>	<i>Millones</i>	<i>Índice</i>	<i>Tasa — anual %</i>
1950	25,3	100	—
1960	71,2	281	13,0
1961	75,3	298	5,8
1962	81,4	322	8,1
1963	93,0	368	14,2
1964	108,0	427	16,1
1965	115,5	456	6,9
1966	130,8	517	13,2
1967	139,5	551	6,6
1968	139,7	552	0,1
1969	154,1	609	10,3
1970	169,0	668	9,7
1971 (e)	181,0	715	7,0

Fuente: Secretaría General de la U. I. O. O. T.

(\*) Unión Internacional de Organismos Oficiales de Turismo.

Si desglosáramos por regiones los datos anteriores en los años 1965 - 1971 (este último sólo estimaciones) quedaría el siguiente cuadro:

**CUADRO VIII - 2**

**LLEGADAS DE TURISTAS INTERNACIONES. (en millones)**

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Europa	87,6	98,8	103,6	105,4	115,1	126,2	136,3
América del Norte	19,4	22,2	25,9	22,8	25,1	27,3	33,7
Latinoamérica y Caribe	2,7	3,1	3,5	4,1	4,8	5,1	33,7
Africa	1,1	1,3	1,4	1,7	2,0	2,3	2,6
Asia - Australia	2,1	2,5	2,9	3,4	4,3	5,3	5,3
Oriente Medio	2,6	2,9	2,2	2,3	2,8	2,8	3,4
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>115,5</b>	<b>130,8</b>	<b>139,5</b>	<b>139,7</b>	<b>154,1</b>	<b>169,0</b>	<b>181,0</b>

Fuente: Secretaría General de la U. I. O. O. T.

Cuyos porcentajes e índices (Base 1965 = 100) se reflejan a continuación:

**CUADRO VIII - 3**

	1965		1966		1967		1968		1969		1970		1971	
	%	IND	%	IND	%	IND	%	IND	%	IND	%	IND	%	IND
Europa	75,8	100	75,5	113	74,2	118	55,5	120	75,1	131	74,7	144	—	156
América del Norte	16,8	100	17,0	114	18,6	133	16,3	118	16,2	129	16,1	141	—	152
Latinoamérica y Caribe	2,3	100	2,4	115	2,5	130	2,9	152	3,1	178	3,0	189	—	152
Africa	1,0	100	1,0	118	1,0	127	1,2	155	1,4	189	1,4	209	—	236
Asia - Australia	1,8	100	1,9	119	2,1	138	2,4	162	2,7	205	3,1	252	—	252
Oriente Medio	2,3	100	2,2	112	1,6	85	1,7	88	1,5	108	1,7	108	—	131
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>113</b>	<b>100</b>	<b>121</b>	<b>100</b>	<b>121</b>	<b>100</b>	<b>133</b>	<b>100</b>	<b>146</b>	<b>—</b>	<b>157</b>

Fuente: Secretaría General de la U. I. O. O. T.

Es interesante destacar la importancia cada vez más notable que está adquiriendo el continente africano, especialmente naciones como Marruecos, Túnez y Uganda, consideradas, precisamente, como zonas de posible competencia con Canarias capítulo que será abordado más adelante en el presente trabajo. Al efecto, las tasas de crecimiento de su turismo están situadas entre el 10 y 20% interanual y el desarrollo experimentado por otras naciones occidentales africanas que prácticamente están volcadas en la potenciación de sus recursos naturales extraordinariamente atractivos no sólo para el turista europeo sino para el norteamericano, serán decisivas. No cabe duda que los acontecimientos de tipo internacional tienen una notable influencia en el desarrollo turístico de un país y así tenemos como la Expo 70 en Canadá, o la de Japón, los Juegos Olímpicos o las grandes exposiciones internacionales han actuado de esta forma en aquellos países que los presentan sin olvidar los grandes campeonatos deportivos (fútbol, natación, etc...) En este aspecto, las islas Canarias carecen de esta especie, llamémosle "cebo", pues es sabido que la

existencia de la Feria Española del Atlántico apenas tiene interés, no ya en el plano internacional sino incluso nacional y nos atreveríamos a decir regional.

Es el continente europeo el que recibe el mayor número de turistas pues, a la zona occidental se añaden actualmente los países del Este, principalmente Yugoslavia, Rumanía y Bulgaria, además de Chipre y Malta. Observando el cuadro VIII - 2 se aprecia como casi las 3/4 partes del turismo mundial en llegadas se desarrolla en las naciones de Europa a pesar de las ligeras caídas porcentuales y de los índices de crecimiento más bajo regionales, lo cual si bien puede marcar unas nuevas consideraciones continuará siendo el continente más importante del mundo en el plano turístico siempre y cuando las medidas de política económica nacionales e internacionales para evitar procesos inflacionistas no impliquen una elevada restricción financiera que reduzca notablemente la concesión de divisas con destino al turismo extranjero. En la década de los 60 y hasta fechas muy recientes, la reducción de las tarifas en los vuelos transatlánticos favoreció la llegada de turistas norteamericanos a Europa a pesar de las grandes dificultades económicas por las que pasan los Estados Unidos. Esto, que fué bastante alentador tiene en la actualidad una importante contrapartida como consecuencia de la crisis petrolífera internacional y la subida de los precios de los viajes aéreos que posiblemente vuelvan a reducir su tasa de crecimiento y, en esta ocasión de forma verdaderamente importante. Las repercusiones que tiene en Canarias, turísticamente, son imprevisibles de momento puesto que, la potenciación de nuestra zona, la captación del turista norteamericano, se encuentra con una traba verdaderamente difícil de superar en el coste de los transportes aéreos a la que hay que buscar, sin embargo, fórmulas satisfactorias.

Los principales países emisores de turistas son: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, República Federal Alemana, Canadá, Bélgica-Luxemburgo, Holanda, Italia, Suiza, Austria y Suecia que podríamos resumir indicándolos así; la Comunidad Económica Europea, USA, Canadá, Suiza, Austria y Suecia. ¿Por qué? Existen una serie de indicadores de desarrollo económico elaborados por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (O. C. D. E.) suficientemente demostrativos para comprobarlo. Sin ánimo exhaustivo, pues no se pretende, en una introducción como esta que sirva en la medida de lo posible para estudios posteriores más completos, corregidos y amplios, ofrecemos los siguientes indicadores: Ver cuadro VIII - 4.

Es importante observar como la renta per cápita de todas estas naciones está muy cerca de los 3.000 \$ USA (Italia y Austria) o los superan notablemente hasta alcanzar cifras tan elevadas como las de Estados Unidos, República Federal Alemana, Suecia, Canadá y Suiza. Por otro lado, las tasas o porcentajes de crecimiento de la población son características de los países altamente desarrollados así como los porcentajes de población dedicados a los diferentes sectores económicos con predominio evidente en el secundario (industrial) y terciario (turismo, transportes, banca, seguros, etc...). Los datos sobre consumo de proteínas, TV, energía, teléfonos, vehículos, etc... están todos muy por encima de los españoles así como el volumen de comercio exterior. España, sin embargo, ocupa el segundo puesto entre los países de la OCDE (y por tanto del mundo) en los ingresos totales por turismo, inmediatamente detrás de los Estados Unidos y superando a países como Italia y Grecia que en otras épocas ocupaban los primeros lugares.

El por qué viene el turista a España no entra en el contexto del presente análisis, mucho más modesto y referido a una provincia como



CUADRO VIII - 4

INDICADORES DE DESARROLLO ECONOMICO O.C.D.E. 1972

INDICADORES / PAISES	Estados Unidos	Reino Unido	Francia	Rep. Federal Alemana	Bélgica Luxemb.	Holanda	Italia	Canadá	Suiza	Austria	Suecia	ESPAÑA
Superficie (en Km2.)	9.363,4	244,0	549,1	248,5	32,7	36,7	301,2	9.976,1	41,3	83,8	450	504,8
Población (000h)	208.837	55.877	51.700	61.669	1.058	13.330	54.344	21.848	6.385	7.487	8.127	34.365
Densidad por Km2.	22	229	94	248	318/133	363	180	2	155	89	18	68
% de crecimiento total	1,14	0,45	0,96	0,82	0,52/0,78	1,22	0,67	1,61	1,20	0,49	0,72	1,06
% de empleo civil												
—Sector 1ª	4,2	3,1	12,7	7,5	4,2/9,6	6,9	18,2	6,9	7,2	16,4	7,4	27,6
— " 2ª	31,0	42,7	38,5	50,4	43,3/47,9	36,8	44,3	30,9	47,5	41,0	36,8	37,7
— " 3ª	64,8	54,2	48,8	42,1	52,5/42,5	56,3	37,5	62,2	45,3	42,6	55,8	34,7
Renta por cápita	5.590	2.760	3.790	4.180	3.660/3.180	3.470	2.160	4.810	4.660	2.730	5.090	1.300
Estruc. del PIB a precios de mercado (%)												
—agricultura	3,0	2,9 (**)	6,0	2,9	3,8/4,4 (*)	5,3 (*)	8,0	4,2 (*)	—	5,7	4,2	12,8 (*)
—minas Indust.	33,6	42,7 (**)	—	52,4	41,4/57,5 (*)	44,9 (*)	41,6	36,1 (*)	—	50,1	40,3	35,0 (*)
—otras activid.	63,4	54,4 (**)	—	44,6	54,9/38,1 (*)	49,8 (*)	50,4	59,7 (*)	—	44,2	55,5	52,2 (*)
Formac. bruta capital fijo												
—% PIB a prec. corrientes	17,4	18,2	25,9	26,0	21,1/29,9	23,2	19,4	21,4	30,0	31,4	22,0	20,5
—en \$ USA a p. y t. c. c.	970	500	980	1.090	770/950	810	420	1.030	1.400	860	1.120	270
Importaciones (CIF) sólo mercanc.	55.555	27.854	26.564	39.763	15.499	17.127	19.269	17.022	8.479	5.175	7.977	6.613
Exportaciones (FOB) sólo mercancías	49.676	24.342	25.739	46.208	15.995	16.392	18.535	20.178	6.862	3.854	8.654	3.701
Ingresos por Turismo (\$ USA mill.)	2.708	1.369	1.622	1.854	433	762	2.174	1.214	1.062	1.679	179	2.608
Gastos de consumo privado												
—en % PIB a precios corrientes	62,5	63,7	59,7	54,0	60,4/55,5	56,0	64,6	57,2	57,5	55,1	53,7	66,3
—en \$ USA por hab. y t.c.c.	3.490	1.760	2.260	2.250	2.220/1.760	1.940	1.400	2.750	2.680	1.500	2.740	860
Proteínas animales												
Gr./hab./día (1971)	74	56	67	58	58	55	44	66	56 (***)	55	58	41
Viviendas terminadas x 1.000 hab.	9,29	6,52	13,02	9,02	4,44/—	10,42	6,69	9,31	10,31	5,72	13,22	9,06
Consumo electricidad												
Kw/h./persona/año	8.219	4.045	2.850	4.092	3.371/7.867	3.240	2.154	9.672	4.251	3.209	7.897	1.559
Teléfonos x 1.000 hab. (1971)	604	289	185	249	224/346	280	188	468	509	207	557	151
Vehículos de turismo x 1.000 hab. (1971)	446	219	261	240	212/289	212	210	323	234	178	291	82
Receptores TV x 1.000 hab. (1971)	449	298	227	299	*** ***/216/208	243	191	349	222	213	323	132

(\* ) PIB a coste de factores.

(\*\* ) incluída la revaluación de stocks.

(\*\*\*) datos de 1970.

Las Palmas que si bien es importante dentro del conjunto nacional, aún está muy lejos de haberse potenciado con la suficiente fuerza para ocupar ese primerísimo lugar que, sin duda alguna y siempre y cuando se transformen todas las enormes deficiencias existentes estructurales e infraestructurales, en un futuro le aguarda.

La figura del turista aislado que desde principios de siglo venía a Las Palmas (no lo "traían" como en la actualidad) ha quedado completamente desfasada al convertirse el turismo en un auténtica industria aunque fuertemente sometida a cambios coyunturales característicos del fenómeno, tanto desde una perspectiva económica como política o social. Aquellos viajeros denominados "chonis" o "ingleses", por ser los de esta nacionalidad los que más frecuentaban las islas como consecuencia, por un lado, de las íntimas relaciones comerciales entre Canarias y el Reino Unido y, por otro, las posesiones inglesas en Africa del Sur que hacían escala obligada de los viajeros con destino o del continente. Pero este hombre, generalmente entrado en años y de exquisita amabilidad, que formaba parte del paisaje social de la ciudad ha desaparecido. Hoy lo llevan, lo traen, le organizan excursiones y visitas; le advierten sobre los precios; sobre las "cosas malas" de los insulares de forma cruda y al mismo tiempo delicada, etc. Aquellas excursiones tienen comunmente como destino el interior montañoso y agresivo de la isla, las cálidas playas del sur para los que pernoctan en la capital o a Lanzarote y Fuerteventura sin dejar a un lado El Aaiún capital de la provincia del Sahara (A. O. S.) por aquello del exotismo, donde, después de tomar los tres "té" en una "jaima turística", montar en camellos y correr un poco ladera abajo por unas dunas de la cadena que separa la capital saharí de Cabrerizas, sentir el calor sofocante del desierto y degustar un refrigerio en el Parador Nacional de Turismo, son traídos de nuevo a Gran Canaria. Todo está perfectamente programado y estudiado con objeto de hacer placentero el viaje y obtener el máximo rendimiento a la inversión. Pero, a esa naturaleza que se le lleva, ya está "turística", o sea, hasta cierto punto no natural. Preparada para un falso impacto que, de hecho, en principio, se produce.

Concientes de la necesidad que el hombre posee en la actualidad de viajar no sólo por motivos comerciales o culturales, sino de conocer nuevos horizontes, de evadirse durante algunos días de las preocupaciones y problemas cotidianos eligiendo los momentos más idóneos para eso, surge la industria del turismo. Según el IOP en una investigación reciente sobre el turismo, su masificación ha originado un cierto cambio de sentido respecto al imperante en otras épocas de carácter elitista y privilegiado (ahora se buscan los lugares en los que "no hay nada que ver" pero en los que "todo se puede mirar"), la observación nuestra que, en contra de lo que pudiera suponerse, con gran generalidad no se percibe la búsqueda de idílicas soledades; más bien, por el contrario, el turismo se manifiesta como instrumento de satisfacción de la necesidad de comunicación y contacto con los demás. No obstante, no cabe duda que persiste un cierto espíritu de "hay que haber visto ciertos lugares", porque las vacaciones no terminan con el regreso al hogar habitual; de hecho, psicológicamente, se prolongan en los recuerdos materiales que pueden mostrarse (las fotografías en primer lugar) y en el relato que se hace ante los demás. La Europa desarrollada (véase CUADRO VIII - 4), con altos niveles de renta, condición importantísima a la hora de ser considerada como "expotadora de turistas", busca esos sitios que, al mismo tiempo que ofrezcan la oportunidad de sol, playas, etc... tenga unos precios bajos. Y, en Canarias, a partir de 1957 comienza a presentarse lo que podría llamarse revolución turística. Turistas en función a su corta estancia (pero superior a las 24 horas) tratados con exquisito cuidado por lo que reporta a la

economía nacional en entrada de divisas e inversiones realizadas en el sector y para que se lleven, de paso, una imagen (?) de la España de los últimos treinta y tres años.

Y la publicidad se ha encargado de presentar unas islas con sensacionalistas slogans que en nada se asemejan a la realidad: Jardín de las Hespérides, Jardín del Atlántico, Islas de la eterna primavera, islas Afortunadas, Islas del sol, Islas Felices, etc... y que, en definitiva, no son sino una región, por demás entre el desarrollo y subdesarrollo (más cerca éste) con notables deficiencias de agua, energía, falta de planificación y otros defectos infraestructurales característicos.

Hay pues una diferencia dada ahora que conviene apuntar: el viajero: excursionista, y el turista. El primero, se movía de manera fundamental por motivos profesionales, durante su estancia menos de 24 horas pero el turista como tal se potencia (o lo mueven) hoy como una auténtica necesidad social que tiene además caracteres irreversibles. En el año 1937 el Comité de Expertos Estadísticos de la Sociedad de Naciones indicó que se adoptase la siguiente definición de "turista extranjero": Toda persona que viaje por un país distinto al que habitualmente es su residencia, y cuya permanencia en dicho país no sea menor a las 24 horas. Son considerados especialmente como turistas:

- a) las personas que efectúen un viaje de recreo, familia, salud, etc...;
- b) las personas que acudan a reuniones o a misiones de cualquier tipo;
- c) las personas en viaje de negocios;
- d) los visitantes en crucero marítimo, incluso cuando la duración de su estancia sea inferior a las 24 horas.

No se consideran turistas:

- a) las personas que llegan con o sin contrato de trabajo para ocupar un empleo en el país o para ejercer una actividad profesional;
- b) las personas que vienen a fijar su domicilio en el país por otros motivos;
- c) los estudiantes, jóvenes instalados en pensiones o escuelas;
- d) los fronterizos, personas domiciliadas en un país, pero que trabajan en otro;
- e) los viajeros en tránsito que no se detienen en el país incluso si su travesía dura más de 24 horas.

Esta definición tuvo validez hasta el año 1963 cuando en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Turismo y los viajes internacionales examinó y recomendó su estudio a la Comisión de las Naciones Unidas. La Conferencia ya propuso una definición sobre el término "visitante" que debiera aplicarse de la siguiente forma: "toda persona que se dirija a un país que no sea el de su residencia habitual, animado por cualquier razón que no sea la de ejercer una profesión remunerada". Por lo tanto, observamos ya dos categorías de visitantes:

- (\*) "turistas", son los visitantes temporales que permanecen por lo menos 24 horas en el país visitado y cuyos motivos de viaje pueden agruparse en: a) ocio-recreo, vacaciones, salud, estudios, religión y deportes y b) negocios, familia, misiones, reuniones.

(\*) "excursionistas", son los visitantes temporales cuya estancia no exceda las 24 horas en el país visitado (comprendidos los viajes de recreo).

Las estadísticas no deben incluir a los viajeros que jurídicamente no penetren en el país (el que atraviesa el país sin bajarse del avión o sin salir del aeropuerto, y otros casos análogos).

Y cuando el turista llega a Canarias en cuantía suficiente para ser considerado el turismo como sector importante dentro del conjunto regional nos encuentra: sin preparación estructural ni adecuado nivel cultural. "Al coincidir con el tiempo la conciencia de los principios de crisis de nuestro sistema agrícola tradicional, provocó una radical revisión de nuestros presupuestos económicos. El sistema en pleno se volcó hacia el sector terciario y se abalanzó sobre él sin pensarlo dos veces. Se produjo un auténtico espejismo y la gente que pudo intentó montar su régimen de vida como el de los otros turistas, pero con la pequeña diferencia de que quería "ser" turista a todo lo largo del año". (1).

En 1957 llegan a Las Palmas 22.595 turistas. Seis años antes, en 1951, el archipiélago Balear ya superaba los cien mil, cantidad que alcanzamos nosotros trece años después, o sea, en 1963. Entre 1958 y 1962 los turistas llegados a Las Palmas fueron: 1958 — 23.701; 1959 — 24.977; 1960 — 46.232; 1961 — 58.196; 1962 — 73.224, lo que supuso unos aumentos respecto del año anterior del 4,9%; 5,4%; 85%, 25% y 25,8% respectivamente y que, con un índice igual a 100 para 1958 llega la serie a 257,5 para 1962. Sin embargo, el llamado "turismo de paso" alcanzó las siguientes cifras para el período 1967 - 1961: 1957 — 267.630; 1958 — 185.430; 1959 — 178.098; 1960 — 196.253; 1961 — 186.375 que influye, naturalmente, en el movimiento comercial, especialmente de los establecimientos ubicados en la zona del Puerto de La Luz y propiedad de "los indios". Tomando como base 1957 — 100, la Comisaría del I Plan de Desarrollo para Canarias (2) da los siguientes índices:

#### CUADRO VIII-5

#### EL CRECIMIENTO TURISTICO EN CANARIAS, COMPARÁNDOLO CON EL NACIONAL

AÑOS	TURISTAS					
	LAS PALMAS		CANARIAS		ESPAÑA	
	Miles	Índice	Miles	Índice	Miles	Índice
1957	22,6	100	39,9	100	3.100	100
1958	23,7	104,8	40	102	3.500	113
1959	25,0	110,2	45	112,7	4.200	135
1960	46,2	204	83,1	183,2	6.100	197
1961	58,2	257,5	97,3	244	7.400	239
1962	73,2	323,9	114,6	287,2	8.600	274,4

(1) Ver Economía Canaria 67.—CIES. Boletín núm. 2.—1968.

(2) I Plan de Desarrollo para Canarias.—Separata quinta pág. 84.—El cuadro está completado por el CIES.

En 1959 se pone en marcha el denominado Plan de Estabilización el cual suscitó numerosas polémicas entre los políticos y economistas. Uno de los que defendió el Plan fue el catedrático Don Juan Velarde Fuertes que argumentó en el diario "Arriba", recogido después en su obra "Sobre la decadencia económica de España", la necesidad de su aplicación y los efectos positivos que tendrá para la economía del país. De hecho, y en lo que al turismo de la provincia se refiere, no se hizo tardar la respuesta de la devaluación de la peseta frente al dólar pues en 1960 se obtiene en el crecimiento de la demanda un índice igual a 204 frente al 110 de 1959. Las vacaciones para los extranjeros costaban más baratas. Al dar comienzo la década de los 60 el ritmo de crecimiento turístico en las islas Canarias va a superar a la media nacional como puede comprobarse en el cuadro anterior.

En esos años, los sistemas de precios tanto en concepto de viaje como estancia eran distintos a los actuales, bastante más elevados que la península y, por consiguiente, el turista que se desplazaba a las islas poseía un desenvolvimiento económico familiar superior al que llegaba a cualquier otra región española (exceptuando las zonas de verdadera categoría) lo que tenía como consecuencia inmediata que la masa turística fuera predominantemente extranjera como lo prueban los porcentajes siguientes:

Inglaterra	32,5 %
Suecia	10,7 %
Estados Unidos	10,2 %
Francia	9,9 %
Alemania	9,8 %
Resto	26,9 %

Puede observarse que los españoles se incluyen en ese 26,9% que constituye el "Resto". Hecho normal habida cuenta de la escasa renta familiar en el país, aparte de un desconocimiento casi total de la situación geográfica del archipiélago, ni siquiera con meridiana precisión (síntoma claro del grado cultural de entonces) y el nulo desarrollo de vuelos especiales a las islas como existen en la actualidad.

Por meses, la distribución del turismo en Las Palmas, de la variación estacional media de estos cinco años fue la siguiente:

C U A D R O V I I I - 6

	1.957	1.958	1.959	1.960	1.961
Enero	2.219	2.122	2.220	4.250	5.845
Febrero	2.226	2.250	2.300	4.110	4.992
Marzo	1.795	1.918	2.236	3.830	4.515
Abril	2.054	1.892	1.962	3.061	4.236
Mayo	2.060	1.599	1.699	2.943	3.654
Junio	1.351	1.652	1.742	2.907	3.326
Julio	1.781	1.813	1.945	3.214	4.474
Agosto	2.111	2.281	2.381	4.217	4.714
Setbre.	1.783	1.928	2.000	3.557	4.411
Octubre	1.636	1.921	1.989	4.298	5.924
Novbre.	1.628	883	2.100	4.817	5.700
Dicbre.	1.953	820	2.403	5.028	6.405

Fuente: I Plan de Desarrollo:

**CUADRO VIII-6 bis**

<i>Meses</i>	<i>Índice</i>	<i>Porcentaje</i>
Enero	115	9,6
Febrero	110	9,1
Marzo	99	8,2
Abril	92	7,7
Mayo	83	6,9
Junio	76	6,3
Julio	92	7,7
Agosto	109	9,1
Septiembre	95	7,9
Octubre	109	9,1
Noviembre	105	8,8
Diciembre	115	9,6/100

Fuente: I Plan de Desarrollo

se comprueba que los meses de mayor afluencia turística eran diciembre, enero, febrero, agosto y octubre de acuerdo con los porcentajes de distribución mensual en los que coincide el índice medio quinquenal.

Una fecha importante en la demanda turística en Las Palmas es 1963, pues, por vez primera se sobrepasan los 100.000 turistas como puede observarse en el cuadro VIII-14 en el que ofrecemos la evolución de la demanda en el amplio período comprendido entre 1963 y 1971 según datos facilitados por la Delegación del Ministerio de Información y Turismo en Las Palmas. Es necesario indicar desde ahora que las cifras se encuentran corregidas por el CIES toda vez que han sido numerosos los errores (suponemos que han sido "erratas" de impresión) cometidos en las diversas series. Por eso, es seguro que la reproducción sin comprobación en otras publicaciones no coincidan con las nuestras.

Posiblemente, lo más notable del período que consideramos, sea la aportación del turismo peninsular dentro del conjunto total, pues, como indicábamos con anterioridad se englobaban dentro de ese 26% que constituía el resto, en estas fechas el 30,3% procede de la península y el 61,8% del continente europeo. Los porcentajes para los procedentes de Europa fueron en notable aumento hasta 1967 y así tenemos como en 1964 alcanzaban el 70,5%; 1965 — 71,5% — 1966; 73,6%; 1967 — 69,3%; 1968 — 68,3%, pero en 1969 disminuye al 56,5% para aumentar de nuevo en 1970 con el 67,6% y en 1971 — 69,7%. Con respecto a los turistas llegados de la península su amento ha sido espectacular pues, de 30.469 (30,3%) del total en el año 1969 va a duplicar esta cifra, 61.945 pero con participación relativa menor, 17,85% aumentando también para totalizar el 20,1% y 128.531 en 1971. Ello nos lleva a la consideración de la importancia que tiene el turismo procedente de la península pues llega a las islas precisamente en la época considerada baja y que, por tanto, puede alargar la estacionalidad típica del fenómeno turístico. Es más, posiblemente, se encuentre en este turismo el "alargamiento" de la temporada.

La evolución del número de turistas por nacionalidades principales cuantitativamente en la provincia, está representada en el gráfico 8 - 1 que recoge el número del alemanes, suecos y españoles pues, estas tres nacionalidades están siempre por encima del 80% en su conjunto en la participación total de la demanda turística provincial. Su evolución en el transcurso de nueve años, entre 1963 y 1971, ambos inclusive, y la casi

disparidad entre ellas en lo que respecta a las fechas en las que alcanzan sus máximos y mínimos justifican sobradamente la representación gráfica. Según los diferentes meses del año las cotas más elevadas son alcanzadas por los suecos (con un máximo de 25 mil en diciembre de 1970) y españoles (durante el verano), pero estos últimos con una mayor uniformidad a lo largo de los nueve años. Los fuertes descensos de los suecos hasta 1967 abarcan los meses comprendidos entre mayo y septiembre para dispararse hacia arriba en el mes de octubre y alcanzar los máximos, como decimos, en diciembre y extenderse hasta los meses de enero y febrero. En 1968 deja setiembre de ser considerado como mes flojo para los suecos y, es a partir de esa fecha y mes cuando se observa una inflexión acentuada pero que no tiene repetición en los años siguientes para el mismo mes, deduciéndose, claramente, la existencia de coyunturalidad. Observando con un poco de detenimiento el gráfico y, concretamente, la evolución de la nacionalidad sueca vemos como, por un lado, los meses bajos de este turismo guardan una gran similitud hasta el extremo que, salvo 1963 con unos 400 turistas en el mes de mayo y cerca de mil en septiembre, la cuantía en el transcurso de los años siguientes es casi la misma (véase por ejemplo el mes de junio o agosto); por otro, los meses altos son persistentemente los comprendidos entre octubre y marzo aunque abril pueda añadirse a esos seis. En suma, seis meses al año son fuertes para nuestro turismo en cuanto a la nacionalidad sueca y otros seis muy bajos con bastante posibilidad de aumento en forma notoria. Sin embargo, los meses bajos para los nórdicos son altos para los españoles. El turismo nacional, al que no sabemos con exactitud si denominarlo "turismo interior" debido, ante otras razones, a nuestras especialísimas circunstancias dentro del conjunto nacional, alcanza las cotas más elevadas en los meses de verano como se puede comprobar en el gráfico y, con las lógicas bajas y alzas de acuerdo con las distintas épocas del año, se nota una gran regularidad siempre en sentido ascendente en el conjunto 1963-1971 considerado. Los meses de julio, agosto, septiembre y octubre son los de mayor cuantía alcanzando el mes de agosto el contingente más notable. Ultimamente, los meses de invierno están siendo aprovechados también por los turistas peninsulares en sus desplazamientos a las islas y no sería de extrañar que dentro de pocos años su número sea mucho más elevado que el registrado hasta ahora en esas fechas.

Respecto al turismo alemán ya hemos dicho que constituye una de las nacionalidades más importantes del mundo y el archipiélago canario es también lugar preferido al que dió su respaldo definitivo el Canciller de la República Federal en el transcurso de su estancia en la isla de Fuerteventura. El hecho de que trabajan aquí los grandes tour operator alemanes (ver apartado de los tour operator) ha tenido y tiene su reflejo inmediato en el desenvolvimiento de la demanda turística en las islas y, concretamente en la provincia de Las Palmas. La regularidad en el desenvolvimiento de la curva con alzas moderadas en el período noviembre-marzo y descensos también moderados en el período estival, se rompe bruscamente en el mes de marzo de 1966 cuando llegan 6.000 turistas alemanes y sobrepasan por vez primera a los españoles para caer de nuevo el mes siguiente y continuar su tónica de regularidad pero aumentando progresivamente tanto en las alzas con cantidades muy importantes como en el mes de febrero de 1969 (casi 8.000 turistas alemanes sobrepasando a los nacionales) como en los descensos. Es en el mes de enero de 1970 cuando se vislumbra ya la fuerza del turismo alemán y lo que va a representar en nuestra provincia. Salvo en algunos meses del año superan totalmente a los españoles y suecos y en diciembre de 1971 forman la cuantía más numerosa sobrepasando en número los 20 mil.

gráfico 8.1

EVOLUCION DEL NUMERO DE TURISTAS POR NACIONALIDADES PRINCIPALES  
EN LA PROVINCIA

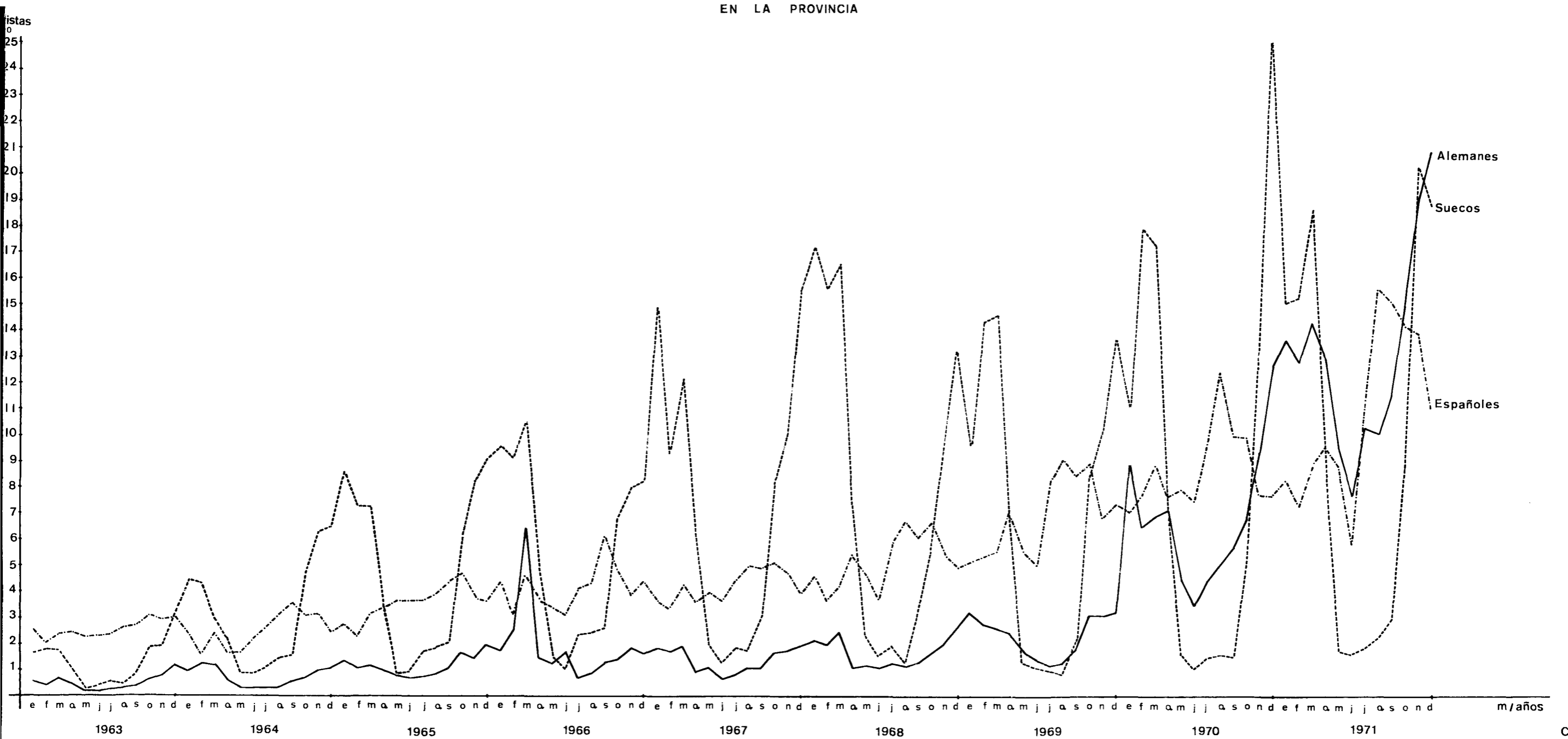
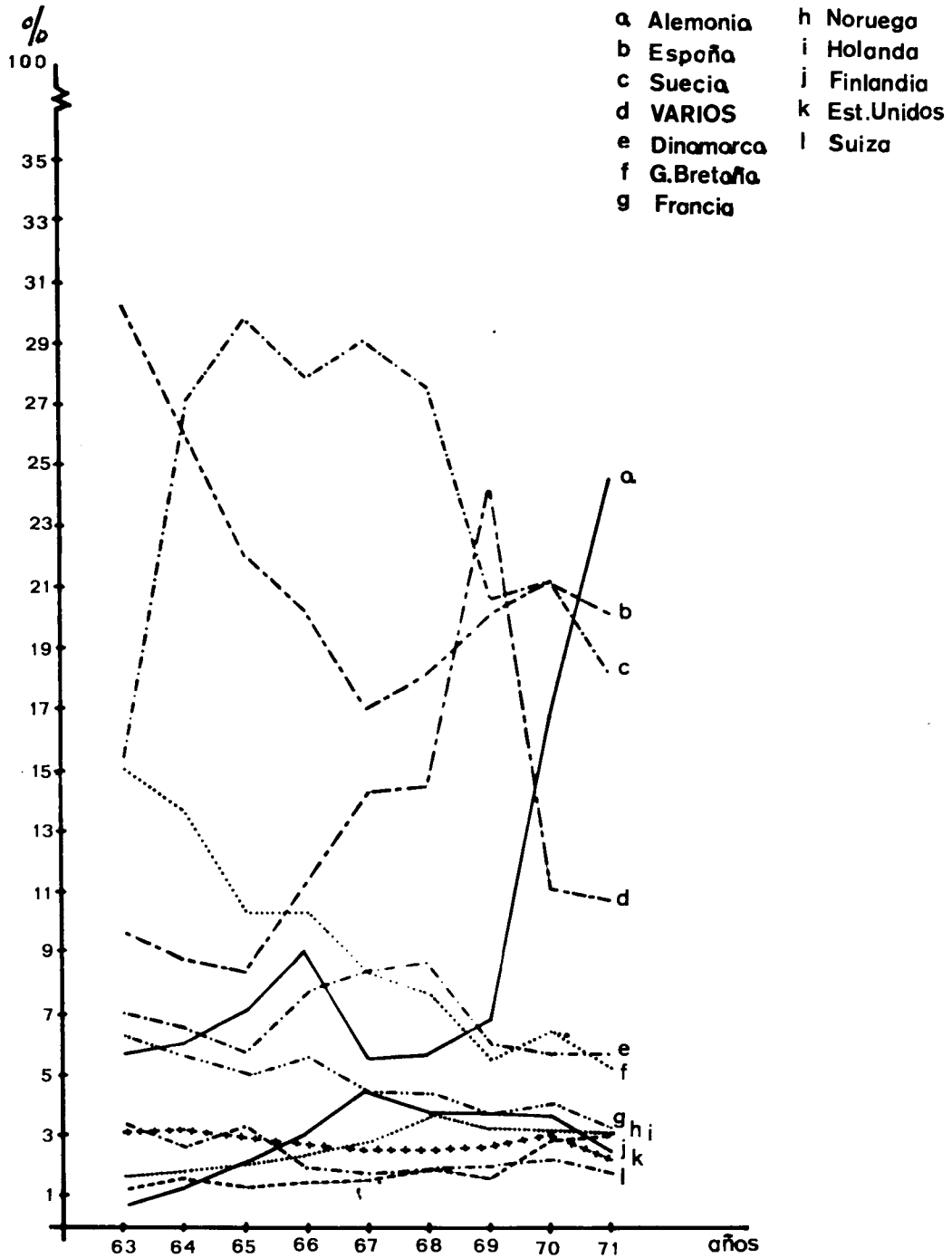




gráfico 8.2

% TURISMO / NACIONALIDADES



En conjunto podemos pues indicar que los nórdicos tienen cambios muy bruscos y de ahí la forma de las curvas y mayor regularidad en las otras dos nacionalidades. Sobre los alemanes, casi 6.000 llegados a la provincia en marzo de 1966 y que rompe bruscamente la tendencia como ya indicamos, ignoramos las causas, aunque mucho nos tememos un error de recuento por parte del M. I. T. en Las Palmas. Otro hecho que sin duda ha influido en la evolución del turismo alemán hacia nuestras islas son las fuertes inversiones en el subsector intentando cerrar por completo el ciclo económico con beneficios sin distribución. Nosotros ponemos el suelo, ellos se llevan lo demás.

En 1963 llegaron 4.280 turistas procedentes de los Estados Unidos país que, porcentualmente, es el más notable del continente americano en el turismo de la provincia con clara tendencia al aumento. En 1966 la cifra aumentó hasta casi duplicarse y ya en 1971 totalizaron 27.824 que representó el 4,34%.

El turismo procedente de Asia casi se ha multiplicado por ocho entre 1963-1971 entre los que Japón ocupa el primerísimo puesto como consecuencia del establecimiento en el Puerto de La Luz de la flota pesquera. Estos, generalmente, llegan para efectuar el relevo en las faenas de pesca y, aunque exista una cantidad considerable que pernocte varios días en hoteles o apartamentos o residencias de la ciudad, lo hacen exclusivamente hasta proceder al relevo de las tripulaciones. Luego, si la flota pesquera japonesa se alejara de las islas (hecho bastante improbable conocida la riqueza del banco sahariano) la disminución de estos turistas sería total prácticamente. Llama la atención observando el cuadro VIII-14 el salto sorprendente de personas que en 1971 entraron en la provincia con pasaporte de la ONU y que totalizaron 786, así como los apátridas aunque tienden a estabilizarse en torno a las cifras indicadas. Entre 1967 y 1971, el apartado "sin especificar nacionalidad" se debe al desconocimiento que tenemos por no aparecer indicado en ninguna fuente la procedencia de estos turistas.

En el cuadro VIII-15 exponemos la evolución de las nacionalidades más importantes del turismo en la provincia. Sobre todos destaca la República Federal Alemana que, si en 1960 representaba el 9,8% del total, en 1963 descendía al 5,74% para en 1970 llegar al 16,15%, en 1971 el 24,53% y en 1972 el 23,5%, constituyendo el contingente más importante en la actualidad después de desplazar a los suecos (157.075 frente a 116.209) por vez primera y que ocupaba el primer lugar en la década de los sesenta y el segundo, después de los ingleses, en la década de los cincuenta. En el informe que sobre el Turismo ha llevado a cabo la O. C. D. E. recogido por "Temas Turísticos", núm. 49, indica sobre el turismo alemán en 1971 que ha continuado con fuerza a pesar del marcado pesimismo que ha conocido la industria antes del acuerdo de Washington, el decaimiento del consumo privado (+5,5% en 1971 +6,9% en 1970; en precios en curso) y una baja de la tasa de crecimiento del PNB en cifras reales, que ha decrecido alrededor de la mitad de la tasa registrada en 1970 (+2,8% en 1971 contra +5,5% en 1970). Sin embargo, la tasa de paro ha sido débil durante todo el año 1971, y Alemania ha observado en el otoño una reactivación del número de asalariados. Además, la revaluación del marco en el transcurso de 1971, ha favorecido el crecimiento del turismo procedente de Alemania. Especialmente han sido Austria, España, Grecia y Portugal los países que se han beneficiado de este ritmo animado y sostenido del turismo alemán en el extranjero. El número de pernoctaciones de los turistas alemanes en España ha aumentado en 1971 todavía más rápidamente que en 1970 (+33% contra +22%). De las 10

nacionalidades indicadas, cuatro pertenecen a la C. E. E. y el resto, como se hizo constar con anterioridad, son considerados por la U. I. O. T. como los principales países emisores de turistas junto a Canadá, Italia, Austria, y Bélgica-Luxemburgo. Los procedentes de la España peninsular ("turismo interior") totalizaron en 1972, 137.382 lo que significa el 18,6% del total.

Completa el cuadro el gráfico 8-2 que indica el porcentaje de la demanda turística total por nacionalidades. Dos grandes grupos pueden apreciarse: el correspondiente a los alemanes, españoles, suecos, daneses e ingleses junto con la curva representativa del "resto" y otro, formado por franceses, noruegos, holandeses, finlandeses, norteamericanos y suizos que, en conjunto, constituyen el grupo de nacionalidades más notables. Respecto a los alemanes no vamos a confirmar lo dicho pero sí indicar que 1969, como se ve en el gráfico constituyó el punto de arranque con gran fuerza en su participación porcentual, ascendente lo mismo que ocurre con los daneses, tímidamente, noruegos y holandeses aunque sus porcentajes estén alrededor del 3%. No ocurre lo mismo con el resto de las nacionalidades todas de tendencia decreciente motivado por la gran significación que adquieren los alemanes que hacen disminuir los porcentajes a pesar de los aumentos cuantitativos.

En principio, la tendencia de la demanda es al aumento sobre todo considerando los precios a los que se ofertaban (hasta 6.000 pesetas, viaje y estancia de 15 días) pero, los actuales problemas energéticos y su repercusión en España, unido ésto a la inflación que soportamos y encarecimiento del coste de la vida, mucho nos tememos una sustancial disminución relativa y, quizás, absoluta, en los próximos años lo cual repercutirá favorablemente en otras zonas turísticas más cercanas a los lugares habituales de residencia. El viaje a Canarias que, para los peninsulares, tenía el atractivo y compensación económica en las compras realizadas en las "tiendas de indios" de artículos sumamente más baratos, a pesar del gravamen al entrar el producto en zona aduanera, es muy posible que entre en etapa de receso ante las dificultades económicas del país y el notable aumento de precio en los vuelos.

En los cuadros VIII-16 a VIII-20 relacionamos el número de turistas por continentes. En el VIII-16, los procedentes de Europa, excluyendo España, han pasado de 62.240 (88,8% del total) en 1963 a 446.242 (69,7%) en 1971. El descenso relativo es debido al aumento de los turistas peninsulares. Aparte de los países mencionados, ha sido notable el aumento experimentado a lo largo de estos años por los suizos, italianos y portugueses mientras que los finlandeses tienden a estabilizarse. De momento no es posible predecir la tendencia de los rusos y yugoslavos por ser países que tienen unos esquemas socioeconómicos distintos de los occidentales europeos, pero no cabe duda, que en caso de producirse un restablecimiento diplomático, conveniente e imprescindible en esta época, induciría a un mejor y mayor conocimiento recíproco que beneficiaría al turismo de forma clara. Sin embargo no somos excesivamente optimistas al respecto y pensamos que en los próximos años el turismo en Canarias tendrá como componentes principales a los procedentes de los países europeos occidentales siendo necesaria una actuación directa en las naciones emisoras a fin de aumentar su número y potenciar en mayor grado a los alemanes y suecos, mercados éstos que aún se encuentran muy lejos de una saturación.

Respecto a los turistas procedentes del continente americano y que se observan en el cuadro VIII-17 el mayor número proviene de los Estados Unidos siguiéndole Canadá aunque a mucha distancia. De hecho, si

damos un índice igual a 100 en 1963 para ambas nacionalidades, los norteamericanos alcanzan el 475,3 y los canadienses el 1.030 para 1971, hecho este último lógico habida cuenta de la exigua cantidad de canadienses, 464, llegados aquel año a Las Palmas. Los americanos aportaban en 1971 el 55,5% del total procedente del continente mientras que en 1963 lo hacían en un 75,9%. La disminución porcentual es debida, como fácilmente se comprueba al aumento experimentado por el resto de las nacionalidades, de modo muy concreto, argentinos, chilenos, venezolanos y cubanos (estos últimos también por trasbordo en las flotas pesqueras). Es posible que, a largo plazo, el turismo en la región tenga una fuente importante en América Latina a lo que ayuda no sólo el uso de la misma lengua y los vínculos existentes entre canarios y sudamericanos sino también la potenciación del turismo en los países africanos occidentales, pero, en la actualidad es prácticamente imposible, ni a plazo medio, que lleguen a constituir partidas importantes en su participación por el subdesarrollo a que se ven sometidos y opresión por parte del vecino norteamericano. Sólo a través de una auténtica y efectiva independencia tanto política como económica, cuando los productos tengan una cotización real, desarrollo cultural... en definitiva, cuando los miembros de aquella comunidad de descendencia hispana puedan pensar en algo más que la subsistencia, vivienda y vestido y, de acuerdo con la ley de Engel tengan la posibilidad de dedicar parte de sus ingresos a la cultura, diversiones y viajes, podrá ser considerado como un mercado en el futuro que tendrá interés por conocer nuestras islas.

Al igual que ocurre con Estados Unidos dentro del conjunto americano, Japón lo hace en el asiático como puede comprobarse por el cuadro VIII-18. De hecho, la llegada de japoneses a la provincia ha aumentado en términos absolutos de 1.179 en 1963 a 8.307 en 1971 lo que supone un +60,4%, crecimiento además sostenido, sin disminución en ninguno de los años, hecho normal habida cuenta que la inmensa mayoría, prácticamente la totalidad, lo hace para relevar a los tripulantes de las flotas pesqueras que tienen su punto principal de operaciones en el banco sahariano y base en el Puerto de La Luz de Gran Canaria, como ya indicamos. Los japoneses representaron el 45,7% en 1963; el 58,9% en 1965; el 56% en 1969 y el 63,3% en 1971 lo cual viene a demostrar su total preponderancia frente a las demás naciones del continente asiático. India y Líbano (esta última integrada en la región VI según la U. I. O. O. T.) le siguen en importancia cuantitativa, pero, prácticamente, no la tienen dentro del total provincial. Vienen a Las Palmas por motivos familiares o comerciales al ser numerosa la comunidad indostánica establecida en Las Palmas.

Aunque en la actualidad no sean muy notables las llegadas de nuestros vecinos africanos, lenta además su evolución (cuadro VIII-19), sin embargo, en el futuro y cuando existan más íntimas relaciones culturales y comerciales, las corrientes turísticas podrán ser mutuas y de notable interés para ambos. Sin embargo, hoy, es difícil establecer si realmente vienen a las islas de esta provincia por motivos que dudamos sean turísticos. En esta primera aproximación de la problemática en el sector no hemos podido averiguar realmente a qué se dedican ni como distribuyen su tiempo o, si realmente, como sospechamos, intentan establecerse en Las Palmas trabajando en la isla de Gran Canaria. Pensamos esto último y sería muy interesante una investigación sobre sus actividades. Mas por motivos comerciales llegan a la provincia australianos y zelandeses en cuantía muy pequeña como se expone en el cuadro VIII-20. El número y tendencia de los apátridas no creemos que varíe de forma sustancial en relación a las cifras ofrecidas, pero llama la atención los 786 que

en 1971 entraron en Las Palmas con pasaporte de la ONU y, por último los englobados en el apartado "sin especificar nacionalidad" lo son, únicamente, porque no lo especifica en sus estadísticas la Delegación del Ministerio de Información y Turismo en Las Palmas.

Un dato interesante es la agrupación por grandes áreas económicas internacionales de los turistas que, desglosadamente hemos ofrecido por continentes. Hasta 1970 es la EFTA la comunidad que aportaba el mayor número de turistas en la provincia de forma destacada sobre el resto de las Areas Económicas Internacionales como se observa en el cuadro VIII-21. El motivo residía en que el turismo de Las Palmas estaba formado de manera fundamental por nórdicos, países miembros de la EFTA. A partir de este año, los alemanes del Mercado Común empiezan a llegar mavisamente y las diferencias con la Asociación Europea de Libre Comercio se reducen notablemente. (Hacemos constar desde ahora que no incluimos entre los países miembros de la CEE a los tres últimos que entraron el 1.º de Enero de 1973). Ambas áreas económicas suponen para el total cuantitativo del turismo casi el 67% en 1971 descendiendo sólo un punto respecto a 1963. El hecho total tiene su justificación toda vez que son los países de la CEE y EFTA los que poseen una mayor renta, más desarrollados de Europa, principales emisores de turistas y, alguno como Italia ocupa los primeros puestos también como receptor mundial. (Ver cuadro VIII-4).

Las otras tres grandes áreas económicas internacionales no tienen gran importancia especialmente el Consejo de Ayuda Económica Mutua (COMECON) con escasa cuantía por razones ya apuntadas y el Mercado Común Centroamericano, formado por países muy subdesarrollados, sometidos especialmente por la United Fruit Company (UFT). El turismo que viene de los países miembros del ALAC ha aumentado notablemente aunque aún carezca de importancia dentro del total provincial.

La participación porcentual de todas estas áreas económicas está entre el 67 y 70% y, el descenso que se aprecia en 1969 tiene su fundamento en el desconocimiento de la nacionalidad de los turistas que en el apartado "resto" totalizan 107.099 muy superior a la media, y tendencia que se aprecia.

El turismo procedente de la península posiblemente se estabilice en un 20—25% del total. De hecho se ha experimentado un aumento cuantitativo impresionante. Turismo éste prácticamente de verano que tiene la ventaja de alargar el período estacional característico del fenómeno. Su aumento puede cifrarse en más del 300% y que, junto al de las grandes áreas económicas internacionales ha pasado a la siguiente participación.

1963 = 91,4	1966 = 90,7	1969 = 73,4%
1964 = 90,5	1967 = 81,7	1970 = 85,2%
1965 = 91,3	1968 = 90,7	1971 = 87,8%

El resto de las nacionalidades estará en torno al 10%, al menos a plazo medio.

Queda pues claro que por áreas económicas internacionales sólo tienen gran significación como emisores de turistas la Comunidad Económica Europea y la Asociación Europea de Libre Cambio como se comprueba en el cuadro VIII-22 para el período 63-71 apreciándose el enorme aumento experimentado por la CEE por la gran influencia de los alemanes.

gráfico 8·3

PORCENTAJES DE PARTICIPACION -C.E.E.-

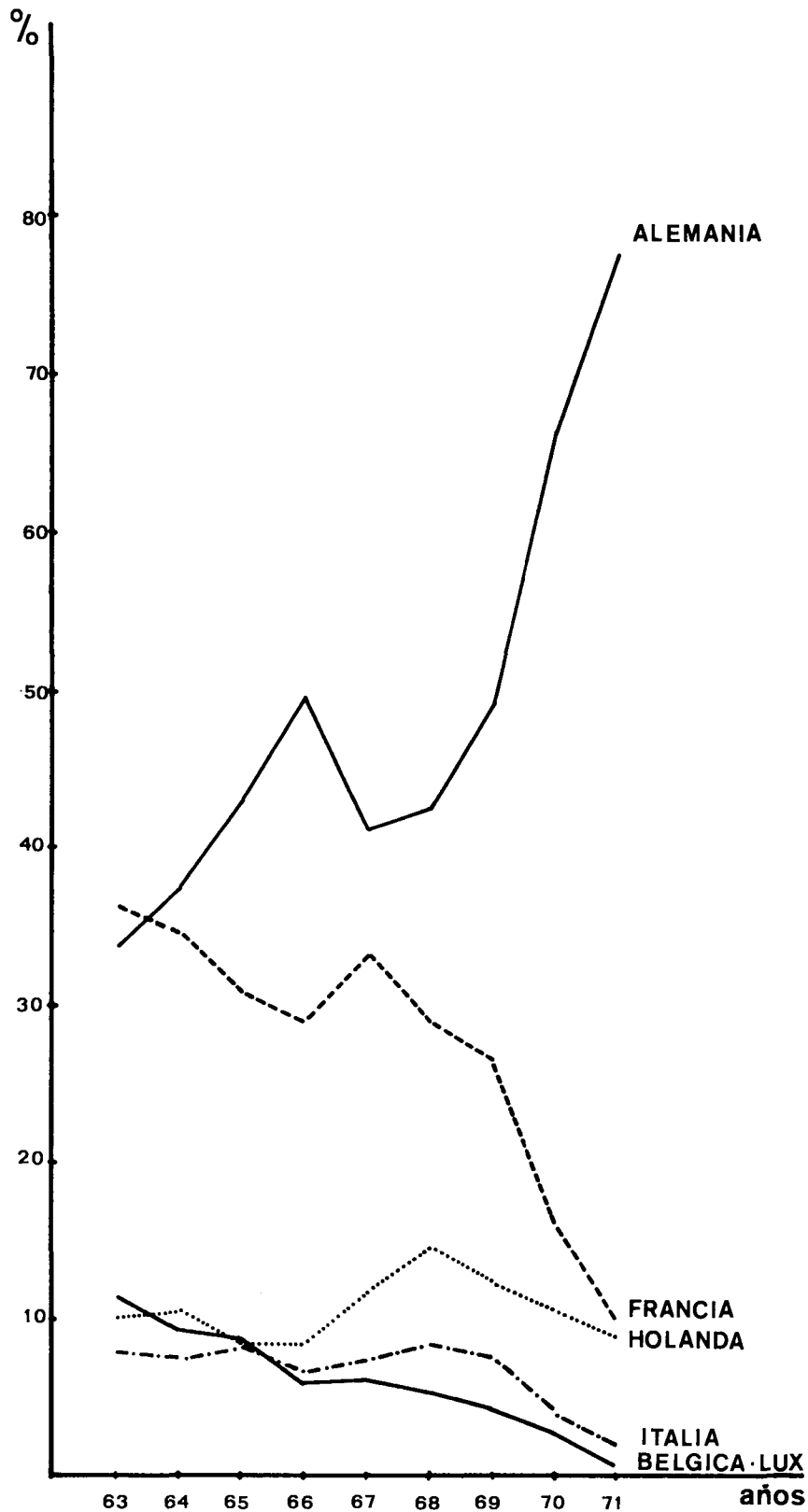
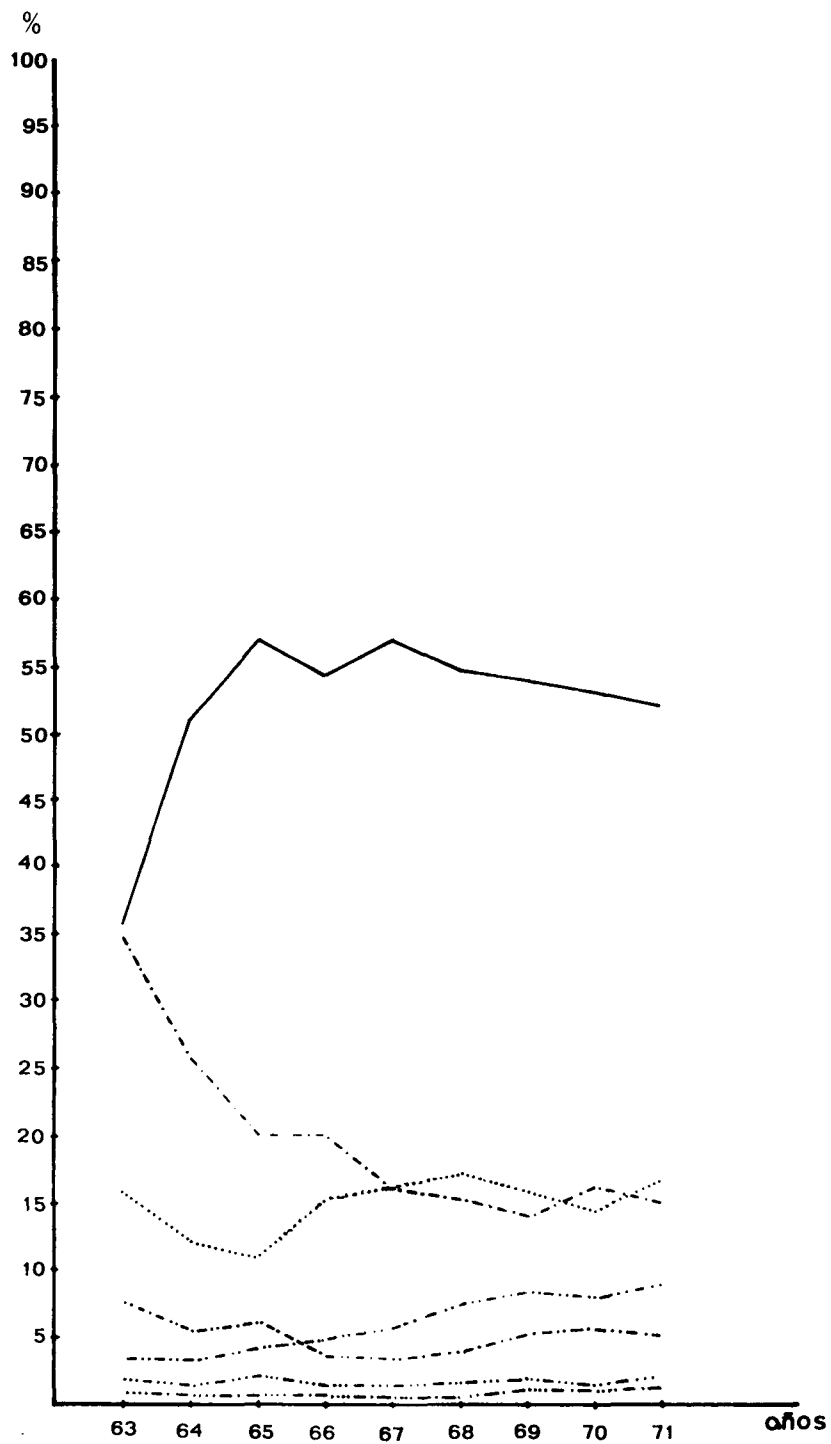


gráfico 8-4

PORCENTAJES DE PARTICIPACION - E.F.T.A. -



— Suecia    - - - G. Bretaña    ..... Dinamarca    - · - · - · Noruega  
- - - - - Portugal    ······ Austria    - · - - - Suiza

En los cuadros VIII-23 a VIII-27 se observa el número total de turistas, por nacionalidades miembros de los diferentes Organismos Económicos internacionales en el período comprendido entre 1963 y 1972. Como es natural, son la Comunidad Económica Europea y la EFTA los de mayor cuantía por un lado e importancia reflejándose en los porcentajes de participación dentro del total provincial con salto espectacular del 17% en 1963 al 31,7% en 1971, cantidad más elevada desde siempre y con tendencia al aumento, especialmente, por la potencia del turismo alemán y su marcada preferencia por zonas que aún no están actuando con un ritmo adecuado como las de Fuerteventura y, en menor grado, Lanzarote. A esto hay que añadir el importante turismo procedente de Gran Bretaña, hoy ya en el Mercado Común. Luxemburgo, Bélgica e Italia aún no presentan una cuantía suficiente incluso dentro de su participación intercomunitaria. Existe, sin embargo, la posibilidad de que los belgas aumenten de forma considerable si tomamos en consideración las fuertes inversiones de capital que los de esa nacionalidad están realizando en todo el archipiélago, fundamentalmente en Tenerife y Gran Canaria sin dejar a un lado las islas de Lanzarote y Fuerteventura que, entre las mal llamadas "menores" son las de superior futuro siempre y cuando el capital no tenga exclusivamente carácter especulativo como hasta ahora y sus respectivos Cabildos y Ayuntamientos controlen la explotación y urbanización del suelo.

En el gráfico 8-3 se representan los porcentajes de participación de los países miembros de la Comunidad Económica Europea intercomunidad, o sea, el total CEE = 100 y antes del 1 de enero de 1973. Francia, Alemania, Bélgica-Luxemburgo, Holanda e Italia estaban, por este orden, en 1963 que, si bien destacaban de forma importante Alemania y Francia, la primera se ha disparado, salvo un descenso temporal en el año 67 con alza al mismo año de Francia, Holanda e Italia, hasta el punto de constituir en la actualidad cerca del 78% del total. Por lo tanto, es el país germano el principal emisor dentro de la C. E. E. con destino a la provincia de Las Palmas y, el resto, desciende a medida que el primero aumenta, pero, como ya indicamos y recalamos ahora, siempre en porcentajes y no cuantitativamente. El turismo procedente de Francia ha tenido un descenso en vertical y el holandés, por el grado de inclinación de la curva se observa una cierta estabilización porcentual en torno al 10% después de alcanzar el 15% en 1968. Es posible una recuperación de los belgas considerando que es un mercado no muy bien explotado y fuerte económicamente.

La importancia cuantitativa del turismo sueco es asimismo básica en el turismo en la provincia ya que, después de alemanes y españoles son los mejores clientes. Dentro de la Asociación Europea de Libre Comercio representan más de 50% sobre el total y la EFTA, si bien ha disminuído (alcanzó hasta el 52% del turismo total en la provincia), sigue teniendo gran importancia gracias al contingente de suecos que llegan a nuestras islas.

De hecho, en el gráfico (8-4) se comprueba el enorme volumen porcentual que tiene Suecia dentro de la EFTA (al que damos, igualmente, valor 100) aunque no llega a alcanzar al alemán en la CEE debido, principalmente, al volumen cuantitativo de ingleses, daneses y noruegos superior también en porcentajes al francés y holandés. A excepción de los noruegos, el resto de los países aumenta su participación porcentual estando los suecos comprendidos entre el 50 y 55% del total. Con la entrada de Gran Bretaña y Dinamarca en la C. E. E. el uno de enero de 1973 los porcentajes variaron notablemente, sin embargo no los podemos indicar por no disponer de los datos necesarios para ello al no ser facilitados aún por el M. I. T. en Las Palmas.



Apenas tiene importancia cuantitativa los procedentes del CO-MECON y menos aún los del Mercado Común Centroamericano como se observa en los cuadros VIII-25 y VIII-27. Ahora bien, si en cuanto al número decimos esto no creemos lo mismo por lo que se refiere a conocimiento de nuestras islas en los países respectivos, excepto, que sepan que existen, y no es exageración. Como ejemplo valga una anécdota: hace unos cuantos años se le preguntó a un artista centroamericano si conocía ya las islas Canarias. Con auténtica y agradecida (no compartida entonces) sinceridad indicó que nunca había oído hablar de ellas y ni siquiera sabía en qué lugar del mapa se encontraban. Hoy esto, pensamos, no ocurre con tanta generalidad como entonces, pero sí, sin duda, puede ser frecuente y no precisamente entre las clases económicas peor dotadas y de difícil acceso, por consiguiente, tanto a la cultura como a los viajes.

Argentinos, chilenos (brusco salto posiblemente por consideraciones políticas) y venezolanos constituyen la mayor aportación cuantitativa del ALAC a la provincia hasta el punto de que estas tres nacionalidades totalizaron el 74% en el conjunto de la Asociación.

La distribución del turismo por zonas entre 1967 y 1971, único período que hemos podido obtener desglosado, se indica en el cuadro VIII-28. Una primera ojeada del mismo nos muestra como a Las Palmas de Gran Canaria va el mayor número de turistas a pesar del gran descenso relativo experimentado en los cinco años que se exponen. El 1967, a la capital grancanaria acudía el 92,4% del total provincial, porcentajes que, si bien se mantuvo en 1968 (92,5%), a partir del 69 empezó a descender 83,7% para ese año, 82,3% en 1970 y 76% en 1971, mientras que el Sur de Gran Canaria y la zona Centro-Norte, han aumentado pues, si en 1967 totalizaban el 4% en los años siguientes los porcentajes fueron 4,1%, 11,%, 11% y 17,1% respectivamente. En principio, ello es debido a la enorme influencia que tiene la zona sur de la isla en tanto que la centro-norte aún no ha llegado a potenciarse, y se observan altibajos principalmente por no estar aún explotada turísticamente, pero a la que le espera en el futuro un posible porvenir por sus bellezas innegables, extraordinario clima y, por ahora, ausencia total de masificación. Alemanes y escandinavos son los principales clientes del Sur en Gran Canaria los cuales y atendiendo a las preferencias de alojamientos según se observa en los cuadros V-2, V-12 y V-15, se notaba la falta de hoteles de 5 estrellas y un exceso de apartamentos causantes del desfase entre oferta y demanda como tuvimos ocasión de comprobar en el capítulo V. Así pues, es la isla de Gran Canaria la que acapara el mayor porcentaje de turistas llegados a la provincia aunque se nota una tendencia clara al aumento en Lanzarote y Fuerteventura, islas de especulación actual en especial la segunda. En los cinco años que consideramos los porcentajes de aumento fueron para Lanzarote, 3,2%, 3,0%, 3,6%, 5,0% y 5,5% y, para Fuerteventura 0,4%, 0,4%, 0,8%, 1,7%, y 1,4% 4 respectivamente. Las diferencias cuantitativas en relación con el año 1967 quedan así:

CUADRO VIII-7

	1968	1969	1970	1971
Las Palmas	48.413	15.724	75.221	74.360
Resto de G. C.	2.380	33.509	6.932	54.840
TOTAL G. C.	50.793	49.233	82.153	129.200
Lanzarote	620	4.142	10.888	10.002
Fuerteventura	300	1.853	5.425	329
TOTAL PROV.	51.713	55.228	98.466	139.531

Fuente: M. I. T. Las Palmas. CIES.

Si en esta serie (1967-1971) restamos los españoles que quedan en Las Palmas de Gran Canaria (prácticamente todos) tendríamos que los extranjeros en la capital y resto de la provincia totalizaron los siguientes:

C U A D R O V I I I - - 8

AÑO	LAS PALMAS DE G. C.		RESTO PROVINCIA	
	Turistas extranjeros	Índice 1967=100	Turistas extranjeros	Índice 1967=100
1967	222.316	100	22.594	100
1968	259.017	116,5	25.894	114,6
1969	254.378	114,4	65.398	289,4
1970	308.365	138,7	88.643	392,3
1971	357.736	160,9	153.814	680,7

Fuente: C. I. E. S.

lo que demuestra claramente el aumento en el resto de la provincia con un índice 680,7 para 1971 en un período de 5 años.

Si tomamos 1963 como año base y le damos valor 100, el índice de la demanda turística en la provincia alcanza, en diez años un valor igual a 733,5 verdaderamente agresivo y esperanzador como puede comprobarse en el cuadro VIII-29. Es importante notar como en 1965, sólo dos años después del base, casi se consigue doblar el número de turistas y en 1969, prácticamente se multiplica por cuatro hasta llegar a 1972 totalizando 737.699 turistas.

¿Cómo se ha desenvuelto la demanda turística en el país en el período 63-72?. Según datos del Instituto Nacional de Estadística, el número de turistas que entraron en España, incluidos los permisos por 24 horas y en tránsito en diversos puertos españoles fue el siguiente: (1).

C U A D R O V I I I - 9

AÑO	TURISTAS	AÑO	TURISTAS
1963 =	10.931.626	1968 =	19.183.973
1964 =	14.102.888	1969 =	21.682.091
1965 =	14.251.428	1970 =	24.105.312
1966 =	17.251.746	1971 =	26.758.156
1967 =	17.858.555	1972 =	32.506.591

Fuente: I. N. E.

por lo que, el porcentaje de aportación del turismo de la provincia en el total nacional ha sido:

- (1) Es importante destacar que, de acuerdo con la definición dada sobre lo que se considera turista por el Comité de las Naciones Unidas, las cifras ofrecidas por el I. N. E. no son de turistas sino que incluye excursionistas.

**CUADRO VIII-10**

<b>AÑO</b>	<b>% PROVINCIA NACION</b>	<b>AÑO</b>	<b>% PROVINCIA NACION</b>
1963	0,91	1968	1,80
1964	0,97	1969	1,85
1965	1,34	1970	2,07
1966	1,40	1971	2,39
1967	1,65	1972	2,26

Fuente: C. I. E. S.

y, aproximadamente el doble si lo calculamos con proyección regional y tránsito. Es negativo el descenso porcentual de participación registrado en 1972 lo cual nos lleva a la necesidad, no sólo por parte de la iniciativa privada sino por el Estado, de potenciar el turismo en Canarias para alcanzar cotas notables muy superiores a las actuales y que, de hecho, pueden producirse. El Ministerio de Información y Turismo debe de llevar a cabo inmediatamente una planificada labor en toda Europa de captación de turistas para la región toda vez que, las inversiones realizadas en el subsector son cuantiosas y su rentabilidad negativa.

La distribución del turismo a lo largo de los años 1970, 71 y 72 ha experimentado unos cambios notables en lo que respecta a la cuantía llegada por estaciones climatológicas, pues, en 1972, hubo un aumento de casi un entero en relación con el año anterior y, aumento también aunque menor en el que incide fuertemente el mes de abril, en primavera. Esto supone un mayor equilibrio en beneficio de la temporada considerada baja que alarga la estacionalidad como se comprueba por el cuadro siguiente:

**CUADRO VIII-11**

**DISTRIBUCION DEL TURISMO POR ESTACIONES**

**CLIMATOLOGICAS (%)**

**AÑOS 1970, 1971 y 1972**

<b>Años</b>	<b>Invierno</b>	<b>Primavera</b>	<b>Verano</b>	<b>Otoño</b>	<b>Total</b>
1970	34,9	16,9	18,1	29,9	100
1971	30,1	17,3	19,2	32,4	100
1972	29,3	17,5	20,3	32,9	100

Fuente: C. I. E. S.

Los grupos que han tenido mayor peso en esta nivelación han sido el español (18,1%, 18,7%, 32,6% y 30,4%) y alemán (25,8%, 19%, 20,1% y 34,8%) a lo largo de las cuatro estaciones; invierno, primavera, verano y otro respectivamente.

Partiendo de los datos corregidos por el C. I. E. S. de la serie facilitada por la Delegación del M. I. T. en Las Palmas, hemos seguido el siguiente método para calcular el número de turistas durante 1973 de acuerdo con un ajuste y método de los mínimos cuadrados con base en ecuaciones normales.

$$\begin{aligned} \sum (Y_i - Y_i^x)^2 &= \text{mínimo} \\ \sum (Y_i - a - bt_i')^2 &= \text{mínimo} \end{aligned} \quad Y^* = a + bt_i'$$

Derivando respecto a 'a' y 'b':

$$\left. \begin{aligned} \frac{\partial (F)}{\partial a} &= -2 \sum (Y_i - a - bt_i') = 0 \\ \frac{\partial (F)}{\partial b} &= -2 \sum (Y_i - a - bt_i') t_i' = 0 \end{aligned} \right\}$$

$$\sum_{i=1}^N Y_i = Na + b \sum t_i'$$

$$\sum_{i=1}^N Y_i t_i' = a \sum t_i' + b \sum t_i'^2$$

ecuaciones normales de las que partimos para buscar los parámetros 'a' y 'b' de la recta de ajuste que representa la media de los valores reales.

$$b = \frac{\begin{vmatrix} N & \sum Y_i \\ \sum t_i' & \sum Y_i t_i' \end{vmatrix}}{\begin{vmatrix} N & \sum t_i' \\ \sum t_i' & \sum t_i'^2 \end{vmatrix}} = \frac{N \sum Y_i t_i' - \sum Y_i \sum t_i'}{N \sum t_i'^2 - (\sum t_i')^2} = \frac{S_{Yt'}}{S^2 t'}$$

$$a = \bar{Y} - b \bar{t} \quad \text{obtenida de la primera de las ecuaciones normales}$$

$$\bar{Y} = a + b \bar{t}'$$

De estas ecuaciones elaboramos la tabla siguiente:

<u>t<sub>i</sub></u>	<u>Y<sub>i</sub></u>	<u>t'<sub>i</sub> = t - Ot</u>	<u>Y<sub>i</sub> t'<sub>i</sub></u>	<u>t'<sub>i</sub> 2</u>
1962	73.220	— 5	— 366.100	25
1963	100.569	— 4	— 402.268	16
1964	137.469	— 3	— 412.407	9
1965	191.663	— 2	— 383.326	4
1966	243.109	— 1	— 243.109	1
1967	295.143	0	0	0
1968	346.856	1	346.856	1
1969	402.084	2	804.168	4
1970	500.550	3	1.501.650	9
1971	640.081	4	2.560.324	9
1972	737.699	5	3.688.495	25
	<u>3.668.443</u>	<u>0</u>	<u>7.094.283</u>	<u>110</u>

1967 = origen.

La sustitución en las ecuaciones normales nos da:

$$a = \frac{3.668.443}{11} = 333.494,81 \text{ — } 333.495$$

$$b = \frac{7.094.283}{110} = 64.493,48 \text{ — } 64.493$$

quedándonos la recta ajustada como sigue:

$$Y^* = 333.495 + 64.493 t'$$

(t' con origen en 1967: unidad 1 año).

La predicción del valor de la variable "Y" para el año 1973 la calculamos dando a t' el valor 6 (número de año que median entre el origen y 1973).

$$Y = 333.495 + 64.493 \times 6 = 720.453$$

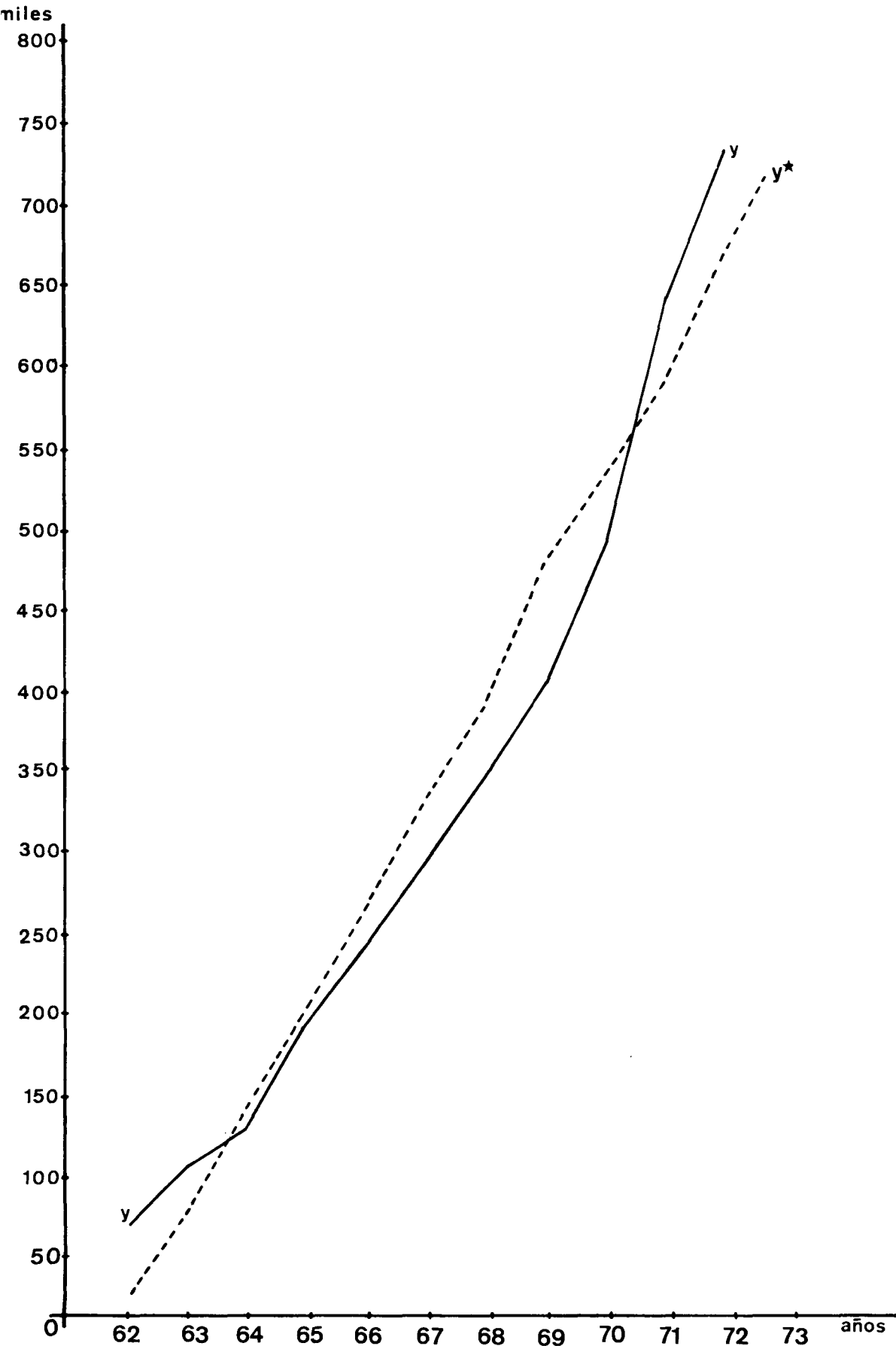
Si damos valores a t' para la serie considerada en la función  $Y^* = a + b t'$ , la tendencia ha tomado los siguientes valores para el período 1962 — 1973:

Y* 1962 =	11.030	Y* 1968 =	387.988
Y* 1963 =	75.523	Y* 1969 =	462.481
Y* 1964 =	140.016	Y* 1970 =	526.974
Y* 1965 =	204.509	Y* 1971 =	591.467
Y* 1966 =	269.002	Y* 1972 =	655.960
Y* 1967 =	333.495	Y* 1973 =	720.453

estos valores de la recta de ajuste (ver gráfico 6) tienen la diferencia siguiente con los reales llegados a la provincia:

gráfico 8·5

Evolución del número de turistas y ajuste de tendencia (1962-1973)



Anos	Valores reales (A)	Valores ajustados (B)	Diferencia A - B
1962	73.220	11.030	+ 62.190
1963	100.569	75.523	+ 25.046
1964	137.469	140.016	+ 2.547
1965	191.663	204.509	— 12.846
1966	243.109	269.002	— 25.893
1967	295.143	333.495	— 38.352
1968	346.856	397.988	— 51.132
1969	402.084	462.481	— 60.397
1970	500.550	526.974	— 26.424
1971	640.081	591.467	— 48.614
1972	737.699	655.960	— 87.739
1973	—	720.453	—

De acuerdo con los datos anteriores, la diferencia entre los valores reales y ajustados se encuentra en torno al 10,5% de media aritmética, por lo que si los aplicamos al año 1973, teóricamente, el volumen de turistas que vendrá a la provincia será de 796.101 aproximadamente. Por ser el fenómeno turístico fuertemente coyuntural, cualquier estudio de tendencia que se realice puede quedar desfasado en su totalidad tanto por exceso como por defecto. A través de la aplicación del coeficiente de determinación, para conocer si la línea ajustada es suficientemente representativa (explicando el fenómeno de dependencia de las dos variables) o sea, con valor superior a 0,75 de los valores empíricos, tendremos:

Años	Valor de Y 2
1962	5.361.168.400
1963	10.114.123.761
1964	18.897.725.961
1965	36.734.705.569
1966	59.101.985.881
1967	87.109.390.449
1968	120.309.084.736
1969	161.671.543.056
1970	250.550.302.500
1971	409.703.686.561
1972	544.199.814.601
T O T A L	1.703.753.531.475

$$R^2 = 1 - \frac{s^2_e}{s^2_y} = 1 - \frac{\frac{\sum Y_i^2 - a \sum Y_i - b \sum t_i Y_i}{N}}{\frac{\sum Y_i^2}{N} - \left(\frac{\sum Y_i}{N}\right)^2}$$

$$R^2 = 1 - \frac{1.703.753.531.475 - 333.495 \times 3.668.443 - 64.493 \times 7.094.283}{11} =$$

$$= 1 - \frac{1.703.753.531.475}{11} - \left(\frac{333.495}{11}\right)^2 =$$

$$= 1 - \frac{22.814.539.671}{153.967.564.190} = 1 - 0,14 = 0,86; \quad R^2 = 0,86$$

luego, el ajuste del modelo lineal a las series de valores de "Y" y t' explica el 86% de las variaciones de los valores observados siendo la línea ajustada suficientemente representativa.

¿Cuáles son las perspectivas futuras de la demanda turística? El "Estudio piloto sobre las previsiones a largo plazo" que la U. I. O. T. realizó en Ginebra llegó a las siguientes conclusiones partiendo de la base que las vacaciones retribuidas serán cada vez mayores (1):

- 1) La proyección del conjunto de los movimientos turísticos en 1980 (incluyendo el turismo nacional) da un resultado del orden de 780 a 1.050 millones de llegadas de turistas a todos los países, contra una cifra de 500 a 600 millones en 1970.
- 2) A partir de estas cifras globales, es posible deducir la parte que corresponde al turismo internacional que en 1980 será del orden de 250-280 millones de llegadas de turistas contra 169 millones en 1970 como se observa en el cuadro siguiente (en millones).

CUADRO VIII-12

REGION	1.970	1.980		1.980	
		Hipótesis mínima	anual medio(%)	Hipótesis media	anual medio(%)
Europa	126.200	180.000	3,6	200.000	4,7
América del Norte	27.300	42.000	4,4	45.000	5,1
Latinoamérica y Caribe	5.100	9.000	5,8	10.000	7,0
Africa	2.300	5.000	8,1	7.000	11,8
Asia y Australia	5.300	8.500	4,8	9.500	6,0
Oriente Medio	2.800	3.500	2,3	6.000	7,9
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>169.000</b>	<b>250.000</b>	<b>4,0</b>	<b>280.000</b>	<b>5,2</b>

Fuente: U. I. O. T.

- 3) En 1980 la distribución por región de destino de las llegadas de turistas será:

	millones
Europa	180 - 200
América del Norte	42 - 40
Iberoamérica	9 - 10
Asia-Australia	8,5 - 9,5
Africa	5 - 7
Oriente Medio	3,5 - 6

- 4) Las proyecciones indican que en 1980 Europa será el centro de atracción del 72% del total de las llegadas de turistas en el mundo, cuando esta cifra era del 75% en 1970; que América del Norte seguirá atrayendo al 16% aproximadamente del total de llegadas de turistas, a decir, un número superior al de 1970 de acuerdo con el siguiente cuadro.

(1) Tomado de Temas Económicos n.º 56 páginas 12 y 13.



CUADRO VIII--12 bis

REGION	1970 %	Hipótesis mínima	1970-1980 %	Hipótesis media	1970-1980 %
Europa	74,7	72,6	— 2,1	72,1	— 2,6
América del Norte	16,1	16,9	+ 0,8	16,2	+ 0,1
Iberoamérica y Caribe	3,0	3,6	+ 0,6	3,6	+ 0,6
Africa	1,4	2,0	+ 0,6	2,5	+ 0,1
Asia y Australia	3,1	3,4	+ 0,2	3,4	+ 0,3
Oriente Medio	1,7	1,4	— 0,3	2,2	+ 0,5
TOTAL MUNDIAL	100	100	—	100	—

Fuente: U. I. O. O. T., -971.

- 5) América del Norte seguirá viviendo, desde el punto de vista turístico de la corriente de turistas que ella misma haya emitido; 19 millones de canadienses irán a USA y el mismo número de personas, residentes en los Estados Unidos, irá al Canadá; sin embargo, se prevén para 1980, dos grandes movimientos turísticos con destino a zonas exteriores de América del Norte, de seis a siete millones de llegadas a la región del Caribe y diez millones de llegadas a Europa.
- 6) Europa del Este se beneficiará de la llegada de 30 a 40 millones de turistas, de los que 10 a 14 millones procederán de la Europa occidental. Esta, región emisora de unos 130 millones de turistas, contará con una cifra de cuatro millones del total de visitantes de América del Norte.
- 7) Durante mucho tiempo aún los países emisores de turistas serán aquellos cuyo grado de industrialización sea muy elevado.
- 8) El potencial inmenso que representa el turismo nacional de cada país constituirá la base misma del desarrollo del turismo internacional.
- 9) En Europa y en el Oriente Medio tendrá lugar una concentración creciente de turistas en las costas de los mares interiores.
- 10) La expansión del turismo adquirirá tanta importancia que pasará a ser uno de los sectores económicos a tener en cuenta en el mundo moderno. El universo, caracterizado de esta forma, poseerá las estructuras necesarias para enfrentarse con el desarrollo de una nueva civilización del ocio.

VIII - 1 *El vuelo charter como canalizador principal de la demanda turística*

El desplazamiento de los turistas hacia las Islas Canarias se hace en su práctica totalidad por vía aérea a diferencia de lo que ocurre en la Península, donde el automóvil privado y ferrocarril compiten con el charter. Antes de iniciar el análisis estadístico, conviene otear el panorama actual, así como algo de la reciente historia de la nueva modalidad de vuelo conocida por "charter".

En la comercialización del ocio a escalas nacionales concurren tres factores decisivos: la elevación continuada de la capacidad económica de los nuevos países industriales europeos que permitía y aconsejaba un consumo masivo de ocio, especialmente por parte de estratos económicos bajo-medios y medios; los stocks de aviones de transporte militares inactivos a raíz de la terminación de la segunda guerra mundial, pero en especial de la de Corea considerados impropios para las Líneas Aéreas Regulares que utilizaban nuevos modelos necesarios a causa de la agudizada competencia comercial existente; y por último la inquietud comercial de la Europa Occidental que un día archivó el clisé clásico de la agencia de viajes por un esquema nuevo, agresivo, ágil, dispuesto a crear oferta y demanda en beneficio propio. Estos nuevos capitanes de industria que, en muchos casos, crearon la agencia mayorista o Tour Operator como un medio publicitario cara a otros negocios, supieron aprovechar al máximo, el factor decisivo de todo este complejo damero: el avión fletado en charter (que a diferencia de las líneas regulares en las que la rentabilidad se calcula a partir de un 50 a 55% de ocupación, parte de una ocupación mínima del 75%) a fin de programar vacaciones masivas a precios reducidos lo que permitía materializar el sueño de millones de nórdicos y centroeuropeos.

Canarias entraba en los cálculos de la moderna comercialización del ocio. Tradicionalmente había acogido a un doble tipo de turismo: el elitista inglés y alemán que convalecían de sus enfermedades en un clima paradisíaco, y el de los que pasaban por el Puerto de La Luz, integrado en su casi totalidad por funcionarios coloniales ingleses que iban de vacaciones a la metrópoli. Lógicamente la insularidad había constituido el gran inconveniente para un incremento masivo de turismo. La aparición del nuevo empresario turístico; de las líneas "charter" comercialmente fomentadas por las mismas agencias de las que dependían y dependen cada día progresivamente, y de esa masa dispuesta a consumir ocio en espacios de calidad distintos climatológica y ecológicamente de los habituales en ellos, cambió radicalmente el concepto y la realidad de Canarias. Ya en el inicio de esta nueva estructura, los agentes contaban con un turismo de masas integrado en un 65% por estratos económicos bajos-medios y medios y un 10% por estratos económicos bajos.

La publicidad ayudó decisivamente a la creación de una necesidad (la de las vacaciones en Mallorca, en Las Palmas o en el Adriático) mediante la televisión y de forma especial la prensa escrita (folletos y anuncios en los periódicos) Los textos que analizamos en otro apartado ofrecen un abanico de publicidad interesantísimo cuyo impacto se evidencia en la necesidad de las vacaciones.

A este esquema de la demanda (Charter, Tour Operator y necesidad de vacaciones para los habitantes de países desarrollados), corresponde lógicamente, otro de la oferta, en el país receptor, que por su importancia podría concretarse a: Aeropuerto, Redes viarias, Transportes interurbanos y Puertos, además de hoteles, apartamentos y otros servicios fundamentales en el subsector.

#### VIII 11 - a) *Charter y aviones comerciales.*

Hemos aludido sumariamente al origen de los "charter". Sus primeros pasos fueron excursiones de grupos a zonas no muy lejanas del punto de origen. La demanda de ocio y la aparición del T. O. crearon la necesidad de la empresa que desde un ángulo económico se encuentra concebida en la forma siguiente:

- a) **Drástica reducción de las tarifas:**
  - por costes mínimos de comercialización;
  - por costes mínimos de publicidad, al hallarse frecuentemente ligados económicamente al T. O. o por simple estructura de la empresa;
  - por no necesitar una infraestructura propia de servicios ya que utiliza la de las líneas regulares.
- b) **La reducción de las tarifas oscila entre un 40 y un 50% de las correspondientes a Líneas Regulares:**
  - ya que además de los considerandos anteriores, contratan sobre un 80% la capacidad del avión.
- c) **En principio, no urge la modernización de la flota como en el caso de las Líneas Regulares:**
  - adquiere los aparatos a precios “asequibles”;
  - los utiliza al cien por cien de sus posibilidades.

En el Aeropuerto de Las Palmas operan aproximadamente de forma ordinaria veintidós Compañías Charter que corresponden a la siguientes nacionalidades: seis de la República Federal Alemana; ocho escandinavas (Suecia, Dinamarca y Noruega); tres suizas (República Helvética); tres nacionales; una austríaca y una finlandesa, a las que se agregan algunas regulares con vuelos I. T. T. o especiales asimilados al “charter”, en las que sobresalen la S. A. S. (Líneas Aéreas Escandinavas), Lufthansa (Líneas Aéreas de la R. F. Alemana), K. L. M. (Líneas Aéreas Holandesas) e Iberia. De las charter, dos empresas como mínimo pertenecen íntegramente a dos Líneas Aéreas Regulares (a la S. A. S. y Lufthansa); cuatro se hallan ligadas empresarialmente a T. O. destacando en especial la Sterling propiedad del T. O. escandinavo Tjaereborg; algunas son promocionadas por la Administración de su propio país y otras han aparecido en el mercado internacional de charter en plan competitivo o simplemente “probandando fortuna”.

Interés especial merece la relación de aviones utilizados por estas Líneas “charter” por nacionalidades, por dependencia de las Líneas Regulares y por mayor o menor dependencia económica de los T. O. así como la capacidad aproximada de los aparatos:

1) **Por nacionalidades:**

Alemanes: Boeing 747 “Jumbo”, 727, DC-8, 9 y 10, Focker 28, B. A. C. 1-111.

Escandinavas: Boeing 747 “Jumbo”, 737, 727, 707, DC-8 y 9, Super Caravelle.

Españolas: Convair Coronado, DC-8, DC-9, Caravelle.

Ingleses: B. B. C. 1-11, B. A. C. 1-111, Trident.

Suizas: DC-8 y 9, Super Caravelle. (Podrían utilizar. Boeing 747, 727, etc...).

2) **Las que pertenecen a Líneas Regulares pueden utilizar:**

Boeing 747 “Jumbo”, 737, 727, 707, DC-8, 9 y 10.

3) **Con mayor o menor dependencia de las Líneas Regulares:**

a) Boeing 737, 727, DC-8 y 9, Super Caravelle, B. A. C. 1-111.

b) Boeing 727 (escasísimo número), DC-8 y 9, Boeing 707, Focker, 28, Caravelle, Super Caravelle, Coronado.

La velocidad y capacidad aproximada de estos aparatos viene a ser la siguiente:

<i>Tipo de avión:</i>	<i>Velocidad media</i>	<i>Capacidad aproximada</i>
Boeing 747	950 Km/h.	480 — 500 pasajeros
Boeing 727	950 "	160 — sin precisar
Boeing 707	900 "	180 — "
Boeing 737	950 "	—
DC — 8	980 "	180 — "
DC — 9	820 "	115 — "
DC — 10	950 "	250 — 380
Trident	950 "	115 — "
B.A.C. 1—11	800 "	90 — 115
B.A.C. 1—111	900 "	
Coronado	1.000 "	150 — "
Focker 28	800 "	65 — "

(\*) El acondicionamiento del aparato a clase turística exclusiva permite un suplemento de viajeros adicionales a la cifra oficial tenida en cuenta por las Líneas Regulares.

Dos hechos de máxima actualidad nos obligan a estudiar críticamente la situación de los Charter: la actual crisis energética y el futuro de la aviación. Algunos comentaristas hablando de la crisis del petróleo relacionada con los charter afirman, no sin sorna cáustica, que uno de los pocos beneficios que esta crisis reportará para el mercado internacional aéreo incide en los charter, al desalojar a ciertas compañías que un especialista francés califica de "bricoleurs". Algunas de ellas han quebrado apenas iniciada la crisis. Se espera que otras, con nombres de cierta relevancia en este mercado, no podrán resistir el desorden tarifario que ellas mismas han ayudado tan generosamente a sembrar. Hace aproximadamente nueve meses, ante experiencias tan desagradables, algunas compañías charter optaron por reunirse a fin de procurar un acuerdo base sobre una tarifa mínima; aún más, intuyendo la crisis actual, otras buscaron contactos con algunas de sus rivales, las Líneas Regulares. Pero muy pronto, la crisis trajo un carburante escaso y caro. Hace un año, el litro de keroseno se vendía en el mercado francés a dos pesetas aproximadamente hoy cuesta en torno a las 8 Ptas. y en Las Palmas su precio es de 8,80. El precio se ha incrementado desde un 100% a un 300%. Peor aún, en algunas naciones que no disponen de refinerías propias, todavía no habían entrado en vigor los precios decretados, cuando los incrementaban por haberlo hecho así en las refinerías de origen. Es evidente que este encarecimiento golpeó directamente la planificación económica de las Cías. Charter cuyos gastos de energía se elevan a un 20-40% (en las Líneas Regulares solo el 10%), hallándose dicho encarecimiento relacionado con los aparatos que utilizan y las distancias de sus vuelos, por ej. sobre una distancia aproximada de 1.500 Kms. el consumo de un Caravelle 3 con 99 plazas viene a ser de 70, 26 Kgs. de keroseno por asiento/Km. mientras el mismo de un Boeing 727 con 184 plazas y en similares condiciones se aproxima a 50,54 Kgs. asiento/Km., de lo que se desprende, añade un conocido especialista en materias aeronáuticas, que algunos aviones y entre ellos especialmente la generación de los Boeing 707, el DC 8-50 y similares, sin olvidar los Caravelles serán prácticamente "no rentables". Otro comentarista más radical, califica a estos mismos aparatos como "inexplotables",

lo que viene a decir que generan pérdidas. Algunas Charter con apoyo de sus Gobiernos respectivos comienzan a desprenderse de estos tipos de aparatos e incrementan su flota de Boeing 747 "Jumbos" y con DC-10-30 habiendo incluso solicitado el "Super DC-10". Y con razón, porque la subida de los costes para una hora de vuelo en un Caravelle-3 o B-707 A será aproximadamente de un 48%, mientras que en un B. 727 será del 36%. Algunas compañías precisamente filiales de Líneas Regulares, evalúan la subida de tarifas por asiento/Km. en un 42% para el Caravelle y en 31% para el B-727. Todo esto, sin tener en cuenta otros costes paralelos y lógicos de salarios, etc...

La situación es delicada y coloca a los charter en un dilema nada halagador: o modifican las tarifas incrementándolas sustancialmente, lo que desviaría a T. O. y a turistas individuales hacia el abanico de posibilidades que les ofertan las Líneas Regulares cuyos baremos de ocupación en viajes I. T. aumentan de día en día, que implicaría un riesgo al que, según unos portavoces autorizados de algunas de estas líneas "en modo alguno quisieran exponerse"; o buscan la forma de amortizar el riesgo de la subida con una ayuda de los T. O. "ya que resistiendo a esta situación, es a ellos a los que beneficiamos, por lo que deben cargar con parte de los costes". Las Líneas Charter dependientes de Regulares, no tienen problemas espaciales, ya que las alzas de precios pueden ser matizadas, "porque la casa-madre las cargará sobre sus espaldas". Si el coste total de un avión, fletado en charter, teniendo en cuenta tipo, capacidad, velocidad, distancias, etc... oscila entre el 35 al 45% de un vuelo regular, llegando incluso hasta un 50%, y el coste del transporte en el viaje a "forfait" en charter viene a ser de un 50 y 60% del mismo, siendo un 30 a 35% restante ingresos brutos del T. O. a título de costes de desplazamientos, riesgos varios, etc... y el resto, coste de las plazas hoteleras y parahoteleras y otros servicios, la subida mínima esperada estará entre el 15 y 25% (según el tipo de avión utilizado). Aunque, siempre se espera que podría ser menor, si los T. O. intentaran garantizar una ocupación en torno al 90% del avión.

Los profesionales del turismo, así como los explotadores de los Charter confían en soluciones del agrado de la demanda. No temen una disminución en la venta de plazas, aunque se produzca una pequeña y razonada subida en las tarifas. "Las vacaciones, dicen, se han convertido en productos de primera necesidad, en sus presupuestos anuales". Sin embargo, el problema está situado en las posibles elevaciones de salarios de ese 76% de estrato económico medio y bajo-medio que integran la masa de nuestro turismo y en las que se encuentra no solo el mercado real sino el potencial.

Un posible peligro para la reputación de las "Charter" reside en el intento de más de una compañía de continuar en el mercado, reduciendo costes de mantenimiento a pesar de los controles nacionales e internacionales. No es una mera suposición. Más de un accidente de avión en vuelo charter acaecido sobre los cielos de Europa, ha sido supuestamente achacado a dos factores básicos: fallo humano y posibles defectos mecánicos. Sería necesario que tanto a nivel internacional como nacional, se intensificaran los controles sobre las condiciones empresariales y situación de los aparatos en vuelos "charter".

De todas formas, la eliminación de muchas líneas charter en un próximo futuro, parece una evidencia elemental. A nuestro juicio, solo podrán subsistir las dependientes de las Líneas Regulares, las directamente ayudadas por los respectivos gobiernos y las fusionadas con T. O. Influye en esta anticipación del mañana, las posibles crisis energéticas de una parte y el futuro inmediato de la aviación.

La capacidad y la rapidez en los desplazamientos, serán las dos claves o variables de la evolución futura de la aviación comercial. El setenta fue un año decisivo en este proceso con la comercialización del Boeing 747 "Jumbo" con capacidad para 450-500 pasajeros, permitiendo bajar costes de tarifas a pesar de la rapidez de desplazamiento. Posteriormente irrumpieron en el mercado los Boeing 727 y el DC-10-30 en sus diferentes versiones, en especial la de inminente aparición "super DC-10" con una capacidad que oscila entre las 322 y 433 plazas, muy superior a la capacidad del DC-10 actualmente en servicio. Con todo podría decirse que estamos apurando la etapa intermedia y crucial entre los aviones de hélice y los futuros cohetes que nos desplazarán a velocidades supersónicas a cualquier punto del globo. Esta tangible realidad no asombra ya que la sociedad industrial, cambiante por propia naturaleza, exige más en esta especial parcela de la aeronáutica, a causa de las cada día más revolucionadas técnicas.

Entre las innovaciones más inmediatas están las siguientes:

- Tupolev y Concorde con 121 y 132 pasajeros (de momento operacional a partir de 1975). Supersónico.
- Aerobús en versiones variadas de 300 a 400 pasajeros. Operacional para 1.975.
- Douglas Airbus para 1.000 pasajeros. Operacional para 1976-77.
- Boeing 2707 para 277 a 300 pasajeros (sin fecha de comercialización).
- Locked L-1011 Tristar con 345 pasajeros. Operacional para 1980.
- Douglas-Pegasus (tipo cohete) en proyecto de construcción.

Teóricamente y a pesar de la actual subida de los crudos, los aerobuses con capacidad para mil pasajeros, podrían rebajar las tarifas existentes. En principio el "Jumbo" es rentable. Por eso, algunos economistas especializados en esta parcela comercial de la aeronáutica, precisan que dichos aerobuses podrían rebajar las tarifas en relación al Jumbo en un 20%. De hecho, con la aparición del Jumbo y otros, algunas compañías rebajaron las tarifas, aún contra las orientaciones de la IATA, antes de aparecer la crisis energética. La puesta en servicio de los Boeing 2707, Locked y Douglas-Pegasus, denominados "los predecesores de los cohetes" con velocidad supersónica aproximadas a los 3.000 Kms/h. desatará una serie de problemas técnicos y ambientales de compleja y difícil solución.

Que el futuro toca a nuestras puertas y las grandes Líneas Regulares no sestean lo evidencia las cifras siguientes. De las afiliadas a la IATA han pedido un total de 1.050 aviones con un valor aproximado de 15.500 millones de \$; mientras la flota actual de esas mismas asciende a 2.460 aparatos con un valor aproximado de 14.500 millones de dólares.

A esta realidad, la futurología, ciencia comprometida que no anticipa con datos concretos y posibles variables el mañana, sino que lo intuye, espera que el hombre, fin de todo, dedicará de un promedio de 90 años de vida (quizás un techo biológico demasiado alto) 30 años a su formación intelectual y profesional, 30 a trabajar y los otros últimos 30 a descansar, con unas vacaciones anuales que oscilarían entre 8 y 12 semanas, con lo que el tiempo dedicado al descanso se triplicaría, originando la posibilidad de efectuar más de un viaje al año. Las posibles variables que facilitan esta predicción futuróloga son: aumento controlado de la población, mejora progresiva del nivel de vida, incremento del tiempo libre y posibilidades de viajar.

Aunque no compartimos tan rosadas esperanzas, sin embargo, es posible que la conciencia humana cambie de rumbo, posibilitando el acceso al banquete del bienestar a los cientos o miles de millones de marginados económicos, culturales y sociales.

Si observamos el movimiento de pasajeros (Cuadro VIII-30 y VIII-31) en algunos de los aeropuertos nacionales situados en puntos de interés turístico, su aumento en los vuelos no regulares es muy importante, especialmente durante los años 1972 y 1973. De los 12 aeropuertos considerados, seis son millonarios en viajeros internacionales, Palma de Mallorca, Alicante, Las Palmas de Gran Canaria, Málaga, Ibiza y Gerona-Costa Brava y, el de Las Palmas, ocupa el primer puesto en cuanto a los vuelos no regulares interiores del cual será bastante difícil desbancarle. En 1972 el tráfico en estos 12 aeropuertos en vuelos no regulares ascendió a 973.772 pasajeros de los que 269.888 entraron-salieron del nuestro, lo que, unido a los 82.608 de Lanzarote y 11.178 de Fuerteventura ascendieron a 363.674, o sea, el 37,34% del total, mientras que, en el transcurso de 1973 el volumen de pasajeros en los 12 aeropuertos alcanzó la cifra de 1.106.993 (+13,68% respecto a 1972) y la participación provincial (Las Palmas =309.023 Lanzarote =97.078; Fuerteventura =6.726; total =412.827) el 37,30%, aumento pues cuantitativo notable y porcentual prácticamente el mismo. En cuanto al movimiento de pasajeros internacionales en "charter" Palma de Mallorca ocupa lugar destacadísimo y muy lejos de los otros cinco aeropuertos millonarios alcanzando los tres de la provincia 1.224.037 pasajeros de los que 1.169.595 en 1973 entraron-salieron por el aeropuerto de Las Palmas como se puede comprobar en los cuadros VIII-30 y VIII-31 y que supuso un aumento del 12,63% respecto a 1972.

En cuanto al tráfico de pasajeros en vuelos regulares sólo cinco son millonarios si consideramos las llegadas y salidas del o al interior del país: Madrid, Barcelona, Las Palmas de Gran Canaria, Palma de Mallorca y Tenerife y, sólo dos si el tráfico es internacional: Madrid y Barcelona (alcanzada esta cifra en 1973) según los cuadros VIII-30 y 31 en el que se aprecia un descenso respecto al movimiento internacional de pasajeros en Las Palmas sin que hasta el presente existan vuelos con este carácter en los aeropuertos de Lanzarote y Fuerteventura.

En el transcurso de los años 1972 y 1973 es importante notar el desenvolvimiento total de pasajeros por el aeropuerto de Las Palmas pues, como se sabe, la demanda turística llega a las islas usando el avión como medio fundamental de transporte a través de los grandes Tour Operator internacionales y también, aunque en menor proporción, son utilizados los vuelos charter por los turistas que se desplazan desde la península. Al efecto, ofrecemos en los cuadros VIII-32, VIII-33, VIII-34 y VIII-35, los movimientos regulares con el fin de que el lector pueda sacar sus propias conclusiones después de realizar un estudio de los datos estadísticos presentados. Durante la temporada de invierno o "alta" el número de pasajeros procedentes (salidos) del interior ascendió a 12.644 (48% del total, y el de extranjeros a 721.635, 715% del total llegado-salido en 1972, mientras que en la temporada de verano o baja, el 53%, 141.407 procedían (salían) del interior y 288.152; 28,5% del extranjero. Se aprecia en principio una mayor regularidad anual por parte de los españoles, mayor uniformidad, mientras que los extranjeros prefieren la temporada "invernal" nuestra para pasar sus vacaciones de forma muy acentuada. Totalizando los datos anteriores observamos como el número de pasajeros en el período octubre-marzo alcanza los 851.279 de los que el 15% son nacionales y el 85% restante (721.635) extranjeros. En la temporada primavera-verano que comprende los meses abril-septiembre asciende el total a 457.034 de los que el 31% son españoles y el 69% extranjeros. Si, y continuando con nuestra referencia sobre los vuelos no regulares exclu-

sivamente, nos acercamos al número de aviones en el mismo año 1972, comprobamos como en la temporada octubre-marzo operaron en las pistas de nuestro aeropuerto 1.808, 52% del total nacionales y 6.497, 68,7% del total extranjeros lo que nos viene a confirmar las preferencias por temporadas de los turistas de ambas procedencias.

En 1973 los resultados fueron, también en vuelos no regulares, los siguientes:

Temporada octubre marzo:	pasajeros nacionales	134.603 =	27,7%
	pasajeros extranjeros:	350.726 =	72,3%
	<b>TOTAL</b>	<b>485.329 =</b>	<b>100,0%</b>
Temporada abril-septiembre:	pasajeros nacionales:	171.876 =	17,5%
	pasajeros extranjeros:	807.562 =	82,5%
	<b>TOTAL</b>	<b>979.438 =</b>	<b>100,0%</b>

por consiguiente, del total de pasajeros españoles el 43,5% lo hizo en la temporada "alta" de nuestro turismo interior al año anterior y en beneficio de la primavera-verano sin que se pueda afirmar con claridad la continuidad de esta línea de tendencia. Respecto a los extranjeros el 70% prefiere la temporada octubre-marzo pero se registra una importante novedad y es el número de pasajeros llegados-salidos en el mes de abril que ascendió a 29.126 superior a octubre por lo que existe la posibilidad del alargamiento de la temporada pues no fue a costa de disminución en este último mes. En los meses octubre-marzo operaron 1.863 aviones nacionales (46%) y 7.137 (69%) extranjeros.

Por último, la relación media pasajeros/avión fue la siguiente en 1972 y 1973:

CUADRO VIII - 13

	1.972		1.973	
	<i>Vuelos no regulares Nacionales</i>	<i>Vuelos no regulares Extranjeros</i>	<i>Vuelos no regulares Nacionales</i>	<i>Vuelos no regulares Extranjeros</i>
Enero	72	109	64	108
Febrero	71	119	71	114
Marzo	80	117	78	114
Abril	69	98	68	103
Mayo	75	117	63	106
Junio	67	107	48	101
Julio	84	118	80	118
Agosto	88	123	78	120
Septiembre	84	122	82	112
Octubre	78	115	84	112
Noviembre	67	114	77	112
Diciembre	64	96	62	126
<b>MEDIA ANUAL</b>	<b>74</b>	<b>112</b>	<b>71</b>	<b>112</b>

Fuente: C. I. E. S.

*La tendencia es, en definitiva, que la demanda turística irá aumentando en la provincia con incrementos porcentuales interanuales menores y las líneas charter importantes desplazarán del mercado a las que entraron en él, en busca de una oportunidad, por no poder resistir los costes a los que habrá que añadir el de los combustibles con una fuerte incidencia y la modernización de flota con aviones de una mayor capacidad que proporcione rentabilidad más elevada y menos riesgos.*



CUADRO VIII - 14

EVOLUCION DEL NUMERO DE TURISTAS EN LA PROVINCIA DE LAS PALMAS (1963 - 1971)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Europa	62.240	96.947	136.973	178.865	204.770	236.962	227.079	338.614	446.242
Asia	1.179	1.686	1.937	2.398	3.014	4.071	5.129	6.896	8.307
Africa	2.299	3.199	2.250	2.796	3.159	3.328	4.172	5.925	4.892
América	4.280	5.938	8.091	9.719	11.053	14.268	17.642	24.021	27.824
Oceanía	79	146	165	211	273	348	309	477	376
España	30.469	29.534	42.209	49.091	50.233	61.945	82.308	103.542	128.531
Apátridas	23	19	38	29	47	40	38	36	49
O N U	—	—	—	—	—	—	4	5	786
Sin especificar nacionalidad	—	—	—	—	22.594	25.894	65.403	21.034	23.074
<b>T O T A L</b>	<b>100.569</b>	<b>137.469</b>	<b>191.663</b>	<b>243.109</b>	<b>295.143</b>	<b>346.856</b>	<b>402.084</b>	<b>500.550</b>	<b>640.081</b>

Fuente: MIT

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 15

EVOLUCION DE LAS NACIONALIDADES MAS IMPORTANTES DEL  
TURISMO EN LA PROVINCIA (PERIODO 1963 - 1972)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Alemania F.	5.774	8.286	13.426	22.266	16.177	19.438	27.402	80.879	157.075	173.177
Dinamarca	7.082	8.867	11.012	18.738	24.489	29.551	24.195	28.439	36.260	31.997
Francia	6.209	7.647	9.579	13.084	13.042	13.321	14.735	19.683	20.257	20.197
G. Bretaña	15.233	18.742	19.700	25.079	24.478	26.904	21.631	31.175	33.496	27.257
Finlandia	704	1.713	3.898	7.523	13.352	15.158	14.768	17.810	15.966	21.816
Holanda	1.719	2.337	2.651	3.783	4.660	6.672	6.897	13.329	18.213	16.917
Noruega	1.434	2.449	3.944	5.770	8.101	12.419	12.787	15.709	19.859	24.130
Suecia	15.512	36.769	57.064	67.904	85.348	94.853	83.069	104.313	116.209	118.018
Suiza	3.383	3.884	6.188	5.033	5.089	6.422	7.498	10.785	11.069	11.344
USA	3.250	4.353	5.857	6.581	7.848	9.154	10.636	14.648	15.448	26.090
<b>TOTAL (A)</b>	<b>60.300</b>	<b>95.047</b>	<b>133.319</b>	<b>175.761</b>	<b>202.584</b>	<b>233.892</b>	<b>223.618</b>	<b>336.770</b>	<b>443.852</b>	<b>470.943</b>
<b>ESPAÑA (B)</b>	<b>30.469</b>	<b>29.534</b>	<b>42.209</b>	<b>49.091</b>	<b>50.233</b>	<b>61.945</b>	<b>82.308</b>	<b>103.542</b>	<b>128.531</b>	<b>137.382</b>
<b>TOTAL (A + B)</b>	<b>90.769</b>	<b>124.581</b>	<b>175.528</b>	<b>224.852</b>	<b>252.817</b>	<b>295.837</b>	<b>305.926</b>	<b>440.312</b>	<b>572.383</b>	<b>608.325</b>
<b>OTRAS NACIO- NALIDADES (C)</b>	<b>9.800</b>	<b>12.888</b>	<b>16.135</b>	<b>18.257</b>	<b>42.326</b>	<b>51.019</b>	<b>96.158</b>	<b>60.238</b>	<b>67.698</b>	<b>129.374</b>
<b>TOTAL (A + B) + C</b>	<b>100.569</b>	<b>137.469</b>	<b>191.663</b>	<b>243.109</b>	<b>295.143</b>	<b>346.856</b>	<b>402.084(*)</b>	<b>500.550</b>	<b>640.081</b>	<b>737.699</b>

(\*) Del total de turistas en este año, 336.686 residieron en Las Palmas de Gran Canaria distribuyéndose el resto así:

Fuera de la Capital	47.793
Lanzarote	14.347
Fuerteventura	3.258
<b>TOTAL</b>	<b>65.398</b>

Sin embargo, desconocemos las nacionalidades de este número de turistas encontrándose el apartado C muy elevado y no es, por tanto, real. Suponemos en principio que esos 65.398 turistas serían principalmente alemanes, suecos, franceses, ingleses y norteamericanos lo cual haría aumentar el total A.

Fuente: MIT

Elaboración: C.I.E.S.

NUMERO DE TURISTAS, CON ESPECIFICACION DE NACIONALIDAD,  
LLEGADOS A LA PROVINCIA DE LAS PALMAS, EN LOS AÑOS QUE  
SE INDICAN, PROCEDENTES DE EUROPA

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Alemania	5.774	8.286	13.426	22.266	16.177	19.438	27.402	80.879	157.075
Andorra	3	3	4	17	7	17	17	24	22
Austria	409	470	696	813	737	871	1.920	2.519	2.759
Bélgica	1.928	2.081	2.692	2.638	2.413	2.492	2.328	3.287	2.635
Bulgaria	—	—	—	—	2	15	27	40	102
Checoslovaquia	11	13	31	34	50	68	41	84	115
Chipre	—	—	—	—	—	1	—	4	4
Dinamarca	7.082	8.867	11.012	18.738	24.489	29.551	24.195	28.439	36.260
Finlandia	1	1	—	—	1	4	4	—	—
Estonia	704	1.713	3.898	7.523	13.352	15.158	14.768	17.810	15.966
Francia	6.209	7.647	9.579	13.084	13.042	13.321	14.735	19.683	20.257
G. Bretaña	15.233	18.742	19.700	25.079	24.478	26.904	21.631	31.175	33.496
Grecia	93	222	247	289	338	481	469	572	1.009
Holanda	1.719	2.337	2.621	3.783	4.660	6.672	6.897	13.329	18.213
Hungría	12	13	18	32	36	26	34	48	68
Irlanda	433	614	983	782	1.177	1.440	1.463	1.338	1.233
Islandia	31	128	134	133	87	73	45	101	656
Italia	1.357	1.652	2.558	3.052	2.946	3.817	4.278	4.916	4.596
Liechtstein	2	2	3	19	7	11	22	21	18
Luxemburgo	109	56	125	98	78	80	100	67	105
Malta	—	—	—	—	—	—	—	5	2
Mónaco	—	—	—	—	—	—	—	2	2
Noruega	1.434	2.449	3.944	5.770	8.101	12.419	12.787	15.709	19.859
Polonia	19	18	46	42	73	71	87	89	132
Portugal	762	945	1.965	1.665	1.994	2.587	2.757	2.987	3.750
Rumanía	1	2	4	2	7	16	99	21	54
S. Marino	—	—	—	—	—	1	2	—	—
Suecia	15.512	36.769	57.064	67.904	85.348	94.853	83.069	104.313	116.209
Suiza	3.383	3.884	6.188	5.033	5.089	6.422	7.498	10.785	11.069
Turquía	15	30	27	62	40	24	244	228	246
URSS	—	—	—	—	5	33	127	57	245
Yugoslavia	4	3	8	7	36	36	33	82	85
<b>T O T A L</b>	<b>62.240</b>	<b>96.947</b>	<b>136.973</b>	<b>178.865</b>	<b>204.770</b>	<b>236.962</b>	<b>227.079</b>	<b>338.614</b>	<b>446.242</b>
<b>ESPAÑA</b>	<b>30.469</b>	<b>29.534</b>	<b>42.209</b>	<b>49.091</b>	<b>50.233</b>	<b>61.945</b>	<b>82.308</b>	<b>103.542</b>	<b>128.531</b>
<b>TOTAL EUROPA</b>	<b>92.709</b>	<b>126.481</b>	<b>179.182</b>	<b>227.956</b>	<b>255.003</b>	<b>298.907</b>	<b>309.387</b>	<b>442.156</b>	<b>574.773</b>

Fuente: MIT

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 17

NUMERO DE TURISTAS, CON ESPECIFICACION DE NACIONALIDAD,  
LLEGADOS A LA PROVINCIA DE LAS PALMAS, EN LOS AÑOS QUE  
SE INDICAN, PROCEDENTES DE AMERICA

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Argentina	99	148	252	470	347	836	1.120	1.967	2.519
Bolivia	0	1	6	12	22	17	12	30	52
Brasil	24	59	179	293	193	214	247	536	676
Canadá	464	737	859	1.309	1.408	2.634	3.999	4.103	4.780
Cuba	81	117	198	169	202	320	296	480	952
Costa Rica	4	1	6	3	23	15	14	23	27
Colombia	17	27	39	53	67	65	67	111	121
Chile	27	34	61	103	150	209	277	587	1.510
El Salvador	1	—	3	2	—	3	7	12	19
Estados Unidos	3.250	4.353	5.857	6.581	7.848	9.154	10.636	14.648	15.448
Ecuador	6	8	8	5	31	17	27	28	46
Guatemala	1	8	17	12	14	4	17	19	24
Haití	—	—	—	—	1	2	5	13	9
Honduras	1	5	3	2	8	1	15	17	10
Jamaica	—	—	—	—	—	4	18	8	12
México	64	68	129	107	156	174	250	361	364
Nicaragua	1	2	8	4	12	6	8	15	11
Panamá	12	14	18	30	9	4	6	20	17
Paraguay	—	3	4	13	27	21	15	55	26
Perú	9	17	23	25	50	49	56	107	93
Puerto Rico	6	1	12	7	17	6	8	2	42
R. Dominicana	6	7	5	21	18	12	12	4	5
Trdad. y Tobago	—	—	—	—	1	4	—	63	13
Uruguay	12	30	57	70	57	95	95	285	295
Venezuela	195	298	347	428	392	402	435	527	753
<b>TOTAL</b>	<b>4.280</b>	<b>5.938</b>	<b>8.091</b>	<b>9.719</b>	<b>11.053</b>	<b>14.268</b>	<b>17.642</b>	<b>24.021</b>	<b>27.824</b>

Fuente: MIT

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 18

NUMERO DE TURISTAS, CON ESPECIFICACION DE NACIONALIDAD,  
LLEGADOS A LA PROVINCIA DE LAS PALMAS, EN LOS AÑOS QUE  
SE INDICAN, PROCEDENTES DE ASIA

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Afganistán	1	—	—	—	—	—	—	—	—
Ceylan	17	6	8	15	13	19	26	30	22
Corea del Norte	—	—	—	—	58	27	46	118	312
Corea del Sur	—	—	—	—	55	20	62	93	106
China (R. P.)	—	—	—	—	—	20	12	4	189
China (Taiw)	11	7	14	34	58	49	140	315	254
Filipinas	31	3	26	28	39	67	92	73	36
India	200	190	284	290	345	530	631	745	763
Indonesia	7	7	20	28	20	11	14	16	11
Irak	8	7	18	10	11	16	20	24	65
Irán	13	12	22	35	43	51	47	196	243
Israel	117	156	141	185	203	218	307	266	332
Japón	539	1.080	1.142	1.450	1.774	2.516	3.076	4.264	5.261
Jordania	35	19	23	15	36	32	42	55	39
Kuwait	—	—	—	—	—	—	—	—	5
Líbano	179	189	215	290	314	371	475	552	499
Malasia	—	—	—	—	—	4	—	3	3
Pakistán	21	9	24	17	32	35	56	83	112
Siria	—	—	—	—	2	78	49	23	40
Somalia	—	—	—	—	—	—	8	—	—
Tailandia	—	—	—	—	—	4	—	27	6
Vietnam del Norte	—	—	—	—	—	3	1	2	6
Vietnam del Sur	—	1	—	1	11	—	25	6	—
Yemen	—	—	—	—	—	—	—	1	3
<b>T O T A L</b>	<b>1.179</b>	<b>1.686</b>	<b>1.937</b>	<b>2.398</b>	<b>3.014</b>	<b>4.071</b>	<b>5.129</b>	<b>6.896</b>	<b>8.307</b>

Fuente: MIT

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 19

NUMERO DE TURISTAS, CON ESPECIFICACION DE NACIONALIDAD,  
LLEGADOS A LA PROVINCIA DE LAS PALMAS, EN LOS AÑOS QUE  
SE INDICAN, PROCEDENTES DE AFRICA

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Alto Volta	—	—	—	—	1	4	—	2	12
Argelia	6	8	13	51	45	50	76	88	83
Biafra	—	—	—	—	—	8	1	—	—
Camerún	1	1	6	14	12	32	29	30	15
Congo	2	3	5	16	22	12	16	39	8
Costa de Marfil	—	—	—	—	—	—	10	58	32
Dahomey	—	—	—	—	2	12	44	43	33
Etiopía	—	—	—	—	4	6	9	36	6
Gabón	—	—	—	—	—	—	—	—	26
Gambia	49	50	119	266	433	471	549	599	511
Ganha	97	155	129	75	66	91	77	105	87
Guinea	—	—	—	—	3	17	40	110	73
Kenya	—	—	—	—	—	—	4	2	1
Liberia	28	69	59	79	95	133	108	112	135
Libia	—	—	—	—	—	3	2	3	8
Luanda	—	—	—	—	1	—	—	—	2
Madagascar	2	3	1	5	3	—	2	1	1
Mali	—	—	—	—	7	8	24	83	43
Marruecos	158	253	276	243	337	411	727	663	652
Mauritania	95	330	249	151	165	314	298	417	438
Nigeria	23	13	48	41	80	82	94	112	213
RAU	35	42	61	148	86	66	111	119	82
Rodesia	—	—	—	—	6	22	2	5	—
Senegal	123	160	224	317	371	388	634	1.012	918
Sierra Leona	149	199	221	295	276	363	335	497	196
Sudáfrica	1.529	1.913	830	1.071	1.096	784	919	1.679	1.231
Sudán	—	—	—	—	—	—	—	2	5
Tanganika	—	—	—	—	—	—	—	—	1
Tanzania	—	—	—	—	—	—	—	4	3
Togo	—	—	—	—	22	16	30	50	21
Túnez	2	—	9	24	26	34	31	52	51
Uganda	—	—	—	—	—	1	—	1	—
Zambia	—	—	—	—	—	—	—	1	2
<b>T O T A L</b>	<b>2.299</b>	<b>3.199</b>	<b>2.250</b>	<b>2.796</b>	<b>3.159</b>	<b>3.328</b>	<b>4.172</b>	<b>5.925</b>	<b>4.892</b>

Fuente: MIT

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 20

NUMERO DE TURISTAS, CON ESPECIFICACION DE NACIONALIDAD,  
LLEGADOS A LA PROVINCIA DE LAS PALMAS, EN LOS AÑOS QUE  
SE INDICAN, PROCEDENTES DE OCEANIA Y OTROS

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Australia	65	125	139	167	226	307	259	409	307
Nueva Zelanda	14	21	26	44	47	41	50	68	69
<b>T O T A L</b>	<b>79</b>	<b>146</b>	<b>165</b>	<b>211</b>	<b>273</b>	<b>348</b>	<b>309</b>	<b>477</b>	<b>376</b>

OTROS

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Apatridas	23	19	38	29	47	40	38	36	49
ONU	—	—	—	—	—	—			
Sin especificar nacionalidad (*)	—	—	—	—	22.594	25.894	4	5	786
<b>T O T A L</b>	<b>23</b>	<b>19</b>	<b>38</b>	<b>29</b>	<b>22.641</b>	<b>25.834</b>	<b>65.445</b>	<b>21.075</b>	<b>23.909</b>

Fuente: MIT

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 21

NUMERO DE TURISTAS LLEGADOS A LA PROVINCIA DE LAS PALMAS  
PROCEDENTES DE LAS PRINCIPALES AREAS ECONOMICAS  
INTERNACIONALES (1963 - 1971)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
C. E. E.	17.096	22.059	31.001	44.921	39.316	45.820	55.740	122.161	202.881
E F T A	43.815	72.126	100.569	125.002	150.236	173.607	153.857	195.927	223.402
COMECON	43	43	99	110	173	229	418	339	716
A L A C	453	693	1.105	1.579	1.492	2.099	2.601	4.594	6.455
M C C A	8	16	37	23	57	29	61	86	91
<b>TOTAL (A)</b>	<b>61.415</b>	<b>94.937</b>	<b>132.811</b>	<b>171.635</b>	<b>191.274</b>	<b>221.784</b>	<b>212.677</b>	<b>323.107</b>	<b>433.545</b>
% Participación total provincial	61,0	69,0	69,3	70,7	64,7	63,8	52,9	64,5	67,7
<b>ESPAÑA (B)</b>	<b>30.469</b>	<b>29.534</b>	<b>42.209</b>	<b>49.091</b>	<b>50.233</b>	<b>61.945</b>	<b>82.308</b>	<b>103.542</b>	<b>128.531</b>
% Participación total provincial	30,4	21,5	22,0	20,2	17,0	17,9	20,5	20,7	20,1
<b>RESTO (C)</b>	<b>8.685</b>	<b>17.002</b>	<b>16.643</b>	<b>67.304</b>	<b>53.636</b>	<b>63.127</b>	<b>107.099</b>	<b>73.901</b>	<b>78.005</b>
% Participación total provincial	8,6	9,5	8,7	9,3	18,3	18,3	26,6	14,8	12,2
<b>T O T A L E S</b>	<b>100.569</b>	<b>137.469</b>	<b>191.663</b>	<b>243.109</b>	<b>295.143</b>	<b>346.856</b>	<b>402.084</b>	<b>500.550</b>	<b>640.081</b>
(A+B+C) %	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: C.I.E.S.



CUADRO VIII - 22

PARTICIPACION EN PORCENTAJES DE LAS GRANDES AREAS  
ECONOMICAS EN EL TURISMO DE LA PROVINCIA  
(PERIODO 1963 - 1971)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
C. E. E.	17,0	16,0	16,2	18,5	13,3	13,2	13,9	24,4	31,7
E F T A	43,6	52,5	52,5	51,4	50,9	50,0	38,3	39,1	34,9
COMECON (1)	—	—	—	—	—	—	0,1	—	0,1
A L A C	0,4	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,9	1,0
M.C.C.A. (1)	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>TOTAL % GRANDES AREAS ECONOMICAS</b>	<b>61,0</b>	<b>69,0</b>	<b>69,3</b>	<b>70,5</b>	<b>64,7</b>	<b>63,8</b>	<b>52,9</b>	<b>64,5</b>	<b>67,7</b>

(1) La aproximación con un solo decimal motiva que el COMECON, salvo para los años 1969 y 1971 y el M C C A, tengan porcentajes de participación de escasísima importancia por lo que no los detallamos.

Fuente: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 23

NUMERO DE TURISTAS POR GRANDES AREAS ECONOMICAS  
(COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA) (\*) (1963 - 1971)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Alemania Fed.	5.774	8.286	13.426	22.266	16.177	19.438	27.402	80.870	157.075
Bélgica	1.928	2.081	2.692	2.638	2.413	2.492	2.328	3.287	2.635
Francia	6.209	7.647	9.579	13.084	13.042	13.321	14.735	19.683	20.257
Holanda	1.719	2.337	2.621	3.783	4.660	6.672	6.897	13.329	18.213
Italia	1.357	1.652	2.558	3.052	2.946	3.817	4.278	4.916	4.596
Luxemburgo	109	56	125	98	78	80	100	67	105
<b>TOTAL</b>	<b>17.096</b>	<b>22.059</b>	<b>31.001</b>	<b>44.921</b>	<b>39.316</b>	<b>45.820</b>	<b>55.740</b>	<b>122.161</b>	<b>202.881</b>
% Sobre el total provincial	17,0	16,0	16,2	18,5	13,3	13,2	13,9	24,4	31,7

(\*) Considerado antes de formar parte como miembros Inglaterra, Irlanda y Dinamarca.

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 24

E. F. T. A. (Asociación Europea de Libre Comercio)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Austria	409	470	696	813	737	871	1.920	2.519	2.759
Dinamarca	7.082	8.867	11.012	18.738	24.489	29.551	24.195	28.439	36.260
G. Bretaña	15.233	18.742	19.700	25.079	24.478	26.904	21.631	31.175	33.496
Noruega	1.434	2.449	3.944	5.770	8.101	12.419	12.787	15.709	19.859
Portugal	762	945	1.965	1.665	1.994	2.587	2.757	2.987	3.750
Suecia	15.512	36.769	57.064	67.904	85.348	94.853	83.069	104.313	116.209
Suiza	3.383	3.884	6.188	5.033	5.089	6.422	7.498	10.785	11.069
<b>T O T A L</b>	<b>43.815</b>	<b>72.126</b>	<b>100.569</b>	<b>125.002</b>	<b>150.236</b>	<b>173.607</b>	<b>153.857</b>	<b>195.927</b>	<b>223.402</b>
<b>% Sobre el total provincial</b>	<b>43,6</b>	<b>52,5</b>	<b>52,5</b>	<b>51,4</b>	<b>50,9</b>	<b>50,0</b>	<b>38,3</b>	<b>39,1</b>	<b>34,9</b>

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 25

COMECON (Consejo de Ayuda Económica Mutua)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
República Democrática Alemana	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Bulgaria	—	—	—	—	2	15	27	40	102
Checoslovaquia	11	13	31	34	50	68	41	84	115
Hungría	12	13	18	32	36	26	34	48	68
Mongolia	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Polonia	19	18	46	42	73	71	87	89	132
Rumanía	1	2	4	2	7	16	99	21	54
URSS	—	—	—	—	5	33	130	57	245
<b>T O T A L</b>	<b>43</b>	<b>43</b>	<b>99</b>	<b>110</b>	<b>173</b>	<b>229</b>	<b>418</b>	<b>339</b>	<b>716</b>
% Sobre el total provincial	*	*	*	*	*	*	0,1	*	0,1

(\*) Oscilan entre el 0,05 y 0,06 %.

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 26

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (A L A C)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Argentina	99	148	252	470	347	836	1.120	1.967	2.519
Bolivia	—	1	6	12	22	17	12	30	52
Brasil	24	59	179	293	193	214	247	536	676
Colombia	17	27	39	53	67	65	67	11	121
Chile	27	34	61	103	150	209	277	587	1.510
Ecuador	6	8	8	5	31	17	27	28	46
México	64	68	129	107	156	174	250	361	364
Paraguay	—	3	4	13	27	21	15	55	26
Perú	9	27	23	25	50	49	56	107	93
Uruguay	12	30	57	70	57	95	95	285	295
Venezuela	195	298	347	428	392	402	435	527	753
<b>T O T A L</b>	<b>453</b>	<b>693</b>	<b>1.105</b>	<b>1.579</b>	<b>1.492</b>	<b>2.099</b>	<b>2.601</b>	<b>4.594</b>	<b>6.455</b>
% Sobre el total provincial	0,4	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,9	1,0

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 27

M C C A (Mercado Común Centroamericano)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
Costa Rica	4	1	6	3	23	15	14	23	27
El Salvador	1	—	3	2	—	3	7	12	19
Guatemala	1	8	17	12	14	4	17	19	24
Honduras	1	5	3	2	8	1	15	17	10
Nicaragua	1	2	8	4	12	6	8	15	11
<b>T O T A L</b>	<b>8</b>	<b>16</b>	<b>37</b>	<b>23</b>	<b>57</b>	<b>29</b>	<b>61</b>	<b>86</b>	<b>91</b>
% Sobre el total provincial.	•	•	•	•	•	•	•	•	•

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 28

DISTRIBUCION DEL TURISMO POR ZONAS (1967 - 1971)

	1967	1968	1969	1970	1971
Las Palmas de G. C.	272.549	320.962	336.686	411.907	486.267
Sur de G. C.				51.217	107.084
Centro-Norte de G. C.	11.904	14.284	47.793	3.508	2.481
<b>TOTAL GRAN CANARIA</b>	<b>284.453</b>	<b>335.246</b>	<b>384.479</b>	<b>466.632</b>	<b>595.832</b>
Lanzarote	9.585	10.205	14.347	25.235	35.237
Fuerteventura	1.105	1.405	3.258	8.683	9.012
<b>TOTAL PROVINCIA</b>	<b>295.143</b>	<b>346.856</b>	<b>402.084</b>	<b>500.550</b>	<b>640.081</b>

No disponemos desglosadas las cifras correspondientes a los años 1967, 68 y 69 de los turistas en el sur y centro - norte de Gran Canaria.

Fuente: M.I.T.

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 29

INDICES DE EVOLUCION DEL TURISMO EN LA PROVINCIA DE  
LAS PALMAS. (BASE 1963 = 100)

AÑOS	TURISTAS	INDICE
1.963	100.569	100,00
1.964	137.469	136,7
1.965	191.663	190,6
1.966	243.109	241,7
1.967	295.143	293,5
1.968	346.856	344,9
1.969	402.084	399,8
1.970	500.550	497,7
1.971	640.081	636,4
1.972	737.699	733,5

Fuente: C.I.E.S.



CUADRO VIII - 30

MOVIMIENTO DE PASAJEROS EN ALGUNOS DE LOS AEROPUERTOS  
MAS IMPORTANTES DEL PAIS (1972 - 1973) EN VUELOS REGULARES

AEROPUERTO	1.972			1.973		
	<i>Interior</i>	<i>Internacional</i>	<i>Total</i>	<i>Interior</i>	<i>Internacional</i>	<i>Total</i>
LAS PALMAS	1.144.778	272.148	1.416.926	1.325.927	255.229	1.581.156
MADRID	3.422.192	2.651.240	7.490.358	3.941.158	2.936.253	6.877.411
PALMA DE MALLORCA	1.021.662	541.176	1.562.838	1.113.273	533.630	1.646.903
TENERIFE	919.728	55.760	975.488	1.031.027	49.369	1.080.396
LANZAROTE	255.594	—	255.594	298.169	—	298.169
BARCELONA	2.126.299	965.234	3.091.533	2.431.104	1.060.334	3.491.438
FUERTEVENTURA	107.285	—	107.285	128.242	—	128.242
GERONA-COSTA BRAVA	9.943	6.440	16.383	14.261	10.450	24.711
ALICANTE	347.715	49.328	397.043	447.569	59.401	506.970
IBIZA	294.632	33.918	328.550	343.360	38.025	381.385
MALAGA	598.648	369.008	967.656	714.960	426.410	1.141.370
MENORCA	168.302	9.169	177.471	208.707	10.171	218.878

Fuente: Subsecretaría de Aviación Civil.

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 31

MOVIMIENTO DE PASAJEROS EN ALGUNOS DE LOS AEROPUERTOS  
MAS IMPORTANTES DEL PAIS (1972-1973) EN VUELOS NO REGULARES

AEROPUERTO	1.972			1.973		
	<i>Interior</i>	<i>Internacional</i>	<i>Total</i>	<i>Interior</i>	<i>Internacional</i>	<i>Total</i>
LAS PALMAS	269.888	1.038.430	1.308.318	309.023	1.169.595	1.478.618
MADRID	195.189	203.734	398.923	217.473	250.660	468.133
PALMA DE MALLORCA	151.984	5.241.805	5.393.789	184.200	5.228.125	5.412.325
TENERIFE	122.175	725.461	847.636	148.626	698.346	846.546
LANZAROTE	82.608	48.742	131.350	97.078	52.518	149.596
BARCELONA	76.676	327.948	404.624	87.930	338.929	426.859
FUERTEVENTURA	11.178	—	11.178	6.726	1.924	8.650
GERONA-COSTA BRAVA	1.434	1.025.194	1.026.628	1.941	1.064.621	1.066.562
ALICANTE	9.937	1.136.285	1.146.222	6.051	1.469.083	1.475.134
IBIZA	25.267	1.007.229	1.032.496	26.016	1.108.666	1.134.682
MALAGA	23.211	1.416.180	1.439.391	16.089	1.537.776	1.553.865
MENORCA	4.225	191.164	195.389	5.840	252.558	258.398

Fuente: Subsecretaría de Aviación Civil.

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 32

MOVIMIENTO DE AVIONES EN EL AEROPUERTO DE LAS PALMAS  
SEGUN TIPO DE LINEA Y PROCEDENCIA EN EL TRANCURSO DE  
LOS DOCE MESES DE 1973 Y SU COMPARACION TOTAL CON 1972

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sepbre.	Octubre	Novbre.	Dicbre.	TOTAL
<b>INTERIOR</b>													
a) Regular	2.206	1.978	2.322	2.318	2.390	2.392	2.528	2.606	2.597	2.540	1.841	1.865	27.744
b) No Regular	359	241	294	420	325	260	398	506	314	355	257	357	4.086
c) Total	2.565	2.219	2.616	2.738	2.715	2.652	2.926	3.112	2.991	2.895	2.098	2.222	32.901
<b>INTERNACIONAL</b>													
a) Regular	824	659	695	608	596	605	601	603	568	557	704	777	6.811
b) No Regular	1.379	1.169	1.293	1.054	426	391	431	397	423	781	1.068	1.447	10.617
c) Total	2.203	1.828	1.988	1.662	1.022	996	1.032	1.000	991	1.338	1.772	2.224	17.428
<b>TOTALES 1973</b>	<b>4.768</b>	<b>4.047</b>	<b>4.604</b>	<b>4.400</b>	<b>3.737</b>	<b>3.648</b>	<b>3.958</b>	<b>4.112</b>	<b>3.982</b>	<b>4.233</b>	<b>3.870</b>	<b>4.446</b>	<b>50.329</b>
<b>TOTALES 1972</b>	<b>4.652</b>	<b>3.730</b>	<b>4.856</b>	<b>4274</b>	<b>3.746</b>	<b>4.214</b>	<b>3.816</b>	<b>3.896</b>	<b>3.736</b>	<b>4.188</b>	<b>4.288</b>	<b>4.776</b>	<b>50.162</b>
<b>% AUMENTO/ DISMINUCION</b>	<b>2%</b>	<b>8%</b>	<b>—5%</b>	<b>3%</b>	<b>—</b>	<b>—13%</b>	<b>4%</b>	<b>6%</b>	<b>7%</b>	<b>1%</b>	<b>—10%</b>	<b>—7%</b>	<b>—</b>

Fuente: Aeropuerto de Las Palmas de Gran Canaria.

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 33

MOVIMIENTO DE PASAJEROS EN EL AEROPUERTO DE LAS PALMAS  
SEGUN TIPO DE VUELO EN EL TRANCURSO DE LOS DOCE MESES  
DE 1973 Y SU COMPARACION TOTAL CON 1972.

	<i>Enero</i>	<i>Febrero</i>	<i>Marzo</i>	<i>Abril</i>	<i>Mayo</i>	<i>Junio</i>	<i>Julio</i>	<i>Agosto</i>	<i>Seppure.</i>	<i>Octubre</i>	<i>Novbre.</i>	<i>Dicbre.</i>	<i>TOTAL</i>
<b>INTERIOR</b>													
a) Regular	86.627	79.483	93.361	109.081	102.766	101.693	124.555	138.241	135.713	117.431	94.987	103.384	1.325.927
b) No Regular	22.956	17.044	22.848	28.603	20.353	18.928	31.826	39.642	32.524	29.834	19.802	22.119	309.023
c) Total	109.583	96.527	116.209	137.684	123.119	120.621	156.381	177.883	168.237	147.265	114.789	125.503	1.634.950
<b>INTERNACIONAL</b>													
a) Regular	37.042	33.719	33.872	26.357	18.000	18.159	24.488	26.723	26.968	22.163	30.431	36.772	255.229
b) No Regular	148.735	132.919	147.972	109.126	45.018	39.353	50.721	47.733	47.466	87.627	119.338	182.280	1.169.595
c) Total	185.777	166.683	181.844	135.483	63.018	57.512	75.209	74.456	74.434	109.790	149.769	219.052	1.424.824
<b>TOTALES 1973</b>	<b>295.360</b>	<b>263.165</b>	<b>298.053</b>	<b>273.167</b>	<b>186.137</b>	<b>178.133</b>	<b>231.590</b>	<b>252.339</b>	<b>242.671</b>	<b>257.055</b>	<b>264.558</b>	<b>344.555</b>	<b>3.059.774</b>
<b>TOTALES 1972</b>	<b>277.471</b>	<b>243.804</b>	<b>271.223</b>	<b>217.156</b>	<b>164.940</b>	<b>154.868</b>	<b>205.636</b>	<b>215.857</b>	<b>215.840</b>	<b>237.419</b>	<b>235.164</b>	<b>296.249</b>	<b>2.700.211</b>
<b>% AUMENTO</b>	<b>6%</b>	<b>8%</b>	<b>10%</b>	<b>26%</b>	<b>13%</b>	<b>15%</b>	<b>13%</b>	<b>18%</b>	<b>12%</b>	<b>8%</b>	<b>12%</b>	<b>16%</b>	<b>13%</b>

Fuente: Aeropuerto de Las Palmas de Gran Canaria.

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 34

MOVIMIENTO DE AVIONES (ENTRADOS Y SALIDOS) EN EL AEROPUERTO  
DE LAS PALMAS SEGUN TIPO DE LINEA Y PROCEDENCIA EN EL  
TRANSCURSO DE LOS DOCE MESES DE 1972 Y SU COMPARACION  
TOTAL CON 1971

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sepbre.	Octubre	Novbre.	Dicbre.	TOTAL
<b>INTERIOR</b>													
a) Regular	1.961	1.834	2.005	2.243	2.455	2.413	2.485	2.498	2.377	2.477	2.279	2.236	27.348
b) No Regular	327	254	252	269	221	233	262	355	343	349	285	341	3.491
c) Total	2.288	2.088	2.257	2.512	2.676	2.646	2.847	2.853	2.720	2.826	2.564	2.577	32.437
<b>INTERNACIONAL</b>													
a) Regular	745	771	805	650	611	610	637	623	650	630	729	780	7.348
b) No Regular	1.309	1.047	1.153	831	363	319	360	350	366	746	933	1.309	9.452
c) Total	2.054	1.818	1.958	1.481	974	929	997	973	1.016	1.376	1.622	2.089	16.800
<b>TOTALES 1972</b>	<b>4.342</b>	<b>3.906</b>	<b>4.215</b>	<b>3.993</b>	<b>3.650</b>	<b>3.575</b>	<b>3.844</b>	<b>3.826</b>	<b>3.736</b>	<b>4.202</b>	<b>4.226</b>	<b>4.666</b>	<b>49.237</b>
<b>TOTALES 1971</b>	<b>4.286</b>	<b>3.822</b>	<b>4.096</b>	<b>3.676</b>	<b>3.444</b>	<b>3.570</b>	<b>3.144</b>	<b>3.576</b>	<b>3.834</b>	<b>3.728</b>	<b>4.326</b>	<b>3.856</b>	<b>45.358</b>
<b>% AUMENTO/ DISMINUCION</b>	1%	2%	3%	9%	6%	—	22%	7%	—3%	13%	—2%	21%	9%

Fuente: Aeropuerto de Las Palmas de Gran Canaria.

Elaboración: C.I.E.S.

CUADRO VIII - 35

MOVIMIENTO DE PASAJEROS EN EL AEROPUERTO DE LAS PALMAS  
SEGUN EL TIPO DE VUELO Y PROCEDENCIA EN EL TRANCURSO DE  
LOS DOCE MESES DE 1972 Y SU COMPARACION TOTAL CON 1971

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Seppure.	Octubre	Novbre.	Dicbre.	TOTAL
<b>INTERIOR</b>													
a) Regular	82.745	76.955	85.449	92.197	88.776	89.158	119.234	114.999	115.179	102.378	82.174	87.154	1.144.778
b) No Regular	23.549	18.095	20.033	18.614	16.740	15.533	30.418	31.369	28.733	27.079	19.036	21.852	269.883
c) Total	106.294	95.050	105.482	110.811	105.516	104.691	149.368	146.368	143.912	129.456	101.210	109.006	1.414.661
<b>INTERNACIONAL</b>													
a) Regular	30.698	29.508	32.913	25.439	19.251	19.202	26.470	27.209	29.395	25.242	29.105	34.756	272.148
b) No Regular	143.265	124.423	135.521	81.429	42.335	34.222	42.452	43.186	44.528	85.752	106.432	126.242	1.038.430
c) Total	173.963	153.931	168.434	106.868	61.586	53.424	68.922	70.395	73.923	110.994	135.537	160.998	1.310.578
<b>TOTALES 1972</b>	<b>280.257</b>	<b>248.981</b>	<b>273.916</b>	<b>217.679</b>	<b>167.102</b>	<b>158.155</b>	<b>218.574</b>	<b>216.763</b>	<b>217.835</b>	<b>240.450</b>	<b>236.747</b>	<b>270.004</b>	<b>2.725.239</b>
<b>TOTALES 1971</b>	<b>221.395</b>	<b>198.018</b>	<b>223.808</b>	<b>192.760</b>	<b>135.777</b>	<b>126.209</b>	<b>150.713</b>	<b>166.599</b>	<b>167.158</b>	<b>194.218</b>	<b>194.996</b>	<b>217.827</b>	<b>2.183.564</b>
<b>% AUMENTO</b>	<b>27%</b>	<b>26%</b>	<b>22%</b>	<b>13%</b>	<b>23%</b>	<b>25%</b>	<b>45%</b>	<b>30%</b>	<b>30%</b>	<b>24%</b>	<b>21%</b>	<b>24%</b>	<b>25%</b>

Fuente: Aeropuerto de Las Palmas de Gran Canaria.

Elaboración: C.I.E.S.

## **IX. Encuesta a Turistas. Análisis.**

Factor importante de este análisis lo constituye la opinión de los turistas sobre diversos aspectos de la zona donde pasan sus vacaciones. De todas las posibilidades que nos ofrece la Metodología de las Ciencias Sociales, hemos optado —quizás un tanto condicionados por motivaciones diversas— por una, elemental, pero que, bien utilizada ha servido inmejorablemente a nuestros fines. Ello exigía que el porcentaje de las respuestas a las preguntas abiertas a incluir en el tipo de encuesta fuera muy elevado y la cohesión de las mismas casi total.

### **IX - 1 METODO Y GENERALIDADES.**

El método elegido fue el siguiente: optamos por encuestar a tres grupos concretos de turistas: escandinavos, alemanes y españoles (peninsulares). Del total de los mismos estimados en el mes de la encuesta (abril de 1973) que estaban en Gran Canaria se tomó una muestra en torno al cinco por ciento. Concretamente 700 escandinavos, 500 alemanes de la R. F. A. y 500 españoles (peninsulares). El texto de la encuesta era reducido y se limitaba a obtener los siguientes datos: Edad, sexo; tiempo de estancia del turista, si repetía sus vacaciones en Canarias; zona donde pasaba sus vacaciones; en qué tipo de establecimiento se hallaba; clasificación de playas, clima, alojamiento, servicios, diversiones, etc...; su juicio sobre los precios; tiempo que duró su despacho en el aeropuerto; estratificación económica. En medio se insertaba una extensa pregunta abierta que decía textualmente: "Nos interesa muchísimo conocer los defectos principales que más le han molestado en sus vacaciones: en el alojamiento, en la playa o piscina; en la calle y comercios; en los restaurantes y centros de diversión y en la zona turística (en general) donde ha pasado sus vacaciones". Se dejó un margen amplio para las respuestas a cada ítem. Esta pregunta abierta era clave para la finalidad de la encuesta. Si contestaban y las opiniones vertidas mostraban un alto grado de incidencia en los mismos aspectos y de cohesión, indudablemente su valor además de significativo podía representar la opinión de una mayoría elevada de los turistas; si mostraban dispersión e inconcreción, su validez era prácticamente nula. El riesgo era evidente, pero la posibilidad de lograr algo positivo, nos decidió. Influyó además, la dificultad en utilizar otros métodos. Efectivamente, para realizar una encuesta amplia y exhaustiva de los turistas que nos visitan, hubiera sido necesario una serie de estudios previos sobre nacionalidad, distribución en zonas y establecimientos, fechas de llegada y salidas, conocimiento directo de los métodos del T. O. al vender el producto, seguridad de localización del establecimiento, elevación de la muestra, etc... que suponía un trabajo y dedicación más allá de nuestros medios y objetivos. Por lo demás, su validez no representaría demasiado si no se llegara a realizar en panel, como mínimo cuatro veces en dos años y en diferentes fechas.

Se redactó un cuestionario común que se tradujo al alemán y sueco. En el destinado a los peninsulares se introdujeron dos novedades aconsejadas por la experiencia: se sustituyó las preguntas estratificadoras económicas, por las de la profesión del encuestado y se agregó una pregunta sobre el trato recibido en su estancia. No son nuevas las quejas de los turistas peninsulares por motivaciones de este orden. Se realizó un estudio piloto, viéndose confirmada la bondad del método, excepto para la pregunta estratificadora, donde hubo abstención en los suecos. La excusa era la siguiente: "¿y si un cuestionario de estos cae en manos del gobierno sueco y nos identifican?". De todas formas, se dejó la pregunta, procediéndose a su edición"

Se optó a la hora del reparto, por la colaboración de las agencias de una parte, previa detallada información, y por entregar personalmente las encuestas a los turistas en la playa.

De las agencias recibimos ayuda y entusiasmo en especial por parte de Vingresor. Colaboraron además Agencia Insular, Cyrasa, Atlas, Turistcanarias, Club de Vacaciones, etc... La distribución personal se hizo en las playas de Las Canteras, El Inglés y Maspalomas. Esta última se relizó cuando el turista se encontraba más relajado, dándole la posibilidad de disponer una hora aproximada para reflexionar y realizarla.

Los resultados obtenidos conforme a las cifras facilitadas, son los siguientes.

Escandinavas:

700 encuestas repartidas  
425 respuestas válidas  
(60% del total encuestado)

Alemanes:

500 encuestas repartidas  
320 respuestas válidas  
(64% del total encuestado)

Peninsulares:

500 encuestas repartidas  
58 respuestas válidas  
(11,6% del total encuestado)

La escasísima aportación de los peninsulares, en modo alguno sorprendió. De todas formas, se intentó una "repesca" que hubo de ser abandonada, ya que nuestros cuestionarios, tímida y delicadamente entregados en la playa, tenían el triste destino, ante nuestra reprimida indignación, de envolver el bocadillo o tenteenpié gastronómico que alargaba la estancia en la playa de nuestros connacionales. ¿Fracaso?. Creemos que no. Constatación pura y simple de la inexperiencia y pasividad del español en la tarea de participación, con su opinión, a una posible solución de un problema público. En otras palabras, ineducación política, reflejo de un absentismo político existente, enfermedad gravísima de cualquier comunidad nacional.

Una vez devueltos todos los cuestionarios, se procedió a la revisión de los mismos y envío al Centro Canario de Mecanización Contable de la Caja Insular de Ahorros de Gran Canaria, para su tabulación, correlaciones, etc... Devueltos, se hizo un estudio de la pregunta abierta, cuantificación de las respuestas e incidencias y grado de cohesión en los mismos aspectos. Hemos de hacer la observación que las encuestas peninsulares se tabularon manualmente, dado su escaso número.



Para una mejor comprensión de lo que vamos a exponer, precisamos algunos aspectos de nuestro punto de partida para la valorización real del contenido de las encuestas:

—Solamente concedemos un alto grado de validez significativa a las respuestas dadas a las preguntas abiertas, dado el altísimo porcentaje de incidencia —superior a un 95%— en los mismos aspectos y la cohesión de las respuestas que se acerca a la identificación al coincidir la utilización de palabras y expresiones idénticas.

—Esta validez significativa no se limita a un momento del año, ya que se refiere a problemas infra y estructurales permanentes que no han recibido solución alguna.

—Nos hemos limitado geográficamente a dos zonas, por juzgarlas básicas para el desarrollo turístico: Las Palmas y Sur de Gran Canaria.

—Los otros aspectos tocados en la encuesta tienen en sí bastante relatividad, y en modo alguno han de ser tomados como puntos seguros de referencia. Insistimos en lo expresado al comenzar este capítulo. Pero aún más, sería necesario conocer bien, cómo las grandes agencias van distribuyendo sus turistas a lo largo de los meses de temporada en el país de origen, para proceder luego a una encuesta panel.

—La encuesta ha sido dirigida en principio a turistas en grupo, aunque entre los encuestados en la playa, hay un número reducido que ha viajado aisladamente.

—Estimamos necesario significar la benignidad de juicio del turista, psicológicamente predispuesto a menosvalorar deficiencias e incluso abusos.

Una constatación muy importante: los turistas que nos visitan proceden de países con un alto nivel de desarrollo y con clima frío o casi glacial. República Federal Alemana, Países Escandinavos, Finlandia, Holanda, Suiza, Inglaterra, Bélgica, Austria, etc., son los pueblos que más turistas envían. Hay otros con probabilidades de iniciar el mismo camino, pero procedentes del mundo socialista: a saber República Democrática Alemana, Yugoslavia, Polonia y la URSS.

## IX - 2 ASPECTOS GLOBALES DE LA MUESTRA.

### 1) *Sexo y edad:*

En el grupo de los nórdicos que nos visitaron en abril de 1973 se observa una similar distribución de sexo. Por el contrario las dos terceras partes de alemanes son varones, diferencia que se agudiza aún más entre los españoles de los que solo un 30 por ciento son mujeres siendo el resto varones. Entre los españoles (peninsulares) se ha venido observando ya desde comienzos de 1973 como un alto porcentaje procedía de viajeros que se acogían al charter y luego se desligaban de su condición turística, etc. Esta tendencia se reforzará lógicamente en 1974, a causa de la lejanía en que han sido colocadas las islas por el impacto de las nuevas tarifas. En este sentido el canario se acercará a Europa, alejándose de la Península.

En relación a la edad hay una similitud entre escandinavos y alemanes. Por supuesto la edad del viajar hoy día está entre los 20 y 60 años. Sin embargo, entre los escandinavos hay un 9% esperanzador de clases pa-

sivas que nos visitan. Este tipo de turismo es interesantísimo, ya que podrían encontrar en el apartamento la residencia óptima para su condición y necesidades. Los españoles reflejan una desviación significativa: el 75% de los encuestados están entre los 20 y 35 años de edad. La explicación está en que los Tour Operator españoles, en especial Club de Vacaciones fomenta los viajes de recién casados a Canarias, viniendo sus aviones, en casos, casi totalmente ocupados por dichas parejas. No se olvide que la edad media de contraer matrimonio en la península se sitúa entre los 26 y 30 años para mujeres y varones respectivamente. No obstante, hay una marcada tendencia del varón ibérico a viajar solo. El turismo peninsular podría incrementarse, a pesar de algunos factores negativos que se han ido planteando a lo largo de estos años de los que nos ocuparemos posteriormente.

De todo esto constatamos un hecho: el número de las clases pasivas que nos visitan en alta temporada (época invernal), es muy bajo. Una promoción de Canarias en los países de procedencia de la demanda, tiene que considerar este aspecto, siempre que esté dispuesta a ofertar en la zona a donde se dirija tal demanda un equipamiento social adecuado. Este hecho es válido para la Península. Como es lógico el turismo que nos visita procede en alto porcentaje de las regiones españolas más desarrolladas. El invierno en estas, suele ser crudo, la programación de viajes con estancia más o menos larga, debería ser atentamente considerada.

Por último y en relación al equipamiento cultural y de diversión, nuestro turismo excepuado el peninsular se compone fundamentalmente de dos grupos, los jóvenes y relativamente jóvenes (20 a 40 años) y los adultos (40 a 60 años). Este dato es muy significativo a la hora de orientar un abanico de ofertas de diversión, deportivas, culturales, etc... como veremos en las respuestas dadas por ellos mismos a las preguntas abiertas.

## 2) *Estancia:*

Hay un hecho interesante: los turistas comienzan a alargar su estancia. Normalmente, la media de permanencia en años pasados, solía rondar de los siete a los diez días. En la encuesta que comentamos referida al mes de abril de 1973 se obtuvieron unos datos que pueden ser juzgados como sintomáticos: un elevadísimo porcentaje del total de encuestados tiene una estancia media de dos semanas. Por nacionalidades ofrece la siguiente imagen: el 19,8 de escandinavos, aquellos especialmente que desdoblán sus vacaciones en dos fechas del año, optaron por una semana, seleccionando otra zona o posiblemente su propio país para el resto de las mismas; mientras el 73% optaba por dos semanas. La cifra de los que disfrutaban más de dos semanas es muy reducida, de acuerdo con las posibilidades de vacaciones que tiene en dichos países un empleado o trabajador capacitado profesionalmente. Los alemanes comienzan a programar sus vacaciones para dos semanas y un creciente número de empleados y profesionales las alarga a tres. Aún es pronto para hablar de las posibilidades de esta tendencia. No obstante, sería necesario reflexionar sobre las motivaciones que inducen a extenderlas y las posibilidades de equipo social y cultural que continuarían provocándola y la acentuarían.

El caso de los peninsulares está bien definido. Normalmente las parejas suelen permanecer entre nosotros quince días, ya que les permite las ya consabidas excursiones a Tenerife y Lanzarote.

Una de las metas a lograr, a través de la promoción de las zonas turísticas, ha de ser la estancia de quince días. Esto permitiría a los establecimientos para y hoteleros incrementar su rentabilidad.

Dato revelador es que si contrastamos las veces que repiten escandinavos, alemanes y peninsulares, encontramos que un 50 por ciento de los primeros han visitado Canarias, sobre un treinta y dos por ciento los segundos, mientras los peninsulares solo un 23% habían visitado anteriormente las islas. Pero aún más grave: los peninsulares comienzan a conocer Canarias turísticamente, a partir de 1970 gracias al empuje del Club de Vacaciones y Turavia, mientras los escandinavos llevan muchos años seleccionando Canarias como lugar ideal para sus vacaciones invernales.

### 3) *Zonas elegidas:*

Partimos de un hecho real: los T. O. orientan a sus clientes hacia las zonas que a ellos les interesan especialmente por motivaciones económicas y de organización, aunque siempre ofrecen un abanico de posibilidades que satisfaga las potenciales apetencias del mercado. Es una evidencia en la que se apoya la realidad del ciclaje zonal del que nos ocuparemos al final de este capítulo. En abril de 1973, la casi totalidad de los españoles y escandinavos optaban por Las Palmas de Gran Canaria. Matizando, se observa cómo el porcentaje de escandinavos que elegían sistemáticamente Las Palmas, ha comenzado a descender. Los alemanes se han inclinado en un elevado porcentaje por el Sur de Gran Canaria aunque los que permanecen en Las Palmas capital todavía representan una cifra algo significativa.

Las estancias combinadas puede afirmarse que ha sido una idea acertada del Club de Vacaciones. Los escandinavos han programado excursiones a Tenerife, Lanzarote, Fuerteventura y Africa. Asimismo los alemanes, aunque sin la intensidad y aceptación observada en los T. O. y turistas peninsulares.

### 4) *Establecimientos hoteleros:*

Es otro de los aspectos que controlan a la perfección los T. O. dirigiendo a sus clientes de acuerdo con sus expectativas. La muestra viene a confirmar esta realidad. Los escandinavos que optan por Las Palmas de Gran Canaria en un porcentaje muy elevado eligen el hotel-residencia; solo un porcentaje menor, el apartamento. Los que van al hotel constituyen un porcentaje insignificante. La diferencia entre apartamento y residencia para ellos es puramente formal, dado que la mayoría tiene incluido el desayuno en ambos establecimientos y las comidas las hacen mediante bonos.

Los alemanes del Sur de Gran Canaria, eligen el apartamento en un elevado porcentaje, pocos el bungalow y una cifra, en esa fecha, bastante reducida el hotel. Los de Las Palmas ciudad, optan por el apartamento y residencia, existiendo un porcentaje constante, aunque reducido, que va al hotel. Insistimos en el aspecto de los bonos. Los peninsulares son orientados hacia los hoteles y residencias, aunque los que optan por el apartamento van incrementándose.

De todas formas, el apartamento en Las Palmas ciudad tiene problemas que lo hacen hasta cierto punto inviable, dada la estructura comercial de los T. O. En un altísimo porcentaje ofertan a sus clientes estancia y desayuno y luego bonos para hacer una comida. El turista suele pasarse el día casi completo en la playa, comiendo al medio día bocadillos ligeros. El bono lo utilizan para cenar en uno de los muchos restaurantes que han concertado este convenio con los T. O.

El menú turístico comienza a ser rechazado por un porcentaje importante de nuestros visitantes que se sienten burlados por lo que ellos mismos llaman “conato de comida”. Se confirma la creciente escalada de precios y de mala calidad.

Se aprecia de forma evidente lo siguiente: el T. O. y nuestro marco legislativo han desvirtuado prácticamente las finalidades reales de los diversos establecimientos hoteleros y parahoteleros.

#### 5) *Motivos:*

Para los escandinavos y alemanes, el motivo principal de venir a Canarias está en el clima. Sin embargo un porcentaje interesante menciona específicamente “conocer Canarias por indicación de un amigo o conocido”. Es muy significativo que, muy pocos hablen directamente de la acción publicitaria de las grandes Agencias. Estos dos aspectos —clima en el que incluimos playa y conocer un nuevo país, una nueva forma de cultura— contrastan notablemente con la expresión de los peninsulares: que en un alto porcentaje afirman “haber realizado el viaje a Canarias por consejo de la Agencia”. A estos no les impulso el clima, menos aún las playas. Aunque tímidamente lo han reflejado en la encuesta, sin embargo a través de la observación directa se ha comprobado que otro factor decisivo utilizado por la agencia como medio persuasivo es la compra de diversos objetos. Un alto porcentaje viene con maletas semivacías a fin de comprar objetos de regalo y ropa. “Así el viaje nos resulta prácticamente gratis”, decían. El incremento de los precios, los abusos sistemáticos registrados en las zonas comerciales turísticas, la severidad con que afirman ser tratados en la aduana peninsular de Madrid u otros aeropuertos, puede suponer a medio plazo un freno muy grave para el incremento de este turismo.

#### 6) *Los precios:*

El incremento del coste de la vida entre abril de 1973 y el mismo mes de 1974 ha sido tan brutal, que resta validez “per se” a las respuestas dadas en aquel momento. Las insertamos como orientadores de lo que posiblemente piense el turista de los precios actuales. En líneas generales, nuestros precios resultaban más baratos, lo que se derivaba simplemente del mayor poder adquisitivo de su moneda. Así, la gran mayoría de escandinavos y alemanes los encuentran normales y solo un mínimo porcentaje, baratos. Estas opiniones tienen que ser matizadas. Un alto porcentaje de turistas tanto escandinavos como alemanes, se interesan en nuestro mercado por el alcohol, tabaco y ocasionalmente por artículos de regalo. Un grupo no significativo precisamente, frecuenta restaurantes y comercios en general. Para todos, el tabaco, el whisky y coñac lo seguirán encontrando barato, ya que en sus países, con un normal sentido impositivo, gravan aquellos productos superfluos y en modo alguno necesarios, lo que no sucede en Canarias. Sin embargo, comienzan a plantearse quejas diversas, en las que insistimos. Se refieren en especial al menú turístico, que en opinión de escandinavos, alemanes y españoles es calificado en un alto porcentaje de casos, como tomadura de pelo “el precio se ha incrementado, pero las porciones y la calidad ha descendido muchísimo”, insisten. Quizás el baremo más indicativo nos lo proporcionan los turistas peninsulares. Califican reiteradamente a Las Palmas como la ciudad más cara que hayan visitado. Se quejan de los precios y de acciones nada edificantes a que sistemáticamente se les intenta someter. Hemos recogido para transcribir literalmente un interesante muestrario de sus afirmaciones.

Junto a estos aspectos, hay otros no menos reveladores que nos concisaba un turista alemán: "cómo es posible que el Gobierno permita que se vendan prendas de cuero para pagar posteriormente en Alemania o Suecia. ¿No es eso una burla para Hacienda Española?".

### 7) *Estratificación económica:*

La célebre constatación de la O. C. D. E. sobre los niveles de renta de los turistas, encuentra, una vez más, plena confirmación en esta encuesta. La casi totalidad del turismo que viene a Las Palmas tiene niveles de renta que lo estratifican en media, bajo media y muy escasamente en alta. El grupo con niveles superiores de renta se halla representado por los turistas de la R. F. A. aunque, matizando siempre, dentro de estratos medios; mientras los escandinavos presentan niveles de rentas un tanto más bajos.

Ante la presumible resistencia de nuestros connacionales a especificar objetivamente sus niveles de renta, optamos por exponerles una escala de diversas ocupaciones. Nuevamente apareció, la clase media y media - baja con un alto porcentaje. Al parecer, un 26% lo integraban estratos con niveles superiores de renta. Dudamos un poco de esta constatación, ya que el español de estrato alto, no acostumbra a viajar en charter al lugar de sus vacaciones, sino que utilizan otros medios de transportes. Por supuesto, y en modo alguno se somete al "grupo". Con todo, en cuanto a niveles de renta, el español se acerca más al alemán que al nórdico.

### 8) *Los peninsulares y el trato recibido:*

Hay un clisé del turista peninsular que lo muestra sumamente inconformista. Esto nos indujo a recabar directamente de los mismos, su opinión sobre el trato recibido. Se constató que sobre el 75% lo considera "Correcto". Esta realidad, nos confirma la siguiente constatación: Hay cierta animadversión hacia un tipo de peninsular que se asienta en Canarias, que despierta en el autóctono, con justicia, recelo y antipatía. Con toda probabilidad, esto lo perciben mejor, las personas que trabajan en servicios diversos, por ejemplo hostelería, comercios, etc. El turista peninsular, se enfrenta en más de una ocasión, a intentos de abusos en los precios que, dada su vivacidad, en modo alguno soporta. Se han dado ejemplos, comprobados por nosotros, que reafirman esta versión.

También, hay cierto desconocimiento sobre la realidad del turismo peninsular y ofuscación con el extranjero. En realidad, y quede constancia, el turista peninsular, hoy día, es mucho más rentable para Canarias, que el extranjero.

## XI - 3 *CORRELACIONES DIVERSAS.*

Las observaciones de mayor interés de la encuesta se derivan de las correlaciones realizadas entre las respuestas dadas a las diversas preguntas. De este análisis se han obtenido los datos que ofrecemos, en plan estadístico por estimar su impacto más directo.

Las opiniones del turismo peninsular no aparecen en estas observaciones, por no haber sido tabuladas sus encuestas, dado el escaso número de las mismas. Se procedió a una observación directa intensiva, referidas todas a Las Palmas, que transcribiremos al final de esta parte.

### 1. *Sexo y edad:*

Si comparamos el sexo y la edad de alemanes y nórdicos conjuntamente, el grupo más numeroso entre los nórdicos se halla integrado por mujeres entre los 20 y 35 años que representan la cuarta parte del total, seguidos por los varones entre 35 y 60 años.

### 2. *Edad y estancia:*

Los nórdicos menores de veinte y mayores de sesenta años optan en un 80% por una estancia de dos semanas; mientras que los de edades intermedias, se deciden por estancias de una semana. Probablemente, el deseo de espaciar las vacaciones en dos momentos del año, podría explicar convenientemente este fenómeno.

Sin embargo los alemanes presentan una situación diversa. Los que eligen dos semanas de vacaciones continuadas son ligeramente superiores a los que optan por tres. La composición de las edades muestra, en distinto plano, una tendencia similar: los que optan por dos semanas se sitúan en edades inferiores a los 35 años, mientras que los de edad superior se deciden por las tres semanas.

### 3. *Edad y Zona:*

Los nórdicos se concentran casi en su totalidad en la ciudad (esta situación se presenta cambiante), sólo en el grupo de los de 35 a 60 años hay una mayor inclinación a elegir el Sur de Gran Canaria como zona de vacaciones, mientras que los menores de 30 años pasan en su 100% su estancia en la ciudad.

Sin embargo entre los alemanes hay una preferencia notoria por el Sur de Gran Canaria especialmente en los dos grupos inferiores de edad (menores de 35 años), mientras que los mayores de 60 eligen por igual las dos zonas.

Es curioso que los únicos que realizan excursiones a Fuerteventura sean los nórdicos en edad adulta aunque en un porcentaje muy reducido (3,21% del total). Entre los alemanes, los que realizan más viajes a Lanzarote son los de 20 a 35 años, aunque también en pequeña proporción 2,8%.

No se registra ningún interés entre los menores de 20 por visitar otras zonas e islas. Estas excursiones-charter despiertan mayor interés para los comprendidos en edades superiores.

### 4) *Edad y Establecimiento turístico:*

Entre los nórdicos hay una marcada preferencia por el Apartamento en los grupos de mayor edad, a la inversa de lo que sucede con las residencias que a medida que disminuye la edad se incrementa el número de los que la utilizan. Hay una clara tendencia entre los de edades superiores a elegir el Apartamento como establecimiento que les permite una prolongación mayor de la vida familiar, mientras que en los jóvenes el afán de innovación e independencia es muchos mayor, encontrando en la residencia el medio adecuado para este tipo de vida.

Al Bungalow, establecimiento cada vez más llamado a desaparecer en nuestras zonas turísticas debido a la fuerte especulación del suelo, sólo se dirigen los de edades superiores, aunque también en porcentaje mínimo. En los jóvenes es manifiesto el deseo de no aislarse en sus vaca-

ciones. En los alemanes se da la misma inclinación hacia Apartamentos entre las edades superiores especialmente en los mayores de 60 años que se dirigen a ellos en sus tres cuartas partes. Sin embargo hay una mayor tendencia hacia el Bungalow entre lo comprendidos en edades intermedias.

La otra cuarta parte de los mayores de 60 años se dirigen al hotel mientras que los otros grupos de edad se distribuyen por igual entre hoteles y residencias.

##### 5. *Edad y Motivaciones:*

El clima es la motivación más poderosa que les impulsa a los turistas nórdicos a elegir Canarias como zona de vacaciones, pero este deseo es más hondo en los de edades superiores, concediéndoles éstos una mayor importancia, mientras que el atractivo por las playas se trasluce en los de edades inferiores disminuyendo el interés por éstas en los de edades superiores que prefieren la comodidad de las piscinas.

Los precios ejercen una mayor influencia en los más jóvenes, revistiendo para éstos, conforme avanzan las edades, menor relieve.

Existe interés entre los jóvenes por conocer esta región. Se debe posiblemente y entre otros factores a que los mayores han visitado nuestra provincia en otras ocasiones.

Igualmente los consejos de las Agencias de Viajes tienen mucha mayor influencia sobre los jóvenes, siendo los de más edad los menos influenciados.

Sin embargo entre los alemanes las motivaciones son diferentes.

En cuanto al clima, aunque continúa siendo el atractivo más poderoso, se da el fenómeno inverso en cuanto a la edad, ya que supone a medida que disminuye la edad un mayor atractivo, mientras que el deseo de "*conocer esta región*" es más fuerte entre los grupos de edades superiores. En estos es asimismo donde mayor influencia ejerce la publicidad ofrecida por las distintas Agencias de Viajes.

Los precios ejercen mayor influencia entre las edades intermedias, mientras que el atractivo de las playas es similar para todas las edades.

##### 6. *Juicio sobre diversas zonas y servicios turísticos:*

*Nórdicos.*—Se dan mayores niveles de absentismo entre los de mayor edad, al enjuiciar zonas turísticas y servicios.

a) *Clima:* La casi totalidad lo considera "Muy Bueno" y "Bueno". Los de más edad se inclinan por el "Muy Bueno" mientras que los más jóvenes se inclinan por el "Bueno".

b) *Playas:* Hay una mayor tendencia hacia el "Regular" y "Bueno" que hacia el "Muy Bueno" observándose un mayor grado de satisfacción entre los más jóvenes. En las respuestas a la pregunta abierta se especifican las motivaciones.

c) *Alojamiento:* También existe un mayor grado de satisfacción con respecto al alojamiento entre los de edades superiores mientras que los jóvenes especialmente los menores de 20 años lo juzgan como "Regular" y una parte como "Malo".

d) *Servicios*: Mayor satisfacción se da entre las edades extremas superior e inferior que se inclinan por el "Muy Bueno" en unos porcentajes de 39 y 37% respectivamente, mientras que los de edades intermedias en su mayoría los juzgan simplemente "Bueno".

e) *Paisaje*: Son considerados en general como "Bueno" y "Regular", aunque los de edades superiores se abstienen en una cuarta parte de enjuiciarlo y casi la mitad los enjuicia como "Buy Bueno".

f) *Diversiones*: Más de la mitad de los mayores de 65 años se abstienen de contestar, existiendo por parte de los más jóvenes un juicio más positivo. Se debe a que las diversiones en nuestra ciudad están dirigidas hacia los jóvenes (numerosas boites, etc.), mientras que los de edades intermedias y superiores encuentran pocos atractivos para su edad.

g) *Transportes*: La mitad de los mayores de 65 años los consideran "Muy Buenos", y una cuarta parte se abstiene de contestar, mientras que el resto en su conjunto los considera aceptables pero no demasiado buenos, en lo que a Las Palmas se refiere. En relación al Sur, la opinión se refleja en las respuestas a preguntas abiertas.

*Alemanes*.—Hay en ellos un mayor deseo de participar en la encuesta ya que el grado medio de abstención para los distintos aspectos es menor que entre los suecos. Pero se da el mismo fenómeno que en aquellos: el número mayor de abstenciones se registra entre los mayores de 65 años. Esto es resultado del mayor grado de preparación social que se le da con mayor eficacia a las nuevas generaciones en dichos países.

a) *Clima*: El mejor juicio se da en las edades intermedias que en su casi totalidad lo considera "Bueno" o "Muy Bueno".

Entre los jóvenes (menores de 20 años) casi una cuarta parte lo estima como "Regular", dándose el mayor grado de descontento entre los de edad superior que lo considera "Malo" en otra cuarta parte y sin embargo el resto lo juzga como "Muy Bueno". Esta extraña diferencia se basa en las experiencias de los que se asientan en el Sur y los que se quedan en la ciudad.

b) *Playas*: Los de edades intermedias las consideran mejores que las de edades extremas, siendo el juicio más severo por parte de los más jóvenes, al contrario de lo que ocurría entre los nórdicos.

e) *Alojamiento*: En general "Bueno" o "Muy Bueno" es el juicio de la casi totalidad, existiendo una ligera diferencia a favor del mayor grado de satisfacción entre los más jóvenes.

d) *Servicios*: Juicio menos favorable entre los más jóvenes, un 40% lo considera "Regular" mientras que la totalidad de los de más edad los considera "Bueno" y "Muy Bueno". Al igual que los de edades intermedias, aunque existe una mayor tendencia hacia el simplemente "Bueno" que hacia el "Muy Bueno".

e) *Paisaje*: Fuerte tendencia de los más jóvenes hacia el "Regular". En general el juicio sobre el mismo oscila entre el "Regular" y el simplemente "Bueno". Solo una cuarta parte de los de edades intermedias lo considera "Muy Bueno".

f) *Diversiones*: Se da la misma situación que entre los nórdicos. Mayor grado de satisfacción entre los de menos edad y gran absentismo entre los mayores.



g) *Transportes*: Predomina el "Regular" entre los mayores y el simplemente "Bueno" entre los de edades intermedias. El "Malo" se registra en mayor escala entre los más jóvenes aunque de éstos casi la mitad los considera "Aceptables".

## 7. Opiniones de los turistas sobre zonas concretas:

### Alemanes.

a) *Clima*: Mayor aceptación entre los que han residido en el Sur. La totalidad lo considera "Bueno" o "Muy Bueno". Los de Las Palmas en su mayoría lo consideran "Bueno"...

b) *Playas*: Aunque la mayoría de los que han residido en las dos zonas las juzgan como "Buenas" hay una mayor inclinación hacia el "Regular" que en el Clima, aunque el porcentaje del "Muy Bueno" sea bastante superior en el Sur (22,8% frente a un 6,5%).

c) *Alojamiento*: Los que han residido en el Sur han quedado más satisfechos del alojamiento. Hay una mayor propensión en ellos al juicio de "Muy Bueno", aunque por lo general los que residieron en la ciudad lo han juzgado como bastante aceptable (un 73%—(Bueno)).

e) *Paisaje*: Mayor diferenciación en las opiniones de los que han residido en la ciudad, entre la inclinación hacia el "Muy Bueno" o hacia el "Regular".

Hay mayor uniformidad de criterio entre los que han residido en el Sur en los que predomina el juicio de "Aceptable".

f) *Diversiones*: Manifiesta superioridad del descontento en los que han residido en el Sur que se inclinan por el "Regular", "Malo" o "Muy Malo" en su mayoría mientras que los que han residido en la ciudad en un alto porcentaje las consideran "Aceptable". Se observa un mayor grado de insatisfacción que en otros aspectos.

g) *Transportes*: Sucede como en los anteriores, superior grado de descontento entre los del Sur, en los que se da también un alto porcentaje de absentismo.

Para los que han residido en Las Palmas predomina en su mayoría el "Bueno".

### Nórdicos.

a) *Clima*: Satisfacción manifiesta en los dos grupos aunque con mayor inclinación hacia el "Muy Bueno" entre los que han ido al Sur.

g) *Playas*: Predomina el "Aceptable" aunque con un juicio algo más severo por parte de los que han estado en el Sur que se inclinan más hacia el "Regular" y "Malo".

c) *Alojamiento*: En general "Aceptable" e incluso "Muy Bueno" para los dos grupos, aunque un 15% aproximadamente de ambos se haya quedado insatisfecho del mismo. En general la tendencia es similar en los dos.

d) *Servicios*: Superior grado de satisfacción entre los que pasaron sus vacaciones en la ciudad.

Aunque entre los del Sur predomina el "Aceptable" más de una cuarta parte muestran su insatisfacción con el "Regular" y el "Malo".

e) *Paisaje*: Superior abstencionismo entre los que vienen a la ciudad. Predomina en ambos el juicio de "Aceptable" aunque con mayor tendencia al descontento entre los que vienen a la ciudad.

f) *Diversiones*: Mejor juicio sobre las mismas entre los que residieron en la ciudad. Entre los del Sur las consideran en su mayoría "Aceptables" aunque con una marcada inclinación hacia el "Regular".

g) *Transportes*: Mayores descontentos entre los que van al Sur mientras que entre los de la ciudad predomina el "Aceptable".

## 8. Ingresos y edad:

### *Alemanes.*

De mayor a menor importancia según niveles de ingresos aparecen los siguientes grupos:

- Turistas de 20 a 35 años que ganan menos de 2.000 marcos. Representan un 34,3% del total, o sea más de la tercera parte.
- A continuación el de los comprendidos entre 35 y 60 años que ganan menos de 2.000 marcos y representan un 20,15% del total. Aproximadamente una quinta parte de los turistas alemanes.
- Luego el grupo de los comprendidos entre 20 y 35 años con niveles de 2.000 a 4.000 marcos que representan un 15,6%.
- Por último el de 35 a 60 con el mismo nivel de ingresos que representa un 14%.

La conclusión es que el 85% de los turistas alemanes está formado por personas de 20 a 60 años con niveles de renta inferiores a 4.000 marcos. En otras palabras el mayor porcentaje del turismo alemán es de estrato económico medio y medio-bajo y su edad oscila entre los 20 y 60 años, predominando el grupo comprendido entre 20 y 35, con ingresos inferiores.

El turismo alemán que podíamos considerar de alto nivel económico tiene escasa importancia numérica al representar un 8,2% del total.

### *Nórdicos.*

Entre éstos, los grupos más importantes numéricamente son similares aunque las proporciones difieren algo:

El grupo más importante está formado por personas de 20 a 35 años con el nivel más inferior de ingresos (menos de 2.000 coronas). Representan un 20%.

A continuación está el grupo de 35 a 60 años con un nivel medio de ingresos (de 2.000 a 4.000 coronas).

Le sigue el grupo de los 20 a 35 años con un nivel medio de ingresos (2.000 a 4.000 coronas).

Y en cuarto lugar el grupo de 35 a 60 años con un nivel inferior de ingresos (menos de 2.000 coronas).

Comparando los ingresos de los dos tipos de turistas, obtenemos el siguiente cuadro:

	<i>Alemanes</i>	<i>Nórdicos</i>
Nivel inferior Ingresos	58,21	43,79
Nivel medio Ingresos	33,58	37,89
Nivel superior Ingresos	8,21	18,32

En ambos grupos predominan los de ingresos bajos pero el grupo de ingresos medios y superiores es mayor entre los nórdicos.

Lógicamente en ambos grupos tiene escasa o nula importancia los comprendidos en las edades extremas con el nivel máximo de ingresos, ya que suelen ser personas no activas: estudiantes, jubilados, etc.

#### 9. *Alojamientos y nivel de ingresos:*

##### *Escandinavos.*

El grupo más numeroso lo integran los de ingresos inferiores que optan por residencias, seguidos de los de ingresos medios que encuentran en el apartamento su establecimiento preferido. Por último los de ingresos medios que frecuentan el hotel es bastante reducido.

##### *Alemanes.*

Una cifra bastante elevada de alemanes con ingresos más bien bajos y medios seleccionan el apartamento como establecimiento preferido. Los de ingresos elevados e incluso un porcentaje reducido de ingresos medios, eligen el hotel. Hay una marcada diferencia entre el turista alemán y el escandinavo. El alemán conforme asciende su nivel de ingresos, selecciona el hotel o el bungalow. Por el contrario el escandinavo, aunque el nivel de ingresos sea elevado, continúa con el apartamento como establecimiento ideal.

En relación a los precios, hay una casi total identificación por parte de escandinavos y alemanes. Se puede afirmar que los grupos con los tres niveles de ingresos, consideran normales los precios. La tendencia es mayor entre los alemanes que en los nórdicos. Pero conforme sube el nivel de ingresos, el juicio sobre los precios es rígido, estimándolos "caros". En relación a los alimentos, etc., la estimación de los precios, por parte de casi todos, suele ser de caros.

Queda la constatación de que los que encuentran los precios baratos, son muy pocos. La encuesta se realizó antes de comenzar las reiteradas subidas de precios, por lo que presumimos que, las respuestas actuales, serían severas.

#### IX - 4 *OPINIONES SOBRE NUESTRAS ZONAS TURISTICAS.*

¿Qué piensan nuestros visitantes de los alojamientos turísticos, del medio social y urbano en que estaba enclavado el mismo, del equipam-

miento de las playas y piscinas, de nuestras calles y comercios y de la zona turística en que ha vivido durante unas semanas? La posibilidad de poder ofrecer una cadena de opiniones coincidentes hasta en las mismas expresiones semánticas, nos empujó a elaborar una extensa pregunta abierta con los problemas que conlleva su posterior cuantificación y tabulación.

Vamos a ofrecer el esquema de porcentajes en las zonas y otros condicionantes para una mejor comprensión de las respuestas; luego las respuestas y la transcripción literal de algunas.

Por supuesto, las zonas elegidas han sido el complejo turístico de Maspalomas Costa Canaria con las tres playas, pero en especial la del Inglés y Las Palmas ciudad.

Para el Sur de Gran Canaria, nos limitaremos al análisis de la muestra de alemanes, por ser la escandinava, en aquella época, insignificante en dicha zona.

#### 1. Los alemanes y Maspalomas Costa Canaria:

Del total de respuestas válidas obtenidas, en este apartado 157, procedían del Sur de Gran Canaria, mientras 137 de Las Palmas. Los porcentajes se refieren a la primera cifra.

La introducción a las formulaciones concretas de preguntas abiertas era esta: "Nos interesa muchísimo conocer los defectos principales que más le han molestado" y a continuación la pregunta abierta. La primera era ésta:

a) "En el alojamiento". Las respuestas obtenidas, sintetizadas y cuantificadas las más importantes son las siguientes:

—Ruidos: (de la calle, de aparatos de radio, de televisores, de escapes ensordecedores de automóviles, de construcciones junto a los apartamentos donde viven, etc...). Hay quienes en el espacio para posibles respuestas a esta pregunta, sólo han escrito en mayúscula significativa, esta palabra: Lärm (en español, ruido). Esta queja la plantea el 74%.

—Suciedad: (en los apartamentos, en el servicio, descuidos al efectuar la limpieza, más de una semana sin cambiar la ropa de la cama, faltas gordas de suciedad, etc...). El porcentaje es sensiblemente menor, un 44%.

b) "En la playa y piscina". La incidencia en los temas de las respuestas y coincidencia semántica es total para algunos aspectos:

—Faltan duchas, W. C. y cabinas para cambiar de ropa en las playas. El porcentaje de los que se quejaban de estas carencias que estimaban graves, se eleva al 92% de los encuestados.

—Falta de limpieza en la playa. El porcentaje se eleva al 79%.

—Deben quitar hamacas y casetas, ya que son muchas y causan estorbos. El porcentaje se aproxima al 27%.

—Hay otras alusiones a "los perros y la suciedad"; "basuras", etc...

c) "En las calles y los comercios". Las respuestas obtenidas son extensas, nos limitaremos a transcribirlas sin especificar los porcentajes:

—Suciedad (y otra palabra...) en las calles; el sistema de recogida de basuras es arcaico.

- Los coches contaminan las calles con los tubos de escape, etc...
- Faltan paseos; no hay paseos; no hay aceras para el peatón: la calle es un peligro ya que el descuido puede suponer un accidente; los conductores son criminales; las calles están desorganizadas; el traernos a este sitio en estas condiciones es una tomadura de pelo, etc...
- No hay servicios públicos ni en San Agustín, ni Maspalomas, ni Playa del Inglés (el porcentaje de los que constatan esta realidad es elevado).
- No hay seguridad en los pasos de cebra, si los hay!.
- ¿Dónde está la Aduana Libre? Fuera de los cigarrillos, todo lo demás está caro.
- Los comercios son una tomadura de pelo: no hay precios fijos. Los de las vitrinas, no corresponden a los reales. Los precios sin fijar y son muy caros. Los comercios dejan mucho que desear. Parece que nos toman por gente tonta a la que se quiere engañar sin más, etc...

d) “En los restaurantes y establecimientos de diversión”. “Precios muy caros; cantidades muy reducidas; suciedad en los restaurantes”. “En las cartas con menús, faltan en más de una ocasión, los precios”. “Los menús turísticos con precios altos y cantidades (porciones) insignificantes”. “Poca higiene”. “Precios muy caros”. “Precios altos y varían de una semana a otra”. “Todo muy caro”. “Bailar en algún club es para millonarios”.

e) “En la zona donde ha vivido en general”. Ofrecemos, como se ha venido realizando, una traducción libre o literal de las respuestas: “Ruido de los coches, inseguridad en las calles, ambiente de ruido impropio para las vacaciones”. “Ambiente general de suciedad”. “Ruidos a causa de las obras en construcción, no permiten descansar”. “Suciedad en las calles...”. “No hay servicios públicos”. “Faltan servicios públicos”. “No hay paseos con cafeterías-terrazas”. “No hay paseos ni zonas verdes ni plazas con atracciones. No hay nada que se asemeje a ciudad”. “No hay jardinería”. “No hay jardines, ni parques. Hay demasiada contaminación a causa de los coches”. “Demasiadas obras, demasiada construcción con el polvo y ruidos que produce”. “Parece un medio desierto, al no haber campo verde, ni jardines, etc...”. “No volveré jamás, ni mis amigos o familiares: esto es ruido, m... y m...” “Los taxistas nos toman por tontos, siempre quieren engañarnos”. “No hay medio público de transporte para salir de la urbanización, etc...”.

“No hay posibilidad cultural alguna: ni cine, ni música, (conciertos), ni posibilidad deportiva acuática, ni paseos con jardines, ni cafés-terrazas, ni plazas públicas. Esto será lo que sea, menos una ciudad de descanso. Me siento engañado. No volveré”.

Las respuestas, en términos generales, son normales y correctas. Denuncian deficiencias graves de infraestructura turística (equipamiento, diversión), abusos por parte de quienes aún en su bochornosa incultura, juzgan al turista como un potencial imbécil a quien es posible engañar.

En síntesis, las carencias denunciadas, lo han sido previamente por otros a lo largo del estudio. Vamos a recordarlas nuevamente:

- Suciedad y ruidos, en una ciudad turística (?) concebida para el ocio.

- Falta de equipamiento sanitario en la ciudad: servicios públicos, etc...
- Desorden urbanístico grave en la misma: ausencia de lugares públicos, de paseos, de equipamiento cultural, de espacios verdes. Descontrol de tráfico que produce peligrosidad en la calle, etc...
- Falta de atención elemental a las playas: servicios sanitarios. En contraposición y desde un ángulo... la playa se ha "enriquecido" con bochinchas para degradar un espacio de calidad.
- Descontrol en los precios (es una constante en todas las respuestas).
- Abusos en los menús turísticos, etc...

## 2. Escandinavos y alemanes en Las Palmas de Gran Canaria:

Del total de respuestas válidas obtenidas, aproximadamente 380 escandinavos se habían asentado en Las Palmas, mientras los alemanes, se acercaban a 137. Los porcentajes son referidos a la suma de estos dos.

Ofrecemos una síntesis bastante apretada, ya que los porcentajes más significativos se concretan a muy pocos.

a) "En el alojamiento". Se insiste en "ruidos" (coches de la calle, aparatos de radio, televisores, etc...). El porcentaje se aproxima a un 79% que estimamos significativo. "Suciedad", el porcentaje se eleva a un 54%.

b) "Playa y piscina". La incidencia en las respuestas y coincidencia semántica, vuelve a ser casi total. "Faltan servicios, W. C., duchas, cabinas para cambiarse". "Demasiadas hamacas". "Perros en la playa y en el agua". Y otros aspectos de menor significación. El porcentaje de los que aluden a los servicios se eleva a un 98%.

c) "En las calles y comercios". Las respuestas vuelven a tener una fuerte carga emotiva con expresiones durísimas e incluso alusiones concretas a comercios y restaurantes. Entre las más interesantes, seleccionamos las siguientes: "Suciedad, ruido y contaminación, bastante elevada en algunas calles". "Faltan paseos y zonas verdes (solo están Parque de Santa Catalina y el Paseo de Las Canteras)". "Escasean los servicios públicos". "La calle es un peligro". "Faltan pasos cebras". "Pasar una calle es un riesgo".

En relación a los comercios, las opiniones suelen ser de una dureza increíble. Se concretan a los siguientes aspectos: abusos en los precios, intento de abusos por su condición de turistas, queja amarga de que se les tome por tontos, etc..

d) "En los restaurantes y salas de diversión. Las quejas en relación a los restaurantes suelen ser idénticas a las constatadas en el Sur de Gran Canaria. En relación a las salas de diversión, las quejas, prácticamente son inexistentes, aunque insisten en disponer de la mayor información de actividades culturales.

e) "En la zona donde ha vivido en general". Las quejas son una insistente repetición de las formuladas y se concretan: a ruidos, contaminación, coches, falta de espacios verdes, peligrosidad de las calles, mal tiempo, etc...

## IX - 5 CICLOS ZONALES

Indudablemente se trata de una realidad que se ha iniciado a partir de 1969 y de la que hay escasa conciencia a pesar de las posibilidades de anticipar la dirección del próximo movimiento cíclico, mediante el análisis de las variables que lo producen e incluso de su posible control. Los hechos son evidentes: hasta 1969 el turismo optaba por la ciudad de Las Palmas, como zona ideal de estancia. A partir de ese año se inició un proceso, tímido en sus comienzos, agresivo en 1973, de progresivo trasvase de turismo tradicionalmente asentado en la ciudad, hacia el Sur de Gran Canaria, concretamente a la urbanización Maspalomas-Costa Canaria (San Agustín, Playa del Inglés y Maspalomas Oasis), Patalavaca y Puerto Rico.

Para el que haya leído el trabajo, resulta una evidencia que, los porcentajes de incremento interanuales en modo alguno ocuparán las dimensiones de la oferta que se ha operado en dicha zona. Tampoco cabe esperar, menos aún en la situación crítica mundial (crisis energética e intento de un justo replanteamiento de las materias primas por parte de los Países del Tercer Mundo) verticalizaciones insospechadas de la demanda. Nos contentaríamos con el incremento interanual previsto. Entonces las plazas creadas en dicha zona buscarán competitivamente, su propia demanda. En este preciso momento lógico, se inicia el travase o acción del ciclo.

Sin embargo, hemos aludido a cuatro zonas, con algunas subzonas de cierto relieve que podemos describir de la forma siguiente:

- 1.<sup>a</sup> Las Palmas de Gran Canaria, con centro de influencia en la franja del Puerto y Guanarteme junto a la Playa de Las Canteras.
- 2.<sup>a</sup> Sur de Gran Canaria, con zona de influencia en Playa del Inglés, San Agustín y Maspalomas-Oasis. A la que cabe agregar las subzonas importantes de Patalavaca y Puerto Rico.
- 3.<sup>a</sup> Lanzarote, con la zona de influencia comprendida por las urbanizaciones de Puerto del Carmen (Municipio de Tías) a las que se agregan: la posible influencia de Arrecife, y otras futuras posibles.
- 4.<sup>a</sup> Fuerteventura, con las zonas de influencia más importantes en un futuro no precisable de Corralejo y Jandía.

Cabe esperar que la primera acción cíclica iniciada, se incrementa en los próximos cinco años, hasta —si no se opera un cambio en la franja turística de Las Palmas o en otras palabras, se controlan las variables que incitan a la acción cíclica— posibilitar una situación crítica en la ciudad. Esto, siempre que en el Sur de Gran Canaria y concretamente en San Agustín, Playa del Inglés y Maspalomas Oasis, reflexionen sobre la conveniencia de rectificar en lo urbanístico y en el equipamiento social, sanitario, comunitario, deportivo, etc... Es evidente que las posibilidades de rectificar son más plausibles en el Sur de Gran Canaria que en Las Palmas ciudad. Con el agravante para ésta, que el clima es más generoso en aquella zona (no en vano se le conoce por la "solana de la isla") que en Las Palmas, una de las ciudades con más nubosidad de Las Canarias. No hablamos de "desaparición del turismo", sino de "notable disminución en una zona, en beneficio de otra".

Por supuesto, en el caso de que solo el cincuenta por ciento de los proyectos aprobados o en vías de aprobación, para Lanzarote y Fuer-

teventura se llevarán a cabo, se iniciaría una operación similar con el turismo que frecuentaría en esas fechas el Sur de Gran Canaria, en beneficio de esas dos islas.

¿Cuáles son las motivaciones fundamentales del ciclo y las variables que lo controlan? Vamos a intentar definir las, ya que algunas son dependientes de la posible acción del Municipio o de Empresarios Turísticos, otras lo son de los grandes T. O. pero otras son tan independientes de nosotros como la Climatología (horas de sol, nubosidad "célebre panza de burro", etc...) y ansias de tranquilidad (ausencia de ruidos, contaminación, etc...) que tengan nuestros visitantes, aunque los ruidos, en parte son controlables. Digamos que entre nosotros teóricamente se podrían controlar.

a) Variables dependientes:

—En lo que a Las Palmas o Sur de Gran Canaria, y en su día Fuerteventura o Lanzarote se refiere, el paso más fundamental es la adaptación de la zona para el ocio. Si nos concretamos a Las Palmas, hemos insistido hasta la saciedad en la crítica necesidad de adaptar la franja junto a la playa como zona para el ocio de la población canaria y de los turistas, posibilitando un parque impresionantemente bello como el de la Playa de Las Canteras desde la Puntilla hasta el Rincón. Paseos, árboles y plantas canarias o que se adapten a ese microclima. Por supuesto, humanización de la ciudad, eliminando progresivamente la contaminación, canalizando la circulación a un segundo plano de la playa (un mínimo de 150 metros a partir del paseo) etc... Cabe suponer que esto requiere esfuerzo y no se logrará sin traumas. Pero lo necesita la población y aún más, la industria de la que viven miles de canarios y en la que se han invertido miles de millones de pesetas en capital fijo.

—Actualización de las instalaciones para y hoteleras.

—Siempre sería factible encontrar una demanda que sintiera necesidad de vivir junto a la ciudad, pero lo suficientemente apartado en lo que a su establecimiento se refiera, que optaría por la franja.

—Hay otras ornamentaciones. Hemos aludido al Parque de Atracciones, que hubiera encontrado óptima ubicación en las Montañas de La Isleta.

b) Variables independientes:

—El clima, contra el que no hay posibilidad de lucha.

—Las apetencias del turistas de cambiar de zona.

—El progresivo deseo de la humanidad de aislarse de la trepidación de la ciudad moderna por algunos días, que coinciden con los dedicados al ocio.

—Los imperativos comerciales del T. O. que necesita ofertar siempre un abanico de posibilidades y de "novedades atrayentes".

—La inevitable y lógica competencia de los establecimiento para y hoteleros más modernos con los obsoletos y no modernizados.

Estimamos lógico que si los empresarios turísticos reflexionan sobre esta realidad, encontrarán una serie de variables dependientes e independientes a analizar en las que no hemos profundizado.

Se da por hecho que, aunque actuaran los controles de las variables, siempre la oferta sería más grande que la demanda. Conste que si la planificación, evidencia sociológica elemental para cualquier trabajo o acción comercial, ha brillado por su ausencia, no es posible sanar el mal de raíz. Aunque ya es hora de que se inicie de hecho tal planificación, para evitar que la oferta siga incrementándose geométricamente, mientras la demanda lo haga, solo aritméticamente.



**RESULTADOS PORCENTUALES DE LA ENCUESTA REALIZADA A  
TURISTAS ESCANDINAVOS**

I.—a) Sexo: Varón	51	b) Edad: Menos de 20 años	9
	Hembra 49	De 21 a 35 años	43
		De 36 a 60 años	39
		Más de 60 años	9

*Relación Sexo-Edad:*

Varones menores de 20 años	6	
Hembras menores de 20 años	11	
		8,5
Varones entre 21 y 35 años	35	
Hembras entre 21 y 35 años	52	
		43,5
Varones entre 36 y 60 años	45	
Hembras entre 36 y 60 años	32	
		38,5
Varones mayores de 60 años	14	
Hembras mayores de 60 años	5	
		9,5

—¿Por cuántos días ha venido?

Menos de 8 días	20
De 9 a 15 días	73
Más de 15 días	7

¿Había estado anteriormente en Canarias?: SI=50,6; NO=49,4

III.—¿En qué zona turística está pasando sus vacaciones?

Las Palmas de Gran Canaria	91,3
Sur de Gran Canaria	7,7
Lanzarote	—
Fuerteventura	1,0
Otras zonas	—

I.—¿Dónde se aloja?

Apartamento	53,0
Bungalow	2,7
Hotel	42,5
Residencia	—
Pensión	19,8
Otros	—

V. —¿Qué le ha impulsado a pasar sus vacaciones en Canarias?  
(Por orden de preferencia).

	<u>Orden</u>	
Clima	86,6	48,1%
Playas	25,4	14,1%
Precios	24,2	13,4%
Conocerlas	26,0	14,4%
Indicación de otros	18,0	10,0%
Agencias de viaje	—	
Cambo	—	
Compras	—	
Otros	—	

VI.— Nos interesa muchísimo conocer los defectos principales que más le han molestado:

En la zona turística donde vive) Preguntas abiertas.  
 En el alojamiento )  
 En la playa o piscina ) Ver comentario parte de texto.  
 En la calle y comercio ) Apartado 3 del presente capítulo.

VII.—Califique, por favor, los siguientes aspectos de nuestra zona turística:

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Serv.</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	58,3	18,0	26,5	31,3	21,7	22,5	25,7
Bueno	38,5	46,5	49,6	46,5	44,3	42,5	45,9
Regular	1,5	21,7	11,1	12,1	16,4	12,8	12,4
Mal	0,5	5,5	5,5	3,7	6,5	1,8	1,5
Muy mal	—	1,2	0,6	0,9	0,6	0,6	0,9
No cont.	1,2	7,1	6,8	5,5	10,5	19,8	13,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Relación entre la zona turística donde pasa sus vacaciones (pregunta III) y características principales de dicha zona (pregunta VII).*

A Las Palmas: 91,3%.

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Serv.</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	57,8	19,1	25,4	32,0	21,6	23,8	27,5
Bueno	39,0	46,5	10,6	46,0	43,5	42,1	46,5
Regular	1,6	21,0	10,8	11,5	16,6	11,8	10,5
Malo	1,0	5,0	5,8	3,5	6,5	2,0	1,6
Muy malo	—	1,0	0,7	1,0	0,6	0,6	0,3
No cont.	0,6	7,4	6,7	6,0	11,2	19,7	13,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Al Sur de Gran Canaria: 7,7%

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Servi.</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	65,3	17,6	31,0	16,0	20,0	7,7	7,7
Bueno	27,0	47,7	43,8	55,4	55,9	51,5	36,0
Regular	—	23,2	13,7	16,0	11,6	21,5	36,5
Malo	—	7,7	3,8	12,6	7,7	—	—
Muy malo	—	—	—	—	—	—	3,8
No cont.	7,7	3,8	7,7	—	3,8	19,3	16,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

VIII.—¿Cómo ha encontrado los precios?

Muy altos —  
 Altos 30,5  
 Normales 58,0  
 Bajos 11,5

(Explicación y especificación en la parte de texto, apartado 3, del presente capítulo).

Relación de la edad (pregunta I) con estancia (pregunta II), zona elegida (pregunta III) alojamiento (pregunta IV), elección de Canarias (pregunta V) y precios (pregunta VIII).

*Menores de 20 años = 8,5%.*

II. Menos de 8 días:	19
De 8 a 15 días:	81
Más de 15 días:	—

III.—Las Palmas de Gran Canaria: 100%.

IV.—Apartamentos:	17,8
Bungalows:	—
Hotel y HR:	58,4
Pensión:	21,4
Otros:	2,4

V. Orden de preferencias (motivos).

Clima	37
Conocer región	26
Precios	17,5
Playas	17,5

El 100% vino a través de Agencias de Viaje.

*Menores de 20 años.*

Opinión sobre:

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Servi.</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	51,8	7,0	18,3	39,3	18,3	34,1	22,0
Bueno	44,6	59,7	45,0	25,0	48,0	37,8	72,0
Regular	—	18,3	11,0	11,0	25,0	22,0	6,0
Malo	3,6	11,0	22,0	7,0	8,7	2,4	—
Muy malo	—	—	—	3,7	—	—	—
No cont.	—	4,0	3,7	—	—	3,7	—
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

*De 21 a 35 años =*

II. Menos de 8 días	27,5
De 8 a 15 días	64,0
Más de 15 días	8,5

III. Las Palmas de Gran Canaria	92,0
Sur de Gran Canaria	6,5
Fuerteventura	1,5

IV. Apartamentos	32
Bungalows	2
Hotel y HR.	47
Pensión HSR	18
Otros	1

V. Orden de preferencias (motivos).

Clima	52,0
Conocer región	17,2
Precios	15,0
Playas	15,8

El 100% vino a través de Agencias de Viaje.

## De 21 a 35 años.

## Opinión sobre:

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Servi.</i>	<i>Paisajes</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	53,0	21,5	26,0	26,6	21,5	28,7	24,5
Bueno	42,4	49,6	50,7	54,7	45,8	45,9	47,0
Regular	3,0	19,2	10,7	10,0	17,0	10,0	10,7
Malo	—	5,0	5,5	4,2	7,2	0,7	2,8
Muy malo	—	1,4	1,5	1,7	2,0	1,1	2,2
No cont.	1,6	3,3	5,6	2,8	6,5	13,6	12,8
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

## De 36 a 60 años =

II.	Menos de 8 días	14
	De 8 a 15 días	79
	Más de 15 días	7
III.	Las Palmas de Gran Canaria	87
	Sur de Gran Canaria	13
IV.	Apartamentos	39
	Bungalows	3
	Hotel y HR.	35,5
	Pensión y Resid.	21
	Otros	1,5
V.	Orden de preferencias (motivos).	
	Clima	57,8
	Conocer región	17,8
	Precios	17,0
	Playas	7,4

## De 36 a 60 años Opinión sobre:

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Servi.</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	61,2	12,5	24,0	33,2	17,5	13,7	23,0
Bueno	37,3	45,0	54,0	47,0	47,5	46,7	47,0
Regular	—	27,6	11,7	12,5	16,0	13,7	15,1
Malo	—	0,8	2,3	2,3	5,5	3,0	0,9
Muy malo	—	5,4	—	—	—	0,7	—
No cont.	1,5	8,7	8,0	5,0	13,5	22,2	14,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

## Más de 60 años =

II.	Menos de 8 días	9,6
	De 8 a 15 días	82,6
	Más de 15 días	7,8
III.	Las Palmas de Gran Canaria	93,3
	Sur de Gran Canaria	3,5
	Fuerteventura	3,2
IV.	Apartamentos	43
	Bungalows	3
	Hotel y HR.	33
	Pensión y Resid.	19
	Otros	2

V. Orden de preferencias (motivos).

Clima	62
Conocer región	13
Precios	10
Playas	15

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Serv.</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	77,2	33,3	46,0	40,5	43,0	23,7	27,5
Bueno	19,5	30,0	34,0	26,5	16,0	41,8	46,5
Regular	—	10,0	10,0	6,5	6,5	12,0	10,0
Malo	—	—	—	3,5	8,5	1,9	1,6
Muy malo	—	4,2	—	—	—	0,6	0,4
No cont.	3,3	22,5	10,0	23,0	26,0	20,0	14,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

IX.— ¿Cuánto tiempo tardó en ser despachado en el aeropuerto a su llegada?

Menos de 1 hora	68,9
De 1 a 2 horas	27,1
Más de 2 horas	4,0

X.— Si no tiene inconveniente puede indicarnos qué ingresos netos tiene usted mensualmente:

Menos de 2.500 coronas	43,7
De 2.501 a 4.000 coronas	37,8
Más de 4.000 coronas	18,5

RESULTADOS PORCENTUALES DE LA ENCUESTA REALIZADA A TURISTAS ALEMANES

I. — a) Sexo: Varón	66,5	b) Edad: Menos de 20 años	3,7
Hembra	33,5	De 21 a 35 años	52,4
		De 36 a 60 años	41,0
		Más de 60 años	2,9

*Relación Sexo - Edad:*

Varones menores de 20 años	1	
Hembras menores de 20 años	9	
		5
Hembras entre 21 y 35 años	52	
Hembras entre 21 y 35 años	52	
		52
Varones entre 36 y 60 años	45	
Hembras entre 36 y 60 años	33	
		39
Varones mayores de 60 años	3	
Hembras mayores de 60 años	5	
		4

II.—¿Por cuántos días ha venido?

Menos de 8 días	—
De 9 a 15 días	47,7
Más de 15 días	52,3

¿Había estado anteriormente Canarias?

Sí 32  
No 68

III.—¿En qué zona turística está pasando sus vacaciones?

Las Palmas de Gran Canaria	45,5
Sur de Gran Canaria	52,4
Lanzarote	1,4
—	—
Otras zonas	0,7

IV.—¿Dónde se aloja?

Apartamento	53,7
Bungalow	11,1
Hotel - Residencia	18,8
Pensión	16,4
Otros	—

V.—¿Qué le ha impulsado a pasar sus vacaciones en Canarias?  
(Por orden de preferencias).

	<u>Orden</u>	
Clima	67,1	33,8 %
Playa	35,0	17,6 %
Precios	11,9	6,0 %
Conocerlas	40,3	20,3 %
Indicación de otros	26,1	13,2 %
Agencias de viaje	17,9	9,1 %
Cambio	—	
Compras	—	
Otros	—	

IV.—Nos interesa muchísimo conocer los defectos principales que más le han molestado.

En la zona turística donde vive)	) Preguntas abiertas. Ver comentario parte literaria. Apartado 3 del presente capítulo.
En el alojamiento	
En la playa o piscina	
En la playa o piscina	
En la calle y comercios	

VII.—Califique, por favor, los siguientes aspectos de nuestra zona turística:

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Serv.</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	55,9	14,9	23,8	28,4	25,5	8,5	17,9
Bueno	37,6	53,7	67,5	51,5	43,4	38,0	43,5
Regular	2,9	21,9	5,9	13,5	18,6	23,8	20,1
Malo	2,2	2,9	1,4	1,4	4,4	11,9	5,9
Muy malo	—	1,4	—	—	2,2	2,9	2,9
No cont.	1,4	5,2	1,4	5,2	5,9	14,9	9,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Relación entre la zona turística donde pasa sus vacaciones (pregunta III) y características principales de dicha zona (pregunta VII)

A Las Palmas: 45,5%.

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Serv.</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	34,4	6,6	18,0	34,4	27,9	9,8	27,9
Bueno	50,8	57,4	73,8	55,7	39,3	49,2	55,7
Regular	6,6	22,9	6,6	8,3	21,3	16,4	9,8
Malo	4,9	4,9	—	—	3,3	6,6	3,3
Muy malo	—	—	—	—	—	—	—
No cont.	3,3	8,2	1,6	1,6	8,2	18,0	3,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Al Sur de Gran Canaria: 52,4%.

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Serv.</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	74,3	22,8	30,0	22,8	22,9	7,0	10,0
Bueno	25,7	51,4	60,0	50,2	45,7	30,0	32,8
Regular	—	20,0	5,7	17,2	17,1	31,0	30,0
Malo	—	1,4	2,9	2,8	5,7	17,0	8,6
Muy malo	—	3,0	—	—	4,3	5,0	4,3
No cont.	—	1,4	1,4	7,0	4,3	10,0	14,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Muy altos	—
Altos	21,6
Normales	66,5
Bajos	11,9

(Explicación y especificación en la parte de texto, apartado 3 del presente capítulo).

Relación de la edad (pregunta I) con estancia (pregunta II), zona elegida (pregunta III) alojamiento (pregunta IV) elección de Canarias (pregunta V) y precios (pregunta VIII).

Menores de 20 años

II.—Menos de 8 días	—
De 8 a 15 días	60
Más de 15 días	40
III.—Las Palmas de Gran Canaria	40
Sur de Gran Canaria	60
IV.—Apartamentos	40
Bungalow	40
Hotel y HR.	—
Pensión	20
Otros	—
V.—Orden de preferencias (mo ivos).	
Clima	60
Conocer región	—
Precios	—
Playas	40

Menores de 20 años Opinión sobre:

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Serv.</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	40,0	—	40,0	20,0	—	60,0	—
Bueno	40,0	40,0	60,0	40,0	60,0	20,0	40,0
Regular	20,0	60,0	—	40,0	40,0	20,0	20,0
Malo	—	—	—	—	—	—	20,0
Muy malo	—	—	—	—	—	—	—
No cont.	—	—	—	—	—	—	20,
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

De 21 a 35 años

II.—Menos de 8 días	—
De 8 a 15 días	54
Más de 15 días	46
III.—Las Palmas de Gran Canaria	38,6
Sur de Gran Canaria	58,6
Lanzarote	2,8
Fuerteventura	—
IV.—Apartamento	57
Bungalow	10
Hotel y HR.	20
Pensión	13
—Otros	—
V.—Orden de preferencias (motivos).	
Clima	45,8
Conocer región	27,6
Precios	6,6
Playas	20,0

Influyó la publicidad en un 15,7%  
y Agencias de viaje en un 25,6%

De 21 a 35 años Opinión sobre:

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Serv.</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	57,2	15,7	25,7	27,0	27,0	4,3	11,4
Bueno	37,2	48,6	67,0	51,5	40,0	37,1	41,4
Regular	2,8	22,8	7,3	15,7	20,0	31,4	25,7
Malo	2,8	4,3	—	1,5	7,4	14,3	7,2
Muy malo	—	2,9	—	—	2,8	5,8	4,3
No cont.	—	5,7	—	4,3	2,8	7,1	10,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0



De 36 a 60 años

II.—Menos de 8 días	—
De 8 a 15 días	38,2
Más de 15 días	60,8
III.—Las Palmas de Gran Canaria	54,5
Sur de Gran Canaria	43,6
Lanzarote	—
Fuerteventura	—
Otros	1,9
IV.—Apartamento	49
Bungalow	11
Hotel y HR.	18
Pensión y Resid.	22
Otros	—
V.—Orden de preferencias (motivos).	
Clima	38,0
Conocer región	28,2
Precios	9,8
Playas	24,0

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Serv.</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	58,2	16,4	20,0	30,4	27,3	9,0	29,0
Bueno	36,4	58,2	67,3	51,0	45,5	40,0	42,0
Regular	1,8	18,2	5,4	9,0	14,5	16,4	14,5
Malo	—	1,8	3,7	2,3	1,9	15,6	3,7
Muy malo	—	—	—	—	1,8	—	1,8
No cont.	3,6	5,4	3,6	7,3	9,0	19,0	9,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Más de 60 años

II.—Menos de 8 días	—
De 8 a 15 días	50
Más de 15 días	50
III.—Las Palmas de Gran Canaria	50
Sur de Gran Canaria	50
Lanzarote	—
Fuerteventura	—
IV.—Apartamento	75
Bungalow	—
Hotel y HR.	25
Pensión y Resid.	—
Otros	—
V.—Orden de preferencias (motivos).	
Clima	33,3
Conocer región	33,3
Precios	—
Playas	33,3

Más de 60 años Opinión sobre:

	<i>Clima</i>	<i>Playas</i>	<i>Aloj.</i>	<i>Serv.</i>	<i>Paisaje</i>	<i>Divers.</i>	<i>Transp.</i>
Muy bueno	25,0	—	25,0	25,0	—	—	—
Bueno	50,0	100,0	75,0	75,0	50,0	50,0	100,0
Regular	—	—	—	—	25,0	—	—
Malo	25,0	—	—	—	—	—	—
Muy malo	—	—	—	—	—	—	—
No cont	—	—	—	—	25,0	50,0	—
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

IX.—¿Cuanto tiempo tardó en ser despachado en el aeropuerto a su llegada?

Menos de 1 hora	76
De 1 a 2 horas	23
Más de 2 horas	1

X.—Si no tiene inconveniente puede indicarnos que ingresos netos tiene usted mensualmente:

Menos de 2.000 marcos	58,2
De 2.001 a 4.000 marcos	33,5
Más de 4.000 marcos	8,3

RESULTADOS PORCENTUALES DE LA ENCUESTA REALIZADA A  
TURISTAS ESPAÑOLES

I. —Sexo: Varón	70	Edad: De 21 a 35 años	—
	30	Menos de 20 años	80
		De 35 a 60 años	20
		Más de 60 años	—

¿De qué región procede?

Cataluña	42
Vasco-navarra	19
Levante	16
Centro	13
Sur	10

II.—Por cuántos días ha venido?

Por menos de 8 días	50
De 8 a 15 días	50
Más de 15 días	—

¿Había estado anteriormente en Canarias?

Sí	23%
No	73%
No contesta	4%

¿En qué años?

100% entre 1969 y 1973.

III.—¿En qué zona turística está pasando sus vacaciones?

Las Palmas de Gran Canaria	90
Sur de Gran Canaria	10
Lanzarote	—
Fuerteventura	—
Otras	—

¿Qué otras islas ha visitado?

Lanzarote	16
Fuerteventura	—
Tenerife	40
Ninguna más	44

En caso afirmativo ¿por cuántos días? (56 Sí = 100%)

Un día	37,5
De 2 a 3 días	10,0
De 4 a 5 días	12,5
Una semana	40,0
Más de 8 días	—

IV.—¿En dónde se ha alojado?

Hotel	57
Residencia	6
Apartamento	37
Bungalow	—

V.—¿Qué le ha impulsado a pasar sus vacaciones en Canarias?

	Orden	%
Conocer esta región	86	35
Cambiar de lugar de vacaciones	30	12
Clima	43	17
Posibilidad de hacer buenas compas	86	35
Por sugerencia de Agencias de Viaje	23	9
Por indicación de otro	30	12

VI.—Nos interesa muchísimo conocer los defectos principales que más le han molestado.

- a) En la zona turística donde vive) Preguntas abiertas.  
 b) En el alojamiento ) Ver comentario parte de texto.  
 c) En la playa o piscina ) Apartado 3 del presente capítulo.  
 d) En la calle y comercios )

VII.—Califique, por favor, los siguientes aspectos de nuestra zona turística:

	Clima	Playas	Aloj.	Serv.	Paisaje	Divers.	Transp.	Compras
Muy bueno	28	10	52	4	26	23	36	36
Bueno	60	45	39	52	47	57	40	50
Regular	12	40	8	26	22	20	14	14
Malo	—	5	—	13	5	—	5	—
Muy malo	—	—	—	5	—	—	5	—
No cont.	—	—	1	—	—	—	—	—
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100

VII.—¿Cómo ha encontrado los precios de la comida, restaurante, bares y similares en relación con la Península?

Muy altos	12
Altos	28
Normales	56
Bajos	4

IX.—En los comercios, residencias, restaurantes, etc., ¿qué grado de atención ha recibido?

Muy correcto	8
Correcto	76
Regular	16
Malo	—

X.—En caso de volver ¿qué le agradecería encontrar mejorado en Las Palmas de Gran Canaria?

Alojamiento	44
Mejores diversiones	—
Ordenación de las playas	22
Transportes	16
Servicios	16
Otros	2

XI.—Nos podría decir, si no tiene inconveniente su profesión.

Comerciante	6
Profesión liberal	20
Obrero especializado	10
Empresario	6
Empleado	—
Directivos empresas	2
Amas de casa	6
Estudiante	—
Otros	14

## X. Areas Competitivas

Cuando los empresarios turísticos canarios otean el futuro del subsector suele agregarse a sus ya atribuladas realidades actuales la oscura y pesante sombra de unos países jóvenes situados no muy lejos de las costas insulares y en nuestro propio continente africano. Acostumbran a ahuyentarlos con las evidencias del subdesarrollo global de los mismos, aunque para obtener una tranquilidad laxante, dichos empresarios tengan que dedicar ratos al juego de intercambiar manidos esterotipos, parcialmente reales, por otra parte, repetidos miles de veces por los mismos.

¿Qué pueden ofrecer algunos países africanos litorales y no lejanos de Canarias al turismo europeo más atractivo que lo nuestro? Vamos a intentar un anticipo de futuro, aunque el diagnóstico nunca puede concretizarse sino en abanico de posibilidades.

Los países a que nos referimos son: Senegal, Gambia, Costa de Marfil, Dahomey, Camerún y Mauritania. Partimos de unas realidades concretas que sintetizamos:

—Sus climas en los meses de septiembre a marzo o abril son más cálidos que el nuestro, teniendo el agua litoral unos grados constantes más de calor que las nuestras.

—Las distancias son mayores. Para algunos un 50% más que para Canarias. Sin embargo, los aviones de gran capacidad y las posibilidades del T. O. en lograr una ocupación de los mismos en torno al 90% quitan entidad a este inconveniente. De hecho hay un T. O. escandinavo que oferta una semana de estancia en Gambia con desayuno por la ridícula cantidad de 8.000 Ptas.

—El medio ecológico embruja, hechiza. Algo con lo que soñamos hasta la obsesión, especialmente los que hemos caído en el cepo de un desarrollo y urbanismo despersonalizante, aniquilador de la persona.

—Su gran handicap: subdesarrollo económico, social, cultural. Primitivismo social. En pocas palabras, la tragedia de los países adscritos al Tercer Mundo. El turista necesita un medio humano similar al suyo en el que desarrollar un mínimo de relaciones humanas. Para esto, además de equipamiento social es base una media cultural humana aceptable.

Si a esto se agrega los problemas infraestructurales de dichos países, tendremos una imagen aproximada de su situación. Sin embargo en las vías hacia el crecimiento o desarrollo se empiezan a quemar etapas. Los países jóvenes buscan atajos a fin de hacerse presentes en el banquete de la Comunidad Humana. La lucha de las materias primas, la tremenda y casi única arma en manos de los desheredados tercermundistas, se ha iniciado. Es posible pronosticar inversiones extranjeras bus-

cando productos agrícolas. Un medio de acercamiento que está produciendo alucinaciones en estos países jóvenes es el turismo. Y, casualmente (?) hemos observado (en los cuadros X-II y III está patenté) como T. O. alemanes y escandinavos han iniciado contactos firmes.

Dicen los expertos que toda comercialización masiva de una zona ha debido pasar previamente por dos fases: a) la primera que supone la visita de potentados a dichas áreas. Para éstos el coste de un viaje a un punto determinado se halla en relación directa al disfrute de una experiencia novísima y fuera de lo vulgar; b) la segunda fase comienza con un progresivo incremento de turistas pertenecientes al mundo de los negocios y de ingresos medios (profesionales especialmente). Comienzan a utilizar el "forfait" y seleccionan sus vacaciones siguiendo —puro mimetismo— las pautas del grupo anterior. Hawai constituye una muestra de este proceso evolutivo. Antes de 1935, las vacaciones en las mencionadas islas se hallaban reservadas en exclusiva a los potentados económicos por supeditarse a dos eventualidades: disponer de tiempo suficiente para un viaje en barco y dinero para gastarlo. Pero a partir de 1935 se hizo factible a los profesionales, estratos sociales medios, etc... o simples amantes de la aventura, trasladarse a aquellos entonces parajes atractivos volando en los Clippers de la Panamerican. Hoy día (tercera fase) los inúmeros servicios Regulares y Charters que unen al país con el resto del mundo, permiten, mediante unos ahorros o un apriete de cinturón posterior al viaje, a personas de los estratos sociales medibajos disfrutar sus vacaciones en Hawai. Si los expertos turísticos o autoridades insulares, se hubieran decidido a controlar la entrada en las islas, a fin de evitar masificaciones como las actuales, debieron haber jugado al alza de precios, seleccionando económicamente los turistas.

Se evidencia que la ley de las tres fases, es aplicable a todas las zonas turísticas y por supuesto a nuestros vecinos africanos. Sin embargo, el problema radica en la "aceleración de fases". Nadie duda que se intentará quemar etapas, y las que antes duraban de diez a veinte años, posiblemente se vean reducidas de cinco a diez. El posible efecto multiplicador económico del turismo, lo postula, especialmente en los casos de nuestros vecinos tercermundistas con rentas per cápita, en casos, inferiores a los 300 \$ anuales. El problema se plantea en si podrán, acercarse al menos al ejemplo de las Bermudas, donde la construcción de un complejo turístico se supedita a la población activa nacional disponible, susceptible de trabajar en la construcción y en los servicios posteriores del hotel, y por supuesto al dictamen una Comisión Nacional Estética, barrera insalvable que evita ultrajes arquitectónicos e impone la mejor acomodación al medio ecológico, o por el contrario si serán ahogados en los tentáculos de los pulpos multinacionales que controlan el turismo en estas áreas europeas. Desgraciadamente para las naciones africanas, los comienzos no son nada halagüeños. Aportamos los datos que nos hace inclinarse por la segunda suposición:

1) En Africa, Gambia puede constituir un ejemplo de cómo quemar, mejor aún, casi saltar etapas, merced a los T. O. escandinavos. Vingresor ha iniciado la comercialización del clima y las costas de Gambia, creando como base de acción posterior el complejo turístico Sunwig Gambia. Los precios son realmente orientadores: Un viaje "forfait" de una semana, incluido desayuno en un clima cálido, primitivo, y de indudable aceptación futura (a corto plazo) por el precio de 8 a 9 mil Ptas. Por su parte la temible (por juzgar a la baja de precios en los mercados) Spies ha iniciado sus primeros escauceos en dicha zona. No se olvide que ambos T. O. controlan o son controlados por poderosas Líneas Charter. Con-

jeturamos que no acostumbran los T. O. escandinavos a mantener "micrislas turísticas" ya que económicamente, a la vista de los precios, no son rentables. En consecuencia, intentan (o quizás lo hayan planificado hace tiempo) globalizar y canalizar una potencial y creciente demanda hacia esta novedosa zona. Tampoco cabe orillar que un factor comercial determinante es la posibilidad de introducir "novedades" o "modas" que durante una época puedan mantenerse como pautas o modelos para una demanda que ansía cambio. Con el atractivo, de unos precios no muy altos y la gran posibilidad para el T. O. de controlar las ganancias del efecto multiplicador del turismo. Pesadillas nuestras y obsesión constante del T. O.

2) Los T. O. alemanes se han desplegado en los siguientes países litorales: Senegal, Costa de Marfil, Dahomey, Camerún, Congo y Kenya. Como Congo, Kenya de una parte, y Túnez e incluso Marruecos y Mauritania de otra no interesan por razones climáticas en relación a nuestra temporada alta y económica (en los casos de Congo y Kenya) por tratarse de largo viajes (los T. O. alemanes utilizan en sus prospectos la palabra "Fernreisen" equivalente a "viaje a distancia") nos limitamos a Senegal, y Costa de Marfil, Dahomey y Camerún. Analizando Senegal, pueden obtenerse consecuencias válidas para los otros.

Senegal se sitúa en la segunda fase arriba indicada. El T. O. alemán N. U. R. ha proyectado un atractivo complejo turístico conocido por "Club Nianing", a base de bungalows, abundante equipamiento social comunitario, etc... realizado todo en el marco de un respeto a la arquitectura popular senegalesa, perfeccionando el medio ecológico, cuando era necesario, seleccionando todo en orden a lograr un complejo turístico ideal para el ocio. Algo por supuesto muy distinto por no decir contrario de lo que se ha hecho en Canarias, salvo Lanzarote. Todo un abanico de deportes, excursiones, etc., en un marco de relajación y libertad. Neckermann controla perfectamente la demanda mediante los precios. Por ejemplo dos semanas de estancia con pensión completa, viaje "forfait" a 26.000 Ptas. Si rebajamos al mínimos los gastos del turista en las dos semanas de estancia (gastar otro tanto del coste global del viaje), el precio final del viaje se acerca a las 50 mil Ptas. es decir 2.500 DM. Precio accesible solo a estratos sociales medios como profesionales y similares. Sin embargo, la cuestión a plantear es la siguiente: Si Neckermann y la T. U. I. con ganas de ofrecer a una demanda reticente algo novedoso, nunca visto, decidieran acelerar la fase segunda para globalizar la demanda, podrían hacerlo? Nos inclinamos por una respuesta afirmativa y en un plazo no superior a los diez años. Las razones podrían sintetizarse de la forma siguiente:

a) Encontrarían posibilidades en unos países atrasados y con deseos de poseer medios de producción, puestos de trabajo y salarios para sus ciudadanos.

b) El tan conocido problema de los costes de un hotel o complejo turístico no lo son en las dimensiones en que se nos han planteado reiteradamente. En este sentido, el célebre arquitecto Williams B. Tabler en una conferencia, internacionalmente muy comentada, dada a empresarios turísticos en Rhodesia, planteó en el siguiente esquema los costes de edificación, según la adscripción real del país al sub, super o simple desarrollo de la forma siguiente:

## COSTO DEL HOTEL

	<i>Pais</i>		
	<i>subdesarrollado</i>	<i>Desarrollado</i>	<i>Superdesarrollado</i>
Terreno	1 %	10 %	20 %
	5		
Edificación	60	50	40
Accesorios y Equipamiento	15	15	15
Honorarios	5	5	5
Tasa financiera	10	10	10
Equipamiento y Explotación	1	1,5	2
Prima explotación	1	4	4
Inventario	1	1,5	1,5
Capital de explotación	1	1,5	1,5
	100 %	100 %	100 %

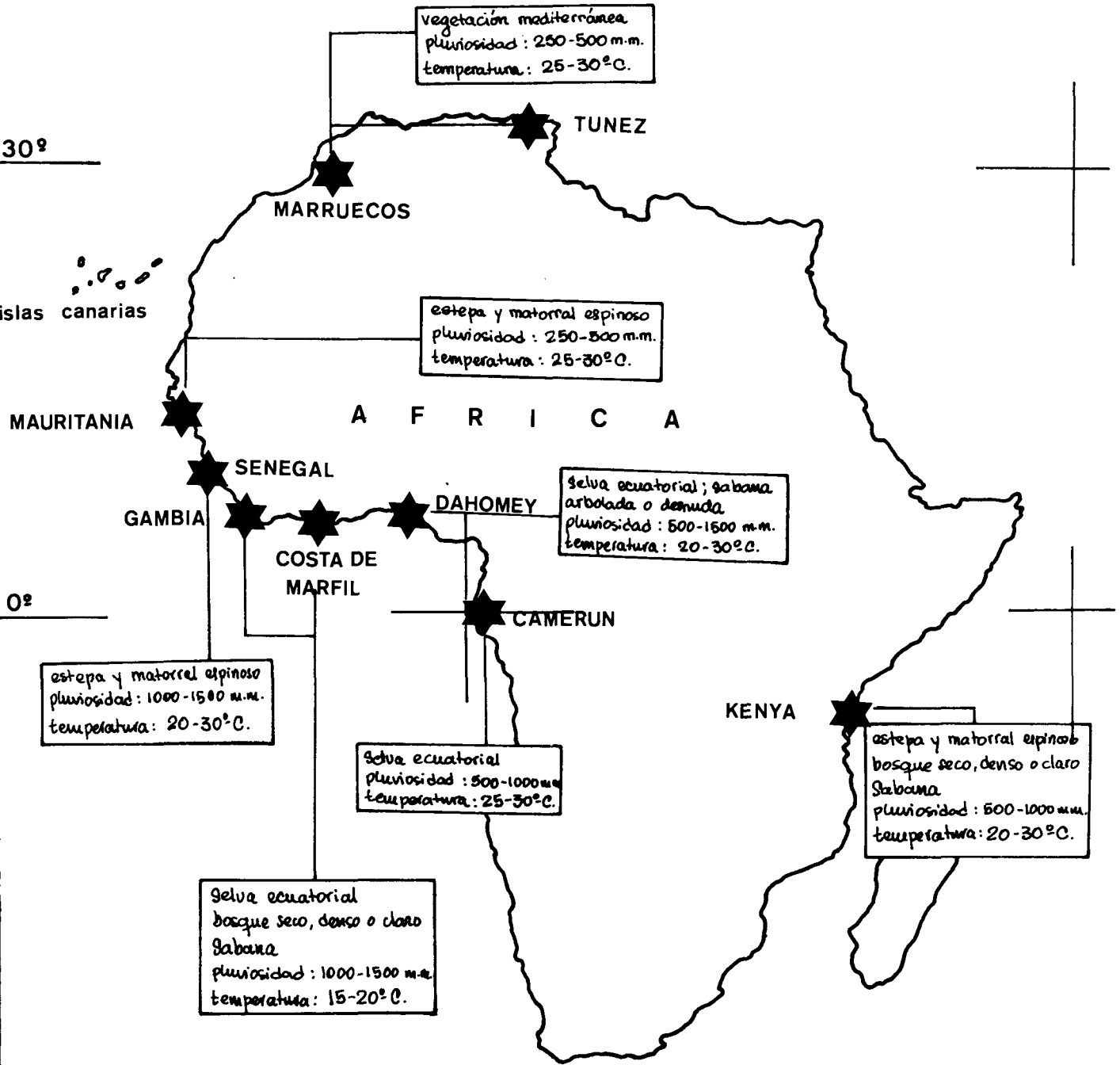
PRECIO DE HABITACION: 1/1.000 de su coste.

Por supuesto que dicho cuadro admite matizaciones, pero se trata de un elemento orientador bastante significativo. Quizás el handicap más importante proviene de que un crecimiento de tal naturaleza exige preparar, mejor aún crear, la infraestructura técnica básica de servicios e instalaciones —electricidad, agua, comunicaciones, transportes modernos, alcantarillado, etc.— que requiere, tiempo, capital y cuidadosa planificación. Con todo, uno de los grandes atractivos de esos países, decía un agresivo empresario internacional turístico está “en conservar su salvajismo (primitivismo querría decir) interior. Nosotros nos encargaríamos de construir las ciudades turísticas del litoral. El interior nos serviría como el gran incentivo de un volver a la prehistoria en cosa de horas. No encontraremos dificultad con los gobiernos. Desean puestos de trabajo, divisas... Es posible que lo logren a través del turismo”. Por supuesto, del posible al probable hay un abismo en este caso. Ya que, repetimos, la obsesión del T. O. es controlar la totalidad del efecto multiplicador de los gastos del turista, y la situación sociopolítica se lo permitirá.

La gran incógnita de todo este proceso radica en que, un tipo de turismo de masas, dispuesto a trasvasarse a dichas zonas competitivas, podría ser parte del que acostumbra visitar Canarias.



# Zonas de posible competencia turística con las islas Canarias



**CLIMA DE PAISES AFRICANOS POSIBLES COMPETIDORES**  
(Temperaturas aproximadas máximas mínimas y del agua en las playas)

		<i>Túnez (Djerba.)</i>	<i>Marruecos (Agadir)</i>	<i>Mauritania</i>	<i>Senegal</i>	<i>Gambia</i>	<i>Costa de Marfil</i>	<i>Dahomey Camerún</i>
Septiembre	Max.	—	27° C.	33° C.	34° C.	33° C.	34° C.	Temperaturas muy similares. Carecemos de datos orientadores.
	Mín.	—	17° C.	17° C.	23° C.	23° C.	24° C.	
	Agua	—	22° C.	—	26° C.	26° C.	27° C.	
Octubre	Max.	23° C.	26° C.	28° C.	34° C.	33° C.	24° C.	
	Mín.	—	15° C.	14° C.	20° C.	22° C.	23° C.	
	Agua	20° C.	22° C.	—	26° C.	26° C.	26° C.	
Noviembre	Max.	16° C.	24° C.	23° C.	32° C.	32° C.	33° C.	
	Mín.	—	12° C.	9° C.	17° C.	18° C.	19° C.	
	Agua	15° C.	21° C.	—	25° C.	25° C.	25° C.	
Diciembre	Max.	14° C.	21° C.	19° C.	30° C.	31° C.	32° C.	
	Mín.	—	8° C.	6° C.	15° C.	16° C.	17° C.	
	Agua	13° C.	19° C.	—	22° C.	24° C.	24° C.	
Enero	Max.	14° C.	21° C.	18° C.	30° C.	31° C.	32° C.	
	Mín.	—	7° C.	14° C.	15° C.	15° C.	17° C.	
	Agua	13° C.	18° C.	—	22° C.	23° C.	23° C.	
Febrero	Max.	17° C.	22° C.	20° C.	32° C.	32° C.	33° C.	
	Mín.	—	8° C.	6° C.	16° C.	16° C.	17° C.	
	Agua	15° C.	18° C.	—	24° C.	24° C.	24° C.	
Marzo	Max.	21° C.	23° C.	23° C.	33° C.	34° C.	34° C.	
	Mín.	—	11° C.	9° C.	16° C.	17° C.	18° C.	
	Agua	19° C.	19° C.	—	23° C.	24° C.	24° C.	
Abril	Max.	21° C.	24° C.	26° C.	34° C.	33° C.	34° C.	
	Mín.	—	13° C.	11° C.	18° C.	18° C.	19° C.	
	Agua	20° C.	20° C.	—	24° C.	25° C.	26° C.	
Mayo	Max.	—	24° C.	29° C.	34° C.	32° C.	34° C.	
	Mín.	—	14° C.	14° C.	18° C.	14° C.	16° C.	
	Agua	—	21° C.	—	24° C.	26° C.	26° C.	

CUADRO X - 2

T. O. EN CANARIAS Y POSIBLES AREAS COMPETITIVAS  
SIMULTANEAMENTE

<p>T. U. I. DR. TIGGES TOUROPA TRANSEUROPA SCHARNOW</p>		<p>Neckermann</p>	<p>Axmann</p>	<p>Kuoni</p>	<p>Kaufhof</p>	<p>Vingresor</p>	<p>Spies</p>	<p>Atlas</p>
<p>A F R I C A</p>	<p>TUNEZ MARRUECOS SENEGAL COSTA DE MARFIL DAHOMY CAMERUN KENYA</p>	<p>Túnez Senegal Congo Kenya</p>	<p>Túnez</p>	<p>Marruecos</p>	<p>Túnez</p>	<p>Marruecos Mauritania Gambia</p>	<p>Túnez Gambia</p>	<p>Túnez</p>
<p>A M E R I C A</p>	<p>BAHAMAS MEJICO BRASIL</p>	<p>Bahamas Mejico</p>	<p>—</p>	<p>—</p>	<p>—</p>	<p>Tobago</p>	<p>—</p>	<p>—</p>

CUADRO X - 3

OFERTA APROXIMADA DE LOS T. O. EN ZONAS COMPETITIVAS  
CON CANARIAS

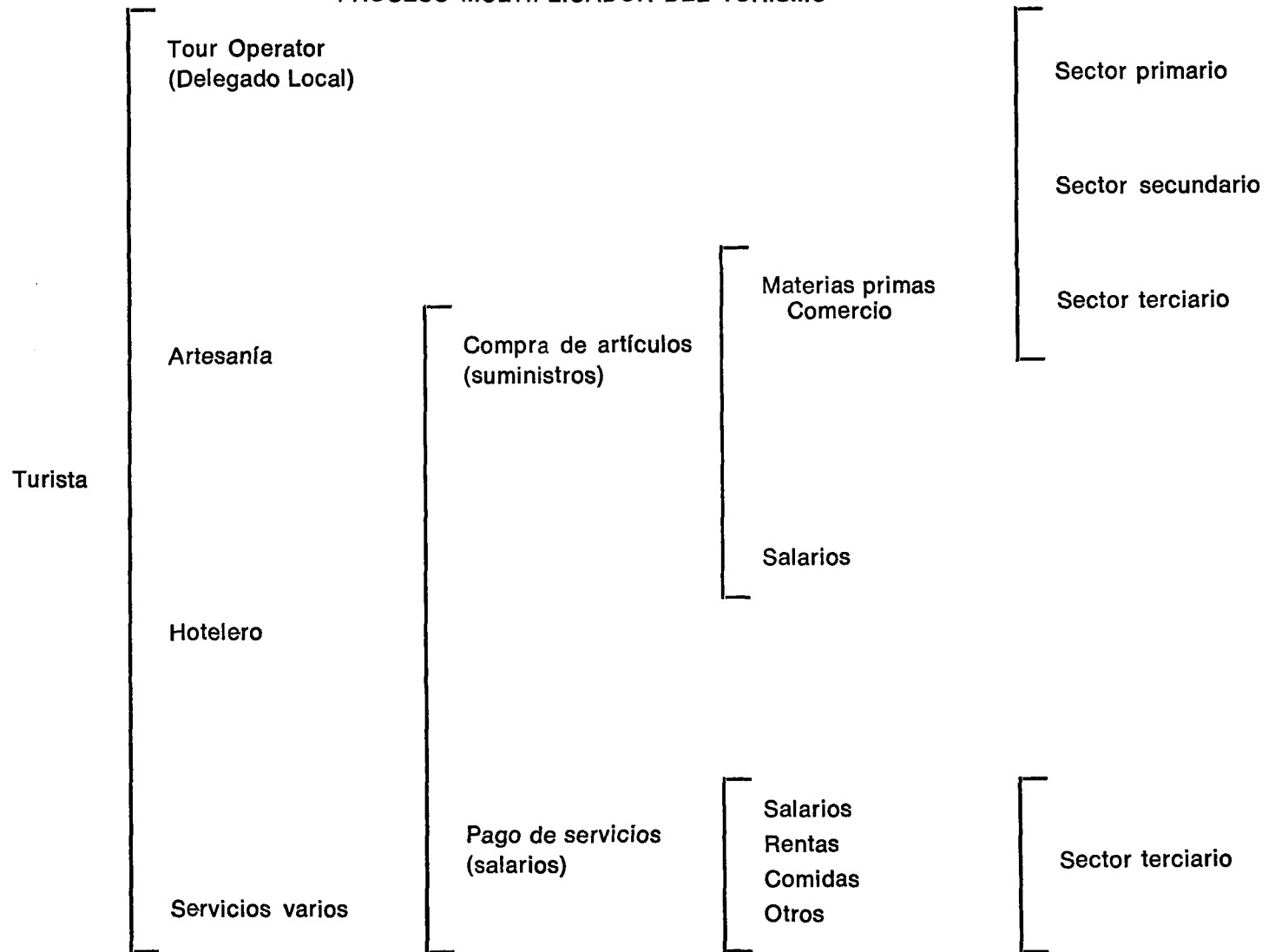
	<i>Estancia 1 semana</i>	<i>Estancia 2 semanas</i>	<i>Pensión Completa</i>	<i>Desayuno</i>	<i>Media Pensión</i>
Túnez	8 a 9.000 Pts. (1973) (Al.)	—	Si	—	—
Marruecos	10 a 10.500 Pts. (1973) (Al.)	—	—	Si	—
Senegal (*)		24 a 26.000 Pts. (1973) (Al.)	Si	—	—
Gambia (*)	8.000 Pts. (Es.)	—	—	Si	—
Costa de Marfil	28.000 Pts. (1973) (Al.)	—	—	—	Si
Dahomey	25.000 Pts. (1973) (Al.)	—	—	Si	—
Camerun		28 a 30.000 Pts. (1973) (Al.)	—	Si	—
Kenya	46 a 60.000 Pts. (1973) (Al.)	—	Si	—	—
Bahamas		28 a 30.000 Pts. (1973) (Al.)	—	—	Si
Tobago		30 a 32.000 Pts. (1973) (Es.)	—	—	Si
Mejico	60 a 65.000 Pts. (1973) (Al.)		—	—	Si

(\*) Senegal: Neckerman explota el "CLUB NIANING", un complejo turístico especial con todos los atractivos imaginables, etc., para el disfrute de unas vacaciones de profesionales. Los precios son indicativos.

(\*) Gambia: Como en Baleares y Las Palmas en Gambia Vingresor tiene un SUNWING GAMBIA como base de introducción en el mercado de este país.

CUADRO X - 4

PROCESO MULTIPLICADOR DEL TURISMO



Los T. O. salvo los salarios bajos, controlarían prácticamente todo el proceso multiplicador del turismo.

## **XI. Los servicios en la Hostelería**

### *XI - 1.—Capacitación Profesional*

El factor que plantea de forma evidente la importancia de la hostelería para la situación actual de la Economía Provincial en lo que a Política Laboral se refiere es que aproximadamente un quince por ciento del total de la población activa se halla vinculada a la misma: en torno a diecinueve mil personas trabajan en esta actividad, mientras un mínimo de diez mil en empresas generadas y dependientes de aquella. A esto y desde otro plano se agrega una realidad preocupante: siendo la hostelería un subsector que por propia naturaleza exige mano de obra especializada, no la ha recibido en las dimensiones de mínima necesidad, ni la recibe, ni siquiera se han realizado los planteamientos reales para proporcionarla. Al parecer, todo se ha quedado en plasmar buenos deseos, tal y como aparece en los Planes de Desarrollo II y III. Los datos son bien claros: en la década de 1962 - 63 a 1972 - 73 se han matriculado en la única Escuela de Hostelería de la provincia 1.698 alumnos, de los que recibieron diploma final 476. Cerca de un 20% de estos, ultimada su preparación marcharon al extranjero en busca de otras técnicas y especialmente a perfeccionar idiomas. Si se tiene idea de la cifra aproximada de personal capacitado que precisan hoteles como el Reina Isabel, Cristina, Maspalomas Oasis, etc... y del largo período de aprendizaje que necesita un profesional se podrá tener una aproximación del grave problema que afecta a nuestra hostelería.

Para nosotros, el planteamiento de la problemática de los Servicios, se encuadra en las siguientes coordenadas:

—El crecimiento económico canario se ha ido configurando a base de ciclos sin conexión. En los períodos de cambio se han dado, inexorablemente, gravísimos problemas laborales que han encontrado “oportuna solución” en el hecho emigratorio.

—Los síntomas evidencian una situación particularmente crítica para la Economía canaria, si nos atenemos a las siguientes observaciones: graves crisis en el sector primario, especialmente en la agricultura y sin posible solución inmediata ya que las bases imprescindibles para el cambio exigen un marco operativo legal (inexistente por el momento) y estudios técnicos diversos (también inexistentes). Tímidos pasos en el secundario (aunque los astilleros sean un excelente comienzo) a causa de carencias infraestructurales.

—En consecuencia, y por falta de planificación, se ha sobrevalorado un subsector al que se debió —desde hace una década— controlar al máximo a fin de que aportara la correspondiente parte al crecimiento económico de la provincia y evitar que se convirtiera en terreno abonado

a la especulación de intereses extranjeros y nacionales, en perjuicio evidente de la Economía Canaria, al absorber como una esponja reseca e insaciable recursos vitales para otros sectores.

—Esta realidad ha llevado consigo, el inevitable trasvase de obreros del depauperado subsector agrícola hacia los subsectores Construcción y Turismo, sin previa capacitación profesional como era de esperar, hecho penosamente subsanado por las empresas al calificar ellas mismas, previo un elemental aprendizaje y algunas veces, a la vista de cierta agudeza y predisposición del obrero. A esta realidad se sumó la inmigración de personal activo peninsular y extranjero, en condiciones ventajosas para los mismos.

—Al derrumbarse el subsector Construcción (como estaba previsto) parte de los obreros se han refugiado en la hostelería, igualmente sin preparación alguna, complicando una situación de calidad ya de por sí crítica.

—En definitiva, el subsector hostelería se encuentra integrado por obreros autóctonos, peninsulares y extranjeros. Partiendo de un realismo total, tenemos que: a) cuando hay auténtico problema laboral en países industrializados, no se tiene en cuenta las situaciones de los emigrantes adquiridas legalmente (por ejemplo Alemania en 1967); b) el porcentaje de población peninsular sobre la canaria, en 1973 ascendía al 10% del total. Es muy poco comparado objetivamente con la situación de Barcelona, Bilbao, Madrid, etc., pero no tanto, dada nuestra insularidad, la distancia que nos separa de la Península y especialmente que, no está demostrado que el canario sienta atractivo alguno por emigrar a las zonas más desarrolladas de la Península. Si tenemos en cuenta las graves dificultades que encierra hoy día todo intento de emigración al extranjero, hubiera sido deseable, que la provincia dispusiera de los cauces necesarios para promocionar a sus trabajadores que pudieran ocupar puestos en la hostelería.

—No postulamos una “bermudización”, aunque estimamos que ciertos aspectos de ese modelo, son dignos de reflexión, por ejemplo sano equilibrio de la oferta y la demanda; preferencia a la mano de obra autóctona y especialmente que el autorizar la apertura de un establecimiento turístico, lleva consigo disponer de un cuadro de personal y programa de capacitación del mismo. Insistimos, con preferencia para la población autóctona.

#### XI - 1 - 1 *La Formación Profesional hostelera en Las Palmas.*

Ofrecemos esquematizado al máximo el marco operativo en que se ha desenvuelto la capacitación profesional hostelera en Las Palmas, los proyectos existentes y otros aspectos. Nos han servido a este fin como instrumentos válidos: documentación sobre la Escuela de Hostelería, los Anuarios Estadísticos y el II y III Plan de Desarrollo para Canarias.

Marco revelador lo constituye las siguientes constataciones: en 1971 Las Palmas con aproximadamente 200.000 personas de población activa, capacitaba profesionalmente solo 600 obreros sobre cada cien mil. Es un indicador neto de subdesarrollo. Pero hay otro dato interesante a escala nacional: el Turismo ha recibido una importancia especial dada su contribución a la Economía. Sin embargo, la capacitación profesional hostelera —base de ese turismo— tiene tan poco interés que ni siquiera se inserta específicamente en los Anuarios Estadísticos. Estimamos que a causa de la irrelevancia de las cifras.

El único centro que imparte capacitación profesional hostelera en Las Palmas es la Escuela de Hostelería, cuya historia reseñamos. No hacemos mención del P.P.O. por considerar que su actuación es coyuntural en doble vertiente: en cuanto sus enseñanzas no son regladas, su duración y programas más limitados y dirigidos principalmente a la reconversión rápida de mano de obra dedicada a otras actividades; y porque solo debería intervenir en casos de auténtica situación crítica. De lo que se deduce que en modo alguno se debería tender a perpetuar una situación coyuntural como de hecho acontece.

La idea de crear una escuela de hostelería en Las Palmas con ámbito regional (no existía otra en el Archipiélago) surgió del Cabildo Insular de Gran Canaria que la estimó necesaria ya en 1959. Este intento, reiteradamente manifestado a través de las gestiones diversas hechas ante la Institución Sindical y Centros de Formación Profesional Hotelera de Suiza y Alemania, culminó en el Acuerdo del Cabildo Insular con fecha de 30 de septiembre de 1959 que crea la Escuela de Hostelería de Las Palmas bajo la responsabilidad de la citada Corporación. Provisionalmente y hasta que se lograra la construcción de un local, se la instaló en la planta baja del edificio de la Escuela de Capacitación Agrícola, acondicionada al efecto y dotada de directivos idóneos y de material indispensable para un funcionamiento en condiciones mínimas de eficacia.

Con fecha 12 de enero de 1962 comenzó a funcionar, haciéndolo ininterrumpidamente hasta la fecha actual. Las promociones iniciales salidas de la Escuela demostraron el acierto de su creación. Los primeros alumnos se hallaban especialmente integrados por personas procedentes de los Centros Benéficos del Cabildo, ya que había cierta animadversión a las actividades hoteleras consideradas serviles e impropias de varón. Este hecho se reflejó en otras escuelas sitas en la Península en cuyos primeros cursos, apenas se matriculó un reducido grupo.

El Centro capacita en tres especialidades: Administración hotelera, Servicios y Cocina. El cuadro XI - 1 refleja el movimiento de dicha escuela en el transcurso de la década 1962 - 63 a 1972 - 73.

En el primer semestre de 1966 el Ministerio de Gobernación cursó órdenes al Cabildo Insular de Las Palmas en el sentido de desprenderse del patronazgo de la escuela. Al parecer, la decisión de la Administración Central causó sorpresa y cierto resentimiento. La Administración precisaba que al hacerse entrega a la Organización Sindical, buscaba mayor eficacia ya que era la O. S. la única que con medios suficientes y dentro de su específica competencia, podía sostenerla en su actividad, desarrollando plena labor formativa. Seis años después de esta grandilocuente aclaración el Cabildo Insular, a pesar de su buena voluntad se encuentra sin disponer del local suficiente para la Escuela de Capacitación Agrícola por que la Obra Sindical de Formación Profesional tiene escuela "pero no local". La cesión oficial se hizo con fecha de 28 de junio de 1966 cediendo el local por un espacio de dos años hasta que se edificara el nuevo donde se asentaría la Escuela. Con fecha 22 de septiembre de 1970 el Cabildo se dirigió a la Obra Sindical de Formación Profesional, reiterándole la necesidad del desaloje de los locales que ocupa provisionalmente la Escuela de Hostelería... por ser imprescindibles para la Escuela de Capacitación Agraria. La Organización Sindical se hizo cargo del funcionamiento del Centro sin interrupción a partir del 1 de octubre de 1966, con directrices docentes acordes con las nuevas orientaciones para este tipo de enseñanza emanadas del Ministerio de Educación y Ciencia. En otros aspectos importantes, la Escuela ha continuado una evolución muy inte-



resante al incluirse en las bases del Convenio de Cooperación Profesional Hotelera, en virtud del cual ambas entidades sufragan el déficit de las Escuelas Sindicales de Hostelería al 50%; así mismo al incluirse en el Nomenclator de Centros Autorizados por el Ministerio de Trabajo para impartir fuera de su horario (cursos diurnos abreviados para adultos con cargo al Patronato de Protección al Trabajo, y por último solicitar el reconocimiento legal del Centro para impartir con validez legal los estudios reglados de la Oficialía Industrial, rama de Hostelería.

#### Las Escuelas de Hostelería y el II y III Plan de Desarrollo:

El II Plan de Desarrollo Económico y Social, en su Separata de la Comisión para el Plan de Canarias, consigna taxativamente en su cuadro XIX.16: "Inversiones públicas durante el II Plan... Las Palmas: dos escuelas de hostelería... 1968, cinco millones; 1969 quince millones". A continuación en la misma página y entre las medidas de Política Laboral Turística precisa: "la formación profesional de la población empleada en la industria turística al ritmo que exija el crecimiento de la corriente turística". Expuesto el tema en una reunión en Madrid, por el Delegado Provincial de Sindicatos en julio de 1969, al ver que Las Palmas no figuraba entre las provincias favorecidas para la construcción del edificio o mejoras de dotación de la Escuela se le contestó que "en Las Palmas ya había una". Aclarado el equívoco e informado de la situación real, así como del texto del II Plan "al parecer" se encontró el mejor eco por parte de la Organización Sindical y de los Ministerios de Información y Turismo y de Trabajo.

Aún más claro: el 21 de noviembre de 1970, asistió el Director del Centro a una reunión informativa convocada por la Gerencia del Plan Canarias sobre Inversiones efectuadas y elaboración del programa de actuación previstas para 1971. En dicha reunión se le indicó al mencionado director que "de los 20 millones consignados en el II Plan para la Construcción del Centro, el Ministerio de Información y Turismo había dispuesto 3,13 millones en 1969 para cobertura del 50% de los gastos que le correspondían de sostenimiento del Centro para los años 1968 - 69. Se le aclaró que el Ministerio había partido de la idea "de que el local era propio". Nuevamente se insistió en que se tomarían las medidas necesarias para construir el inmueble.

Al parecer, por dos veces más consecutivas se expuso a la Administración la grave situación: a López Rodó a través del Gobernador Civil de la provincia en diciembre de 1970 y a Rodolfo Martín Villa el 13 de abril de 1971. Se recibieron nuevas promesas.

Sin haberse dado mutación sustancial fáctica alguna, leemos en el III Plan de Desarrollo Económico y Social para Canarias, lo siguiente: "Enseñanzas Hoteleras: Construcción de Hoteles-Escuelas en el complejo turístico del Puerto de la Cruz y Sur de la isla en Tenerife, y de un tercero en Las Palmas" (pág. 621). En la página 619, entre los objetivos del III Plan para este sector, especificaba literalmente: "el establecimiento de un plan de formación profesional cualificado que haga frente a las necesidades del sector". Por supuesto, no ha existido acción alguna.

#### Situación de la actual Escuela de Hostelería:

Mientras tanto "el actual local ha venido sirviendo de solución provisional para cubrir mínimamente la apremiante necesidad de formar hombres para unas profesiones solicitadas y capaces de promoverlos social y económicamente, pero no es idóneo para esta finalidad por las siguientes motivaciones.

—No reúne las condiciones mínimas que hagan posible tener en plan de internado a una cifra estimable de alumnos, si se tiene en cuenta que el 80% del alumnado procede de medios rurales y necesita un plan ambicioso de formación cultural. (En ocasiones, alfabetización).

—Carece de dependencias necesarias y dónde ubicarlas: las aulas son pocas y grandes, no hay biblioteca, ni salas para profesores y alumnos, etc.

—Sus instalaciones son defectuosas, lo que hace costoso su mantenimiento.

—El local carece de independencia y no es funcional.

—Por otra parte, la situación (aunque el Cabildo Insular muestra una actitud de abierta generosidad) es un tanto tensa, dadas las necesidades de la Escuela de Capacitación Agrícola.

Para solucionar este crítico "impasse" se han preparado dos proyectos muy concretos, al parecer, hoy día desechados. Así mismo, una serie de planes que no han pasado de eso. Entre ellos cabe destacar: una escuela Mixta de Hostelería en el Sur de Gran Canaria; la adquisición de un hotel ("dicen" que se refiere al Ballesmen de la cadena HORESA) para convertirlo en Hotel-Escuela, etc... Hoy estamos en la misma situación de 1963.

No es cometido nuestro, por supuesto, precisar técnicamente el tipo de Escuela a crear (Hotel-Escuela, o simplemente Escuela de Hostelería con o sin internado). Lo que en modo alguno debería orillar cualquier proyecto es lo siguiente: a) Las Palmas necesita una Escuela con dos locales sitios en la capital y en el Sur de la isla, o simplemente dos Hoteles-Escuelas, ubicados en las zonas señaladas; b) Los cursos a programar deberían tener en cuenta la situación de cientos de trabajadores canarios procedentes de la agricultura, o que simplemente han iniciado su entrada en el mundo laboral en la hostelería, a fin de capacitarlos profesionalmente sin que dejen de prestar sus relaciones laborales. Se debería brindar igualdad de oportunidades a todos los que actualmente trabajan en dicho sector; c) Pasado un tiempo prudencial, se tendría que imponer como obligatoria la Cartilla Profesional, otro de los misterios de nuestra Hostelería.

#### XI - 1 - 2 *La Escuela de Hostelería:*

Hay evidencias que tomamos como punto de partida: una política laboral racional tiene que llevar a cabo y cuanto antes, la capacitación profesional de los que trabajan o pretenden trabajar en la Hostelería. Además de constituir una necesidad crítica para el subsector, lo es para la población activa canaria que necesita la preparación adecuada para ocupar puestos de trabajo, hoy día necesariamente absorbidos por extraprovinciales, en su casi totalidad, peninsulares.

¿Cómo será viable la solución?. Se ha visto a través de la exposición el poco interés manifestado por la Administración Central y esa peligrosa doble vertiente entre la realidad y los buenos deseos en los II y III Plan de Desarrollo. Estimamos que el Cabildo Insular debiera plantear esta grave problemática en sus justas dimensiones. Asimismo, la Delegación Provincial de Sindicatos desarrollaría una labor, al parecer sebiabandonada, básica para una necesaria política laboral.

Por supuesto y como precisaremos en el capítulo de Conclusiones, una planificación postularía necesariamente que, a la hora de construir un hotel se prevea el personal necesario y se proceda a su capacitación profesional. Mientras, es —repetimos— urgentísimo reparar el pasado en el sentido ya expresado.

#### CUADRO XI - 1

#### ALUMNOS MATRICULADOS Y DIPLOMADOS EN LA ESCUELA DE HOSTELERIA DE LAS PALMAS.

<i>CURSOS</i>	<i>MATRICULADOS</i>	<i>DIPLOMADOS</i>
1962	64	—
1962/63	105	44
1963/64	304	52
1964/65	249	77
1965/66	125	93
1966/67 (1)	100	—
1967/68	139	53
1968/69	136	48
1969/70	109	50
1970/71	103	—
1971/72	128	59
1972/73	136	—
<b>T O T A L</b>	<b>1.698</b>	<b>476</b>

(1) Año en que pasó a la Delegación Provincial de Sindicatos.

#### ALUMNOS DIPLOMADOS POR ESPECIALIDADES

Servicio	230
Administración	157
Cocina	89
<b>TOTAL</b>	<b>476</b>

CUADRO XI - 2

PERSONAL ACTIVO EN LA HOSTELERIA

Años	Centros de trabajo	Autónomos	ESPECIALISTAS			No cualificados	Total
			Técnicos	Administ.	Otros		
1964	1.162	853	110	241	1.572	4.663	7.439
1969	2.310	2.077	290	682	2.299	8.944	14.292
1972	3.068	3.068	358	1.500	3.501	9.880	18.307

Fuente: Delegación Sindical.

Elaboración: C. I. E. S.

## XI - 2 METODO Y GENERALIDADES DE LA ENCUESTA A LOS SERVICIOS DE HOSTELERIA.

No es gratuito afirmar que la buena prensa de un hotel se halla en relación directa al grado de satisfacción de sus trabajadores. Cuando están descontentos, la agresividad asoma por doquier y la sufre frontalmente el cliente en los servicios que espera recibir. Por esto —y por otras muchas razones ya expuestas— la pregunta “¿quiénes trabajan en nuestra hostelería?”, necesitaba una respuesta lo más amplia y exhaustiva posible. Nuestro intento, lo llevamos a cabo a través de un triple frente. Observación directa intensiva mediante entrevistas con directores de hoteles, enlaces sindicales y trabajadores de hostelería; formación de un equipo integrado por siete alumnos de la Escuela de Asistentes Sociales, dos universitarios y un profesor de E. G. B. previamente asesorados en el cometido a desarrollar, que trabajaron en una doble vertiente: observación directa intensiva con informes detallados y en la realización de una encuesta.

### 1.—Observación directa intensiva:

En los primeros contactos-sondeos del campo turístico que precedió a la formulación definitiva de las hipótesis de trabajo, entrevistamos a un alto porcentaje de directores de hoteles. Por supuesto, algunas de las entrevistas —que se transcribían literalmente inmediatamente después de terminadas— fueron tenidas por nulas, dada la evidente pasividad o simple ocultación de la verdad de algunos directores. Otras —el mayor porcentaje— fueron aceptadas como válidas. Una de las preguntas constantes versaba sobre los servicios. El método utilizado era dejar hablar al entrevistado sobre el tema, y una vez medio agotado por su parte, canalizar férreamente la conversación hacia una serie de aspectos básicos. Resultado de estas entrevistas, lo constituye un amplio dossier en que se reflejan netamente, la ideología, métodos y problemas de los empresarios hoteleros con los trabajadores del subsector. El segundo paso fue una toma de contacto informal con un grupo de trabajadores con varios años en la hostelería. El tercero fue una mesa redonda en el C. I. E. S. en la que intervinieron un grupo de enlaces sindicales y el Presidente de la Parte Social del Sindicato de Hostelería. Se utilizó el mismo método, a saber: se explicó el objetivo del diálogo, se aludió indirectamente a varios temas y pasó la iniciativa a los Enlaces y Presidente quienes hablaron por espacio de hora y media. Como de costumbre se canalizó la entrevista a una serie de problemas que nos habían planteado los empresarios y otros de los que necesitábamos orientación. Como era habitual, se tomó nota detallada de todo lo hablado, una vez terminada la entrevista.

Todos los temas tocados se pasaron a fichas y se constituyó el grupo de trabajo de campo. Utilizamos los alumnos de la Escuela de Asistentes Sociales por vinculación pedagógicas y por considerar que se trataba de personas sensibilizadas al máximo y capaces de llevar a cabo la encuesta en las dimensiones exactas que deseábamos. Tras una serie de jornadas de informes y preparación metodológica, se le encomendó una labor de observación directa intensiva del campo a estudiar en las dos zonas elegidas: Las Palmas ciudad y Sur de Gran Canaria. Elaborados los informes recibidos de los dos grupos, se procedió a un proyecto de cuestionario, con que se hicieron diez entrevistas-pilotos. Reunidos la totalidad del grupo investigador, se procedió a una crítica de los aspectos negativos. Después de varios días de trabajo, se redactó el cuestionario definitivo.

## 2.—Temas del cuestionario:

- I. *Status:* Varón, mujer. Provincia o Región de procedencia. Pueblo, barrio o ciudad de residencia actual en Las Palmas. Vivienda: propia o alquilada. Si vive como huésped: hotel, apartamento, pensión. Cuánto cuesta la vivienda al mes. Comparte la habitación (de hotel, pensión o apartamento) con otros. Con cuántos. Condiciones sanitarias de la vivienda.  
  
Casado o soltero. Cuantos hijos. Trabaja la mujer o no.
- II. *Estudios realizados:* Escala de cero (ninguno) a universitarios. Porcentaje de analfabetos. Duración de los estudios primarios. Por qué se abandonó la enseñanza primaria. Idiomas: si los domina y en qué grado. Como los aprendió. Cuanto tiempo a la semana dedica a leer.
- III. *Procedencia de los trabajadores de la hostelería:* Subsectores posible de procedencia En calidad de qué trabajan. Qué le empujó a optar por la hostelería. Horario de trabajo. Estudio específico del porqué del abandono del campo.
- IV. *Oficio y capacitación profesional:* Oficio y grado en que trabaja. Capacitación profesional (caso de tenerla) y tiempo de duración de la misma. En qué Instituciones la realizó. Por qué se interrumpe la capacitación profesional. Si ha hecho cursos en el P. P. O. se llevó a cabo uno posterior de perfeccionamiento. Si no tuvo formación profesional, cuántas veces se cambió de oficio.  
  
Posibilidades que ofertan los empresarios de una capacitación profesional en el trabajo. Cuántas veces se cambió de empresa. Motivos específicos.
- V. *Remuneración:* Grado de satisfacción en relación al sueldo neto mensual o semanal. En qué grado incrementan el sueldo, las propinas y porcentajes.  
  
Al finalizar los items se intercaló una pregunta de contraste y control de otra anterior: se refería a si se había escalado en el oficio y debido a qué.
- VI. Posibles causas de conflictos: Contratos. Horas extraordinarias. Trato de su inmediato superior. Si conocían al director y si era factible un diálogo con el mismo. Días de descanso. Si conocían sus deberes y derechos, etc...

3.—Confeccionada e impresa la edición definitiva se inició el proceso de selección de la muestra. Para ello recogimos datos de la Delegación Provincial de Sindicatos sobre el número de empleados y obreros que prestaban relaciones laborales en empresas hoteleras y parahoteles. La cifra ascendía en diciembre de 1972 a 18.307. Posteriormente —a lo largo de la codificación de datos obtenidos en la conversación directa intensiva, confirmados en la encuesta— nos vimos sorprendidos por el porcentaje de los que trabajan en la hostelería sin contrato. Teniendo en cuenta que el trabajo de campo mediante encuesta se llevó a cabo en los meses de agosto, septiembre y octubre, meses de temporada baja, aun-

que no los más significativos que son mayo, junio y julio, estimamos que para nuestros objetivos, un porcentaje entre 2, y 3% eran suficientes.

Para una mejor orientación del lector, sintetizamos algunos de los aspectos más interesantes tenidos en cuenta a la hora de seleccionar la muestra:

a) Buscando una mayor representatividad de la muestra (basada siempre en la ley de los grandes números y el cálculo de probabilidades), optamos, a pesar de su dificultad, por elegir la muestra al azar, entendido este en el sentido de que las unidades de los diversos grupos de oficios y categorías que integraban el universo a encuestar, tendrían aproximadamente, las mismas oportunidades que los demás de figurar en la muestra. Para esto se logró la lista de las empresas de hostelería y el número aproximado de obreros y empleados con relaciones laborales. Seleccionados los grupos de oficios y se calculó el número aproximado de trabajadores por grupo de oficios y categoría de hoteles. Partiendo de una evidencia suficientemente contrastada de que en la hostelería suele haber una aristocracia obrera o clase alta, una clase media que se debate en graves problemas y un lumpenproletariado integrado por los que realizan oficios discriminados "bajos"... optamos, al proyectar la muestra a elegir, un porcentaje mínimo de esta clase alta dada la cohesión de las personas que la integra y casi absoluta identidad de problemas; una amplia muestra de la media y de la baja. Lógicamente, la clase alta se halla integrada por jefes de Conserjería y segundos, jefes de Recepción y segundos, maitre, mayordomo, camareros de primera, pasteleros, etc.; Los segundos por la interminable sucesión de "sub" y ayudantes de todos los grupos de oficios; y los terceros por limpiadoras, freganchines, mozos y otros oficios "bajos". Si este esquema resultó factible, al menos teóricamente en la zona de Las Palmas, en el Sur de Gran Canaria, optamos por matizar el azar con el sistema de "cuotas", siendo estas asignadas a los encuestadores rigurosamente por complejos turísticos y oficios, con la consigna de que fueran encuestados preferentemente los que provenían de otros subsectores económicos.

b) Las preguntas abiertas y cerradas no constituían problema, ya que la casi totalidad de encuestas iban a ser realizadas personalmente por los encuestadores, quienes tenían conciencia exacta del campo en que actuarían, del nivel cultural de parte del universo a encuestar y de las muchas reticencias y problemas que se les plantearían. Lo que sí se procuró fue una identificación total con el cuestionario y un estudio detallado de cómo vulgarizar (si ello era posible) las ya elementales preguntas. A nivel de respuestas, las dificultades se habían eliminado ya que la totalidad de preguntas eran de "hecho o de acción orillándose las de intención y más aún las de opinión.

c) Un objetivo fundamental a valorar, es el grado de precisión logrado, de forma que los resultados tengan el mínimo margen de error y sean, en consecuencia, altamente representativos de una realidad. Nuestro objetivo fundamental era: conocer quienes trabajan en la hostelería, condicionantes culturales de los mismos, capacitación profesional y posibilidad de un aprendizaje constante, procedencia de otros subsectores económicos, grado de satisfacción con la remuneración, y por último alusión directa a posibles conflictos y sus causas. La muestra, para nosotros, no constituiría el factotum sino que confirmaría con porcentajes y matizaciones; las hipótesis establecidas a partir de los datos elaborados mediante la observación directa intensiva. Siguiendo la tradición clásica so-

ciológica, valoramos igualmente la observación directa extensiva como la intensiva, siempre que ambas se hubieran realizado con métodos y con objetividad científica.

Las dos posibles fuentes de error fueron: una excesiva subordinación al sistema de "cuotas" (más fácil y posiblemente en casos, el único camino factible) en la zona Sur de Gran Canaria, y la intencionada tergiversación de las respuestas de algunos temas delicados. En el primer caso, era inevitable; en el segundo, una parte y diríamos interesante de respuestas posiblemente amañadas han sido detectadas y corregidas, gracias a la observación directa intensiva. En consecuencia para nosotros tiene un margen de error mínimo, en otras palabras, existe en consecuencia, una visión bastante aproximada de la situación de los obreros y empleados de nuestra hostelería.

d) Una compleja opción la constituyó de hecho para nosotros excluir del universo a encuestar a los que entraban en el mundo del trabajo directamente a la hostelería. Qué duda cabe que interesa conocer el porcentaje sobre el total de población trasvasada de otros subsectores. También nos constaba que dada la escasa importancia de los que se capacitaban profesionalmente a la vista de los datos obtenidos de la Escuela de Hostelería, no facilitaban tema especial de consideración. En última instancia optamos por atenernos estrictamente a los resultados de los sistemas elegidos para obtener una muestra representativa.

Si complejo y difícil resultó el logro de un esquema que estimamos altamente operativo, dado el campo en el que se tenía que trabajar, más lo fue ilimitadamente su materialización. Para una aprehensión más exacta, transcribimos los informes que al finalizar el trabajo, nos facilitaron los grupos de trabajadores sociales en las dos zonas: Las Palmas ciudad y Sur de Gran Canaria. En la introducción del informe se une como marco, algunos aspectos tratados para facilitar una idea aproximada del trabajo desarrollado y sus problemas.

#### 4.—Informe del grupo de trabajo de Las Palmas ciudad:

Concienciado el grupo en el cometido a realizar, tras varias reuniones ultimamos los detalles técnicos para elegir la muestra, en la siguiente forma:

—Se utilizó una lista de hoteles con el número de personas que trabajan en ellos teniendo en cuenta grupos de oficios y categorías.

—Acoplamos los porcentajes que se nos indicaron debíamos entrevistar por grupos y categorías de oficios, a los hoteles elegidos aleatoriamente, teniendo en cuenta la importancia de su plantilla.

—Para poder entrar en los hoteles, contactamos con los enlaces sindicales que, previamente habían sido predispuestos a fin de que nos facilitaran el trabajo. Concertamos una entrevista para días después. En este primer encuentro se les explicó la finalidad del estudio y la necesidad de entrar en contacto directo con el personal a encuestar. Tras una serie de encuentros y tomas de contacto con los jefes de personal de los hoteles, entramos en relación con los grupos referidos y concretamos la muestra porcentual.

—Acto seguido se habló con los futuros encuestados y con un posible sustituto para evitar problemas de última hora.

—Reunidos por grupos diversos, se les explicó detalladamente el objetivo de nuestro estudio, el cuestionario, la necesidad de contestar



sinceramente y antes de todo reiterar el absoluto anonimato de la encuesta. Se concretó citas con cada uno de los encuestados, en alto porcentaje, fuera del hotel y en horas de descanso.

—Mientras tenían lugar estas reuniones, el grupo de trabajo se reunía diariamente un mínimo de dos horas, planificando el trabajo y buscando soluciones a los problemas que se nos planteaban. Cuando se comenzó el trabajo de encuesta, las reuniones se convirtieron en una constante de nuestro quehacer, a fin de comunicarnos los problemas y las soluciones posibles.

Las entrevistas se desarrollaron en los lugares más diversos: viviendas, cafés, plazas, etc... aunque siempre individualmente. Un porcentaje mínimo, leyó el cuestionario y contestó directamente. El resto necesitó un diálogo complejo ya que era muy difícil orientar y las posibilidades objetivas de hacerlo en circunstancias como estas, no son grandes. Algunas veces costó intentar explicar el porqué se pretendía conocer un dato cualquiera. En este mismo aspecto nos llevamos sorpresas inesperadas.

Las dificultades se podrían concretar en lo siguiente:

—La tónica general fue el miedo del personal encuestado, salvo un dos por ciento, a unas posibles complicaciones con la empresa. Hubo de dilatarse la entrevista buscando el brote del diálogo confiado a fin de tener el marco apropiado para la objetividad de la encuesta.

—Un porcentaje significativo, a causa de este miedo, se negó rotundamente a contestar la encuesta.

—Este miedo fue provocado intencionadamente en casos, por algún director de hotel que a pesar de identificarnos nos negó la entrada y contacto con el personal a encuestar.

—Por ser bajo el nivel cultural, empleamos en ocasiones sobre dos horas y media en algunas encuestas.

—El poco tiempo libre de los trabajadores y empleados acentuó estas dificultades.

El informe y trabajo de campo fue realizado por cuatro alumnas de tercer curso y una de segundo de la Escuela de Asistentes Sociales de Las Palmas.

##### 5.—Informe del grupo de trabajo del Sur de Gran Canaria:

Si el esquema de trabajo resultó viable y operativo en la zona de Las Palmas, en la muestra del Sur, surgieron un sinnúmero de dificultades, aunque previstas, que atrasaron el tiempo proyectado para terminar la encuesta. Las exponemos, así como las soluciones dadas:

—No existió dificultad para controlar las personas a encuestar en los hoteles y apartoteles. El problema era cómo entrar sin provocar desconfianza.

—Aparecieron de lleno con los apartamentos y residencias. Se optó por elegir un número de apartamentos o residencias y seleccionar una muestra para los porcentajes que se habían establecido en relación a grupos y categorías de oficios. Se hubo de renunciar al sistema del azar y recurrir al de "cuotas". Nos facilitaban un camino que de la otra forma se hacía inviable. Para contrarrestar las deficiencias de este sistema en

cuanto a representatividad, interesamos de todos que, elegida la cuota se matizara con elementos del aleatorio. Creemos que, por parte nuestra se consiguió en un alto porcentaje. Solventado con el necesario asesoramiento, estas dificultades previas, nos propusimos los siguientes objetivos:

—Que los obreros y empleados de la hostelería no vieran en la encuesta un trámite más a cumplir, sino un cauce para que la compleja gama de problemas que afectan a la totalidad de ellos, fuera de dominio público.

—Intentar la realización de las entrevistas en sus domicilios particulares. Con esto se perseguía a) buscar un clima de confianza con el entrevistador a fin de provocar respuestas sinceras; b) para una vez terminada la entrevista, escuchar y canalizar la conversación a fin de enriquecer los datos logrados a través de la observación directa intensiva; c) por una mayor disposición temporal del entrevistado y d) para corregir las ingentes dificultades originadas en Las Palmas, por el rechazo sistemático de la gente a ser entrevistada (incluso que se conociera que iba a ser entrevistada) en el marco del hotel. Esto garantizaba una mayor objetividad a los resultados.

—Resuelto los problemas originados por la necesidad de adaptar el esquema a nuestra realidad y dilucidados los objetivos y métodos, nos repartimos el campo con un primer objetivo: buscar en cada hotel o grupo de apartamentos, las personas de influencia y autoridad y además de sensibilidad humana que nos introdujera en los diversos grupos. Este objetivo, a pesar de ocuparnos tiempo, facilitó el trabajo, ya que: a) impidió el rechazo inicial agravado por algunos temas de la encuesta y b) abrió un sesgo hacia la espontaneidad en la entrevista.

—Localizadas las personas de referencia para cada plantilla o grupos de trabajadores se planteó una reunión a fin de explicar el objetivo de la encuesta y los diversos temas de los mismos. En la siguiente se concretó los porcentajes a encuestar según los mismos establecidos para grupos de categorías y oficios, incluyendo siempre un sustituto por unidad a encuestar.

—Se procedió al primer contacto con los encuestados.

—Se concretaron entrevistas en sus viviendas conforme al plan establecido.

—Concertamos reuniones periódicas a fin de: a) coordinar el trabajo; b) adecuar la representatividad profesional de los obreros conforme a los porcentajes; c) repasar las respuestas a las encuestas; d) intercambiar dificultades, experiencias e iniciativas.

Las dificultades en el trabajo de campo fueron varias, citamos las más importantes:

—El tiempo empleado en el trabajo, debido a: a) desplazamientos diarios; b) búsqueda de los trabajadores en sus respectivas residencias en los pueblos o barrios del sur; c) acoplamiento de nuestro trabajo a sus horarios de descanso; d) poco tiempo disponible por parte de la gente, etc.

—La mayor dificultad la originó buscar a la persona líder o con influencia con los respectivos grupos, que estuviera humanamente sensibilizada y fuera de referencia para sus compañeros de trabajo o profesión.

— El bajo nivel cultural de los entrevistados que implicaba una mayor vulgarización en las palabras empleadas en la encuesta en busca de la objetividad en la respuesta.

—Al finalizar el trabajo, constatamos la imposibilidad de acercarnos a determinados establecimientos hoteleros, por lo que se impuso una repesca a través de un replanteamiento final. Supuso un trabajo de campo abierto y difícil, por el rechazo casi sistemático de los seleccionados y sus empresarios.

—Constatamos asimismo que un común denominador inicial de los encuestados fue el miedo a la reacción de la empresa si se llegaran a conocer sus contactos con nosotros.

—La realización de la encuesta en sus casas demostró la bondad del método elegido, a pesar de las tremendas dificultades que originó, a la vista de los conflictos creados con ocasión de la repesca los encargados de realizarla llegaron a desanimarse. Hubo hoteles y residencias que nos echaron como si se tratara de indeseables. A última hora se optó por incorporar a esta parte de equipo a una alumna de la escuela, que facilitó solo en parte, la entrada en los establecimientos hoteleros y parahoteleros.

El grupo estaba integrado por un profesor de E. G. B., dos universitarios de Filosofía y Letras y Medicina respectivamente y cuatro alumnos de segundo curso de la Escuela de Asistentes Sociales de Las Palmas.

#### 6.—Análisis de la muestra:

El método se concreta a ofrecer una serie de acotaciones y matizaciones sobre los resultados de la muestra, ya que en el apartado cuatro del capítulo, ofrecemos sintetizado, una serie de conclusiones en base a los datos contrastados de la observación directa intensiva y extensiva.

RESULTADOS PORCENTUALES DE LA ENCUESTA REALIZADA EN SERVICIOS DE HOSTELERIA

(AGOSTO - SEPTIEMBRE - OCTUBRE 1973).

Muestra seleccionada entre el personal que trabaja en establecimientos clasificados en las secciones primera y segunda y que desempeña los siguientes oficios:

Recepción y contabilidad  
 Conserjería  
 Cocina y repostería  
 Comedor

Pisos  
 Lencería y lavadero  
 Personal de limpieza

I.— STATUS FAMILIAR

1.—	Varones	54
	Hembras	46

2.— ¿De qué provincia (o región) es natural?

Las Palmas	77,0	Cataluña	0,7
S/C. de Tenerife	0,7	Baleares	0,4
Andalucía	7,4	Galicia	9,6
Levante	0,7	Centro	3,5

3.— ¿En qué localidad reside habitualmente?

Santa Lucía de Tirajana (Vecindario, Cruce de Sardina, Doctoral)	9
Ingenio (pueblo)	3
San Bartolomé de Tirajana (Juan Grande, Castillo del Romeral, San Fernando)	38
Telde (ciudad)	6
Agüimes (villa)	1
Las Palmas de Gran Canaria (Barrio de La Isleta, Guanarteme, Schamann, Escaleritas, Las Torres, y pueblo de Tamaraceite)	40

Teror (villa)

1

Centro (Santa Brígida y San Mateo)

2

4.— ¿En qué concepto tiene la vivienda?

Propia 56

Alquilada 44

¿Cuánto para el mes?

menos de 1.500 Ptas. 18,8

de 1.501 a 3.000 Ptas. 14,4

más de 3.001 Ptas. 10,8

Si vive como huésped

¿Comparte la habitación con otros?

Sí 22 ¿con cuántos?

con uno 7

No 22

con dos 2

Apartamento 35

con tres 13

Pensión 5

Hotel-Resid. 4

5.— ¿Cómo son las condiciones sanitarias de la vivienda que habita?

Buenas 66

Regulares 24

Malas 20

6.— Si es casado (a) 27

Trabaja también su mujer (marido)? 16

¿Cuántos hijos tiene?: Mínima media 1; Máxima media 4; Máxima absoluta 9.

Atiende además a otros familiares? 11

II.—ESTUDIOS REALIZADOS.

Ninguno	10	¿Sabe leer y escribir?	Sí 7,4	¿por qué no fue a la escuela?	
			No 2,6	Tenía que trabajar	7,5
				Sus padres no se preocuparon	1,0
				No le gustaba la escuela	1,5
Estudios primarios	68	¿cuánto tiempo asistió a la escuela?			
		menos de 1 año	3		
		menos de 3 años	8		
		menos de 5 años	57		
Bachiller elemental	17				
Bachiller superior	5				
Otros	—				

2.— ¿Conoce idiomas?

No	45		Alemán	16,5
Sí	55	¿cuáles?	Inglés	22,5
			Sueco	4,0
			Francés	12,0
			Primero	24,0
		¿en qué grado?	Segundo	17,6
			Tercero	13,4
			escuchando y repitiendo	33
		¿cómo lo aprendió?	en una escuela de idiomas	11
			en la escuela de hostelería	1
			trabajando fuera de España	10

III.—PROCEDENCIA LABORAL DE LOS TRABAJADORES.

1.— ¿En qué trabajaba antes de entrar en hostelería?

En la construcción	19
En el comercio	6
En la agricultura	57
En la industria	11
Iniciaron su trabajo en el sector	17

2.— ¿En qué situación?

Como asalariado	46
Como aparcerero	19
Como empleado	5
Otros	30

3.— ¿Qué le empujó a trabajar en la hostelería?

No se le presentaba otra ocupación	16
Es menos rudo que otros trabajos	11
Porque cree que tiene futuro	7
Porque le gusta esta profesión	31
Porque es un trabajo bien remunerado	22
Otros motivos	13

4.— ¿Cuál es un horario de trabajo?

Dedica la jornada laboral completa	92
Dedica media jornada loboral	8

¿Trabaja en otras empresas? No 6

Sí 2 ¿en la misma profesión?

Sí 1,5

No 0,5

5.— Caso de haber trabajado anteriormente en el campo ¿qué le impulsó a dejarlo? (III - 1 base 57%).

Por lo poco que se ganaba en la agricultura	8,5
Por lo duro de la vida en el campo	29,6
Porque se quedó sin trabajo	4,0
Por los hijos	0,5
Para cambiar de vida	7,4
Otros motivos	7,0

IV.—OFICIO Y CAPACITACION PROFESIONAL.

Maitre	1,2	Recepcionista	10,8	Freganchines y aprendices	4,6
Camareros	38,4	Conserjería	7,7	Limpiadoras	11,6
Cocineros	11,2	Administración	6,6	Varios	7,9

2.— ¿Dónde se preparó para el trabajo que desempeña?

Del total de la muestra sólo el 13% tiene alguna preparación a través de:

Escuela Sindical de Hostelería	3,6
P. P. O.	9,4

3.— Caso de no terminar la oficialía o el curso del P.P.O. ¿por qué los interrumpió?

Por necesidad de trabajar	7,8
Porque había muchas posibilidades de trabajar	2,6
Por otros motivos	2,6

4.— Si se ha preparado en el P.P.O. ¿realizó algún curso posterior de perfeccionamiento?

Sí	2,8		porque no le ha sido posible	4,1
No	6,6	¿por qué?	porque no tenía necesidad	1,2
			porque no tenía ganas	1,3



5.— ¿Encuentra facilidades por parte de sus empresarios para perfeccionarse en su oficio?

Mucha	40
Poca	26
Ninguna	34

6.— ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en la hostelería?

Menos de un año	32
Más de un año y menos de dos	13
De dos a cuatro años	21
De cuatro a seis años	14
Más de seis años	20

7.— ¿Cuántas veces ha cambiado de empresa?

Ninguna	37
1 a 2 veces	31
3 a 4 veces	17
5 a 6 veces	5
Más de seis	10

¿Por qué motivo?

Por situaciones conflictivas	57
Por ganar más	20
Para escalar en su oficio	18.....
Otros	5

¿con quién (es)?	Director	3,2
	Jefe sección	5,7
	Compañeros	5,7
	Otros	3,4

8.— ¿Se ha perfeccionado y escalado puestos de superior categoría en el tiempo que lleva dedicado a su oficio?

Sí 52		No 48	
¿cómo?		¿por qué?	
Aprendiendo Vd. solo en el trabajo	22	Necesidad de trabajar por motivos familiares	24
Con la ayuda de sus jefes	20	Por motivos conflictivos entre su empresa y Vd.	6
Promociándose culturalmente	5	Porque no le ha interesado	14
Otras explicaciones	5	Otros motivos	4

V.—REMUNERACION.

1.— Teniendo en cuenta su oficio, capacitación profesional y horas diarias de trabajo ¿cómo cree que le pagan?

Muy bien	7
Bien	30
Regular	35
Mal	18
Muy mal	10

2.— ¿En qué medida se ve incrementado su sueldo por las propinas y porcentajes?

En nada (no se incrementa)	42
Menos de la mitad del sueldo	41
La mitad aproximadamente	10
Otro tanto como el sueldo	4
Más que el sueldo	3

## XI - 3 ACOTACIONES A LA MUESTRA.

### I. *Status familiar:*

1.—Aunque la cifra oficial de trabajadores de la Hostelería se aproxima a veinte mil, sin embargo se han de tener en cuenta una serie de empresas con personal femenino que realizan la limpieza de establecimientos parahoteleros, creadas por exigencias de la hostelería y que viven subordinadas al subsector. Normalmente prestan dichos servicios en el Sur de Gran Canaria y en Las Palmas capital. Las incluimos en el universo de donde se obtendría la muestra, ya que nos interesaba conocer la situación de su personal. Esto hace que los porcentajes de mujeres y hombres sean tan aproximados en la muestra. Estimamos se corresponden muy de cerca con la realidad.

2.—Los porcentajes han de ser interpretados en el marco de varios contextos: a) temporada baja turística (meses de agosto, septiembre y octubre); b) exclusión sistemática de extranjeros de la muestra, ya que —salvo algún mauritano, marroquí, senegalés o iberoamericano— el resto suele ocupar puestos claves ejecutivos; c) tampoco se ha detectado el travase de obreros procedentes de la construcción, dado que el momento en que fue tomada la muestra no coincidió con la crisis de dicho subsector. Por lo que, teniendo en cuenta el posible porcentaje de trabajadores de la hostelería y conforme a la temporada trabaja en la Península, Costa Brava, Levante, Málaga y Baleares algunos canarios podemos estimar que en torno al 23% del total personal activo de la hostelería es peninsular. Se constata una vez más, el casi nulo trasvase de personal activo entre las dos provincias en este subsector, ya que la cifra procedente de Tenerife, no se aproxima siquiera al 1%. En cuanto a las regiones de procedencia, se vuelve a constatar una vez más que vienen de aquellas marginadas del crecimiento económico, por ejemplo Galicia, Andalucía y algunos del Centro, como Cuenca, Avila, etc...

3.—Al plantear la pregunta, invitamos a los encuestados a que nos dijeran el nombre del barrio, nunca la calle que hubiera sido más revelador, donde residían. El rechace sistemático de muchos aconsejaba no acercamos demasiado a ciertos aspectos. Con todo, la información lograda es significativa. Los que trabajan en Las Palmas, viven por orden de mayor a menor porcentaje en los siguientes barrios, pueblos o villas: La Isleta, Guanarteme, Schamann, Escaleritas, Las Torres, Tamaraceite; y en Santa Brígida, San Mateo y Teror. Los que trabajan en el Sur de Gran Canaria viven en orden de importancia como antes en: Castillo del Romeral, Juan Grande y San Fernando; Vecindario, Cruce de Sardina y Doctoral; Telde, Ingenio y Agüimes.

Para Las Palmas se evidencia que se trata de obreros de estratos económicos medio-bajos y bajos. En el caso del Sur de Gran Canaria se evidencia un hecho bastante lamentable: las grandes urbanizaciones se han construido sin tener en cuenta la necesidad de personal de servicios. A última hora se ha pensado en un pueblo ubicado fuera de las urbanizaciones. Teóricamente revela una mentalidad social con una escala de valores tradicionales que no han medido el riesgo de crear un gheto junto a una ciudad teóricamente imaginada para el ocio. Sin embargo, dado los precios (que siempre actúan de control en todo), la casi totalidad de las personas que trabajan para servicios, bien ocuparán en el futuro los apartamentos desechados por las agencias, bien continuarán viviendo en pueblos como Juan Grande, Vecindario, etc.

4.—La condición de la vivienda es otro factor interesante. Un grupo elevado disfruta la vivienda como propia. Se trata de un porcentaje amplísimo de Las Palmas y de los que trabajan en la hostelería en el Sur y viven en Castillo del Romeral, Vecindario, etc... La problemática aparece en los que la tienen como alquilada, además de los altos alquileres, está el hecho de convivir en un solo apartamento o residencia tres y más personas. El director de un importante hotel se quejaba de la situación de la vivienda de sus obreros, que calificaba de infrahumana. Por supuesto, estas realidades influían en el rendimiento de dichos obreros, y lo que ganaban no les permitía, si querían ahorrar algo, otra opción. Al observador no escapa como el apartamento es preferido, entre otras razones por motivaciones económicas, a otro establecimiento. Indica muy a las claras, la crisis del apartamento en Las Palmas capital y la imperiosa necesidad en que se encuentran sus dueños en explotarlos, como sea, aunque con un mínimo de rentabilidad.

5.—Que aproximadamente un 73% de los obreros que trabajan en la Hostelería sean solteros, nos indica cómo la población activa joven ha encontrado en dicho subsector, casi el único lugar de trabajo.

## II. *Estudios realizados:*

1.—Se constata una realidad desoladora: el alto índice de analfabetismo absoluto y relativo de los que ocupan los puestos bajos del subsector. El porcentaje más elevado se encuentra en la zona Sur de Gran Canaria. Como siempre las necesidades económicas, especialmente de familias aparceras, han sido la causa precipitante del analfabetismo. Los trabajadores de ambos sexos inician sus contactos primeros con el mundo laboral en condiciones pésimas, ya que para ellos, se cierra toda posibilidad de capacitación profesional que, supone, un mínimo de preparación. Se constata además como el bajo índice de escolaridad coincide con las personas que ocupan los puestos más bajos de la hostelería, exceptuados algunos casos de ayudantes de cocina y camareros segundos. Por el contrario, bachiller superior y elemental coinciden con las categorías más elevadas de los grupos de oficios.

2.—Los idiomas constituyó desde el primer momento un pequeño quebradero de cabeza. Dado el optimismo, presumible en un nivel cultural deficiente, de las esperadas respuestas, orientamos a los encuestadores con todo lujo de detalles, lo que implicaban los tres grados de conocimiento de un idioma: el primer grado se limitaba a "entenderse" con el extranjero a través de palabras y frases diversas alusivas a varios aspectos sin relación alguna; el segundo, a desarrollar una conversación normal así como a leer correctamente un periódico de información general, etc...; el tercero a leer, hablar y escribir correctamente el idioma que se domina. Al parecer, o bien algunos de los encuestadores no observó categóricamente las orientaciones dadas o a pesar de todo, el optimismo hispánico pudo a nuestras suposiciones. Obviamente es una exageración inaceptable que, el 55% de los encuestados conozcan idiomas y que el 13% de este 55% lo hable y escriba correctamente. La interpretación más exacta es que hay un alto porcentaje que domina algunas palabras y frases de los idiomas señalados que les permite entenderse con los clientes, exclusivamente en el ámbito de su función; que hay otro porcentaje ya más reducido que desarrolla una conversación normal sobre temas diversos con sus clientes; y finalmente que se da un mínimo que lo podríamos en torno al 2 o 3 de ese 55% que probablemente domine correctamente el idioma. La forma de aprenderlo confirma plenamente nues-

tra observación. Tanto en una escuela de Idiomas como trabajando en el extranjero, en situaciones normales en que no es imprescindible llegar a un dominio total del idioma, se acostumbra a estudiar hasta que sea factible mantener una conversación sobre temas diversos, leer periódicos, entender una película y seguir de lejos (y solo en algunos casos) alguna obra de teatro.

### III. *Procedencia laboral de los trabajadores:*

1 y 2.—Quizás sea uno de los temas de la encuesta que, por su claridad, exija un mínimo de aclaración. El menor porcentaje de la Construcción es lógico dada la fecha en que se realizó la encuesta; el porcentaje procedente de la Agricultura, muestra una vez más, el pronunciado trasvase de personal activo de este subsector al sector servicios. Por último, un alto porcentaje inicia sus primeros contactos laborales en la hostelería. En este 17% tenía una altísima incidencia los hijos de trabajadores de la agricultura y aparcerías. La estratificación de los que se trasvasaron de un sector a otro también aparece diáfana: prácticamente sobre un 65% eran asalariados.

3.—Otro hecho preocupante es que del total encuestado, solo un 31% muestre satisfacción por trabajar en una profesión que les gusta, mientras el resto alude a necesidades económicas, única solución, menor rudeza del trabajo, etc... Esta situación aclara algunas consideraciones sobre abusos abiertamente ilegales de directores de hoteles con el personal trabajador.

4.—Prácticamente la casi totalidad dedica jornada completa a su trabajo. De este 92% sobre un 50% hace horas extraordinarias, siendo debidamente remuneradas en casos y en otros, "olvidadas" por los jefes de personal. De los que dedican media jornada hemos constatado que en torno al 4 del 8% dedica el resto del día a la agricultura.

5.—Se intentó una aclaración directa por parte de los trasvasados del subsector agrícola, sobre las causas del abandono del campo, expresadas por ellos mismos. Dos factores aparecen como precipitantes del cambio: la rudeza del trabajo en el campo y la exigua remuneración. inmediatamente después, la necesidad del cambio de vida, dada la fuerte diferencia existente entre el campo y ciudad, o medios urbanos y rurales.

### IV. *Oficio y capacitación profesional:*

1.—A la pregunta "¿En qué oficio y categoría trabaja en la hostelería?", obtuvimos los porcentajes aproximados que esperábamos en la muestra elegida. Insistimos en que el porcentaje de las altas categorías de los diversos oficios fue mínimo, debido a la cohesión del grupo y similitud de sus problemas. En relación a los puestos medios de la hostelería, clave del éxito de cualquier establecimiento, extendimos los porcentajes lo mas factible, sin que lesionara la representatividad del universo. Por último, los estratos considerados "bajos" en la hostelería, tuvieron la máxima representación, ya que —insistimos— conocer su situación laboral y humana era para nosotros de máxima importancia.

2.—La capacitación profesional mostró una vez más su ausencia del subsector. Solo un 13% de la muestra manifestó haber recibido capacitación profesional. A través de la Escuela de Hostelería un 3,6% y del

P.P.O. un 9,4%. Dividiendo los oficios en tres grandes sectores, tenemos lo siguiente: a) de los que trabajan en cocina, solo un 2,7 del 13% recibió formación profesional. Los encuestados admitieron que su estancia en la Escuela de Hostelería no había sido inferior a un año; b) de los que trabajan en Servicios, solo un 6,3% admitió haber recibido formación profesional en la Escuela y Cursos P.P.O. en el espacio de tiempo no inferior a cinco meses y no superior al año; c) en los que trabajan en Administración, su preparación se había limitado a un mínimo de dos meses y un máximo de un año. Si en algunos casos de los citados, fue necesario una nivelación mínima cultural, resulta que el tiempo dedicado a capacitación real para el oficio, fue inferior al que se deduce de la respuesta.

Por su parte el P.P.O. ha sido utilizado como vehículo de capacitación profesional con mayor frecuencia que la Escuela. La explicación es elemental: la Escuela supone para el futuro trabajador y para una familia obrera dos años sin producir, mientras que el P.P.O. en unos meses faculta al alumno para desarrollar con un mínimo de garantías, un oficio remunerado. Demuestra, la necesidad de replantear la Escuela de Hostelería, en cuanto a metodología y ubicación. En relación a lo primero, es más oportuno habilitar el método "Hotel-Escuela"; en cuanto a lo segundo debería estar localizada cerca de las zonas turísticas de Las Palmas y en las inmediaciones de los grandes complejos turísticos del Sur de Gran Canaria. Constatamos la evidencia que, si no se plantea la necesidad de la Cartilla Profesional en el sentido ya expuesto (concediéndola al que muestre la habilidad necesaria en las pruebas a superar y facilitando el aprendizaje a través del P. P. O. a los que no las superen nunca mejor que en este caso dada la urgencia de lo que se persigue), toda planificación quedaría en el vacío, convirtiéndose la situación para los empresarios turísticos en bastante crítica.

4.—Las respuestas a esta pregunta demostraron lo que habíamos constatado personalmente a través de la observación directa intensiva. Terminado el primer curso del P.P.O. la casi totalidad no quiere inscribirse en un segundo curso de perfeccionamiento. Los motivos son harto elocuentes: un trabajo remunerador, la necesidad de no interrumpir el trabajo por necesidades económicas, no ya solo por causas de subsistencia, sino incluso por haberse creado unos hábitos de consumo prestigiantes dentro del grupo y aceptados casi siempre como de referencia para formar parte del mismo, y por desgana, ya que el curso posiblemente no influya decisivamente en su movilidad laboral ascendente dada su situación, grado adquirido y no se traducirán en notable mejora económica.

5.—Otro aspecto interesante es las posibilidades que se encuentran por parte de algunos directores de hoteles para perfeccionar el oficio. Sin embargo, uno de los mayores obstáculos para estos, es la probabilidad, que después de un largo período de aprendizaje, un camarero encuentre mejor sueldo en otro hotel o no encontrándolo, somete al director que lo preparó al "chantaje de que si no me sube el sueldo, me voy". Todo forma parte de la responsabilidad colectiva. En último término, de cultura social y fundamentalmente política.

6.—La bisoñez del personal del subsector queda ampliamente reflejada en la respuesta a "cuánto tiempo lleva trabajando en la hostelería". Aproximadamente un 45% responde que menos de dos años. En otras palabras, han entrado en el subsector en 1971 y 1972 o en los años de las "vacas gordas" del turismo. Por otra parte sobre un 36 por ciento, llevan años en el subsector conociéndolo a la perfección.

7.—Otra pregunta que estimamos de básico interés, es la movilidad de los trabajadores del subsector. La observación directa intensiva había revelado que uno de los males que arrastraba era la tremenda movilidad del personal, observada en los puestos medios y significativos superiores (cocineros especialmente). En relación a los inferiores era casi constante. La muestra confirmó los siguientes datos: menor movilidad absoluta en el tiempo que se llevaba trabajando en la hostelería en las máximas categorías de los oficios de conserjería, recepcionista, maestro de sala y jefe de cocina; creciente movilidad en puestos medios, siendo el de camareros ayudantes uno de los sectores donde se daba un cambio casi constante. Dentro de las cifras absolutas de movilidad destaca el de un ayudante de camarero que en dos años había cambiado de empresa cuarenta y siete veces.

8.—Es muy significativo que las situaciones conflictivas ocupen un lugar muy bajo en las motivaciones de camino. Ello implica uno de dos factores: o una situación óptima de trato y sueldo del trabajador en la hostelería, o que su situación anterior era tan mala, que la actual se contempla como agradable. Nos inclinamos por la segunda, dado que el porcentaje mayor de la hostelería procede de la aparcería, agricultura, etc. Por otra parte, la observación directa intensiva nos mostró de forma rotunda que el “buen trato” de los directores de hoteles, se reservaba para lo que se denomina “aristocracia” de la hostelería, o sea, jefes y asimilados de los diversos grupos de precios, siendo muy distinta para los estratos medios y peor para los bajos.

9.—Otra pregunta controladora de las anteriores y colocada en el cuestionario en un apartado distinto fue si “realmente había existido movilidad personal escalando categorías en el oficio y a través de que cauces”. Las respuestas vienen a confirmar lo manifestado anteriormente. Del 52% que ha escalado categorías en su oficio, sobre un 42% lo ha logrado en el trabajo y con las ayudas oportunas de sus jefes; un cinco, promocionándose culturalmente (se trata del grupo de ayudantes administrativos) y el otro cinco por ciento plantea una serie de respuestas a la pregunta que no ofrecen interés.

El 48% que afirmaba no haber registrado cambios, achacaba dicha situación a necesidades familiares, porque no les ha interesado, etc... Solo un porcentaje bajo, a situaciones conflictivas. No se ve muy claro achacar a necesidades familiares el no haberse preparado mejor. Al parecer, ha existido en el subsector una abundancia de oferta a la que se responde con una demanda no especializada, lo que genera despreocupación y apatía por la promoción personal.

## V. Remuneración:

1.—Nos han sorprendido las distribuciones porcentuales. Evidencian que un 37% del total encuentra satisfactoria la remuneración, mientras que los insatisfechos se reducen prácticamente a un 28%, encontrándose un amplio grupo en el centro. Las explicaciones pueden ser varias: a) Se da como evidencia que la ya conocida “aristocracia de la hostelería”, se halla bien remunerada. Los capacitados profesionalmente son escasos y la demanda de los mismos es impresionante por lo que los sueldos tienen que ser muy altos, dado los complejos y no claros medios de que se valen los hoteleros para atraerlos a sus respectivas empresas. Piénsese que por estos lares, cuando se ha proyectado la apertura de un hotel, no se ha previsto preparar convenientemente personal de ser-

vicios. Por eso los empresarios hoteleros temen tanto dicho momento!. Por supuesto, los sueldos no tienen nada que ver con los que aparecen en el Reglamento de la Hostelería desde 30 de mayo de 1944, tampoco con la nueva de 23 de febrero de 1974. Mejor aún, sus sueldos se ven incrementados notablemente hasta incluso superar el total, mediante los porcentajes. Tampoco revela nada especial el "regular", dada la situación de la oferta y la demanda. b) Nos ha sorprendido la respuesta de los estratos bajos, ya que los sueldos, no corresponden en modo alguno con las necesidades mínimas que plantea la constante inflación del coste de la vida. La explicación que a través de la observación directa intensiva se le ha encontrado es que la situación anterior de los que integran este grupo o el de sus familias fue inmensamente peor. Como también lo fue la rudeza del trabajo desempeñado. c) Estimamos que el incremento tan formidable del coste de la vida iniciado ya en diciembre de 1972 y agudizado en el transcurso de este año; las crecientes necesidades provocadas por la ola consumista, etc... cambiarán radicalmente el sentido de las respuestas dadas. d) Esto se agravaría por la constatación de un incremento de la oferta de trabajo en servicios y por la creciente huida del campo y crisis de la construcción y empresas generadas por el subsector.

2.—La acción de los porcentajes sobre el sueldo es decisiva, solo para las altas y medias categorías de los trabajadores en el subsector. Se constata una grave injusticia, al parecer confirmada en el nuevo Reglamento: la distribución de los porcentajes beneficia decisivamente las categorías de oficios mencionadas.

#### VI. *Algunos aspectos de las relaciones laborales entre empresarios y obreros.*

Como último eslabón del análisis de la población laboral del subsector, se han seleccionado cuatro aspectos básicos que confirmaran la bondad de las hipótesis formuladas sobre la situación y perspectivas de la población trabajadora en el subsector. Nos referimos a la formalidad del contrato laboral, las horas extras, el respeto al día libre y la forma en que el obrero se considera "tratado" por el empresario. Partimos de lo mínimo exigible en el contexto de un sistema capitalista cualquiera, o incluso precapitalista.

Como primera evidencia a estas preguntas se negó decididamente a contestar el 53,5% de la muestra por las siguientes motivaciones:

- Miedo a las posibles reacciones de los empresarios una vez que se publicaran los datos, aunque no supieran de quien se trataba;
- Que nada se conseguiría con el estudio de la situación;
- Miedo a la reacción de algunos compañeros que observaron con cierta enemistad sus charlas con los entrevistadores
- Otras de menor entidad.

En relación al 46,5% restante que contestó, nos precisaron los encuestadores que se notaba la perplejidad e incluso inseguridad plasmada en contradicciones que iban siempre hacia rectificaciones dictadas por cierto temor. Solo en torno a un 25% respondió abierta y objetivamente a las preguntas formuladas.



En consecuencia, los datos tienen para nosotros, insistimos, un valor decisivo ya que reafirman las hipótesis formuladas en un principio y que expondremos de forma muy sucinta en el apartado siguiente. Los aspectos básicos se concretan a estos:

1.—Un problema muy grave se inicia con los contratos. De ese 46,5% que contestó, el 31% afirmó haber formalizado contrato, mientras que el 15,5% afirma que no. De los que recuerdan haber tenido en sus manos un contrato, un 25 del 31% afirma o que su contrato estaba en blanco, o que no había fecha. Solo aproximadamente un 5,5% dice categóricamente que el contrato era correcto. Por último en relación a si guardó una copia del contrato en su poder, del 31 que contestó haber formalizado contrato el 29% dice que no, mientras que el 2% restante no se acuerda de ese término. Si tenemos en cuenta que en estos tres años la movilidad en la hostelería ha sido formidable en todos los aspectos, el panorama invita a reflexionar.

2.—La segunda pregunta se limitaba a las horas extras. La formulación era elemental: “¿Acostumbra Vd. hacer horas extras?; ¿se las abonan?”. A la primera en torno a un 34% del 46,5 citado afirmó hacer horas extras. Los matices son muy interesantes. Transcribimos algunas muestras: “acostumbraba a hacerlas, pero ya no las hago, porque nunca me las han pagado”; “yo no las hago, pero algunos compañeros las hacen y no les pagan”... Una matización reveladora: “las hacemos a sabiendas de que no las pagarán, ya que de lo contrario, meterán más personal y nos pondrán a todos a sueldo base”. De ese 34% que las hacía un 30% no las cobra. El porcentaje necesita enmarcarse debidamente en el contexto de las respuestas. Hemos excluido a todos aquellos que precisaban que no se las pagaban pero que tenían atenciones con ellos, o que les daban propinas porcentuales en relación a las horas, al finalizar el mes.

3.—El respeto al día libre de la semana va cundiendo, ya que los porcentajes que afirman disfrutarlo es bastante elevado. Ahora bien, los pocos que no lo disfrutaban, en una cifra similar, no reciben remuneración extraordinaria.

4.—La pregunta “¿Qué ve su empresario en Vd.?” admitía las siguientes respuestas: “Una máquina de rendimiento; un obrero; un obrero-persona; una persona”. El porcentaje de los que contestan la pregunta, bajó a una cifra mínima, que nada puede indicar. El valor objetivo se encuentra en el absentismo. Un porcentaje reducido admitió encontrarse muy bien tratado, otro parecido decía ser considerado como un “simple obrero”. Los que afirmaron su descontento, reseñaron además la empresa en que trabajaban, el trato que recibían y la nacionalidad o provincias de procedencia de los jefes causantes del mal trato. Es sintomático que los obreros que se sienten “discriminados”, “objeto de burla”, “explotados”, en relación a la intensidad del trabajo, etc... lo son por extranjeros y peninsulares. Solo en dos casos se cita a canarios.

#### XI - 4 ALGUNAS CONCLUSIONES.

En el transcurso de 1973 se dió publicidad a un proyecto de Convenio Colectivo “dolorosamente gestado” que no llegó a entrar en vigor. Con fecha 20 de febrero de 1974 se actualizó el Reglamento de Hostelería de 1944, mediante la publicación de la Ordenanza de Trabajo de la Industria de Hostelería.

No estimamos necesario descender a los análisis que la lectura de ambas, el contexto, el largo espacio temporal que las separa dicen; menos aún, el texto del Convenio Colectivo y a la forma de llevarse a cabo, así como al sistema de terminación del mismo.

Solo queremos terminar estos apartados con algunas consideraciones sociológicas.

1.—Es fundamental para todos, reestructurar en el marco de la justicia el subsector. En especial, para la población laboral dependiente del subsector. Comprendemos los problemas de los empresarios hoteleros, pero no la solución que se intenta dar en el ámbito laboral. Hay un error muy grave al estimar que con tener satisfechos a lo que se llama “aristocracia de los servicios hoteleros” y semisatisfechos, al complejo grupo de camareros, está todo “seguro”. Los empresarios saben muy bien que, hasta el freganchín último, es materia prima de ese producto a vender al cliente en el hotel. Discriminarlo en la remuneración, en el trato, en su trabajo, es un peligro muy grave cara al futuro y falta de justicia en el presente. Esto último, porque y especialmente los trabajadores de la hostelería en el Sur de Gran Canaria, representan un 10% de analfabetos absolutos o relativos. El miedo reflejado en más del 30% de los encuestados es suficientemente explícito.

2.—No hay planificación, menos aún racionalidad a la hora de la problemática de capacitación profesional. Se habla de una tremenda movilidad, de cómo el obrero abandona el trabajo sin previo aviso, de que aún no se intenta en ocasiones, la capacitación profesional por miedo “a que otro aproveche esfuerzo”. Pero se olvidan tres constataciones; a) no se puede pedir tan fácilmente al obrero, siempre sujeto de leyes, pocas veces ciudadano, que, si una vez en una época de su vida, pueda optar por mejorar económicamente, lo orille; b) no es correcto achacar la falta de capacitación profesional que se refleja en el clisé “desastre del servicio”, a los trasvasados de la agricultura o hijos de aparceros. Hacen ya mucho con entrar en el subsector. Se sabe muy bien que la capacitación profesional ha de ser desarrollada por la Administración y por los Empresarios y de forma que sea asequible a los que deben simultanearla con alguna forma de relación laboral; c) de que a pesar de las dimensiones de la oferta, los empresarios controlan muy bien el mercado.

3.—Comenzamos a alarmarnos por la progresiva salarización y ocupación de puestos bajos en la Hostelería por parte de los canarios, y por el creciente número de peninsulares y extranjeros que ocupan puestos de decisión en el subsector. Sus “formas” quedan reflejadas en lo que nos dicen algunos —muy pocos— de los canarios que trabajan bajo sus órdenes.

4.—Por último, la actuación de la Administración es muy pobre, si se consideran estructuralmente los muchos aspectos de lo tratado en el estudio. Pero que entre una Reglamentación y una Ordenanza hayan pasado treinta años y dos meses... Por otra parte, dada la situación del subsector, a muy poco pueden llegar los Convenios Colectivos. ¡Una muestra es ya suficiente!

## XI - 5. *GUIAS INTERPRETES DE TURISMO.*

El marco legal que regula las actividades de las Guías de Turismo, Guía-Intérpretes de Turismo y Correo de Turismo se concreta en la Orden de 31 de enero de 1964 aprobado el Reglamento regulador del ejer-

cicio de las actividades turístico-informativas privadas; Orden de 2 de Febrero de 1967 sobre Tarifas y Orden de 28 de Febrero de 1973 sobre puntualización y actualización de tarifas de horarios de guías y guías-intérpretes de turismo.

El marco legal es amplio y regula minuciosamente todos los aspectos de esta actividad, como puede apreciarse:

1.—Actividades, turísticas informativas, dice el Reglamento en su art. 1 “Son las que van encaminadas a la prestación de manera habitual y retribuida de servicios de orientación, información y asistencia al turista, tanto en materia monumental, artística e histórica, como sobre comunicaciones, alojamientos y, en general, con el fin de lograr un perfecto conocimiento de nuestro patrimonio turístico y una eficaz utilización de los medios existentes al servicio de los viajeros y turistas”.

“El ejercicio de las actividades turístico informativas podrá ser realizado por los profesionales en la forma, alcance y limitaciones que se expresen en el presente Reglamento”.

“Para el ejercicio profesional, será preciso hallarse en posesión del correspondiente nombramiento que será expedido por el Ministerio de Información y Turismo, previo el cumplimiento de requisitos...”.

“Los títulos son: Guías de turismo, Guías intérpretes de turismo y Correos de turismo”.

2.—El ejercicio empresarial de las actividades turístico informativas, dice el art. 5 “es función que corresponde a aquellas personas naturales o jurídicas previo el cumplimiento de los requisitos y con las formalidades que se determinan”.

3.—Taxativa prohibición del intrusismo. “La realización de tales actividades por personas o empresas no autorizadas será considerada como intrusismo, dando lugar a la exigencia de la responsabilidad administrativa que corresponda sin perjuicio de la penal o de otra índole en que hubieren podido incurrir sus autores”.

4.—Cometidos: a) Guía de turismo: “el nombramiento faculta a su poseedor para el acompañamiento a turistas y viajeros en sus visitas a localidades incluídas en la demarcación que en el mismo se exprese, con el fin de informarles en idioma español, sobre los aspectos más sobresalientes del patrimonio turístico de los lugares que visiten”; b) Guía-intérprete: “el nombramiento de guía-intérprete de turismo faculta para el acompañamiento a turistas extranjeros en las visitas a localidades incluídas en la demarcación que en el mismo se exprese, con el fin de informarles en los idiomas que haya acreditado poseer, sobre los aspectos más sobresalientes del patrimonio turístico de los lugares visitados”; c) el de Correo turístico, exactamente como en el de Guía-Intérprete, pero a través de todo el territorio nacional.

5.—Correos extranjeros: En el Art. 11 se precisa las actividades de los Correos de turismo extranjero dentro del territorio nacional, en los siguientes apartados:

a) Que su entrada en España obedezca al hecho de atender profesionalmente a turistas que provengan de otros países;

b) Que tales turistas viajen atendidos por Agencias u Organizaciones de Viajes Extranjeros;

c) Que concreten la prestación de su actividad profesional a aquellos turistas con quienes desde el comienzo de su estancia en territorio nacional vinieran efectuándola.

d) Que acrediten el cumplimiento de las normas de habilitación profesional exigidas por la legislación del país que corresponda.

e) La presencia y actuación del Correo Extranjero en ningún caso eximirá de la obligación de utilizar los servicios de los Guías-intérpretes en cada una de las capitales y poblaciones turísticas de las distintas provincias y demarcaciones en que la excursión o viaje tenga lugar”.

6.—Las condiciones para acceder a los exámenes que las tres especialidades de la profesión posibilitan se concretan a: ser español, mayor de edad y un nivel de estudios conforme al tipo de especialidad que se persiga. (Art. 12);

7.—Inscripción en el “Registro y Tarjeta de Identidad: “Una vez declarados aptos, la lista de estos será remitida a la Dirección General de Empresas y Actividades Turísticas para proceder a su inscripción en el Registro que a tal efecto deberá llevarse en la misma, expidiéndose por el referido centro directivo las tarjetas de identidad y distintivos oportunos. Al remitir a las Delegaciones Provinciales para su entrega a los autorizados las indicadas tarjetas de identidad y distintivos, la Dirección General de Empresas y Actividades Turísticas enviará así mismo la oportuna certificación acreditativa de la mencionada inscripción, para la debida constancia”.

8.—El ejercicio de la actividad: “Las Delegaciones Provinciales de Información y Turismo adoptarán las medidas oportunas a fin de lograr el más perfecto desarrollo de las funciones profesionales de los titulados, dentro de sus respectivas zonas de actuación”.

9.—Obligaciones en el ejercicio de su actividad: “Dichos profesionales en su actividad se limitarán a dar a conocer con toda objetividad a los turistas, en sus diversos aspectos, los varios elementos que constituyen nuestro patrimonio turístico en el ámbito de su demarcación, haciéndolo en todo momento con discreción y oportunidad”.

#### XI - 5 - 1 *De la Ley a la Realidad...*

El marco legal puede calificarse de correcto si en las Instituciones llamadas a dar cumplimiento de los mismos (que coinciden con el mismo legislador) hubiera voluntad decidida de hacerlo cumplir. Pero, los hechos que iremos narrando, evidencian una actitud de espaldas a la realidad. Con lo que otra posibilidad para la población activa canaria es absorbida en su casi totalidad y al margen de la ley por intrusos extranjeros.

Existen actualmente en Las Palmas en torno a 40 Guías de Turismo y Guías-Intérpretes canarios de los que aproximadamente 36 se encuentran en activo. Por supuesto, hay Agencias grupo A con excursiones diarias que, en temporada alta alcanzan un promedio aproximado de cuatro por agencia. En otras palabras, hay exceso de demanda.

Ante esta realidad, comprobamos la primera y grave deficiencia: que sepamos desde 1963 no se han convocado exámenes para titular Guías-Intérpretes para Turismo. Peor aún, no se ha planificado el aprendizaje de idiomas y otras enseñanzas conforme se preveía la intensificación de turistas de ciertas naciones europeas.

Esto ha hecho, que los profesionales, se encuentren en condiciones de inferioridad ante las exigencias lógicas de las Agencias o Delegaciones de T. O. que exigen Guías-Intérpretes hablando su propio idioma.

Al amparo de esta anomalía, la casi totalidad de las Agencias A y Delegaciones de los T. O. contratan guías intrusos extranjeros para los grupos en cuyo idioma no existen titulados y para los que existen. El uso constante de este sistema ha convertido la ilegalidad en moneda de curso corriente, siendo el hecho de dominio público, sin que se haya percibido por el momento la reacción lógica por parte de quienes están llamados a exigir el cumplimiento de lo legislado o a proveer para que dicho cumplimiento sea factible. La finalidad o intención de la agencia es la siguiente: ahorrar los haberes que tendrían que abonar conforme se ha legislado y, en casos, proveer a una necesidad ineludible.

Los hechos podrían describirse de la forma siguiente: Las Escuelas de Idiomas de Alemania, Suiza, Holanda, Escandinavia, etc... invitan a sus alumnos de español a practicar obligatoriamente el idioma. Una de las posibles soluciones, es enrolarse como turista y contratarse por una temporada con un T. O. mediante un sueldo que, normalmente, se percibe en el país de origen —no en España—. En su actividad adopta, como es de esperar, los modelos de conducta que ve en las guías más experimentadas. Las denuncias reiteradas que más nos han impresionado, se podrían concretar a su actuación en los siguientes momentos: a) Llegada del turista: en la primera reunión no es infrecuente escuchar las siguientes palabras: “es un pueblo atrasado... primario, hay muchos defectos, como suciedad, ruido, etc... etc...”. Se nos hace un canto a todos los posibles defectos que tenga el pueblo canario. Por supuesto, al hacer esto violan gravemente, una de las primeras obligaciones del Guía-Intérprete de turismo; b) grave desconocimiento de nuestra historia; de nuestro patrimonio artístico; de nuestros espacios de calidad; de nuestra antropología, etc... En el terreno de la anécdota reiterada, Cruce de Sardina y Vecindario han recibido el piropo siguiente: “pueblo miserable que apenas recibe agua una o dos veces a la semana, etc...”. Lo peor aparece cuando se domina la técnica de los porcentajes varios. Los turistas son llevados a dos o tres restaurantes del Centro o Norte, previamente apalabrados para la obtención de un 10%, a repartir a veces con el chófer del autobús sobre cada comida. Como quiera que el precio de esta, normalmente baja simas increíbles, puede imaginarse en qué quedará la comida ofrecida a los turistas. Lo curioso es que a pesar de las protestas de los mismos, las Agencias, que las imaginamos conocedoras de la trama, continúan contratando las mismas intrusas. Este hecho, también es de dominio público.

Las conclusiones se concretan en los siguientes puntos:

a) Hay, otra vez, ausencia de planificación a fin de emplear personal activo canario en un sector de servicios, básico para el Turismo. Nos referimos a la falta de previsión en preparar guías-intérpretes en determinados idiomas que van a utilizarse en las temporadas turísticas.

b) Inexplicable década sin convocatoria de exámenes para nuevos guías, sin cursillos para actualizar a las existentes sobre las técnicas últimas para informar, etc...

c) Intrusismo tolerado y favorecido por el consentimiento constante de los organismos que deberían hacer valer el cumplimiento del Reglamento.

d) Situación ilegal de extranjeros que, sin permiso alguno de trabajo, ocupa un puesto que corresponde a un español, en paro y en territorio español.

e) Trasfondo oscuro que permite la posible materialización de hechos graves.

Este descontrol ha hecho que los mismos Guías de Turismo y Guías Intérpretes de Turismo existentes, no lleguen en las reuniones sindicales, a afrontar una decisión común. Por el contrario, se fraccionan en cauces diversos de opinión que restan posibilidades a sus pretensiones. Uno de los argumentos por ellos reiterados es que “se ha visto la inutilidad de nuestros esfuerzos, ya que nadie nos toma en serio”, o también, que las reuniones comienzan y terminan aludiendo a la palabra “discriminación”.

En nuestra opinión, hay dos quehaceres inmediatos: Crear una escuela de idiomas con los más modernos métodos audiovisuales y preparar nuevas guías, sensibilizándolas en nuestra historia, arte, espacios de calidad, antropología canaria, etc... que vayan ocupando los puestos actualmente en poder de intrusas; y en segundo lugar hacer cumplir rígidamente el Reglamento existente.

C U A D R O X I - 3

OBREROS EXTRANJEROS EN ALGUNAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS

	1.963	1.964	1.965	1.966	1.967	1.968	1.969	(1) 1.970	1.971	1.972
Madrid	4.341	4.384	4.908	5.242	5.876	6.301	12.683	8.028	11.294	12.487
Barcelona	3.494	2.306	4.566	3.513	3.998	4.422	9.269	4.480	8.990	8.132
Baleares	615	747	794	656	918	1.020	1.453	2.220	6.284	6.892
Gerona	215	280	315	153	236	241	343	859	2.053	2.842
Tenerife	702	658	732	570	678	699	996	691	2.705	3.111
Las Palmas	773	736	836	940	1.009	1.089	1.552	969	2.281	2.736

(1) 1970 debido a un cambio de sistema en la región de la recogida de datos, solo consta el 2.º semestre

## **XII. Participación del Turismo en el PIB provincial.**

Después de haber analizado algunos de los indicadores básicos del turismo en la provincia (procedencia del turismo, promedio de estancia, trabajadores empleados en el sector, oferta de plazas, revaluación del suelo, etc...) interesa conocer la importancia que tiene el subsector en el conjunto de nuestra estructura económica. Canarias salta de forma brusca del sector primario tradicional, subdesarrollado y dependiente al terciario gracias al turismo y que canaliza, actualmente, todo el desenvolvimiento socio-económico de la población. Hasta tal extremo ello es cierto que, en la provincia de Las Palmas, no son escasas las personas que actúan y piensan como turistas con el agravante de la duración del ciclo; no 15 o 20 días, sino todo el año. Ante hecho tan palpable la pregunta que, en principio, debemos hacernos es ¿hasta qué extremo es importante para nosotros el turismo? Como acertadamente se recoge en la introducción del capítulo Turismo (1), éste produce tres efectos en el sistema: riqueza, renta y multiplicador. El primero de ellos se manifiesta a través de la revaluación de terrenos al recibir una creciente y cuantiosa demanda ocasionando un aumento en el patrimonio; la búsqueda de elevada rentabilidad que a través de la oferta conducen al efecto renta y, por último, muy característico del fenómeno, el efecto multiplicador por el que el consumo turístico ejerce una acción expansiva con aceleración en la producción de bienes y servicios en cuantía superior al aumento de la demanda turística. Este proceso no es, sin embargo, permanente y finaliza cuando el volumen de la oferta del suelo y productos turísticos se iguala a la de la correspondiente demanda, o sufra tal deterioro que le impida hacer frente a unos standards cualificados de cierto nivel. En la península se ha experimentado ya la interrupción de este proceso en algunas zonas turísticas, no así en el archipiélago, pues todas las actividades relacionadas con el turismo presentan un mayor dinamismo y empuje dentro de la economía regional muy superior a las de agricultura (actualmente atravesando una fuerte crisis), pesca e industria que trata de potenciarse, aún con las conocidas limitaciones de energía y agua, reales condicionantes de su posible despegue. Si los tres efectos se perciben claramente en el turismo provincial es precisamente el último (multiplicador) el que con más fuerza se nota y, de hecho, la estructura económica de Canarias tiene como componente principal el sector terciario, es decir, es una economía de servicios pues aporta el mayor porcentaje (61% en 1971) en la estructura del producto bruto regional (60,6% Las Palmas y 61,5% Santa Cruz de Tenerife) mientras que a escala nacional se llega al 50,3%. La participación completa del sector en el P. I. B. (2) era la siguiente: (1971).

---

(1) III Plan de Desarrollo para Canarias - página 611.

(2) Panorama Económico de Canarias - Banco de Bilbao.



CUADRO XII - 1

	<i>Las Palmas</i>	<i>S/C Tenerife</i>	<i>Canarias</i>	<i>España</i>
Transportes y comunic.	11,87	12,92	12,39	6,57
Comercio	14,92	13,70	14,32	12,88
Ahorro, Banca, Seguros	3,18	2,83	3,00	4,52
Propiedad de viviendas	3,75	4,12	3,93	3,98
Admón. pública	7,54	6,67	7,11	6,73
Enseñanza y serv. sanit.	3,52	3,81	3,66	4,28
Hostelería y esparcimt.	9,28	10,83	10,06	4,20
Servicios varios	6,58	6,69	6,63	7,14
<b>TOTAL SERVICIOS</b>	<b>60,64</b>	<b>61,57</b>	<b>61,10</b>	<b>50,30</b>

pero además, y gracias al turismo, las industrias de la construcción y obras públicas tiene una participación del 7,39% en el archipiélago (8,05% en Las Palmas y 6,72% en Santa Cruz de Tenerife), transformados metálicas básicas, cerámica vidrio y cemento, madera y corcho, etc... se han potenciado o son arrastradas precisamente por el subsector objeto de nuestro análisis.

En el cuadro XII-3 se aprecia el desdovolvimiento del PIB en la provincia de Las Palmas en los años 62, 64, 67, 69 y 71 por sectores económicos cuantía y porcentajes de participación (3). Es muy importante dentro del conjunto observar como "Hostelería y similares" participaba en 1962 en un 3,6% con 321,8 millones de pesetas para alcanzar casi los mil millones en 1964 y 8-1% sobre el total y llegar a los 3.313 (8,2%) millones en 1971. Pero, además, Transportes y Comunicaciones y Comercio nan llegado a las cifras más altas, ambas por encima del 14% en su participación porcentual total y Construcción, dentro del sector industrial y como consecuencia del turismo se ha disparado, pues, si en 1962 participaba con el 4,9% y 430,4 millones de pesetas, en 1971 alcanza el 9,9% y 4.025 millones por encima del total agricultura (9,4%) y pesca 5,5%) como sectores básicos en el desdovolvimiento económico de la provincia. Quedando así de manifiesto la importancia que el Turismo tiene en el conjunto de nuestro sistema, pasamos a analizar someramente la distribución de la población activa en Las Palmas para completar el análisis.

Según nuestras estimaciones la población activa en los años 1970, 1971 y 1972 era la siguiente:

(3) Renta Nacional de España y su distribución provincial-Banco de Bilbao.

CUADRO XII - 2

	1970	%	1971	%	1972	%
Sector Primario	57.357	29,3	56.698	28,6	51.381	25,3
—Pesca	8.384	4,2	8.457	4,2	7.225	3,5
Sector Secundario	50.833	26,0	53.214	26,8	60.177	29,6
—Construcción	27.631	14,1	27.630	13,9	32.308	15,9
Sector Terceria	86.978	44,5	88.080	44,4	91.338	45,1
—Hostelería	12.548	6,4	14.065	7,1	18.307	9,0
<b>TOTAL POBLACION ACTIVA</b>	<b>195.168</b>	<b>33,6</b>	<b>197.992</b>	<b>33,4</b>	<b>202.896</b>	<b>33,5</b>
<b>POBLACION TOTAL</b>	<b>579.710</b>	<b>100</b>	<b>592.753</b>	<b>100</b>	<b>606.089</b>	<b>100</b>

Fuente: CIES

observándose la gran significación que tiene la construcción dentro del sector secundario (15,9% en 1972) y hostelería en el terciario (9% en 1972) superior a transportes y comunicaciones (6%) y cerca de comercio (10,5%) subsectores de mayor participación en el conjunto de los servicios.

En la más pura ortodoxia económica el predominio del sector terciario en el contexto general de la estructura económica de un país indica la existencia de un fuerte grado de desarrollo. Sin embargo ello no ocurre en nuestra provincia porque existe subdesarrollo en el desarrollo terciario. Pero, a pesar de ello, consignemos que del valor añadido bruto (VAB) de la provincia en 1971, el 58,10% corresponde a los servicios, superiores al nacional (48,7%) el valor añadido neto (VAN) el 58,5% mucho más elevado también que el nacional que se cifra en un 48,4% y las amortizaciones en comercio y servicios suponen para Las Palmas el 52,5% y para el conjunto del país el 39%.

Por tanto, podemos afirmar que el sector terciario de la economía provincial y, gracias al turismo, proporciona:

- a) el mayor porcentaje de población activa ocupada.
- b) la mayor incidencia dentro del producto bruto provincial.
- c) los mayor VAB, VAN y amortizaciones por sectores (24.472, 33.754 y 1.718 millones respectivamente).

XII - 1 *Ingresos y gastos.*

Intentar calcular la cuantía de los ingresos que por concepto del turismo han llegado a la provincia ha sido tarea compleja y, además, el resultado de la investigación no produjo la precisión que se buscaba desde el comienzo. El temor que se aprecia en los entrevistados a declarar todo aquello que posea la más mínima posibilidad de "conocer" lo que se tiene y gasta es suficiente para llegar al silencio o evasiva por respuesta. Por otro lado, instituciones financieras como los Bancos guardan celosamente el se-

creto en sus operaciones de cambio y, el Instituto Español de Moneda Extranjera, ya desaparecido, no dió a conocer nada que pudiera servir de pauta o guía en el cálculo. Por ello, en principio, damos por buenas las estimaciones que tanto el II Plan de Desarrollo Económico y Social, como la Asamblea Provincial de Municipios Turísticos y el CIES en sus boletines sobre Economía Canaria de los años 67 a 70 calculaban como ingresos pues sus diferencias son muy pequeñas. Así tenemos como el gasto medio por turista en el transcurso de su estancia era de 7.000 pesetas aproximadamente en el precio comprendido entre 1963 y 1967 lo que conduce a los ingresos siguientes, naturalmente sin incluir el importe del viaje desde su habitual lugar de residencia:

Año 1963	=	704	millones de pesetas
" 1964	=	962	" " "
" 1965	=	1.342	" " "
" 1966	=	1.702	" " "
" 1967	=	2.066	" " "

Pero a partir del año 1968 el gasto medio por turista aumentó en 2.000 pesetas estableciéndose en unas 9.000 y esto, según hemos podido comprobar, ha continuado hasta la actualidad aunque con importantes matizaciones en cuanto a la diversificación de dicho gasto. Tenemos por tanto las siguientes cantidades para el período 68-72:

Año 1969	=	3.122	millones de pesetas
" 1969	=	3.619	" " "
" 1970	=	4.505	" " "
" 1971	=	5.761	" " "
" 1972	=	6.639	" " "

Gran parte de los turistas que llegan a nuestras islas vienen provistos de bonos con los que pueden adquirir cualquier clase de mercancías y que abarca una amplia gama, desde un abrigo de pieles, pongamos por caso, hasta unos bocadillos, en lugares que están ya perfectamente contratados y controlados. Pero, realmente, el gasto más notable lo realizan en bebidas alcohólicas que en sus países de origen están fuertemente gravadas y en diversiones que encuentran en las diferentes salas de fiestas, boites y similares que abundan tanto en la capital como interior de la isla. Otro capítulo importante lo destinan a excursiones, preferentemente al sur y centro de la isla y Lanzarote que tiene un notable volumen de turismo charter sin olvidar, aunque en bastante menor cuantía, el que se desplaza a El Aaiún y que ya describíamos páginas atrás. También existe diferencia según venga el turista en régimen de pensión completa o no. Si se presenta este segundo caso, entonces su consumo naturalmente aumenta aunque no de manera sustancial pues, prácticamente, sólo realizan una comida fuerte que es la cena ya que el resto del día, en la playa, lo pasan consumiendo productos muy ligeros y de fácil digestión.

De estos aumentos en los ingresos que hemos expuesto que como se comprueba el efecto multiplicador ha operado con tal rapidez que, por ejemplo, el PIB de la agricultura que en 1962 ascendía a 3.020,1 millones de pesetas y en 1971, 3.824 millones de pesetas, casi lo dobla al turismo en la actualidad partiendo de 704 millones en 1963, la cantidad que se reinvierte y que sería la auténtica creadora de riqueza en el mismo

subsector estimamos que es muy baja (1) Por lo tanto, actualmente, lo que está proporcionando el turismo a la provincia (repetimos, en la actualidad), son puestos de trabajo y haciendo depender del mismo gran número de pequeñas industrias (carpintería, cerrajería, pinturas, construcción, etc.) con la gravedad que ello supone debido a lo coyuntural del fenómeno. Ello sin contar las complementarias del subsector como los cafés-bares, restaurantes (con previsión de alcanzar los 640 en 1975), tabernas típicas, agencias de viaje, salas de fiestas, etc.

La situación pues de nuestra industria turística no nos permite bajo ningún concepto llegar a pensar que si el futuro puede ser esperanzador no sea necesario corregir los innúmeros desajustes actuales ni el colonialismo que estamos comenzando a vislumbrar. Hoy el turismo es básico en el conjunto de nuestra estructura económica ya que si el archipiélago estuvo siempre dedicado a la agricultura y pesca, ambas dentro del sector primario de la economía soportando durante años las fuertes embestidas de toda índole que llegaban no solo del extranjero sino de la misma península (recuérdense recientemente los casos del plátano y tabaco y tomate) donde la dependencia económica se hace cada vez más acentuada en especial para algunas industrias de las pocas y pequeñas que realizan su quehacer en la región y, concretamente, provincia; donde la carencia de agua y su consiguiente especulación hace que se abandonen los cultivos por su escasa rentabilidad; donde la falta de energía eléctrica suficiente es condicionante principalísimo de desarrollo; donde la falta de planificación y visión de futuro hace que se esté construyendo un mañana sobre parches que colocados desde los cómodos despachos de la capital del país, desconocedores de la realidad que nos rodea pero que aquí se siente día tras día, o con criterios, en el mejor de los casos deformados, etc., esta base, repetimos, que constituye el turismo, no puede sustentarse sobre unos falsos pilares que ya en Canarias entera conocemos de sobra...

---

(1) Nos referimos a zonas urbanizadas y en completa explotación. Es sabido y ya fue analizada, la corriente de capitales especulativos procedentes del extranjero que acuden entusiasmados a este paraíso fiscal.

CUADRO XII - 3

PRODUCTO INTERIOR BRUTO EN LA PROVINCIA DE LAS PALMAS

	1962		1964		1967		1969		1971	
	Millones Ptas.	%	Millones Ptas.	%	Millones Ptas.	%	Millones Ptas.	%	Millones Ptas.	%
AGRICULTURA	3.020,1	34,3	3.344,9	29,4	3.486,8	18,7	2.880,4	10,7	3.824	9,4
PESCA	321,0	3,6	422,4	3,3	549,9	2,9	608,0	2,3	2.231	5,5
INDUSTRIA Y MINERIA	1.831,9	20,7	2.988,2	23,6	4.797,9	25,8	7.783,3	28,9	9.986	24,6
Minería	18,9	0,2	21,4	0,2	36,8	0,2	120,7	0,5	153	0,4
Alimentación, bebidas, tabaco	554,2	6,3	900,1	7,1	1.124,9	6,0	2.267,6	8,4	1.854	4,6
Textil	7,8	—	8,8	—	8,7	—	11,2	—	25	—
Cuero, calzado y confección	121,4	1,4	207,8	1,6	247,9	1,3	226,0	0,8	453	1,1
Madera y corcho	137,6	1,5	190,5	1,5	253,9	1,4	238,1	0,9	361	0,9
Papel, prensa y Artes Gráficas	43,9	0,5	64,9	0,5	134,1	0,7	203,5	0,8	423	1,0
Químicas	239,8	2,7	295,2	2,3	528,6	2,8	418,0	1,6	291	0,7
Cerámicas	62,7	0,7	145,8	1,1	222,3	1,2	333,0	1,2	313	0,8
Metálicas básicas	4,0	—	2,8	—	5,5	—	2,7	—	4	—
Transformados metálicos	105,2	1,2	211,3	1,7	417,6	2,2	543,1	2,0	843	2,1
Edificación y Obras Públicas	430,4	4,9	751,7	5,9	1.540,5	8,3	2.351,6	8,7	4.025	9,9
Agua, gas y electricidad	105,7	1,2	187,6	1,5	277,1	1,5	1.067,8	4,0	1.241	3,1
SERVICIOS	3.654,5	41,4	5.888,6	43,7	9.788,8	53,6	15.635,0	58,1	24.472	60,5
Transportes y comunicaciones	828,3	9,4	973,8	8,5	—	—	3.050,6	11,3	5.779	14,3
Comercio	934,7	10,6	1.542,6	13,5	2.221,4	11,9	3.893,0	14,5	5.757	14,2
Ahorro, banca, seguros	189,7	2,1	324,2	2,8	568,5	3,0	865,2	3,2	1.162	2,9
Propiedad de viviendas	338,7	3,8	474,6	4,1	836,4	4,5	1.058,6	3,9	2.096	5,2
Admón. pública y defensa	658,3	7,4	880,3	0,7	1.663,9	8,9	1.961,0	7,3	2.801	6,9
Enseñanza y Sanidad	—	—	—	—	—	—	850,3	3,2	1.202	3,0
Hostelería y similares	321,8	3,6	933,7	8,1	1.346,8	7,2	2.308,3	8,6	3.312	8,2
Servicios diversos	383,0	4,3	759,4	6,0	1.613,5	8,6	1.648,7	6,1	2.363	5,8
TOTALES	8.827,5	100,0	12.644,1	100,0	18.623,4	100,0	26.907,4	100,0	40.513	100,0

Fuente: Renta Nacional de España. Banco de Bilbao.

### XIII. Conclusiones.

Analizada a lo largo de estas páginas la problemática del subsector, aunque en ocasiones no tan profunda y en otras superficialmente, resta plantear una serie de conclusiones. En principio estimamos oportuno desarrollarlas en el marco de un capítulo dedicado a política turística. Como ello implicaba cierta trascendencia y una extensión que excede a nuestras pretensiones, optamos por agotar el análisis lógico del estudio en unas conclusiones y orientaciones que no intentan ser únicas y definitivas, aunque sí punto básico de partida para la reforma. Posiblemente se estimen irrealizables en el actual contexto político y económico. En nuestra opinión, son el único cauce que procurarán el tan necesario cambio del subsector. Porque está demostrado hasta la saciedad que las causas más directas de la situación crítica en que se halla sumido el subsector han sido generadas por el marco operativo legal y estructural. Cabe deducir que si no hay mutación sustancial en este, no se operará el cambio en la profundidad necesaria. Sucederá por el contrario como en la agricultura donde soluciones parciales podrían mejorarla momentáneamente o no, para dejarla luego en una situación límite prácticamente irreversible.

En síntesis, los cambios ideológicos, estructurales y legales que planteamos se concretan a los siguientes:

#### 1.—De ámbito nacional:

Siendo el hecho turístico complejo de por sí, por la incidencia de tantos factores y las graves consecuencias que puede operar en una economía nacional o regional (la crisis de la economía canaria así lo evidencia), se impone de *forma ineludible e inaplazable, la planificación dirigida del mismo*. Tal decisión de política económica tendría que partir del hecho de las regiones, cuyos problemas podrían ser distintos en algunos aspectos e incluso contradictorios. Dicha planificación tendría en cuenta algunos aspectos básicos que concretamos a los siguientes, sin pretensión de ser los únicos:

a) Controlar el crecimiento de la oferta de acuerdo con previsibles, reales y objetivos incrementos de la demanda.

b) Revisar radicalmente la legislación sobre inversiones extranjeras en el subsector adecuándola a las exigencias de cada región y subordinándola al criterio asesor de los organismos descentralizados ubicados en cada región o provincia. Dicha revisión, si se intentara con toda sinceridad, no podría orillar la figura del “testaferro” y otras bochornosas prácticas suficientemente tipificadas.

c)—Controlar el dominio económico del subsector e impedir que el ciclo comercial caiga en manos de intereses extranjeros. Para ello sería imprescindible revisar lo legislado sobre agencias mayoristas, grupos A, etc.

d) Intensificar la publicidad de acuerdo con las necesidades y peculiaridades del subsector en cada región.

e) Dada la importancia del turismo para la economía nacional y el capital fijo existente en dicho subsector, tendría que crearse el ministerio de Turismo, pasando la Información a un adecuado plano

## 2.—De ámbito regional o provincial:

Damos como necesidad evidente que la planificación tendría que ser la expresión de las necesidades y problemas de cada región, convenientemente expuestos por los Organismos Regionales autónomos y Delegaciones de Turismo.

a) En el aspecto técnico, crear en Las Palmas un Departamento Técnico de Estudios de Planificación Turística adscrito a la Presidencia de la Mancomunidad Interinsular de Cabildos, con el cometido de asesorar preceptivamente a la Administración sobre aspectos básicos (económicos, comerciales, ecológicos y urbanísticos) del subsector. El grupo de técnicos que lo integre estaría en permanente contacto con los representantes del empresariado para y hotelero y agencias de viaje y mantener contactos informales con representantes de otros subsectores relacionados con el Turismo.

Un cometido inmediato sería planificar la urbanística del ocio y recuperar, a través de las reformas exigibles, las urbanizaciones en funcionamiento, adaptándolas a su finalidad. En este sentido, se ha olvidado algo tan fundamental como que el turista por la propia dinámica del ocio busca lo diferencial. Murallas de cemento, acero, petróleo, contaminación abundan en su medio habitual de trabajo, como para hundirse en los pocos días de vacación en algo similar aunque peor estructurado. El habitat del ocio ha de ofrecerle, además de las variantes climáticas, ausencias de ruido, de contaminación, una expresión cultural diferente, materializada en medios económicos perfeccionados, arquitectura popular canaria... todo ello en el marco de las exigencias modernas de un —repetimos— habitat configurado para el ocio. En este orden de cosas, ni siquiera se ha tenido la picardía de observar las urbanizaciones realizadas por los T. O. cuando intentan asentarse en zonas de futuro interés comercial para ellos.

Por supuesto, la especulación es muda, sorda y ciega para lo que no sea su interés.

b) Descentralizar la Dirección General de Turismo del M. I. T. dado que la división actual por zonas no es adecuada a las exigencias de la política turística. En consecuencia, es imprescindible una autonomía de las Delegaciones Provinciales de Turismo dotándolas de los medios y aparato administrativo necesario para el cumplimiento de su cometido, que entre otros sería:

a/ Conocer estadística y estructuralmente la situación en cada temporada de la oferta y demanda. Es absurdo planificar u organizar, sin este previo conocimiento.

b/ Vigilar la acción y situación de las diversas empresas turísticas y mantener contactos constantes con los representantes de las diversas cadenas.

c/ Asesorarse técnicamente de forma preceptiva de todos los proyectos y problemas de urbanizaciones; de aspectos urbanísticos y ecológicos; de la coyuntura económica y comercial del subsector, etc.

d/ Vincular jurídicamente la aprobación de los ante y proyectos de urbanizaciones por parte de los Municipios, al dictamen de la Delegación de Turismo, previo asesoramiento del Departamento Técnico de Estudios y Planificación Turística de la presidencia de la Mancomunidad Interinsular de Cabildos.

No se intenta multiplicar organismos. Algunos de los existentes han jugado un papel decisivo en la actual situación y dadas sus condiciones sociológicas, estimamos que difícilmente garantizarían un cambio tan radical como el que necesita el subsector.

Para el funcionamiento correcto del Departamento a crear, estimamos fundamental el necesario control del Organismo a que se adscribe por parte del pueblo canario.

### 3.—Sobre la Información:

Estimamos esencial una apertura informativa a la prensa canaria sin ambages y en un marco objetivo y real en los siguientes aspectos:

- a) Cifra de turistas llegados en el año, desglosada en meses, por nacionalidades y zonas de asentamiento
- b) Estudio anual del total de establecimientos para y hoteleros con el número real de plazas.
- c) Ocupación objetiva estimada por zonas y tipo de establecimientos.
- d) Situación del subsector y expectativas.
- e) De todo lo referido al subsector que pueda interesar a la región canaria.

Ello produciría, como es de suponer, una opinión objetiva sobre el subsector e induciría estudios concretos sobre la rentabilidad del mismo. Lo contrario agregado a la irresponsabilidad de algún medio de información, ha sido en parte, responsable del agudo desfase existente en el subsector que amenaza gravemente a la conomía canaria.

¡Qué duda cabe que si los inversores en apartamentos hubieran estado informados objetivamente de la situación del turismo, que si el pueblo canario hubiera sido sensibilizado mediante una información veraz no se hubiera producido tan fácilmente el desfase citado y menos aún el colonialismo en el subsector!. Lo increíble es que, lo que no dijeron quienes debieron haberlo hecho, lo insinuaron con serias advertencias, la prensa extranjera. Entre otros "Der Spiegel".

### 4.—Empresariado turístico:

Los cauces que ofrece el Derecho Mercantil para la formación de cadenas para y hoteleras en explotación comunitaria es suficientemente amplia. Insistimos que la explotación asociativa de tales establecimientos es condición indispensable para el futuro del subsector en la región. Los obstáculos son grandes, pero no insalvables. Una realidad que debería tener muy presente el empresario canario es que se trata de la única forma viable que permite controlar la oferta y escapar al dominio de las multinacionales grandes agencias o T. O.

Los atajos utilizados o en los que sueñan nuestros empresarios turísticos, además de constituir un abuso en sí y por tanto un hecho irritante, pueden tener efectos contrarios a los apetecidos. Nos referimos a



una libertad de precios. Por supuesto que dicha libertad se aplicaría con todo el rigor de las necesidades, al que aisladamente utiliza este servicio. Tanto en las revistas especializadas como en la prensa diaria se ha venido denunciando ya el diferente trato económico aplicado al usuario aislado y al turista en grupo.

#### 5.—Marketing turístico:

Si tomamos como referencia para una expectativa de incremento de la demanda a la República Federal de Alemania, nación europea que mayor número de turistas ha venido aportando, observamos que sobre su realidad socio-económica no existe ese conocimiento objetivo, base pragmática y punto de partida de un marketing turístico. Por el contrario, da la sensación que los empresarios del subsector y medios oficiales viven anclados en la "leyenda" de que al alemán con sueldo siempre elevado, le sobra dinero para ahorrar y gastarlo en sus vacaciones anuales. La realidad no se ajusta a esta visión estereotipada. Los propios interesados y los datos estadísticos —dignos de toda fiabilidad— dicen que el milagro económico alemán ha favorecido en especial a un 1,7 por ciento de la población que controla aproximadamente el 80% de los medios de producción de su país, con unos ingresos mensuales que sobrepasan generosamente los seis millones de Ptas. Sobre un 60% de la población percibe sueldos inferiores a las 28 mil Ptas. mensuales y de estos aproximadamente un 30%, es decir la mitad, perciben salarios que oscilan entre las 16 y 20 mil Ptas. Teniendo en cuenta la dureza de los impuestos que detraen de cada mensualidad, cantidades entre el diez y treinta por ciento, nos aproximaremos un tanto a su objetiva y real situación, atenuada a causa de los servicios tan excelentes prestados por el Estado en la Sanidad, Educación, etc... Según afirma una revista bien documentada y objetiva, "solo los que disponen de sueldos superiores a las 35 mil Ptas pueden vivir decentemente". En muchos casos de estos, si trabaja la mujer. Al parecer, su sistema de vida (de los alemanes) no difiere mucho del que estila nuestros estratos medio-bajos: compras a plazos, deudas, trabajo de la mujer, honda insatisfacción, etc... Una crisis en un sector clave para la economía germana, agravaría esta realidad. Al parecer, la crisis energética ha golpeado duramente al subsector automovilístico. La Volkswagen ha proyectado desprenderse hasta diciembre de 1974 de 30 mil obreros. ¡Y dicha empresa es un indicador a tener en cuenta!

Consecuencia: la demanda turística se halla afectada por tantos condicionantes coyunturales y estructurales que, no conocerlos en sus aproximadas dimensiones, puede conducir a un suicidio sectorial.

#### 6.—El vacío de control en los precios:

No vamos a repetir lo que los turistas especificaron en las preguntas abiertas, por tratarse de un problema que aqueja gravemente a toda la población canaria. La subida de los precios en comercios, restaurantes, etc... está a la orden del día como corresponde a una situación pura inflacionista. Lo peor es que la escalada de precios está asociada a otra de mala calidad. Y este hecho, reiteradamente comprobado por nosotros, es general. Existe aún, la mentalidad de que el turista es el "choni" a quien se puede engañar. Se ignora —y ello es muy peligroso— que el 93% del turismo que nos visita conoce el valor del dinero traducido en horas de trabajo y conoce a la perfección el coste de la vida en su país. Existe aún la mentalidad de aplicar precios abusivos al cliente desde el momento que se comprueba su condición de turista. Esto además de indignación, produce una reacción en cadena de insultos que, por supuesto están teniendo efectos negativos para el subsector.

### 7.—Extranjeros:

No nos referimos al control del subsector en determinadas zonas turísticas; tampoco al excesivo número de trabajadores y empleados extranjeros, siempre en puestos de decisión... por haber sido ambos temas objeto de análisis. Nos concretamos a lo especificado por un turista amigo nuestro: "entro en una boutique y encuentro que los precios de las vitrinas son "ganchos" y en nada se parecen a los reales; las dependientes, extranjeras; la responsable, extranjera; y el dueño, cuya presencia reclamo para protestar, extrajero además". Lo peor del caso es el "slogan": "compre en Canarias y pague cómodamente en su país". El alemán que hablaba un correcto español, sonreía apostillando: una solemnísima tomadura de pelo. ¡Vamos! cosas que solo suceden en países subdesarrollados".

### 8.—El problema de las recuperaciones:

Uno de los cometidos más problemáticos, pero urgentísimos de los organismos provinciales citados, sería proceder a la recuperación de las diversas urbanizaciones agudamente deficitarias, de equipamiento diverso, de un urbanismo elemental para el ocio, etc... Nos referimos prácticamente a las cuatro zonas de la provincia y a todas las subzonas. Mientras esto no se lleve a cabo, sería urgentísimo exigir que ninguna urbanización se entregue al municipio en que se encuentre enclavada. El capital fijo existente podría rentar, si se llevara a cabo tal recuperación. Por supuesto, los costes de la misma, tendrían que repartirse proporcionalmente entre los empresarios turísticos, municipio y comercio, al ser este un subsector que se beneficia de la coyuntura turística.

### 9.—Fuerteventura y Lanzarote:

Otro de los cometidos inmediatos para el Departamento y Delegación se concreta a la situación de todo lo referido con el subsector en las islas de Fuerteventura y Lanzarote.

Las islas marginadas del crecimiento económico, deben ser protegidas de la aguda especulación a que están siendo sometidas. El punto de partida cero, sería estudiar su realidad actual a fin de programar un desarrollo equilibrado que evite la anarquía a que se ha visto abocada Gran Canaria.

### 10.—Exigencias mínimas ecológicas:

*Conservación y enriquecimiento de las Dunas y Oasis de Maspalomas en Gran Canaria, de la isla de Lanzarote y de las dunas de Corralejo y Península de Jandía.* Estimamos llegada la hora de proponer y luchar por obtener que las zonas citadas pasen a formar parte del Patrimonio Nacional.

### 11.—Exigencias mínimas sociales:

Precisamos hace un año, que una medida inmediata esa frenar la oferta pasando a los trabajadores de la Construcción a obras públicas programadas por la Administración y aún no realizadas. Sería nefasto el intento de alargar forzosamente la crisis del ciclo que se cierra sobre Canarias para pagar luego la colectividad y en especial la clase social trabajadora, unas consecuencias de incalculables dimensiones. Existe un delito social de amplio espectro en el que cabrían perfectamente

las empresas que actúan con un sentido económico del más rancio sabor liberal, al no preocuparse de la capitalización de la misma.

Por último, insistir una vez más en que la situación es crítica. Lo que implica seleccionar los técnicos que llevarían a cabo la reforma; responsabilizar a los empresarios en la ineludible necesidad de unirse; plantear un frente común a los especuladores e intermediarios; orillar las instituciones que, bien de forma objetiva han colaborado activamente en la situación actual, o bien buscan prestigios personales sin entrar en la realidad del subsector. Por supuesto, esto exige el cambio operativo legal y estructural aludido.

Y con esto, decir adiós a los triunfalismos, que tanto daño han hecho al subsector dentro y fuera de las islas en particular y la nación en general.