Los ingresos turísticos no subirán



IGNACIO VASALLO
Fundador y primer director de Turespaña

Los datos de la evolución económica de nuestros principales mercados encienden las señales de alarma, pero el contexto geopolítico internacional sigue situando a España en una posición de ventaja competitiva.

Reino Unido, Alemania, Francia e Italia nos envían más de la mitad de los turistas extranjeros que, conjuntamente, son responsables de un porcentaje ligeramente inferior de los ingresos. De esas cuatro naciones proceden tres cuartas partes de los turistas que repiten. Estos turistas fidelizados son la garantía del funcionamiento del sistema.

Los datos económicos de esos países no incitan al optimismo. Gran Bretaña es la que ofrece los mejores resultados. Terminará el año con crecimiento ligeramente superior al 1%, pero con una inflación superior al 3%. Alemania crecerá algo menos, después de las caídas en el 23 y 24 y el estancamiento del año pasado con una inflación ligeramente inferior, mientras que Francia con una inflación similar está en ligero decrecimiento. La situación de Italia es aún más preocupante por su elevada inflación y nulo crecimiento. El encarecimiento del transporte es muy superior.

En este contexto la reacción previsible de los potenciales clientes -su número seguirá creciendo, aunque moderadamente- será controlar de forma más estricta sus gastos vacacionales. El presupuesto de las familias para este fin es fijo por lo que o reducirán los días de estancia o ahorrarán en gastos como comidas en restaurantes. Es posible que las encuestas del Instituto Nacional de Estadística nos muestren un aumento nominal del gasto, pero en términos reales, deducida la inflación, los ingresos no subirán.

Por otro lado, no podemos dejar de señalar que el contexto geoestratégico mundial afecta negativamente a nuestros competidores. Francia e Italia han atravesado oleadas de manifestaciones, en ocasiones violentas que pueden repercutir en la decisión de los viajeros que buscan tranquilidad en sus días de descanso, mientras que la situación en Oriente Medio sigue siendo preocupante para los que hubieran pensado en ir a los países del Golfo y, en menor medida, a Turquía, con lo que, de nuevo, España será el principal puerto seguro para el turismo europeo y americano.

Los ingresos turísticos en el inmediato futuro, no subirán en términos netos, pero tampoco bajaran lo que, a la postre, es un buen resultado.

LA CIFRAS DE LA SEMANA

Los Ingresos por Habitación Disponible (RevPar) fueron el pasado octubre de 91,5 euros en Balears con un incremento superior a los dos dígitos (10,02%) respecto al año anterior. Por islas, el RevPar subió en Mallorca y Menorca, mientras que experimentaba un ligero retroceso en las Pitiüses. La Tarifa Media Diaria, de igual manera, subió en Mallorca y Menorca, pero bajó ligeramente en las Pitiüses.

91,5

RevPar octubre

Los Ingresos por Habitación Disponible alcanzaron en octubre en Balears los 91,5 euros, un 10,02% más. En Mallorca, el RevPar alcanzó los 95,1 euros (11,2%); en Menorca llegó a 69,9 euros (21,08%), y en las Pitiüses se quedó en 86,5 euros (-0,27%).

128,8

Tarifa Media Diaria octubre

La Tarifa Media Diaria se situó el pasado octubre en Balears en 128,8 euros, un 7,62% más que un año antes. En Mallorca, el ADR llegó a 129,9 euros (10,19%); en Menorca se quedó en 105,8 euros (2,53%) y en las Pitiüses fue de 136,3 euros, tras bajar un 0,67%.

La riqueza que se queda



GABRIEL BUADES CASTELLÀ
Abogado y socio director Buades Legal

Hay empresas que nacen en una cocina, en un pequeño taller o detrás del mostrador de una tienda de barrio y que, con el paso de los años y de las generaciones, acaban dando trabajo a cientos de personas. En Balears esa historia no es una excepción: es la regla. La práctica totalidad de nuestro tejido empresarial, del hotel a la panadería, del astillero al despacho profesional, está formada por empresas familiares. Hablar de ellas es hablar de la economía de las islas.

Hace unos meses, la Comunidad de Madrid aprobó la Ley 3/2026, de 30 de junio, de Apoyo a la Empresa Familiar. No pretendo analizarla aquí. Me quedo con su idea central: el paso de una generación a la siguiente es el momento más delicado en la vida de una empresa familiar, y los poderes públicos pueden y deben facilitarlo en lugar de convertirlo en un obstáculo. Para ello, la ley madrileña provee mecanismos para facilitar la continuidad empresarial con un propósito firme: que la actividad continúe y se mantenga durante años, y que no se trate de un mero patrimonio sin actividad.

¿Por qué debería interesarnos en Balears? Porque cuando una empresa familiar no supera el relevo no se pierde únicamente un patrimonio privado. Se pierden empleos, proveedores, conocimiento acumulado y centros de decisión que hoy están en las islas y mañana pueden estar en cualquier otra parte. Y, con demasiada frecuencia, la causa no es la falta de mercado ni de viabilidad, sino la factura que acompaña a la transmisión o la falta de una planificación a tiempo. Conviene desterrar un prejuicio. Apoyar a la empresa familiar no es favorecer a unos pocos. La riqueza que genera una empresa con raíces se queda en el territorio y se reparte: en nóminas, en pedidos a otras empresas, en impuestos y en reinversión. Llega al pequeño proveedor, al autónomo, al emprendedor que encuentra un cliente estable, a la familia que vive de un empleo fijo. Es riqueza que circula, no que se esconde. Y la empresa familiar tiene una virtud añadida: piensa en la próxima generación, no en el próximo trimestre.

Balears tiene competencias para actuar en este terreno. El Estatuto de Autonomía y el sistema de financiación autonómica permiten a la Comunidad regular, dentro de ciertos márgenes, aspectos esenciales, no solo tributarios sino de acompañamiento y apoyo a la empresa familiar. La cuestión no es jurídica, sino de voluntad y de oportunidad. Por eso me permito animar al Govern a abrir una reflexión serena y compartida sobre una ley balear de apoyo a la continuidad y al relevo generacional de la empresa familiar. Una norma que recoja lo mejor de la experiencia madrileña, pero adaptada a nuestra realidad insular: la fragmentación del territorio, el peso del turismo y los servicios, la presión sobre los activos inmobiliarios y la necesidad de mantener aquí los centros de decisión. Una norma que, además del alivio fiscal, contemple la formación para el relevo, el apoyo a los protocolos familiares, la financiación y la simplificación administrativa.

Esa reflexión no debería hacerse en un despacho cerrado. Los operadores económicos, las organizaciones empresariales y, muy especialmente, la Asociación Balear de la Empresa Familiar conocen de primera mano los problemas y pueden aportar propuestas concretas. Escucharlos es la mejor manera de acertar. Proteger la continuidad de nuestras empresas familiares es proteger el empleo, la inversión y el futuro de las islas. Madrid ha dado un paso. Balears tiene motivos sobrados, y herramientas suficientes, para dar el suyo.

