

PLANES DE DESARROLLO TURISTICO EN FRANCIA Y SU EJECUCION (*)

Por
R. Prain

Señoras y señores: Recordarán ustedes que el sábado les hablé de los problemas de método que se planteaban en la preparación y ejecución de un plan general y, especialmente, en el sector que nos interesa: el sector turístico. Les había anunciado a ustedes que hablaríamos de lo que contiene el plan adoptado y es lo que voy a hacer hoy. En seguida podrán ustedes ver, si lo desean, y les interesa el documento en el que se contiene el plan de referencia, que no les sorprenderá habida cuenta de que viene a ilustrar las ideas que les había explicado sobre el plan en general. Se trata de un documento que tiene dos partes. En la primera de ellas, y en forma resumida, se expone una idea de la perspectiva y situación del mercado turístico francés con un análisis de los resultados obtenidos por los planes precedentes, con una exposición de los problemas más importantes y con un estudio de mercado bastante resumido, por otra parte, así como una idea acerca de la importancia de la clientela y sus preferencias. He aquí cuanto contiene la primera parte.

La segunda se consagra, de modo lógico, a los objetivos del plan propiamente dicho y los medios de lograrlos, cosa que no hay que descuidar. O sea, los medios jurídicos, financieros, etc., en el plano de la actividad que afecta al turismo. Por supuesto que, como se trata de un documento de sintetización que no examina sino los problemas más importantes, hay una idea general, un tema general, que constituye la trama del conjunto de este documento y en torno a la cual está orientada toda la exposición. Esta idea podemos resumirla aproximadamente del modo siguiente: todos sabemos que el mercado turístico, es decir el mercado que interesa a los que viven de él, especialmente a los hoteleros y a aquellas otras actividades de él dependientes, se encuentra en época de gran expansión en todos los países del mundo, tanto en Francia como en los demás países.

A este respecto hemos señalado probables hipótesis de desarrollo del sector turístico durante los años venideros, que nos han servido para concretar nuestros objetivos, y, a efectos de que se hagan ustedes una idea, hemos evaluado en el 50 por 100 aproximadamente el

(*) Texto de la conferencia pronunciada en la Universidad Menéndez y Pelayo de Santander el día 12 de agosto de 1963.

incremento en la cifra de los negocios conjunta respecto al turismo que podríamos alcanzar entre 1959 y 1965.

El expresado aumento difiere ligeramente de lo que nosotros esperamos de los franceses y de los visitantes extranjeros que acuden a Francia. Con relación a los franceses hemos calculado que el aumento de la expresada cifra de negocios supondrá del 50 al 55 por 100, pensando que aumentaría la duración de las estancias de las personas que van de vacaciones. Por el contrario, por lo que afecta a los extranjeros, hemos pensado que la duración de las estancias de dichos extranjeros durante su permanencia en Francia disminuiría. Yo creo que éste es un hecho que se observa en todos los países del mundo, especialmente en Francia y, en consecuencia, pensamos que el aumento de la cifra de los negocios originado por la presencia, el tránsito de los extranjeros por Francia, no debería sobrepasar del 40 al 45 por 100 en el plazo de seis años a que acabo de referirme; o sea, desde 1959 a 1965.

¿Por qué 1959? Porque se trata del año tomado como referencia y con respecto al cual disponíamos de mayor número de estadísticas válidas, y de ahí que hayamos escogido dicho año. Si bien, para sintetizar y resumir, esperamos una expansión media del turismo del 7 por 100 anual aproximadamente en los años comprendidos entre 1960 y 1965. Dicho 7 por 100 de incremento anual supone un enorme aumento habida cuenta de que la expansión conjunta de la economía no excede mucho del 5 por 100. Pero si este incremento en la demanda es, en definitiva, rápido, esto es lo que caracteriza la situación imperante en Francia, y es el punto de donde hemos partido. Al contrario de lo que sucede en muchos países como el de ustedes, la oferta del mercado no sigue a la demanda y el ritmo de expansión de la referida demanda es demasiado rápido y, como consecuencia de ello, el turismo francés atraviesa una especie de crisis de adaptación. La manifestación de dicha crisis la encontramos en el hecho de que los planes anteriores al cuarto Plan (es decir, el que está actualmente en vigor y es de aplicación al período comprendido entre 1962 y 1965) no se han aplicado íntegramente. En general, las perspectivas trazadas con respecto a la demanda eran correctas, pero las perspectivas trazadas con respecto a los objetivos y medios de alcanzar éstos eran incorrectas; es decir, que eran demasiado cortos y no se lograba nunca el resultado que se esperaba alcanzar, por falta de medios de acción en general. ¿Por qué nos encontramos en esta situación de crisis, de crisis de adaptación? Pues bien, creemos que ello se debe al hecho de que Francia es un viejo país turístico; un viejo país turístico en el que la mayoría de los equipos y la mayor parte de las estaciones tienen actualmente una antigüedad que oscila entre los cincuenta y cien años. Por ejemplo, nuestras estaciones termales tienen casi todas ellas cien años de antigüedad. Por consiguiente, es bastante normal que un equipo, que fue concebido hace cincuenta, sesenta, ochenta o cien

años, haya quedado ahora un poco anticuado y que hayamos tenido en muchas estaciones un determinado retraso y, en definitiva, que nuestros medios no se hallen del todo a la altura del turismo mundial, tal y como se concibe a éste actualmente.

Existen varias causas determinantes de esta situación, de este retraso en que nos vemos inmersos; en primer lugar, porque el Gobierno no ha tenido una conciencia perfectamente clara de todas las derivaciones e implicaciones del problema turístico o, al menos, se ha percatado de ello demasiado tarde; prácticamente desde hace dos o tres años. Y una de las razones de ser del Plan es justamente hacer factible que se percate del conjunto de problemas planteados en cada sector. Igual que el Gobierno, la Administración competente en materia turística no dispone de medios atemperados a la magnitud de los problemas del turismo actual, y solamente dispone de medios únicamente adaptables a la medida de los problemas planteados hace mucho tiempo; antes de la guerra, en la época en que ocuparse del turismo consistía para el Estado, ante todo e incluso exclusivamente, en hacer un poco de publicidad en el extranjero para atraer visitantes. Por consiguiente, sabemos hacer lo antedicho, pero para ocuparnos de las inversiones de los equipos y de todos los problemas que ello plantea y que son muy numerosos (urbanismo, etc.) no disponemos de nada, no tenemos bastante dinero, no disponemos de funcionarios que tengan la adecuada formación y, además tampoco disponemos de medios, porque en Francia la rama turística la considera el Estado como un sector exclusivamente industrial y mercantil; o sea, que no se le ayuda mediante subvenciones, como se ayuda, por ejemplo, al equipo sanitario, las carreteras, etc. Al sector turístico solamente se le ayuda mediante préstamos de fondos públicos, pero no por subvenciones, y esto ha sido hasta la fecha una cuestión de principios. En fin, en algunos sectores, los profesionales del turismo no tienen siempre en Francia (especialmente en la rama de la hostelería y agencias de viajes) la formación, la cultura general e incluso el dinamismo que serían normalmente necesarios en un sector de una expansión tan rápida como éste. Así pues, he aquí someramente expuestas, las causas generales determinantes del retraso de Francia en esta rama.

El objetivo del Plan es, sin duda alguna, el de ponerse al corriente, tratando de llenar ese vacío y de acelerar, en la medida posible, el ritmo de la renovación de equipo. Por supuesto, que todos sabemos que todo ello hay que llevarlo a cabo con cierta cordura y con mucha prudencia, como ustedes podrán comprobar en algunos casos concretos, todo ello con el fin de evitar tropiezos debidos a una excesiva precipitación y al celo de neófitos que embarga a las personas cuando se ha dejado sin resolver un problema durante veinte o treinta años. A este respecto, cuando se lanzan a abordar súbitamente el referido

problema, se va muy deprisa y se cometen tonterías. Por consiguiente, queremos intentar evitar ese tipo de abusos, ese tipo de excesos y, además, tampoco pensamos en un desarrollo extremadamente rápido, toda vez que sucede que en estos momentos, el turismo no es para nosotros, digamos, de una utilidad vital en el aspecto económico, por ejemplo, para nuestra balanza de pagos. Ocurre que la situación es lo suficientemente buena en otros sectores, para permitirnos el lujo de este pequeño retroceso en el sector turístico y darnos tiempo a reflexionar sobre lo que vamos a hacer y para saber en qué sector vamos a introducir preferentemente el desarrollo. Pero de todos modos, el cuarto Plan considerado en conjunto es un Plan que denuncia, en definitiva, las causas de esta crisis general de que acabo de hablarles; así como que se esfuerza, en cada especialidad importante, por encontrar los medios de recuperar el retraso que tenemos y proponer la instauración de dichos medios. Esto es lo que voy a pasar a examinar seguidamente ante ustedes, en los tres sectores principales, en los cuales el referido Plan ha señalado los medios que sería preciso utilizar para subsanar el referido retraso.

En primer lugar, el sector que goza de prioridad sobre los demás es el alojamiento de los turistas y, en particular, la hostelería sector que ha quedado muy retrasado en Francia. En segundo lugar, viene el sector del acondicionamiento de los lugares turísticos o, si lo prefieren, de la instalación de equipo para las estaciones turísticas. El tercer sector es el de la organización y la promoción de viajes que consideramos de inferior prioridad a los otros dos citados dada la situación de Francia.

En primer lugar, nos ocuparemos en lo que afecta al sector prioritario, del alojamiento de los turistas, y hacemos observar lo siguiente: en esta rama es preciso distinguir dos sectores que están bastante claramente diferenciados en cuanto a los problemas que plantean. En primer lugar, la hostelería y, seguidamente, todo lo demás. Es decir, lo que nosotros denominamos a veces el alojamiento complementario, lo que constituye una denominación incorrecta, porque parece dar a entender que es el complemento de la hostelería, cuando, en realidad, es más importante que aquélla, habida cuenta del gran número de clientes a quienes interesa esta modalidad de hospedaje, y también a veces damos el nombre de turismo social a la referida modalidad de alojamiento, término este de turismo social que es inadecuado, toda vez que no siempre es necesariamente social esta modalidad de alojamiento. Pero, realmente, las expresadas denominaciones de "alojamiento complementario" o "turismo social" son las únicas con que contamos, por lo que nos vemos obligados a conservarlas ya que, por lo menos, la gente sabe de qué hablamos.

En segundo lugar, nos ocuparemos de la hostelería. Es en esta rama donde realmente puede afirmarse, del modo más verdadero y

más típico, que existe una crisis de adaptación en Francia con respecto a las exigencias actuales. Se trata de una crisis que, desgraciadamente, tiene mucha importancia para el turismo, porque la hostelería no solamente interesa a los turistas de verano, de vacaciones, sino que también atrae a los hombres de negocios y afecta a toda la vida económica. Hemos considerado a este sector como extremadamente prioritario no sólo porque plantea un problema más delicado que los demás, sino también porque creemos que la hostelería en todas las ciudades, en cualesquiera de éstas, forma parte en cierto modo de la infraestructura general del equipo social necesario para que una ciudad participe en el desarrollo económico de un país. Si una ciudad no cuenta con buenos hoteles, los hombres de negocios —la experiencia lo demuestra— no acuden a ella de buen grado e incluso dejan de acudir a ella para realizar negocios, estudios de mercado o para instalar sus fábricas. Si bien, en un momento dado, pueden no resultar en ocasiones muy rentable la construcción de hoteles, nosotros creemos que es necesario hacerlo, toda vez que constituye, en cierto modo, el primer acto de un desarrollo económico y no es únicamente una cuestión que afecte a las vacaciones o al turismo simplemente. He aquí por qué consideramos este sector como muy importante. En Francia estamos en plena crisis de adaptación, y voy seguidamente a revisar rápidamente ante ustedes cuáles son las principales causas de esta crisis, cuáles son sus efectos y qué remedio hemos previsto aportar a los mismos, así como, finalmente, a qué resultado llegamos. Si tenemos o no éxito, eso no depende de nosotros.

En primer lugar, voy a referirme a las causas de esta crisis. Creo que, simplificando mucho, podemos distinguir dos tipos de causas:

- a) En primer lugar, causas muy generales que son de aplicación a todos los países del mundo y, por tanto, al nuestro (Francia).
- b) Hay también causas propias y peculiares de Francia y que, tal vez, son más importantes.

No es preciso insistir acerca de las dificultades generales toda vez que ustedes las conocen tan bien como yo y entre dichas causas la principal es la falta de flexibilidad de la explotación hotelera debido a la circunstancia de que la oferta es extremadamente rígida. En consecuencia, este es evidentemente un factor muy desagradable que hace que los hombres de negocios que tienen donde escoger, entre varios sectores que les interesa, no elijan con gusto esta rama de la hostelería porque temen sufrir las consecuencias del azar y de no hallarse en condiciones de subsanar rápidamente la anomalía para remediar la situación. Se da también la circunstancia de que la clientela es cada vez más móvil, cada vez más fluida, difícil de retener, y se da, en fin, el hecho de que los gustos cambian de una manera tal que, en ocasiones, desbarbala a los hoteleros franceses. En el balance de

las explotaciones hoteleras francesas se está acostumbrando a obtener el beneficio de los servicios de restaurante. Existen habitaciones cuyo confort es, a veces, incierto, pero se dispone de buenas mesas, y como los franceses aprecian la buena mesa como ustedes saben, no cabe la menor duda de que los hoteleros franceses se hacían la siguiente reflexión: "Aunque la habitación sea inferior a la comida, como ésta será óptima, de todos modos quedarán contentos." Y en lo que afecta a los extranjeros, se daba por descontado que sus gustos eran parecidos a los de los franceses sin profundizar en el problema, siendo así que no coincidían en absoluto. Como consecuencia de ello, hemos padecido una pequeña crisis, puesto que si los hoteleros obtenían escasos beneficios de sus habitaciones y muchos del restaurante, resultaba que, si gran parte del turismo visitante comía poco, se producía una catástrofe al no obtener beneficio de ninguna parte. Por consiguiente, es preciso subsanar esta situación, ajustar la tarifa de precios y llegar a un equilibrio en la explotación.

Seguidamente, existen dificultades que, a decir verdad, y muy objetivamente, atañen a Francia y perturban a los profesionales hoteleros. En primer lugar, la mano de obra es, como ustedes saben, extremadamente cara en Francia, lo que constituye una dificultad en una industria que requiere gran cantidad de mano de obra y, después de lo expuesto, y esto es todavía más importante, dedicarse a la hostelería; es, ante todo, construir y acondicionar hoteles y, en consecuencia, interesarse por una rama cercana a la construcción de viviendas y, por consiguiente, dentro del sector de la construcción. En Francia existe en la rama de la vivienda, desde finales de la guerra, una gran escasez de viviendas en todas las ciudades, que no ha sido remediada todavía en su totalidad al igual que sucede en los restantes países del mundo, debido al hecho de que la expansión demográfica, el número de individuos, aumenta, y son necesarias más viviendas al aumentar el número de habitantes de las ciudades. Pero es que además de eso tuvimos una guerra y, como consecuencia de ella, hemos heredado una legislación de arrendamiento algo extraña debido al hecho que durante veinticinco años, en el que los precios estaban relativamente bloqueados, casi no se construía. Así, pues, es evidente que ello contribuye a que los hombres de negocios e industriales se desinteresen de la hostelería, debido a la circunstancia de que junto a ella existe un sector en el que la demanda es grande, en el que se puede vender y no explotar; y, en consecuencia, obtener un beneficio inmediato. Finalmente, un sector éste, el de la vivienda, en el que actualmente, a partir de 1948, los precios de los alquileres son libres, mientras que las tarifas hoteleras no han sido liberalizadas, en la mayoría de los casos, hasta hace poco tiempo. En consecuencia, la comparación establecida por los futuros inversores entre un sector libre y un sector sujeto a tarifas era legítima, porque las necesidades de vivienda exceden de las de la hostelería,

si bien en la actualidad no sea esto totalmente exacto, y nos proponemos subsanar esta deficiencia de establecimientos hoteleros. Lo antedicho, en cuanto a las causas de la crisis por la que atravesamos, y pasando a examinar los efectos, señalaremos lo siguiente:

Los referidos efectos son fáciles de entender, ya que, en definitiva, no se ha efectuado la suficiente renovación del equipo hotelero durante los veinticinco o treinta últimos años; en primer lugar, a causa de la crisis económica mundial de 1929/30 y, seguidamente, debido a la guerra; y, finalmente, a causa de los efectos que acabo de mencionar.

Los aspectos de esta especie de crisis de envejecimiento son variables. En primer lugar, en los centros turísticos y en los pueblos, lo que no funciona bien es, sin duda alguna, el hecho de que la temporada es demasiado corta y, en consecuencia, los industriales hoteleros afirman que no son rentables las explotaciones y, por consiguiente, que no vale la pena construir hoteles. Hemos de reconocer que esto último es bastante sensato; pero en las grandes ciudades, en las que, por el contrario, puede esperarse una excelente rentabilidad, sucede que, pese a ello, tampoco se construyen hoteles porque en las referidas ciudades difícilmente se encuentran solares bien situados e idóneos para la construcción de los mencionados establecimientos. A propósito, creo que en todas las ciudades del mundo, pero especialmente en las francesas, el precio de los solares ha aumentado de modo extraordinario y, por consiguiente, resulta costosísima la adquisición de terrenos a los precios actuales para construir hoteles bien situados en el centro de las ciudades, como exigen los hoteleros. Generalmente, quienes poseen solares en el centro de las ciudades prefieren destinarlos a otros fines (a construir, por ejemplo: apartamentos u oficinas comerciales). Los apartamentos se venden en seguida cuando están bien situados, y en esta venta se obtiene también un beneficio inmediato. Las oficinas comerciales se venden todavía mejor, pese a que en Francia tenemos una reglamentación que no favorece la construcción de oficinas, por ejemplo, en París. Pero de todos modos, los expresados impedimentos no tienen importancia porque la demanda es tan grande que se revende fácilmente lo adquirido obteniéndose pingües beneficios. Por consiguiente, la existencia junto a la hostelería —que es un sector industrial— de otro sector en el cual puede obtenerse, en cuatro años, un beneficio del 20 por 100 o más de lo invertido, resulta tentador para las gentes y va en detrimento de la hostelería, como ustedes fácilmente supondrán. Si bien en las ciudades donde deberíamos llevar a cabo una rápida renovación, donde lo permitan las condiciones económicas, nos encontramos con un mercado totalmente fijo en el que no existe la suficiente competencia. Un ejemplo característico de lo antedicho lo tenemos en París, ciudad en la que prácticamente no se han construido hoteles nuevos desde hace

treinta años. ¿Cuáles son las soluciones que hemos previsto en el Plan para remediar esta crisis? Pues bien, nos hemos fijado objetivos muy ambiciosos y hemos creído que debíamos ayudar a las nuevas construcciones, tanto como a la modernización. Esta es una postura que, debo decirles a ustedes, no comparte todo el mundo en Francia; especialmente, y de modo legítimo, los industriales hoteleros tienen la propensión a solicitar, en primer lugar, la modernización de sus instalaciones y después que se construya, cosa bastante fácil de comprender. Por nuestra parte, no creemos que haya que construir primero y modernizar al mismo tiempo en todos los casos. Es preciso, al igual que en cualquier otro sector industrial, renovar el utillaje, porque el funcionamiento de un hotel de nuestros días no es igual que el de uno de hace treinta años, y el reacondicionamiento de un hotel antiguo cuesta muy caro y, generalmente, no da resultados muy satisfactorios. Por consiguiente, nos enfrentamos a un grave problema a este respecto, ya que contamos con muchos hoteles antiguos e intentamos su venta y reconstrucción. Pero esto no es fácil, y como no podemos hacerlo, los modernizamos del modo más amplio y completo posible.

¿Con qué medio de acción contamos para estimular la construcción al mismo tiempo que la modernización? Hemos previsto varias categorías, toda una gama que a *grosso modo* puede distribuirse en dos epígrafes:

En primer lugar, disponemos de medios que constituyen, como decimos nosotros, incitaciones o estímulos para la inversión, y tenemos también los estímulos a los nuevos competidores. Es decir, cuando los resultados no nos satisfacen intentamos atraer a la industria a nuevos competidores no encuadrados en la rama hotelera y, por consiguiente, procedente de otros sectores ajenos a ella.

En cuanto a los estímulos para la inversión, la labor es muy sencilla. Dado que disponemos de los medios tradicionales, ayudamos a los hoteleros que desean realizar algo (construir o modernizar) por medio de préstamos a muy largo plazo y en muy buenas condiciones. Los préstamos a largo plazo son préstamos que se conceden con cargo a fondos públicos, fondos del Tesoro, a veinte años. Este plazo es enorme, y en el mercado francés raramente se encuentran préstamos de esta duración. El tipo de interés es muy bajo para Francia. En principio, es el 5 por 100, pero de hecho, en muchos casos, especialmente siempre que se trate de un programa importante y que lleve aparejada gran cantidad de construcción e instalación de tipo pesado, concedemos el 3 por 100, lo que, dada la situación en Francia, constituye un tipo de interés privilegiado.

Disponemos también de otra segunda medida, estudiada dentro del esquema del Plan, que ha entrado en vigor el año pasado. Se

trata de una especie de devolución o reintegro de impuesto. No se trata de una subvención. Es algo muy largo y difícil de explicar y en lo que no me voy a extender. En el sistema fiscal francés hay un factor que grava toda la rama de servicios y especialmente la hostelería. Dicho gravamen consiste en que nuestra tasa principal sobre la cifra de los negocios, a la que denominamos tasa *a la valeur ajoutée* (al valor agregado), no es aplicable a la rama de hostelería, por lo menos hasta la fecha. Así, pues, para compensar la dificultad y sobrecarga que esto representa para los hoteleros, reintegramos algunos tributos que dichos hoteleros satisfacen por los equipos que instalan. Así, pues, cada vez que llevan a cabo obras para equipar sus instalaciones, en las facturas que abonan hay un recargo impositivo que abona el contratista, el decorador, el vendedor de aparatos sanitarios, etc. Pues bien, de las expresadas facturas reintegramos el 10 por 100 de la mayoría de ellas. El 10 por 100 de la mayoría de los equipos pesados; es decir, todo aquello que tiene naturaleza inmobiliaria —como decimos en lenguaje jurídico— constituye los denominados inmuebles, por naturaleza, o inmuebles por destino. O sea; toda la gran obra de un edificio, lo que está fijo al mismo (cuarto de baño e incluso los cables de conducción telefónica), pero no el mobiliario ni las camas. Supongo que se darán ustedes perfecta cuenta de la distinción. Es una manera de favorecer la construcción, ya que cuanto más equipo pesado se instale y mayor cantidad de obra principal se incluyan en un programa, tanto mayor será la cantidad reintegrada. Ahora bien, las pequeñas obras de pintura no cuentan tanto, ni tampoco el mobiliario. Todo lo antedicho es lo que hemos hecho para favorecer la instalación de equipos, y especialmente de equipo pesado.

Seguidamente, tenemos también que utilizar los controles, ya que de no hacerlo así (mi amable interlocutor del otro día coincidía en ello y está satisfecho al saber que pensamos en las ayudas y en los medios de control para el desarrollo de nuestra hostelería, sin necesidad de acudir a intervenciones directas) fallaría el sistema. En materia de hoteles ya saben ustedes que tenemos una clasificación de los mismos para distinguir los clasificados de turistas de los demás. Los hoteles clasificados en categoría de turista son, por principio, los hoteles buenos. De hecho, desgraciadamente, como nuestro control no es muy estricto, son los hoteles que no son malos, siendo así que nosotros desearíamos realmente que dicha categoría respondiera realmente a hoteles muy buenos. Por ello, para conseguir dicho propósito, estamos en vías de modificar, como consecuencia de una solicitud contenida en el Plan, las normas de clasificación de los establecimientos hoteleros, haciéndolas más estrictas, y, además, hemos introducido una novedad que, desde hace mucho tiempo, deberíamos haber instaurado. Dicha novedad es el procedimiento con arreglo al cual clasificamos los hoteles, y mediante el cual, en defi-

nitiva, costatamos el hecho de que un hotel posee un equipo bastante bueno. Se trata de un procedimiento que va especialmente dirigido a los verdaderos profesionales. Se realiza mediante un Organismo, muy corporativo, y con sede en París.

El régimen económico francés era bastante corporativo, algo así como el de ustedes, aunque menos estricto con respecto a los profesionales de la hostelería. Ahora bien, el mencionado régimen ha durado demasiado tiempo y lo sustituimos por un sistema mediante el cual vamos a comprobar prácticamente, gracias a un cuerpo de funcionarios inspectores, si verdaderamente el equipo instalado en un hotel corresponde exactamente a lo que se nos había dicho. Hasta la fecha no hacíamos esto, por lo que, evidentemente, obteníamos malos resultados en algunos casos. Pero ahora vamos a llevarlo a efecto, de hecho ya lo estamos llevando a cabo; y debo decirles que ha resultado bastante difícil el imponer este control en la práctica, ya que los hoteleros tenían siempre propensión a creer que sería demasiado estricto para ello dicho control. La reacción de los hoteleros franceses es muy distinta de la de los suizos, cosa que lamentamos mucho. Los hoteleros suizos son personas que son muy severas consigo mismas. Supongo que ustedes saben bien que la guía de la Sociedad Hotelera Suiza, esa pequeña guía roja, constituye una excelente guía hotelera, muy severa, ya que los propios hoteleros suizos son los primeros en expulsar a los malos profesionales de sus asociaciones. Entre nosotros, desgraciadamente, no sucede igual. Se tiene más bien la propensión a demostrar una gran indulgencia, y por eso preferimos efectuar el control sobre el terreno y extraer las consecuencias nosotros mismos. Tenemos la convicción de que todo ello será bueno, pero no bastará; por lo que hemos previsto también estimular a los competidores recién llegados a la industria hotelera. La idea directriz de lo antedicho es que es preciso crear, junto al sector hostelería, un nuevo sector más industrial en el que se incluyen grandes empresas y, especialmente, importantes cadenas hoteleras. Por consiguiente, hemos intentado atraer hacia este sector a los bancos franceses de negocio.

Varios bancos de primera fila, tales como la Banque de Paris, et des Pays Bas, el Banco Rotschild, se interesan por el referido sector y se hallan en vías de estructurar cadenas hoteleras. Ello, no obstante, es bastante largo el camino a recorrer en el referido proyecto, toda vez que en este sector no existen todavía suficientes profesionales formados, tanto en Francia como en otros lugares, y sucede que no siempre se encuentran individuos con la preparación suficiente para hacerse cargo de la gerencia de los negocios hoteleros que a los bancos les gustaría crear. Por dicha causa, hemos recurrido a sociedades extranjeras especializadas. Realmente no las hemos llamado, aunque las hemos permitido establecerse y las hemos esti-

mulado. Así, por ejemplo: estimulamos a la Hilton para que construya hoteles en París. No digo que estimulemos a las referidas sociedades extranjeras para que construyan 6 ó 10 hoteles en Francia, porque ello sería quizá demasiado, pero que construyeran dos o tres, no lo consideramos malo. Hemos etimulado también a una empresa italiana a establecerse en Francia, la Sociedad Eurotel, que está a punto de constituir una filial en Francia. También creo que la magnífica cadena italiana de espléndidos hoteles, denominada "Maroto", va a establecerse en Francia, aunque nada hay de cierto sobre este proyecto. Y después, finalmente, como todo lo anteriormente expuesto no nos bastaba, ya que llevaba aparejado mucho tiempo, hemos pensado constituir sociedades de economía mixta, de manera que se construyeran hoteles en ciudades de importancia secundaria, que no interesan a los bancos por ser demasiado pequeños, al igual que el volumen de negocio a realizar, pero en las que existía necesidad de hoteles, hoteles de tipo medio, de 60 habitaciones de capacidad, por ejemplo. Por lo tanto, en cuanto a esto, creemos que es buena una intervención estatal, pero no pensamos realizarla directamente. Hemos estimulado simplemente, por diversos procedimientos, a un determinado número de bancos que dependen del Estado, de los Organismos de crédito especializados, para constituir una sociedad que adopte la forma de Sociedad Hotelera Central. Esta Sociedad estudiaría los proyectos de construcción de hoteles en las ciudades que carezcan de ellos y los realizarían, a ser posible, con hoteleros de la localidad, que entrarían en el negocio con participación en el mismo, y que más adelante se harían cargo de la empresa. Ello se realizaría poco a poco si los referidos hoteleros no dispusieran del dinero suficiente para hacerse cargo al instante de la totalidad del negocio. En muchos casos, tenemos en Francia hoteleros dispuestos a construir hoteles, pero carecen del dinero suficiente para ello. Son pequeños empresarios que pueden construir simplemente de 15 a 20 habitaciones, y un hotel de este número de habitaciones no es rentable. Así, pues, la expresada Sociedad Hotelera Central ayudaría a estos hoteleros, de economía más débil, y les proporcionaría medios para construir 50 ó 70 habitaciones bien terminadas, y el referido hotelero adquiriría poco a poco todo el hotel gracias a los beneficios que iría obteniendo. No se trata en modo alguno de una concepción comparable a la de los paradores españoles, toda vez que el Estado no intervendría directamente en la explotación, y, por otra parte, creemos que la intervención directa del Estado ofrece bastantes inconvenientes que, si no estoy mal informado, se hacen patentes en el sistema de explotación de los paradores. Creo que en el sistema español de explotación de este tipo de alojamientos el Estado es el responsable de equipar a los distintos establecimientos y, al frente de cada uno de ellos, colocar a un administrador. Nosotros no queremos que los que construyan sean los mismos que respondan de la gestión. Así, pues, esperemos que la cosa tenga éxito, aunque to-

davía no es seguro. Hasta la fecha, ¿qué resultados obtenemos?; podemos afirmar que, en general, son buenos, aunque decepcionantes en las grandes ciudades, ya que en éstas es largo el camino a recorrer y no puede irse deprisa. Los índices que demuestran que los resultados son buenos son los siguientes: en primer lugar, tenemos un índice que refleja el número o, al menos, la importancia de los préstamos que concedemos, habida cuenta de que constituyen nuestro principal medio de acción. Así, por ejemplo: en 1960, los préstamos que concedimos ascendieron a la cifra de 50.000.000 de francos, aproximadamente (francos nuevos); es decir, alrededor de seiscientos millones de pesetas. En 1963, o sea, tres años más tarde, en lugar de cincuenta millones fueron ciento quince; y en 1964 esperamos que sean ciento noventa millones o tal vez doscientos, aproximadamente. Se trata, pues, de una progresión extremadamente rápida.

Otro índice lo constituye el número de habitaciones construidas en hoteles nuevos, y este es el mejor indicio que poseemos en cuanto a la vitalidad de la hostelería. Pues bien, en 1960 construimos 650 habitaciones. Se trata de un número escaso; en 1961 construimos 850, número pequeño también; pero en 1962 construimos 1.670. Así, pues, no se trata de una cantidad enorme, pero el adelanto es muy rápido. Me apresuro a decir que no hemos alcanzado todavía el ritmo previsto en el Plan. El referido ritmo anual es de construir de 2.750 a 3.000 habitaciones, y no hemos llegado más que a 1.617. Se trata de un número escaso, pero es mejor que lo logrado anteriormente, por lo que puede decirse que el plan tiene éxito. Tiene éxito, vuelvo a repetir, a excepción de en las grandes ciudades como París, pero si quieren ustedes detalles acerca de esto los examinaremos después

Para lo antedicho, por lo que afecta a la hostelería y, en cuanto a lo demás, lo que nosotros denominamos "el alojamiento complementario", tengamos en cuenta que este es un sector que únicamente se centra, en principio, en las vacaciones. Por lo tanto, para quienes se interesan por las vacaciones, constituye un sector cuya importancia sobrepasa a la de la hostelería, al menos en lo que respecta a Francia. Si calculamos el número de personas que pasa sus vacaciones en el campo en lugares distintos de los hoteles, en chalets amueblados, en apartamentos, en estudios, en albergues, en caravanas, en poblados de vacaciones, como lo denominamos nosotros; el número de personas que pasan sus vacaciones en las citadas modalidades de alojamiento es superior en el 50 por 100 a las que acuden a los hoteles. Por consiguiente, es un sector importante. Al llegar aquí debo decirles a ustedes que constituye el punto débil de nuestro Plan. Es un punto acerca del cual no hemos sabido muy bien qué hacer para estimular las iniciativas. Efectivamente, en Francia toda esa rama, a la que también se denomina del turismo social, es una rama muy

amplia y mal conocida en la que la acción de la Administración competente, es decir, de la Comisaría del Turismo, es muy débil, muy marginal.

¿Por qué sucede esto? Pues bien; ello se debe al hecho de que todo ese sector del turismo social está integrado por modalidades, por tipos de alojamientos, que no tienen carácter industrial y mercantil en general, pero que constituyen, en definitiva, buenas obras; obras sociales. Son sobre todo las Empresas las que las realizan para sus obreras, para su personal, así como también Organismos tales como la Seguridad Social o algunos Ministerios, además del de Turismo, que ejercen una acción social, tales como el Ministerio Francés de Sanidad y de la Población, que se interesan por las vacaciones familiares, ya que afirma que cuanto se refiere a la familia le afecta.

Así, pues, se adoptan algunas fórmulas destinadas a las vacaciones familiares, bajo la forma de viviendas familiares. Es un ejemplo y podríamos citar muchos otros (entre ellos el camping).

El camping en Francia no depende de la Comisaría del Turismo, sino que depende de la Secretaría del Estado para la Juventud y los Deportes.

Porque observen ustedes, y es lo que les decía hace poco, nos hemos quedado con unas ideas algo atrasadas. Tenemos la noción de que el camping es algo para la juventud, cosa que no es cierta, ya que quizá hace veinte años era casi cierto, pero el camping era una actividad entonces reservada exclusivamente a la juventud y actualmente lo practica todo el mundo.

En consecuencia, dado que era una actividad juvenil, se encuadró en el Organismo encargado de la juventud. Este es el motivo por el cual dudamos algo en cuanto a las medidas a adoptar en este sector al que hacemos referencia. Hemos tenido algunas dudas y creemos que se trata de un sector que tiene un gran porvenir, especialmente para lo que nosotros llamamos ciudades de vacaciones. No sé si la expresión es muy clara; pero el término ciudades de vacaciones quiere decir, para nosotros, todas aquellas entidades u Organismos que tienen establecido un sistema masivo de alojamiento de 300, 400 ó 500 camas (en ocasiones 600), ya en tiendas de campaña, ya en casas, pero todo ello a través de una organización muy centralizada: un solo restaurante, una sola guardería de niños, un cine para todos, etc. El ejemplo de lo antedicho lo constituye una Empresa privada francesa denominada el "Club Méditerranée", que quizá ustedes conozcan. Eso es lo que denominamos ciudad de vacaciones.

Las referidas ciudades pueden ser de todas clases, categorías y naturaleza, y creemos que todas ellas tienen un gran porvenir, habida cuenta de que resulta fácil estudiar los precios en función del efecto

de masa producido. Como se concentran en un mismo lugar, de 400 a 500 personas, es posible crear toda una red de servicios a buen precio para unas 600 personas, cosa que un hotelero no puede realizar por sí solo.

Actualmente, la dificultad con que nos enfrentamos para poder actuar en este sector es, tal y como les decía anteriormente, que todo lo antedicho, o sea las ciudades de vacaciones y demás alojamientos complementarios, escapan a la competencia de la Comisaría del Turismo. Hace unos instantes les he dicho a ustedes que no concedemos subvenciones, toda vez que somos un sector industrial y mercantil. Pero otros Ministerios sí que conceden ayudas, y hay muchos Organismos que conceden también subvenciones para, en definitiva, impulsar los asuntos que les interesan. Así, por ejemplo, el Ministerio de Obras Públicas es el competente en lo relativo a las carreteras. Nosotros, en la Comisaría del Turismo no disponemos de subvenciones para hacernos cargo de asuntos que afectan e interesan al turismo, lo cual provoca un desequilibrio que nos perturba bastante en los sectores que no sean directamente comerciales, como es éste del Turismo Social. Porque, evidentemente, las gentes tienen la propensión a preguntar: ¿Qué nos dan ustedes? Y si la respuesta es "nada", no resulta extraño que no haga nada o al menos que no se interesen. Acuden a otros Ministerios en busca de ayuda.

Debo decir, por otra parte, que ya desde la época en que preparamos el Plan (que se limita a decir, a este respecto, que tenemos necesidad de realizar nuevas obras) ya nos percatamos de que no teníamos suficientes y que hacían falta otras realizaciones, por lo que, desde la referida época, hemos estudiado este problema. Creemos que el actual estado de cosas comporta un vicio fundamental, al menos en Francia, ya que sucede que, en la mayoría de los casos, las realizaciones del turismo social son obras de empresa. Una Empresa construye una casa y, seguidamente, envía a las personas que han de habitarla. Así, pues, encontramos que lo antedicho es malo desde un punto de vista doctrinal de principio, aunque es mejor que nada, pero, repetimos, es malo. Consideramos que es malo el hecho de que gentes que se encuentran frecuentemente al acudir al lugar del trabajo vean las mismas caras u obligadamente tengan que volver a reunirse para pasar sus vacaciones, sin posibilidades de elección. En consecuencia, no quisiéramos que el turismo social continuara siendo un asunto de empresa, pero, en realidad, es necesario cambiar todo nuestro sistema, ya que, desde hace veinte años todas las Empresas rivalizan en la consecución de obras sociales que acentúen su prestigio y les aseguren una cierta tranquilidad frente a su personal, y el Estado ha estimulado dicha actitud después de la guerra. La repetida actitud se suponía social, pero es de resaltar el hecho de que en Francia existe un sistema tributario, con arreglo al cual cada vez

que una Empresa entrega dinero a su Sindicato (o a su Comité de Empresa, como decimos nosotros) para construir, por ejemplo, una residencia de vacaciones, una cantina para sus obreros, etc., la expresada inversión se considera como gastos generales de la Empresa. Así, pues, el impuesto de sociedades, que es muy alto en Francia, porque grava el 50 por 100 de los beneficios netos, no afecta a las referidas cantidades, que se reservan para las expresadas obras de turismo social.

Así, pues, lo antedicho constituye evidentemente un estímulo extraordinario, ya que es, poco más o menos, como si el estado diera el 50 por 100 del dinero necesario para construir lo que sea. Decimos esto último porque, en definitiva, la realización de las expresadas obras de turismo social eximen de impuestos. Es igual que una subvención. Así, pues, todos ellos han tenido efectos considerables, y actualmente no sabemos muy bien como estimular el esfuerzo de la Empresa propiamente dicha en beneficio de sus empleados. Así, pues, dudamos un poco y pensamos salir del paso apoyando a dos sectores en particular:

1.º En primer lugar, el sector comercial, que existe aunque es muy pequeño. Por ejemplo, en el Organismo a que hacía referencia hace unos momentos, el "Club Méditerranée", la naturaleza del mismo no es muy social; pero, al menos, se trata de una Entidad cuyos precios son bastante bajos. Por consiguiente, se trata de una Entidad mercantil respecto a la cual no disponemos, prácticamente, de medios de estimularla, y ésta es la causa de que no esté muy arraigada en Francia. Vamos a intentar volver a equilibrar el sistema y traer a Francia Empresas de este tipo o inducir las a que se establezcan en el país de referencia. Y, además, queremos estimular todas aquellas obras que no sean de una sola Empresa, sino que se deriven de la agrupación de varias Empresas que se asocien para la realización de una obra común. Esto último es más racional y más liberal, y es preferible a que las personas se tengan que encontrar obligadamente y en todo momento en los mismos rincones, en la misma vivienda, en la misma oficina, en la misma fábrica, etc. Disponemos, especialmente, de una magnífica organización que es la V. V. F. Asociación de Ciudades y Vacaciones Familiares), que no sé si es conocida fuera de nuestras fronteras. Se trata de una organización que construye ciudades de vacaciones en algunos lugares de Francia, y que, al margen de lo expuesto, las construye muy bien. Sigue para ello un sistema que interesa especialmente a las familias, y que es muy barato. Consiste en que las Empresas que desean que sus empleados pasen sus vacaciones en las expresadas viviendas de vacaciones participan, en parte, en la construcción de las mismas. Varias de las citadas Empresas se asocian con un Organismo técnico especializado que, por consiguiente, puede trabajar racionalmente y no hace más que eso.

En fin, consideramos que es de lo mejor que existe, y aunque no es perfecto, todos sabemos bien que la perfección no es de este mundo. He aquí lo que pretendemos realizar respecto al turismo social. Pero, vuelvo a repetir, lo que más nos molesta en esta rama o modalidad turística es que, en el fondo, los que se ocupan de turismo social lo hacen con un fin desinteresado en apariencia, o sea que no pretenden ganar dinero, pero hacen algo que nos parece, en ocasiones, peor todavía: formar sus banderías. Nosotros nos pronunciamos en favor de los sistemas liberales, o sea que queremos que las personas que van de vacaciones lo hagan por mediación de Organismos que se ocupen de ello exclusivamente y no de otras cosas. En definitiva, que estén especializados en ello. Pero, evidentemente, con arreglo al sistema que tenemos establecido son, sobre todo, ya los Sindicatos, ya los directores de Empresa, ya los partidos políticos, ya las Entidades religiosas, los que se interesan por este sector que ha atraído al público, en parte, para hacerse con una clientela. Como decimos, es una esfera en la que domina el "espíritu de capillitas", y nosotros quisiéramos liberarla de esto y disponer de un sistema más abierto, más amplio y, vuelvo a repetir, más liberal. Con arreglo a este sistema se podrá elegir entre varias soluciones posibles en todos los niveles de precios. Espero que dentro de diez o doce años comprueben ustedes los resultados de este sistema, aunque será largo el camino a recorrer. Lo que nos consuela es que hemos intentado estudiar lo que se hace en el extranjero o al menos hemos tratado de imitarlo. Hemos estudiado lo que hay en Inglaterra, Bélgica, Suecia, Alemania y en todas partes y, finalmente, hemos visto que no sucede nada o casi nada. Es también un problema que no se ha abordado. Así, pues, eso nos ha recomfortado y nos decimos que no estamos tan atrasados, ya que tampoco los demás han abordado este problema, por lo que, en definitiva, no estamos tan en desventaja. He aquí cuanto quería decirles de la rama o sector del alojamiento.

Seguidamente, paso a ocuparme de la segunda cuestión relativa al acondicionamiento de las estaciones de turismo. También en esto sufrimos, al igual que les dije sucedía en hostelería, una crisis de adaptación, debida en primer lugar al cambio en los gustos de la clientela y también a la existencia de medios de transporte de radio de acción mundial y debido a los cuales las personas ya no se ven obligadas a desplazarse a lugares cercanos a sus domicilios. Ello ha provocado la desvalorización de diversos lugares, cuyo valor residía en hallarse situados cerca de los de residencia de su clientela. Los referidos lugares se han depreciado en beneficio de otros más distantes. Las víctimas de esta evolución son, en Francia, nuestras estaciones termales y climáticas que gozaban de algún éxito en otros tiempos, así como también algunas estaciones balnearias situadas al borde del canal de la Mancha y del océano Atlántico. Los beneficiarios de la expresada evolución son las estaciones balnearias del Mediterráneo, y, especialmen-

te, las estaciones de deportes de invierno. Así, pues, el mencionado giro es el que consideramos en cuanto a los objetivos de nuestro Plan.

En primer lugar me referiré a las estaciones balnearias y climáticas. En cuanto a estas estaciones, como ustedes saben, la moda de acudir a las mismas es antigua y data, prácticamente, de la época del segundo Imperio, durante el reinado de la Emperatriz Eugenia, que puso de moda algunas estaciones balnearias, entre ellas Biarritz, así como también algunas estaciones climáticas, como se las denominaba en aquella época, y que en la actualidad no tienen tanto éxito debido, en primer lugar, a que los médicos creen menos en las virtudes de las aguas termales. Parece que la moda vuelve hoy, pero no de manera continua. A nosotros, como turistas, solamente nos interesa saber si la gente se interesa o no por dichos establecimientos. Si se interesa, también nos interesamos nosotros, y si no les interesa, nos desentendemos del asunto. Así, pues, la rama de los establecimientos o estaciones termales atraviesa por una gran crisis en Francia, y dicha crisis, caracterizada por las dificultades financieras, se debe a una causa muy sencilla, y es que después de la guerra, como hemos copiado de Inglaterra el sistema de seguridad social, consideramos que las curas termales constituían un modo de cuidarse como los demás y que, por consiguiente, la seguridad social debía sufragar los gastos de aquellas personas que, careciendo de medios económicos, precisaran de dichas curas. Los médicos de la seguridad social autorizaron a sus beneficiarios a la práctica de las curas termales en los mencionados establecimientos, con lo que los gastos de la referida seguridad social se incrementaron enormemente. Es cierto que esta organización, la seguridad social, no es el Estado, pero de todos modos sí es el Estado, toda vez que cuando sufre un déficit se encarga de enjugarlo el Estado con cargo a su presupuesto.

Por consiguiente, el Estado ha mostrado tendencia a reducir los gastos, y lo ha llevado a cabo a través de dos medios:

a) En primer lugar, bloquear los precios de los establecimientos termales, lo que resulta molesto porque, al bloquearse los precios en un país en el que éstos aumentan poco a poco muy rápidamente a causa de la depreciación de la moneda, es obvio que se pierde dinero, no se renueva el equipo. Por consiguiente, al cabo de algún tiempo se produce una situación de crisis. No es posible cuidar a las personas en la misma forma que se hacía hace setenta y cinco años, sino que es preciso también renovar los equipos en este sector, al igual que los hoteles. Así, pues, esta es la principal causa: la circunstancia de que los precios estuvieran bloqueados.

b) En segundo lugar, la seguridad social ha llevado a las expresadas estaciones una clientela muy modesta, de escasos medios económicos, y en este sector existe una ley, en cierto modo comparable

a la conocida bajo la denominación "Ley de Gresham", que ustedes conocen bien y que, como saben, afirma que en materia monetaria "la moneda mala expulsa a la buena"; igualmente, en el sector al que hacemos referencia "la mala clientela ha expulsado a la buena".

La clientela acomodada, rica, la que daba éxito a las estaciones termales, ha emigrado al extranjero y se ha marchado a Italia y a otros centros modernos.

Finalmente, existe una tercera y última causa, y es que con frecuencia las personas que acudían a las estaciones termales procedían de las colonias francesas, donde hace mucho calor, y que deseaban acudir en verano a lugares frescos para, al propio tiempo, cuidarse el hígado, ya que, como todos ustedes saben, todos los franceses padecen del hígado, mientras no se demuestre lo contrario. Pero en la actualidad ya no es posible contar con la referida clientela, ya que han desaparecido las colonias y la gente dispone de menos dinero, por lo que acuden en menor número a las estaciones termales. De ahí que estas últimas pasen por una grave crisis. Así, pues, no sabemos si la evolución será irreversible o si, por el contrario, las estaciones termales atraviesan un momento difícil del que se recuperarán para volver a alcanzar su antiguo esplendor. Nos encontramos, pues, en una situación de expectativa, y, dado que es así, hemos previsto en el Plan los medios necesarios para proporcionar créditos en muy buenas condiciones y facilitar a un determinado número de estaciones termales la posibilidad de renovar su equipo y alcanzar una gran modernización. Pero durante algunos años la expresada ayuda únicamente se concederá a unas cuantas grandes estaciones (5 ó 6), y cuando se hayan modernizado comprobaremos si atraen o no una clientela. En el caso de que la atraigan, continuaremos apoyándolas, pero si no es así abandonaremos la expresada ayuda.

Por consiguiente, y al igual que hemos hecho con respecto a los hoteles, concedemos préstamos a las estaciones termales y balnearias con un interés del 3 por 100, lo que constituye un excelente negocio. Estamos realizando los primeros ensayos; la cosa va muy despacio, y se trata de un sector que ofrece grandes dificultades, por lo que no sé si obtendremos buenos resultados. De momento nos limitamos a esperar a ver qué pasa, pero si los resultados no son buenos no insistiremos.

En la rama de las estaciones balnearias hay dos casos claramente diferenciados:

- a) El Mediterráneo.
- b) Lo que no es el Mediterráneo.

En lo que respecta a la zona del Mediterráneo, la expansión es rápida y no hay problemas. Hemos fijado como tope medio de expansión, como tipo probable, casi seguro, un tipo medio del 10 por 100. Un 10 por 100 anual para todo lo que afecta a la cifra de negocios de las estaciones balnearias del Mediterráneo. Así, pues, no tenemos necesidad de actuar sobre la Costa Azul, ya que se va efectuando en ella la renovación de los hoteles. En esto hemos quedado muy atrasados, pero se empiezan ahora a construir nuevos hoteles, autopistas, otros trabajos de instalación de equipos como el llevado a cabo en Cannes, por ejemplo, y además otras obras importantes. Pero, a mayor abundamiento, hemos adoptado una segunda medida, de la que ya les hablé en mi conferencia anterior. Hemos decidido equipar la costa francesa del litoral mediterráneo, en la que no hay nada; es decir, el litoral del Languedoc. La finalidad que perseguimos es la de conseguir incrementar la capacidad de alojamiento actual de la expresada zona (que es de 500.000 camas) a 2.000.000 de camas, aproximadamente, dentro de cinco años, cuando haya finalizado el Plan. Se trata de una obra a largo plazo, de la que les hablé en mi anterior disertación, y, en consecuencia, no voy a insistir sobre ello. Lo antedicho por lo que afecta al Mediterráneo.

Seguidamente paso a ocuparme del Atlántico o zona de La Mancha. Con respecto a esta zona, creemos que el porvenir es mucho menos brillante, por lo que adoptamos una postura prudente. La temporada es extremadamente corta y no creemos que sea posible efectuar inversiones rentables de gran magnitud. Muchas estaciones creadas allí hace cincuenta o sesenta años, tales como Deauville, Grandville, Les Sables d'Olone, La Baule, etc., son estaciones vinculadas al ferrocarril por constituir terminales de vía férrea. Cuando no existía más que el tren y el automóvil no había experimentado todavía el actual desarrollo, la gente acudía a las expresadas estaciones y no pasaba de allí. Al término del ferrocarril había siempre una estación u hotel y allí se quedaba la gente. Hoy en día no ocurre igual, toda vez que la gente puede continuar más adelante en busca del sol y, sobre todo, porque no tiene obligadamente que detenerse al terminar el ferrocarril, habida cuenta de que dispone de automóviles.

Por consiguiente, todas las expresadas estaciones terminales de ferrocarril sufren una grave crisis y no vislumbramos muy bien la forma de renovarlas. Por supuesto que los Municipios, las Diputaciones y los Alcaldes están muy interesados en dicha renovación y nos incitan a ocuparnos de la misma; pero nosotros nos mostramos reticentes, ya que no vemos muy claro el porvenir. En cuanto a este último, solamente creemos que está asegurado en un punto, que constituye la única oportunidad de que todos los centros y estaciones de la zona a que hacemos referencia tienen de participar en este movimiento de progreso: se trata de la navegación deportiva.

En todos los países de alto nivel de vida esta modalidad de navegación o tipo de distracción se desarrolla con una rapidez casi verdaderamente sorprendente. En Francia creemos que el índice de expansión de todo lo relativo a embarcaciones de vela (construcción, equipo, etc.) es del 15 por 100 anual aproximadamente, lo que supone un incremento considerable. De momento contamos con 100.000 embarcaciones deportivas aproximadamente, lo que supone mucho respecto a un país como España, pero que con relación a Inglaterra, Alemania y Suecia es muy poco, y con respecto a Estados Unidos es ínfimo. Creo que en los Estados Unidos hay once millones de embarcaciones deportivas. Poco a poco llegaremos a una situación comparable, pero dentro de quince a veinte años. Por consiguiente, en lo que atañe a la navegación deportiva, creemos que es preciso estructurar una red portuaria, una cadena de puertos bien equipados, a lo largo de las costas francesas y, especialmente, en las del Atlántico. En esta última zona el régimen de vientos y climático son muy favorables a la navegación a vela. En consecuencia, hemos dado preferencia en esta región a la Bretaña, en parte, porque se trata de una región muy bien dotada para la navegación deportiva y, en parte también, porque los bretones nos están diciendo continuamente qué hacemos por ellos y nunca sabemos qué responderles ni qué hacer; por consiguiente, les construimos puertos. Ello plantea, por otra parte, un problema financiero, toda vez que no disponemos de medios para ayudar a la financiación de las expresadas obras. Pero estamos en vías de ocuparnos de ello y de modificar profundamente el régimen de subvenciones a este sector. O bien crearemos impuestos sobre las ventas de barcos, cuyo importe beneficiará a los puertos que deseen equiparse, o bien estableceremos un sistema de peaje, o sea, impuestos a pagar por los barcos que atracan en los puertos para embarcaciones deportivas. En Francia existe una gran anarquía en los puertos que acogen embarcaciones deportivas, ya que estas últimas pueden atracar en ellos sin tener que pagar nada, y, después de eso, los Ayuntamientos que construyen puertos recurren a nosotros diciéndonos que no tienen dinero. Se trata de una situación anómala que, por consiguiente, nos proponemos modificar. El modo de actuar es a través de las sugerencias contenidas en el Plan. Todo lo anteriormente expresado se concreta a las estaciones balnearias.

Paso ahora a ocuparme de los centros de montaña. Deliberadamente los he dejado para el último lugar porque se trata de un sector del que nos sentimos más satisfechos por la labor realizada y, por consiguiente, es del que hablamos con mayor satisfacción. En lo que respecta a los centros de montaña no hay problema. Tenemos una rápida expansión de dichos centros del 12 por 100 anual, aproximadamente, lo que supone un gran incremento.

Está prevista en Francia la creación de varias nuevas estaciones de montaña totalmente nuevas. En el cuarto Plan tenemos previstas tres

muy importantes, sobre todo en los Alpes, ya que en los Pirineos no tenemos casi nada porque la vertiente francesa de los mismos tiene un desnivel muy pronunciado hacia las llanuras y, por consiguiente, no resulta adecuada para la instalación de buenas pistas de esquí, sin contar con que por ser excesivamente meridional, la nieve aguanta muchos menos.

Por contrapartida, en los Alpes tenemos muchas más posibilidades, ya que disponemos de la buena vertiente alpina, a diferencia de los italianos, que tienen la mala, la cortada a pico. Así, pues, tenemos mucho que hacer en esta zona y esperamos muy buenos resultados de los centros de invierno.

La primera estación de esquí que vamos a desarrollar está situada en la región de Chamonix y Ginebra y se llama Flaine, construida por la iniciativa privada con ayuda de los Municipios circundantes. Creemos que dentro de siete u ocho años habrá allí 10.000 camas, lo que supone un enorme incremento toda vez que dicha capacidad de alojamiento es propia de una gran estación. Como ejemplo de la magnitud de la misma les diré que Courchevel, una estación invernal francesa muy conocida, tiene actualmente 6.000 camas, Val d'Isere de 6 a 8.000 aproximadamente. Por consiguiente, una estación de 10.000 camas creadas en cinco a diez años es una gran estación. El arquitecto-jefe constructor es americano y muy conocido (Max Brever) y la estación será muy bonita. Un poco austera quizá, pero teniendo en cuenta que sus promotores son franceses que regresan de América a su patria (por supuesto con mucho dinero) quieren, ante todo, atraer a dicha estación una clientela americana e inglesa, pero no francesa. En consecuencia, sostienen que la severidad de dicha estación está acorde con los gustos relativamente puritanos de los países anglosajones, cuyos clientes serán mayoría y que, por consiguiente, será un éxito. Los clientes serán llevados en avión a Ginebra. Esperamos los resultados, pero estimulamos mucho esta iniciativa porque, cualquiera que sea la concepción, está muy bien orientada.

Tenemos prevista una segunda estación, ésta en Saboya, que es igualmente muy importante y que se llamará Saint Martin de Belleville, y en la fase final de desarrollo de la referida estación habrá en todo el valle en que la misma está enclavada una capacidad de alojamiento de 18.000 camas. Dicha capacidad es enorme, demasiado gigantesca. Habrá tres estaciones satélites, unas con otras con 18.000 camas, y la Empresa constructora es una sociedad mixta de la que forman parte el Municipio, la Provincia, un Banco, etc.; en fin, muchas gentes interesadas en el proyecto.

Hay también otras estaciones a crear en los Alpes del Sur, en la región de Briançonnais, que disfruta de un magnífico clima, con abundante sol y, sin embargo, con pistas muy buenas. Hay una estación denominada Vars y también otras más en las que no me detengo por-

que no terminaría nunca. Por ejemplo, los hermanos Rotschild están en vías de volver a equipar Mégève, en los Alpes del Norte, y se proponen crear un Super-Mégève, ya que cada vez que se construye una nueva estación, junto a una antigua, se la denomina "Super".

En conjunto, todas las estaciones modernas que construimos son estaciones en las que hay grandes posibilidades de esquiar a gran escala. Saint Martin de Belleville, por ejemplo, es una estación en la que los clientes pueden utilizar varios centros de esquí. Sucede igual que en Davos. Supongo que conocerán ustedes Davos, enclavada en el célebre valle de Davos, y en la que hay varias estaciones diseminadas, por lo que se puede esquiar todo el día. En Saint Martin de Belleville hay tres valles.

En este sector de los centros de invierno tenemos tanto éxito que estamos algo asustados, hasta el punto de preguntarnos si no debemos atenuar algo el ritmo de expansión. No es que creamos que no tengan porvenir, pero tenemos que como sucede siempre en los sistemas liberales (no veo entre el auditorio a mi interlocutor italiano del otro día, pero sería el momento de discutir acerca de las virtudes del sistema público y del privado). Pero de conformidad con el sistema privado, o nadie hace nada o todos hacen la misma cosa y el resultado de todo ello es, por lo general, una catástrofe. Sucede que los deportes de invierno que están de moda en este momento y que todo el mundo lo practica, pues en todas partes, todo el mundo se apresura a construir pistas de esquí o un pequeño hotel. Por consiguiente, tenemos miedo que todo el mundo se dedique a hacer lo antedicho al mismo tiempo y que, con ello, quede truncado el desarrollo desde el momento mismo en que haya un excesivo número de camas y telesillas, etc., dando lugar, a la larga, a una crisis en los años malos. Por consiguiente, creemos que es preciso regularizar todo esto. Intentamos llevarlo a cabo, pero nos resulta difícil porque la gente construye, a veces por su cuenta, sin solicitar nuestra ayuda y nuestra autorización. Por consiguiente, el problema es delicado.

De momento apoyaremos las construcciones a gran escala que entrañan grandes posibilidades. Ello supone grandes inversiones, y por citarles un ejemplo les diré a ustedes que el conjunto de equipos necesarios para la instalación de una estación invernal moderna (o sea carretera de acceso, telesillas, teleféricos, etc., hoteles, la red viaria, el saneamiento) representa una inversión o gasto de 15.000 francos franceses por cama-turista. Dicho en términos generales, está comprobado que 15.000 francos franceses suponen 170.000 pesetas aproximadamente. Courchevel, por ejemplo, es una estación cuyo costo será de 100 millones de francos (1.200.000.000 pesetas), lo que supone mucho. Flaine costará 200 millones de francos, Saint Martin de Belleville de 300 a 400 millones de francos, lo que es una gran cifra.

R É S U M É

R. PRAIN: Plans de Développement Touristique en France et son exécution.

L'auteur nous explique la composition du plan qui comprend les prévisions naturelles concernant les années futures, dûment raisonnées pour les problèmes spécifiques qui se présentent dans le marché du pays voisin. L'un des principaux fondements du plan est appuyé justement dans l'intérêt de faire possible l'application par le Gouvernement des orientations et mesures quant aux problèmes posés dans chaque secteur.

Il face le retard éprouvé en France ainsi que les mesures prises pour obtenir l'accélération du rythme de rénovation d'équipe, en spécial dans le secteur de l'hôtellerie, dont il étudie longuement la crise d'adaptation, en mettant en relief les moyens d'actions et stimulants. Tout ça réclame une considérable flexibilité en ce qui concerne les moyens de financement et celles de control.

Il analyse aussi le secteur "logement complémentaire" dans toutes ses modalités dont l'importance augmente chaque jour. Finalement en ce qui concerne les stations de tourisme on est en train de faire un réaconditionnement nécessaire. Le travail réalisé a été particulièrement satisfaisant et accompagné d'un succès très remarquable.

S U M M A R Y

R. PRAIN: Plans for tourist development in France and their fulfilment.

The author explains the composition of the plan which includes the natural previsions to be reached in the coming years duly detailed for the specific problems presented in the market of the neighbouring country. One of the main fundamentals of the plan consists precisely in making the application practicable by the Government of the prospects and measures concerning the problems of each sector.

He also explains the delay undergone in France, as well as the measures taken to obtain the renovation of equipment, especially in the Hotel section, whose adaptation he studies closely emphasizing the means of action, stimulus and incentive. This calls for a considerable flexibility concerning the financing and control proceedings.

Mr. Prain analyzes at the same time the "complementary housing" sector in its various kinds whose importance increases day by day. Finally, with respect to the tourist resorts work is being carried out which is directed to a necessary reaconditioning and is accompanied by a notable success.

ZUSAMMENFASSUNG

R. PRAIN: Pläne für die Entwicklung des Fremdenverkehrs in Frankreich und ihre Ausführung.

Der Verfasser erklärt die Zusammensetzung des Plans dar, welcher die natürlichen Vorkehrungen für die kommenden Jahre einschliesst, ordnungsgemäss an die spezifischen Probleme, welche auf dem Markt des Nachbarlandes auftreten, angepasst. Eine der hauptsächlichlichen Grundlagen des Plans besteht gerade darin, dass die Regierung die Anwendung von Orientierungen und Massnahmen, welche die Probleme, welche in jedem Sektor auftreten, betreffen, in Anwendung bringt.

Er zeigt den Verzug, welche Frankreich erlitten hat, auf sowie die Mittel, und Wege, welche benutzt wurden, um eine Beschleunigung in der Erneuerung des Personals zu erreichen, besonders auf dem Gebiet der Hotelwirtschaft, des Anpassungskrise eingehend untersucht wird, wiebei er die Mittel der Aktion, Anregungen sowie Ansporne hervorhebt. Alles das verlangt eine beträchtliche Beweglichkeit in Bezug auf die Finanzierungsmittel und Kontrollverfahren. Er analysiert ebenfalls das Gebiet "zusätzliche Unterkünfte" in ihren verschiedenen Arten von wachsenden Interesse.

Was die Orte des Fremdenverkehrs anbetrifft, so verfährt man in einem Wiederinstandsetzen, welche sich als notwendig gezeigt hat. Die ausgeführten Arbeiten in den vorstehenden Einrichtungen sind besonders zufriedenstellend ausgeführt worden und sind begleitet von einem spürbaren Erfolg.