

# Nuevos productos turísticos en el desarrollo de la Cornisa Cantábrica

José M. Agüera Sirgo\*  
Luis Valdés Peláez\*\*

En los últimos años se está poniendo de manifiesto la necesidad de mejorar, ampliar e incluso modificar la oferta turística de muchas regiones españolas alejándolas de la tradicional «sol y playa». En el convencimiento de que una ampliación de la oferta turística con nuevos productos permitirá una mejora en numerosos aspectos, todos ellos relacionados:

## 1) Se logrará una valorización de las inversiones realizadas

Sobre la necesidad de este fenómeno se está hablando mucho en otras ramas de actividad de la Economía, como por ejemplo, en la siderurgia, de la que continuamente se menciona la necesidad que tiene de construir instalaciones acabadoras, elaborar más los productos, añadirles valor, con el fin de rentabilizar las grandes inversiones que son necesarias en este tipo de actividades.

Pues bien, este aspecto también tiene su traducción en el turismo a través de la creación de nuevos productos turísticos.

En este sentido, conviene señalar que en las comunidades autónomas situadas en la Cornisa Cantábrica existen importantes infraestructuras que es preciso rentabilizar.

Así, numerosos puertos reúnen condiciones suficientes para ser convertidos en puertos de recreo, que además de permitir su utilización que los habitantes de la región, posibilitarán su uso por embarcaciones de otros países, resultando un foco de atracción turística importante. (Sirva de ejemplo el Puerto de Gijón, que en la 1.ª fase de la construcción del puerto deportivo, consistente en la colocación de dos pantalanes flotantes, ya ha registrado la entrada, durante 1986, de un total de 310 barcos extranjeros, de los que 218 fueron franceses, Reino Unido 48, etc.). Posteriormente estas actuaciones deberán ser complementadas con nuevos productos turísticos: excursiones a la montaña, visitas a museos, acuarios, etc.

Quizá merezca la pena señalar aquí, el caso de los aeropuertos, utilizados en la actualidad, casi en su totalidad, para vuelos interiores y que sin embargo, disponen de elementos suficientes para ser el punto de destino de vuelos charter procedentes de otros puntos de Europa.

\* Catedrático E.U. Economía Aplicada.

\*\* Profesor Titular E.U. Economía Aplicada.  
Universidad de Oviedo.

*Este artículo fue presentado como Comunicación a la XIII Reunión de Estudios Regionales, celebrada en Santander del 28 al 30 de octubre de 1987.*

## **2) Permitirá un aumento del número de personas que se dirigen a nuestra región para disfrutar de los nuevos productos**

Actualmente el número de visitantes a nuestro país está cercano a los 50 millones de personas (más de 46 millones en 1986) (1), y aunque las encuestas de preferencia siguen poniendo de manifiesto su preferencia por el «sol y playa», se empieza a detectar un incremento en el número de personas que se interesan por el paisaje, la cultura, etcétera. Personas a las que es preciso ofrecer productos capaces de satisfacerlos.

A pesar de las dificultades existentes para obtener cifras de visitantes de las distintas comunidades autónomas, diversos indicadores (pernoctaciones en hoteles, visitas a las oficinas de turismo, etc.) nos permiten resaltar que se ha producido un incremento muy importante en el número de visitantes de la Cornisa Cantábrica. Incremento al que no son ajenas las distintas campañas de promoción realizadas.

## **3) Posibilitará la ampliación de la temporada turística ya que alguno de esos productos poseen esta característica.**

Problema este tan importante en algunas regiones como la que nos ocupa, en la que la temporada se ciñe casi exclusivamente al mes de agosto, con algunos días de la última quincena de julio y primera de septiembre.

Concentración que ocasiona numerosas distorsiones, baste pensar que las inversiones en infraestructura deben pensarse para satisfacer la demanda en todo momento, incluidos estos picos veraniegos en los que las poblaciones de algunas localidades se duplican y triplican; los importantes problemas de atascos, sanitarios, etc.

Numerosos organismos están tratando de buscar soluciones que eviten la estacionalidad del turismo, entre ellos la Comunidad Económica Europea que ha establecido varias recomendaciones al respecto.

A nosotros se nos ocurre que algunas medidas podrían ser:

- Establecer turnos de vacaciones de junio a septiembre.
- Evitar que coincidan los períodos de vacaciones escolares en todas las comunidades autónomas.
- No cerrar las ciudades en agosto, imposibilitando la realización de cualquier tipo de gestión.
- Campañas de educación ambiental que nos haga comprender las ventajas y características de las distintas estaciones del año.

No podemos olvidarnos tampoco de que alguno de los nuevos productos que aquí proponemos puede contribuir a esta desconcentración de la temporada turística.

## **4) Logrará aumentar los días de estancia en la región al incrementar la oferta turística**

En la actualidad algunas de estas regiones son meras zonas de paso

(1) Estas cifras es preciso que sean tomadas con precaución ya que incluyen personas que cruzan la frontera y que no realizan ninguna estancia en nuestro país, al abandonarlo en el mismo día.

hacia otras. Es preciso ofrecer atractivos para que la gente se detenga a disfrutarlos.

5) Como se desprende de lo dicho anteriormente, **incrementará la renta obtenida en nuestra región por el turismo**, tanto por el aumento en el número de visitantes como por la mayor duración de la estancia e incluso poder adquisitivo de los mismos si se realiza un esfuerzo en la calidad de los nuevos productos.

Esto es particularmente importante para algunos municipios de zonas montañosas, que viven exclusivamente de la agricultura, obteniendo bajos niveles de renta y sometidos a procesos de despoblamiento importantes. El turismo y en concreto alguno de los nuevos productos propuestos permite complementar la renta obtenida de la agricultura y por lo tanto, mejorar el nivel de vida de la zona.

De lo dicho se desprende que los distintos aspectos enumerados anteriormente tienen su traducción en efectos beneficiosos directos sobre los distintos integrantes del sector (hoteles, campings, agencias de viajes, restaurantes, cafeterías, etc., e indirectos en otros: comercios, etc., y en definitiva, sobre el tejido socio-económico de la región.

Como segunda parte del artículo y como ejemplo, de productos turísticos a implantar presentamos dos, seleccionados de entre los considerados en un Estudio que hemos realizado para la Dirección Regional de Turismo del Principado de Asturias titulado: «Acciones específicas de turismo en Europa y su aplicación en Asturias».

Los productos escogidos son: casas de campo para alquiler y talasoterapia, que nos parecen francamente adecuados para ser aplicados en el desarrollo turístico de la Cornisa Cantábrica y totalmente compatibles con la política seguida en materia turística por las comunidades autónomas que la forman.

Las experiencias presentadas corresponden a iniciativas desarrolladas en el Departamento de Morbihan, uno de los que forman la región francesa de Bretaña.

#### GÎTES RURAUX DE FRANCIA (CASAS DE CAMPO PARA ALQUILER)

Es un movimiento creado en 1955 bajo el patronazgo del : Ministerio de Agricultura, del secretario de estado de Turismo, Asamblea de Presidentes de Consejos Generales, Asociación de Alcaldes de Francia, Asamblea Permanente de Cámaras Agrícolas, Asamblea Permanente de Cámaras de Comercio, Asamblea Permanente de Cámaras de Oficios; que en un sentido amplio tiene por objetivo promover el desarrollo del Turismo Verde, el turismo realizado en el medio agrícola, y que en un aspecto más concreto trata de ayudar a la recuperación de casas de labranza antiguas que se encuentran en un difícil estado de conservación.

Ha tenido un desarrollo muy importante desde su creación, estando presente en todos los departamentos franceses con:

- 32.000 Gîtes Ruraux de France (casas de labranza para alquilar).
- 4.500 Gîtes Chambres d'Hôtes (casas de labranza que alquilan habitaciones).
- 450 Tables d'Hôtes (casas con especialidades gastronómicas).
- 300 Gîtes d'Enfants.
- 600 Gîtes Camping-Caravanning à la Ferme.
- 250 d'Etape et de Groupe.

A pesar de sus variados servicios sigue siendo el alquiler de Gîtes Ruraux su principal actividad, por lo que la estudiaremos en primer lugar.

Se parte de personas que tienen casas antiguas y las quieren restaurar (Gîte ruraux se define como «un local de hospedaje con fines turísticos situados en un municipio rural y a menudo levantado en antiguas granjas).

Esta restauración la pueden hacer entrando en la organización, lo que les permite acceder a unas subvenciones y préstamos en muy buenas condiciones.

Para entrar en la organización hay que pagar unas cantidades establecidas de la siguiente forma (años 1986 - 87):

Derecho de entrada	250 Francos
Cotización anual	300 Francos
Ficha técnica	170 Francos

Pero no todas las casas pueden formar parte de este movimiento ya que se deben cumplir unos requisitos bien determinados, entre los que podemos señalar:

- Cada vivienda debe ser, obligatoriamente, enteramente independiente de otra vivienda.
- Entrada independiente.
- Cada vivienda debe tener un terreno sin peligro para los niños.
- Un equipamiento sanitario completo e independiente de las otras piezas de la vivienda.
- Las casas nuevas no son aceptadas.
- Etcétera.

Si se cumplen estos requisitos previos, entonces ya pueden entrar en la organización y obtener las ayudas establecidas, que están cifradas en:

*Subvención.*—Para todas las Gîtes rurales privadas; de 25% del monto de los trabajos, con un techo de 15.000 F para las Gîtes del interior y 7.000 F para las del litoral. Con el límite de dos Gîtes por propietario. Esta ayuda puede ser concedida a toda persona, cualquiera que sea su profesión y su domicilio si su demanda recibe el visto bueno del Departamento, pero no puede ser acumulable con otras del Estado o la Región.

*Préstamos.*—Para el arreglo de las Gîtes (año 1986):

Crédito agrícola:

- Interés: 11,75%.
- Duración: 7 - 10 - 12 y 15 años.
- Máximo: 80% del monto de gastos.

**Crédito de Equipamiento de PYMES:**

- Interés: 11,75%.
- Duración: 8 a 15 años.
- Máximo: 70% del monto de gastos.

Con la obtención de la subvención o del préstamo los propietarios se obligan a alquilar la casa por las Gîtes de Francia obligatoriamente durante los tres meses de verano, durante diez años como mínimo o durante el tiempo de reembolso del préstamo. El alquiler se realiza por semanas completas.

Una vez terminadas las obras de restauración será visitada la casa por una persona de la Organización para comprobar si todo se ha realizado según el plan previsto. Una vez conformada podrá ser incluida en el Catálogo que publica este organismo anualmente y en el que se indica todos los datos de interés de las casas, incluidos precios, junto con una fotografía de la misma.

A continuación y para entrar en alquiler, se tiene que dotar del mobiliario y los utensilios adecuados que están totalmente determinados en las hojas de instrucciones, con un detalle tal que indica los elementos que tienen que tener las cuberterías, etc.

La organización de las Gîtes dispone también, al servicio de los propietarios, de un *servicio voluntario de reservas*, que permite:

- Ayudar a los propietarios facilitándoles los alquileres y simplificándoles la correspondencia.
- Prestar servicio a los usuarios eliminándoles los problemas para alquilar la casa ayudándoles en la elección.
- Retener a la clientela ofreciéndoles en todos los casos una solución y asimismo, alargar la duración del alquiler para cada casa.

Para ello el servicio de reservas:

- Asegura todos los requisitos administrativos (correspondencia, relaciones, teléfonos, contratos, etc.) para concretar los alquileres.
- Mantiene permanentemente un planning que permite el alquiler inmediato.
- Interviene rápidamente en caso de litigio.

La duración de la adhesión de un propietario a este servicio está fijada en dos años, que se podrá renovar, por mutuo acuerdo, de año en año.

Para obtener sus servicios hay establecidas unas tarifas que funcionan de la siguiente forma (años 1986-87):

- 50 F para un precio de alquiler a la semana inferior a 500 F.
- 60 F para un precio de alquiler a la semana comprendido entre 500 y 800 F.

70 F para un precio de alquiler a la semana superior a 800 F.

Estas cantidades se añaden al precio que señala el propietario y es el que figura en el anuario.

El propietario cobrará las cantidades completas y al final de la temporada ingresará estas cifras cobradas de más en el servicio de reservas.

El funcionamiento del servicio es el siguiente:

- El alquilador después de haber recibido el anuario expedido por la Organización escoge cinco gîtes por orden de preferencia.
- Para la primera de las cinco gîtes escogidas el servicio de reservas le envía:
  - 1 ficha de la gîte.
  - 2 contratos de alquiler.
- Para concluir, el alquilador confirma el alquiler devolviendo al servicio un contrato de alquiler debidamente firmado, acompañado del montante de la fianza (fijada en un 25-30% del precio del alquiler) librada a nombre del propietario.
- El montante de la fianza y el contrato de alquiler son dirigidos hacia el propietario por los responsables del servicio que confirma así el alquiler definitivo de la casa.

La ficha de la casa, a la que antes hicimos mención está realizada por la Organización e incluye:

- Una reproducción de la fotografía de la casa.
- El plano interior del edificio.
- La situación de la casa en relación al municipio.
- La descripción interior de la casa. Las atracciones próximas.

Su realización será facturada al propietario a un precio de 170 F por ficha.

En la región que hemos tomado como ejemplo, el Departamento francés de Morbihan, cuya capital es Lorient, existen unas 600 Gîtes de las que la «Association de Gîtes Ruraux du Morbihan» se encarga de gestionar unas 350. Solamente 3 ó 4 personas y en un local de dimensiones medias se ocupan de poner en marcha todos los servicios a los que nos hemos referido anteriormente.

Esta asociación comercializa su producto con agencias francesas como la Brithanny Ferrys y otras de Holanda, Alemania y Dinamarca, siendo sus mejores clientes los ingleses.

Su ocupación es muy alta, estando al completo en verano pero con prolongación a meses como mayo y septiembre e incluso en invierno.

También se ocupa, aunque de forma menos importante, de la comercialización de «Chambres d'Hôtes», es decir, del alquiler de habitaciones en casas de labranza.

El funcionamiento es similar al establecido para las Gîtes con la particularidad de que la subvención, limitada a cinco por propietario, tiene un máximo de 3.000 F por habitación en los municipios del interior y de 1.500 F en los municipios del litoral.

En esta zona de Bretaña existe otra organización de similares características a las Gîtes, se trata de los DEMEURES BRETONNES EN MORBIHAN y que si acaso se puede diferenciar en que presenta un carácter más regional y antiguo, como se puede observar en la definición. «El Demeure Bretonne» es un edificio de arquitectura antigua, en el que el carácter rural auténtico está preservado tanto en lo que concierne a la disposición del edificio y sus habitaciones como a los materiales tradicionales empleados en su construcción y a la conservación de los elementos externos de jardín, patio, etc.

A los efectos de comercialización y financiación están agrupados en pueblos que incluyen las casas que pertenecen a una zona.

El funcionamiento, subvenciones, préstamos, etc., es el mismo que el de las Gîtes.

Como conclusión creemos que sería conveniente para las comunidades de la Cornisa Cantábrica desarrollar una Organización similar a las descritas anteriormente.

Ello permitiría:

Recuperar unas casas, en algunos casos de estilo tradicional, que se encuentran en una situación de profundo deterioro.

- Desarrollar el sector servicios de numerosos municipios que en la actualidad presentan atrasos importantes. Hay que tener en cuenta que los usuarios de este tipo de producto turístico realizan un gasto importante en la zona.
- Incrementar la renta de esos municipios. En algunos casos completando los ingresos obtenidos en la agricultura.

Por último, y por no ser demasiado exhaustivos, ordenar y regular una oferta ya existente pero dispersa y descontrolada, con la obtención de indudables ventajas en cuanto a calidad y a comercialización.

La puesta en funcionamiento de una Organización de este tipo no debería plantear problemas importantes, sobre todo si tenemos en cuenta que gran parte de los instrumentos necesarios para su funcionamiento ya existen. Nos estamos refiriendo a los préstamos para rehabilitación de viviendas que en condiciones privilegiadas conceden las Administraciones Central y Autónoma.

Se reservaría, por tanto, este Organismo las labores de coordinación, supervisión, comercialización.

## TALASOTERAPIA

La talasoterapia busca la puesta en forma o el equilibrio de las personas a través del efecto combinado del clima marino y de técnicas de cura, de entre las cuales, la balneoterapia y la reeducación tienen un papel fundamental.

Se dirige principalmente a las personas aquejadas de: fatiga, stress, depresiones, etc., así como numerosas afecciones reumáticas, artrosis diversas, distrofias del crecimiento, secuelas de traumatismos deportivos o profesionales, etc.

Para ello utiliza diversas técnicas entre las que se puede citar:

- Baños: con algas, burbujeantes, etc.
- Duchas.
- Piscinas.
- Masajes generales o locales.
- Reeducción en sala.
- Gimnasia general o especializada.
- Aerosoles marinos.
- Aplicaciones de algas marinas.
- Saunas.
- Etcétera.

Además el tratamiento de talasoterapia puede estar asociado a la dietética, a través de una higiene alimentaria bien equilibrada, basada sobre todo en productos del mar.

Este tipo de tratamiento ha tenido un gran éxito, principalmente porque responde a algunos de los males habituales de un mundo competitivo y duro como el actual. Por esta razón la mayor parte de su clientela es de un alto nivel económico: artistas, ejecutivos, políticos, etc., que necesitan dedicar unos días al año a recuperarse del desgaste sufrido en su actividad.

Como ejemplo, en la región que hemos mencionado anteriormente, Bretaña, existen 5 centros de este tipo: Quiberon, Perros Guirec, Saint Malo, Roscoff y Carnac.

El primero y más importante es el de Quiberon que se ha convertido en el verdadero artífice del crecimiento turístico de la zona, una de las más importantes de la región.

A su amparo y por las características de la clientela se han instalado dos hoteles de lujo:

- Hotel Diététique★★★★ L, que además sirve comida dietética.
- Hotel Thalassa★★★★ L.

Que se encuentran a plena ocupación prácticamente todo el año.

Y como decíamos anteriormente, este producto turístico tan especial ha dado lugar a un tejido socio-económico basado en comercios, restaurantes, cafeterías, hoteles de lujo, etc. En definitiva, un turismo de alto nivel con los consiguientes beneficios para la zona.

Muy próximo a este centro se ha instalado otro, el de Carnac, que reproduce bastante fielmente lo explicado hasta ahora.

También ha dado lugar a la construcción de un hotel de buen nivel de confort:

- Novotel Carnac Plage★★★.

La instalación de este centro ha permitido la elaboración de otros productos turísticos que pueden despertar gran interés, tal es el caso del «GOLF & THALASSOTERAPIE» que comercializa de forma conjunta el Centro de Talasoterapia y el cercano Campo de Golf de Saint Laurent, permitiendo, de esta forma, que las personas que realizan las curas puedan destinar unas horas a la práctica del golf.

Consideramos interesante estudiar en profundidad la posibilidad de instalar en algún punto de la Cornisa Cantábrica un Instituto de Talasoterapia similar a los descritos anteriormente de Quiberon y Carnac.

Una instalación de este tipo permitiría un desarrollo considerable del turismo de alto nivel en la zona elegida, así como la ampliación de la temporada turística, algo tan importante para una región con un turismo muy concentrado en el tiempo como es la nuestra.

Darían lugar, asimismo, a un crecimiento importante del sector servicios en la zona ya que este tipo de turismo demanda una serie de atenciones muy importantes que deberán ser cubiertas con la creación de establecimientos adecuados.

Sin duda no merece la pena continuar indicando las ventajas que aportaría a la zona ya que son totalmente evidentes.

En cuanto al lugar de ubicación, éste deberá ser estudiado cuidadosamente (la Costa Cantábrica presenta numerosos lugares aptos para una instalación de este tipo) ya que se necesitan varios requisitos, entre los que podemos citar:

- Un lugar próximo al mar, ya que como indicamos anteriormente se utilizan sus aguas y sus algas.
- Zona tranquila, pero que al mismo tiempo disponga de:
  - Oferta hostelera próxima y de buena calidad.
  - Adecuadas comunicaciones.
  - Atractivos turísticos en la zona.

No obstante, conviene señalar que algunos de estos elementos pueden proveerse a la vez que se construye el Instituto.

Este tipo de actividad permitiría crear al asociado toda una gama de productos turísticos de gran interés de entre los cuales nosotros consideramos especialmente indicados:

- El ya citado de golf y talasoterapia.
- Talasoterapia y paseos a caballo.
- Talasoterapia y paseos de montaña.
- Talasoterapia y paseos en barco.
- Talasoterapia y pesca en río.
- Etcétera.

Que en definitiva van a depender de las características del lugar que hayamos elegido para instalarlo.