

LOS MERCADOS DEL ESTE: EL MERCADO TURÍSTICO EN RUSIA, UCRANIA Y POLONIA*

1. EL MERCADO RUSO

Con una superficie de 17 millones de kilómetros cuadrados y una población de 148,4 millones de personas (1993), Rusia es la mayor de las Repúblicas pertenecientes a la antigua Unión Soviética. Desde la firma del tratado de Minsk, el 8 de diciembre de 1991, forma junto con Ucrania y Bielorrusia como principales países, la Confederación de Estados Independientes (CEI).

1.1. La situación económica

La economía está recuperándose de la fase de caída libre para entrar en un periodo de crecimiento que, aunque negativo todavía, está ya muy próximo a cero y que posiblemente volverá a la zona positiva a finales de 1995 o principios de 1996.

La relajación de la política monetaria iniciada en el segundo semestre de 1994,

ayudará al crecimiento de la producción, pero simultáneamente tenderá a reducir la presión a favor de los cambios estructurales y demorará la subsiguiente recuperación.

La tasa de formación de capital, aunque en ascenso, permanece baja, y el desempleo tiende a dispararse. Sin embargo los ingresos reales parecen estar creciendo significativamente, como continuación a la tendencia positiva iniciada en 1993, tras el agujero negro de 1992. La demanda de consumo está menos deprimida que en cualquier momento anterior desde la desaparición de la Unión Soviética y este modelo es probable que se mantenga en los próximos años.

La tasa de inversión extranjera se ha acelerado en 1994, alcanzando la cifra media de 500 millones de dólares mensuales, frente a los 1.000 millones de dólares para todo el año 1993.

La inflación, tras llegar a cotas del 4-5

* Texto de la ponencia presentada por don Faustino Díaz Fortuny, Director de la Oficina Española de Turismo en Berlín, con ocasión de la Mesa Redonda sobre Turismo "Els Mercats de l'Est", en colaboración con La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Tarragona y su Diputación Provincial.

por 100 mensual en los meses de verano de 1994, volverá a ascender a corto plazo. El déficit presupuestario, como resultado de la presión de diversos *lobbies*, así como de la incertidumbre sobre la recaudación de impuestos, superará el 10 por 100 del PIB previsto por el Gobierno para este año.

La balanza comercial mostrará superávit, como resultado de la relativa debilidad en la recuperación de la demanda interna, la reorientación de las exportaciones energéticas desde la CEI a los países occidentales y de la permanencia de controles sobre las importaciones.

La fuerza positiva de la balanza comercial se reflejará en la balanza por cuenta corriente, aunque debido a la existencia de operaciones comerciales ilegales y a los movimientos de capital opacos, el Gobierno ruso continuará encontrando problemas para acceder a las monedas fuertes, con las consiguientes dificultades para el servicio de la deuda.

Algunos sectores de la economía rusa están en retroceso, mientras otros, particularmente en el sector servicios, crecen a un ritmo frenético que escapa en su mayor parte a las estadísticas oficiales.

La privatización masiva ha alcanzado ya 120.000 empresas estatales y la velocidad con que se ha desarrollado ha permitido que muchos de los activos más interesantes se hayan integrado en corporaciones gigantes, al estilo de los grandes conglomerados estadounidenses del siglo XIX. Estas corporaciones se concentran en los sectores del petró-

leo, gas, minería, metales, electricidad y comunicaciones.

1.2. Privatización

La primera fase de privatización ha terminado el 30 de junio de 1994, con la adjudicación de la práctica totalidad de los 148 millones de bonos emitidos. Cerca del 70 por 100 de las empresas rusas han sido al menos formalmente privatizadas, más del 50 por 100 de los puestos de trabajo en la industria pertenecen a empresas privadas y 40 millones de rusos han pasado a ser accionistas. No hay duda de que las privatizaciones son la punta de lanza de la reforma rusa. En general, el proceso tiende a consolidar la situación de las vias elites, especialmente en las regiones, sin que el Gobierno parezca inclinado a corregir la concentración de poder subsecuente, o quizá con la no confesada estrategia de permitir que la economía se nacionalice por su cuenta.

La participación extranjera se ha abierto por decreto presidencial y con ello se aumentan considerablemente las oportunidades de inversión rentable en Rusia.

Con el inicio de la segunda fase de la privatización se pondrán a la venta mediante subasta los dos tercios de las empresas que permanecen bajo el control del Estado.

1.3. La proyección externa

Este proceso de privatización aportará trillones de rublos a las arcas públicas posibilitando la refinanciación de la deuda ex-

terna ahora cifrada en unos 80.000 millones de dólares.

Rusia intenta conseguir el status de miembro del Club de París, como acreedor de países en desarrollo y del Club de Londres para renegociar su deuda comercial privada.

El FMI exige una política fiscal más rigurosa como condición para la concesión de un crédito *stand-by* por 4.000 millones de dólares a finales de año.

El Banco Mundial y el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo han ofrecido nuevos medios de financiación a Rusia durante la primera mitad de 1994. Pero las cifras alcanzadas son modestas para los estándares internacionales.

Rusia ha firmado recientemente un acuerdo para la asociación y cooperación con la Unión Europea (UE), que establece el inicio de negociaciones para el libre cambio en 1998. La UE ha reconocido a Rusia como «país en transición» y ha prometido apoyo para el ingreso en el GATT/WTO.

Rusia desea integrarse en la Asociación para la Paz de la OTAN y en julio de 1994 el G7 acordó la creación de un G8 «político», con Rusia como pleno miembro.

1.4. La capacidad adquisitiva

La desigualdad en los ingresos ha aumentado significativamente desde comienzos de la transición. La disparidad de ingresos urbanos y rurales es ya alta y previsiblemente crecerá.

Según el Ministerio de Empleo el nivel oficial mínimo de subsistencia era a finales de julio de 44 dólares, con un 16,4 por 100 de la población por debajo de ese umbral. El salario medio ruso es de unos 110 dólares mensuales, pero hay una clase media de negocios ya considerable y en continuo crecimiento. Los impuestos personales directos son como máximo del 30 por 100, lo que permite el desarrollo de la demanda de artículos de lujo importados para las familias más acomodadas.

Según TTG Europa, existe una capa de población estimada en un 6 por 100 cuyo poder adquisitivo es muy elevado. Sus hábitos son también ya equiparables a los occidentales en cuanto a la elección de destinos de vacaciones y viajan a Tailandia, Brasil y el Caribe.

1.5. Perspectivas

A medio y largo plazo, las expectativas de crecimiento económico son según The Economist Intelligence Unit, muy buenas. Esta valoración se centra en la concurrencia de cinco condiciones para el logro del rápido crecimiento: una cultura que subraya el trabajo duro; la posesión de una amplia formación técnica, la disponibilidad de recursos; los contactos exteriores e intercambios, la existencia de un aparato estatal fuerte, eficiente y no corrupto, y de un sistema jurídico y fiscal operativo

La explosión de iniciativas empresariales en todas sus formas, cambia la imagen de 12 cultura indígena antidesarrollista, con lo que las instituciones y la debilidad del

Estado son las únicas incertidumbres que poco a poco se van despejando. El crecimiento depende en gran medida de esta variable que debe ser tenida en cuenta en todas las valoraciones macroeconómicas que sobre Rusia se hagan.

1.6. El sector turístico

Según el Comité de Turismo de la Federación Rusa, en 1993 viajaron al extranjero 9.100.000 rusos. Los principales destinos fueron los países fronterizos, China, Turquía, Polonia, pero también se desplazaron en cantidades significativas a destinos turísticos como Tailandia, Chipre, Caribe y Grecia.

El sector de turoperadores y agencias de viajes en Rusia, a pesar de la importante experiencia acumulada en el sistema anterior, donde el tráfico turístico se circunscribía al bloque de los países del Este y el contacto con los países occidentales era casi exclusivamente a través del turismo receptivo, puede decirse que está completamente renovado.

Hace tan sólo cinco años existían únicamente tres grandes empresas turísticas con múltiples ramificaciones: Intourist y Sputnik, estatales, y el Consejo Central para el Turismo, gestionado por los sindicatos.

En 1989 comenzaron a aparecer las primeras compañías privadas, la mayoría de ellas como sociedades de responsabilidad limitada y con un reducido capital.

En los últimos tres años la creación de nuevas empresas ha sido vertiginosa y según el Roscom Tourism, Comité de la Federa-

ción rusa para el turismo, a primeros de 1994 había en Rusia cerca de 6.000 agencias de viajes, más del 50 por 100 de las cuales se dedica al turismo receptivo.

1.7. Modo de transporte

Dada la distancia que separa a Rusia de los principales destinos turísticos occidentales el avión es el medio fundamental de los viajes de vacaciones.

La compañía de bandera rusa Aeroflot, inmerso en un proceso de privatización se ha desmembrado en más de 60 empresas distintas, permaneciendo un núcleo troncal que sirve al tráfico interior y las conexiones regulares internacionales, en el que el Estado mantiene un paquete de control del 51 por 100. Aeroflot ofrece vuelos directos entre Moscú-Madrid y Barcelona.

Iberia enlaza con Moscú por medio de su ruta a Tokio. En 1993, el trayecto Madrid-Moscú de Iberia alcanzaba la cifra de 6.000 pasajeros, con un incremento de más del 90 por 100. Este año esta cifra aumentará limitadamente debido a la supresión de frecuencias entre Madrid y Tokio. Esta reducción del servicio de Iberia se verá posiblemente subsanada, a partir de enero de 1995, en el caso de que prosperen los planes para establecer una línea exclusiva Madrid-Moscú-Madrid servida por un Boeing 757.

1.8. Las empresas emisoras de turismo

El verano de 1994 los destinos españoles figuraban en los programas de al menos 36

operadores rusos. De estas empresas, las más importantes son las tradicionales Intourist y Sputnik, que con su renovada oferta serán capaces de transportar a España hasta finales del presente año entre 7.000 y 8.000 viajeros. Estas cifras serán superadas por la empresa Ultramar Express, que es posiblemente el primer operador hacia nuestro país y que espera alcanzar los 10.000 viajeros a finales de año. Baleares y la Costa del Sol son los destinos de verano ofrecidos por Ultramar Express, que en invierno sustituye por Tenerife y Las Palmas. Vuela desde Moscú y San Petersburgo y espera obtener a final de año un incremento de viajeros del 25 al 30 por 100 respecto a 1993.

La zona de Moscú y su cinturón proporciona el 60 por 100 de la clientela, San Petersburgo el 15 por 100 y el resto de las regiones del país el 25 por 100. La oferta de Ultramar Express abarca hoteles de dos a cinco estrellas y se divulga a través de la publicidad de medios impresos y televisión.

A partir de la presente temporada ha sustituido la compañía Aeroflot por Air Europa, con quien contrata los vuelos chárter en Boeing 757.

Viajes Consell, Politours y Viajes Ecuador representan igualmente la oferta española en Rusia ofreciendo en verano la Costa Brava y Baleares a unos precios que oscilan entre los 500 y 700 dólares para estancias de ocho días y cuya componente fija es el coste del vuelo que para los aparatos soviéticos se establece en unos 250 dólares. Con vuelos regulares operan Mundicolor, ofreciendo fundamentalmente la Península, y Bellver Tour especializado en Benidorm.

1.9. La expedición de visados

En 1993 se expidieron por el Consulado español en Moscú 45.000 visados. En 1994 esta cifra probablemente se duplicará, alcanzando los casi 100.000, lo que significa el mayor número de visados expedido por los Consulados españoles. En temporada alta la cifra alcanza los 4.000 visados semanales, los que, a parte de generar grandes colas y molestias en el público solicitante, obliga al Consulado a trabajar por encima de sus posibilidades. A partir de enero del 1994 se ha habilitado un procedimiento más ágil para la expedición de visados colectivos, permitiéndose a los turoperadores y agencias consolidados la presentación de los documentos de sus clientes. El inconveniente del sistema es que dificulta el acceso a los operadores pequeños, quienes tienen verdaderas dificultades para comercializar con éxito nuestros destinos.

Está en estudio la transformación del consulado en Moscú en Consulado General, lo que significará una mejor dotación en medios materiales y humanos, de modo que idealmente para el próximo verano la capacidad de emisión de visados se pudiera aumentar sustancialmente en línea con nuestros países competidores como Grecia o Chipre.

2. MERCADO UCRANIANO

Ucrania accedió a la independencia tras la presentación de una moción parlamentaria en diciembre de 1991. Tiene una extensión de 603.700 km² y una población de 51,2 millones de habitantes.

2.1. Estructura económica

El potencial agrícola e industrial ucraniano representaba en 1989 el 89 por 100 de la producción de acero en la URSS, el 46 por 100 de hierro, el 36 por 100 de los televisores y el 53 por 100 del azúcar. Sin embargo, tras la independencia, su producto interior bruto (PIB) se ha reducido desde 1991 a una tasa anual de 17-18 por 100, y es posible que para 1994 la reducción sea superior al 30 por 100. Estas cifras oficiales reflejan únicamente la economía oficial.

Ucrania no ha hecho más que comenzar tímidamente con la transformación postcomunista del Estado y la economía.

En noviembre de 1992 abandonó la zona del rublo e introdujo la circulación de los *karbovanets* (cupones). El resultado ha sido la hiperinflación. Mensualmente, la inflación ha llegado a alcanzar cuotas del 70-80 por 100, aunque en los últimos meses ha logrado estabilizarse en torno al 10 por 100 mensual. El desempleo afecta a unas 130.000 personas, 0,6 por 100 de la población activa, cifra que tiende a aumentar por efecto de los cambios estructurales.

El salario medio mensual en las empresas estatales no alcanza los dos millones de cupones, equivalentes a menos de 30 dólares.

El gasto público es el principal responsable de la inflación, puesto que las grandes empresas industriales son altamente ineficientes y sus directivos —procedentes en su mayor parte de la era soviética— están más

interesados en mantener sus puestos que en reformar la economía.

La balanza comercial presenta profundos desequilibrios. Las tradicionales exportaciones ucranianas de maquinaria pesada industrial, armamento y productos agrícolas se han resentido de la falta de sus mercados tradicionales, mientras que las importaciones de petróleo y gas de origen ruso, así como de bienes de equipo occidentales —fundamentales para el crecimiento— son de mes a mes más caros.

El comercio de estado se ha sustituido por monopolios de hecho, generados merced a la concesión de licencias y cuotas y que en la práctica controlan el comercio y el acceso a las monedas fuertes.

En palabras del *Financial Times*, «no es el presidente quien dirige el país, sino la nomenclatura económica, que a menudo actúa como una mafia. El grupo sabe que si quiere mantener algo que controlar en el futuro debe salvar la economía de un completo colapso. Pero a corto plazo está haciendo demasiado dinero como para desear cambiar algo. Esta es la principal razón por la que está siendo tan difícil hacer avanzar las reformas».

La privatización de empresas progresa lentamente. A pesar de que exista un catálogo con casi 30.000 empresas privatizables, según datos oficiales sólo el 4 por 100 de las pequeñas y medianas empresas está en manos privadas. Esta lentitud ha significado la falta de una clase de propietarios independientes interesados en las reformas, y está produciendo paralelamente un creci-

miento muy importante de la economía sumergida, cuyas cifras pueden llegar a igualar las de la economía oficial. El carácter restrictivo de las reglamentaciones, así como la existencia de unos tipos impositivos muy elevados, contribuyen de un modo esencial a que la creación de nuevas empresas permanezca en el ámbito de la economía sumergida.

2.2 Financiación internacional

Por otra parte, Ucrania está en posición de obtener un considerable volumen de ayuda y financiación internacional. La existencia de un importante arsenal nuclear en poder ucraniano permite que el Gobierno de este país esté negociando ventajosamente con rusos y americanos el desmantelamiento de las más de 1.800 cabezas nucleares existentes. Estados Unidos y Rusia suscribieron, junto con Ucrania, un acuerdo trilateral que, aparte de ayuda directa, ha abierto las puertas a la financiación de proyectos por parte del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional (FMI). Al lado del interés ruso por desmantelar la capacidad nuclear ucraniana, existe un deseo de acceso al control de las conducciones de petróleo y gas por las que atraviesan las exportaciones rusas hacia los mercados occidentales, lo que se traduce en la venta, a veces sin contrapartida, del petróleo y energía esenciales para Ucrania.

El FMI ha diseñado un plan de ayuda a la transformación de la economía ucraniana que consta de dos etapas. En una primera fase debería unificarse la tasa de cambio para todas las transacciones, suprimiendo

las restricciones a las exportaciones y elevando los precios energéticos —altamente subsidiados—. Satisfacer estos requisitos supondría el acceso a un fondo de 365 millones de dólares en concepto de «apoyo de transformación sistemática». Esta financiación supondría la posibilidad de reducir a la mitad el déficit presupuestario —actualmente en torno al 20 por 100 del PIB— en el último trimestre de 1994.

Si esta etapa se completa se pasaría a finales de año a la firma de un “acuerdo puente”, con condiciones más estrictas, y que supondría la aportación de 1.000 millones de dólares a cambio de la total liberalización de precios y de la reducción del déficit presupuestario al 5 por 100 del PIB.

Adicionalmente, el Banco Mundial tiene previsto conceder a Ucrania un préstamo de 400 millones de dólares a bajo interés para ayuda del pago de la factura energética a Rusia.

Igualmente, el grupo de los siete países más industrializados (G7) prometió en la reciente cumbre de Nápoles una ayuda global por un total de 4.000 millones de dólares para promover la reforma de la economía ucraniana, según las coordenadas del FMI y del Banco Mundial.

La Unión Europea (UE) ha preparado un conjunto de ayudas dirigidas a tres objetivos: financiar dos centrales nucleares nuevas que permitan cerrar definitivamente Chernóbil. Contribuir a la solución del déficit alimentario, así como proporcionar ayuda financiera para equilibrar la balanza de

pagos una vez se cumplan los requisitos que exige el FMI.

En todo caso, la condición previa fijada en la cumbre europea de Corfú en junio pasado es la ratificación por parte de Ucrania del acuerdo de no proliferación de armas nucleares.

Por su parte, el gobierno ucraniano, y especialmente el presidente Leonid Kutchma, ha manifestado su aspiración a la integración en Europa en la Asociación para la Paz de la OTAN y en la Unión Europea. Ucrania también desea ser miembro de la Organización Mundial de Comercio. El principal obstáculo de las reformas, y por tanto al acceso a la ayuda internacional, es la actuación del parlamento, que, en un país que todavía carece de constitución, se ha convertido en reducto de los antiguos comunistas en abierta disputa con el popularmente elegido presidente. Este modelo de reforma parece indicar que Ucrania experimenta una transición semejante al proceso ruso y distinta de la checa y la polaca.

2.3. El sector turístico

El Comité estatal para el Deporte y el Turismo, con categoría de ministerio, es la autoridad turística a quien corresponde la regulación de esta actividad dentro de la Administración ucraniana. El Comité estatal es competente para dictar la política y normativa turística y en estos momentos está estudiando la regulación de la concesión de licencias para operadores turísticos.

Estos operadores, agencias de viajes en su

mayor parte, son por el momento de libre creación. Sin embargo, el Comité tiene previsto introducir a corto plazo una serie de requisitos —fundamentalmente garantías personales— que regulen la obtención de licencias.

Los Comités regionales son la autoridad competente para la concesión de licencias, cuyo número en estos momentos alcanza la cifra 1.500.

La mayoría de las empresas turísticas ucranianas proceden del desmembramiento de la estructura anterior, en la que los operadores Inturist y Sputnik, junto con los sindicatos, ostentaban prácticamente el monopolio turístico.

Ucrania ha sido tradicionalmente un destino receptivo y únicamente a partir de la independencia sus empresas, como respuesta al mercado, se han transformado en agencias emisoras.

El envío de turistas al extranjero es un fenómeno relativamente nuevo y en él participan, junto a las empresas preexistentes reconvertidas, operadores y líneas aéreas de nueva creación. Además de la compañía de bandera, Air Ukraine, que dispone de aviones Tupolev heredados de la flota soviética, se han creado recientemente las compañías Kiev Airlines y Ukraine International Airlines. Esta última fruto de un *joint venture* con la compañía irlandesa GPA, Guinness Peat Aviation.

2.4. El destino España

A pesar de no existir un acuerdo aéreo bilateral normalmente suscrito por los dos

países, las autoridades han llegado a un principio de acuerdo que ha permitido durante el verano 1994 la realización de vuelos chárter a España. De este modo, durante mayo a octubre han operado dos chárter semanales de Kiev a Gerona y Barcelona, y desde Odessa ha habido un chárter a Palma de Mallorca cada dos semanas.

El entendimiento entre las autoridades para la negociación aérea se prolonga a la temporada de invierno 1994-95, de modo que a partir de noviembre hay vuelos chárter con Canarias, así como un vuelo regular semanal que enlaza Kiev-Barcelona y que ofrece la compañía Ukraine International Airlines, quien está en negociaciones con Iberia para contratar el enlace Barcelona-Palma de Mallorca.

Las principales agencias turísticas que comercializan los viajes a España son Sam, Gamalia, Ucrzarubezhturservice y Kiy-Avia de Kiev y Londonskaya de Odessa. Los destinos turísticos se concentran en la Costa Brava y Mallorca, la duración media de los viajes es de ocho días y el precio oscila entre 400-600 dólares para la Costa Brava y 950-1.100 dólares para Canarias. Normalmente se utilizan hoteles de tres estrellas.

Es difícil estimar el número de viajeros que desde Ucrania se desplazaron a nuestro país en 1993, puesto que la oficina consular de la Embajada en Kiev no se abrió hasta octubre de ese año y la Secretaría General de Turismo ofrece cifras agregadas para la CEI.

En lo que va de 1994 se han expedido 6.343 visados, de los cuales más de 90 por 100 son visados turísticos cuya tramitación

se centra en los meses de junio a septiembre. El Consulado admite la expedición colectiva de visado siempre y cuando la solicitud sea presentada por una empresa turística de reconocida solvencia. El plazo de tramitación oscila entre diez y doce días.

El Consulado en Kiev considera que no cuenta con medios para expedir más de 500 visados semanales, por lo que en caso de aumento sustancial de la demanda, el período de la tramitación se vera prolongado.

3. EL MERCADO POLACO

Polonia es el más desarrollado de los nuevos mercados del Centro y Este de Europa. Con una población de 38,5 millones de habitantes, tuvo en 1993 un PIB de 1.607 billones de Zlotis y una tasa de crecimiento del 4 por 100, la más alta de toda Europa. La inflación fue de 35,3 por 100. Estas cifras muestran un cambio radical en el comportamiento económico del país si se tiene en cuenta que en 1990 el PIB era de 591 billones de Zlotis, con una tasa real de crecimiento del 11,6 por 100 y una inflación de 585,8 por 100.

Este importante crecimiento económico se debe, sobre todo, al dinamismo del sector privado.

3.1. La transición política

Bajo los términos de la "pequeña Constitución", un documento interno que contiene enmiendas a la Constitución de la era comunista, todavía en vigor, el Presidente Wa-

lesa se ha asegurado el control parcial sobre la Defensa, Asuntos Exteriores y el Ministerio del Interior.

Las reformas institucionales, legales y estructurales, introducidas en 1992/93, que se han mantenido a pesar del cambio político producido por las elecciones de septiembre del 1993, han favorecido el desarrollo de la empresa privada y de las inversiones extranjeras. El ritmo acelerado de reformas ha llevado a que Polonia sea el país más privatizado de la región: cerca del 80 por 100 de los pequeños comercios, el 75 por 100 de la construcción, el 60 por 100 del transporte por carretera y más del 60 por 100 de la economía está privatizado, lo que supone más del 50 por 100 del PIB y el 60 por 100 del empleo, sector agrícola incluido.

La producción por sectores muestra un descenso en las áreas económicas tradicionales como el carbón, el acero, armamento y la industria pesada. Por contra, el gran impulso industrial polaco se debe a la entrada de compañías transnacionales como Fiat, Phillips, Unilever, Thomson, International Paper, Heineken, Cadbury, Shweppes, Burger King, Pizza Hut y Brown Boveri.

Estas empresas han introducido sistemas más eficaces de dirección y elaboración de bienes, tanto de producción como de consumo, para el mercado interno y la exportación.

3.2. La política económica

Este país, que fue el primero en desterrar el comunismo, ha sido también el primero

en restaurar la estabilidad macroeconómica.

Los presupuestos del Estado de 1993 y 1994 han sido pactados con el Fondo Monetario Internacional (FMI).

El borrador del presupuesto para 1995 prevé un déficit del 3,3 por 100 del PIB, lo que, junto a la continuación de las privatizaciones recientemente aprobadas, permitirá al FMI la concesión de nuevas ayudas.

Este rigor ha posibilitado la condonación de la deuda pública externa en un 50 por 100 por parte del Club de París. Igualmente, en marzo de 1994, el Club de Londres ha reducido en un 42,5 por 100 la deuda polaca con la banca comercial internacional, renegociando en términos favorables los pagos de los próximos treinta años. De este modo se reabre la puerta al endeudamiento comercial polaco en los mercados internacionales. Ambos acuerdos significan la plena normalización de las relaciones financieras internacionales de ese país.

El 30 de abril de 1993 se aprobó la ley de privatización de grandes empresas, que finalmente afecta a 444 compañías de las 600 inicialmente previstas, y que se canaliza a través de unos fondos de inversión que deben salir a Bolsa a partir de finales de 1994.

El Zloty es plenamente convertible y desde julio de 1993 se aplica el impuesto sobre el valor añadido con un tipo normal del 22 por 100.

El crecimiento económico sostenido es, a juicio de las instituciones económicas internacionales, alcanzable siempre que se dé

una estabilidad política interna razonable y que no haya sacudidas desestabilizadoras por parte de países fronterizos del Este.

Respecto al poder adquisitivo, éste va incrementándose paralelamente a las rentas familiares. En 1993, según el Instituto Económico de Varsovia, el 1 por 100 de la población tenía ingresos mensuales superiores a 20.000 dólares. El 10 por 100 ingresaba más de 1.500 dólares y el 30 por 100 superaba la cifra de los 1.000 dólares. El salario medio fue de 250 mensuales, con incremento del 20 por 100 respecto a 1993.

Según el Economist Intelligence Unit, las proyecciones de crecimiento económico son del 5 por 100 para 1994 y del 6 por 100 hasta el año 2000. El crecimiento rápido y los elevados ingresos reales corren el riesgo de recalentamiento.

El Banco Nacional de Polonia ha fijado la reducción de la inflación a un dígito como objetivo a alcanzar en 1998.

En enero de 1995 se producirá una reforma monetaria que suprimirá cuatro dígitos, de modo que el cambio con el dólar pasará a ser 1 dólar = 2,4 Zlotis

3.3 El modelo polaco

La transformación económica de Polonia muestra una serie de principios que han contribuido al éxito del proceso:

1. La velocidad del cambio. Las reformas más radicales se han introducido inmediatamente después del colapso

del viejo régimen. En el momento en que los gobiernos gozan de mayor credibilidad y los ciudadanos de mayor receptividad.

2. La continuidad. Las reformas del mercado son inicialmente traumáticas, pero la introducción, como en Rusia, de medidas terapéuticas es contraproducente.
3. La introducción de un conjunto de reformas es superior a la atracción unidireccional. Frente al avance en un solo terreno —Rusia, privatización— es más importante la creación de un mercado a través de la liberalización y la estabilización macroeconómica.
4. La ayuda financiera internacional en el momento preciso es fundamental para reforzar la marcha de la reforma.

3.4 La estructura turística

Desde 1990, el sector turístico ha experimentado profundos cambios. De una estructura de turoperadores estatales integrados verticalmente se ha pasado a un sistema de libre creación de empresas, donde las compañías originarias que permanecen en funcionamiento se han transformado en sociedades anónimas, para iniciar un proceso de progresiva privatización. Dentro de la Administración polaca, el sector turístico es competencia de la Oficina Estatal de Deporte y Turismo, con rango de Secretaría de Estado. La totalidad del presupuesto para

turismo de los distintos niveles de administración se controla y distribuye desde la Administración central. La promoción del turismo corresponde a la Agencia Polaca de Turismo (PAPT).

Con anterioridad a 1989, el turismo pertenecía en su totalidad al sector público; sin embargo, la actividad turística es la esfera de la economía donde los mecanismos de mercado se han manifestado con mayor rapidez. Bajo el régimen comunista de empresas públicas monopolísticas existía una especialización por grupos de viajeros, jóvenes, familias, congresos, viajes culturales, a cada uno de los cuales corresponde a un operador. Los principales fueron Orbis, Juventur, Sports-Tourist, PTTK...

Desde 1989 se ha producido la adaptación de estas grandes empresas a la nueva demanda, y simultáneamente han ido apareciendo multitud de pequeñas y medianas agencias, de modo que la cifra global de compañías turísticas superaba en marzo de 1994 la cifra de 4.000, 2.500 de las cuales pertenecen a la asociación polaca de agencias de viajes.

Las 200 agencias más importantes se integran en la Cámara Polaca de Turismo.

3.5. Los turoperadores

Las antiguas empresas siguen manteniendo su papel predominante dentro del sector. Entre ellas destaca Orbis, que, fundada en 1920, es el principal operador turístico polaco.

En 1993 su cuota de mercado fue superior al 5 por 100. Túnez, Chipre y España fueron, en ese orden, los destinos más vendidos.

Orbis cuenta con más de 10.500 empleados, posee un turoperador, que organiza programas desde Varsovia y Poznan; dispone de una red mundial de oficinas, así como de 100 agencias y más de 50 hoteles en Polonia.

La privatización de Orbis se inició a comienzos de 1994, constituyéndose en un *holding* con filiales de transporte, hotelería y turoperador. En la actualidad, es una sociedad anónima participada por sus empleados.

El segundo turoperador en importancia es Air Tours Poland, filial de la compañía de bandera Lot. Le siguen Juventur, Gromada, Sports Tourist, Sigma Travel, Consortium, Turysta, Rainbow Tours, IECZO...

En 1993 había seis operadores trabajando con España. En verano de 1994 nuestros destinos estaban en los catálogos de al menos 22 turoperadores. El aumento continuará en 1995.

Los principales destinos en oferta son Canarias y Baleares, y en la Península, la Costa Brava y los circuitos por Andalucía.

3.6. El transporte

El modo fundamental de transporte en las vacaciones de los polacos es el coche, utilizado por el 54 por 100 de los viajeros;

le sigue el autocar, con el 34 por 100, y el avión, con el 5 por 100.

Para España, en 1993 el 55 por 100 se desplazó en autocar, el 30 por 100 en vuelo regular y el 15 por 100 en vuelo chárter. Los desplazamientos en vehículos privados y ferrocarril no fueron significativos.

La tendencia al aumento del transporte en vuelos chárter se pone de manifiesto por el incremento de la oferta de Baleares y Canarias. En invierno 1994-95, la oferta se concentra en Canarias, puesto que los autocaristas dejan de operar en su mayoría hasta el mes de abril.

Para verano de 1995 se ampliarán los vuelos chárter a las islas y la Costa del Sol.

Las compañías aéreas que vuelan con España son:

Lot, que disfruta del práctico monopolio aéreo de vuelos regulares. En 1993 ha mejorado sustancialmente sus resultados con unos beneficios de 62.900 millones de Zlotis (3,4 millones de dólares). En los últimos años ha conseguido desprenderse de sus aparatos soviéticos para pasar a disponer de una flota de tipo occidental con tres Boeing 757, ocho 737 y cinco ATR 72 ítalo-franceses. Su deuda total está en torno a los mil millones de dólares y prepara su privatización para finales de 1994.

Lot ofrece vuelos chárter, que utilizan Orbis y Tui, entre otros. Las empresas españolas que enlazan los dos países son Futura, Air Europa, Spanair, a través de la centralización de vuelos en Praga, y desde finales

de noviembre de 1994, Centennial directamente a Canarias.

3.7. Viajes al extranjero

El Instituto de Turismo de Varsovia estima que en 1993, el 12 por 100 de los polacos estuvieron al menos una vez en el extranjero (1992, 11 por 100). La cifra de pasos por frontera fue de 32 millones, estimándose que en 1994 y 1995 se producirá un aumento respectivo entre el 13 y el 15 por 100.

Según el European Travel Monitor, los viajes al extranjero de una o más noches fueron 6.521.000, de los cuales el 75 por 100 correspondieron a viajes de placer.

Los principales destinos, excluida Alemania y los países del Este de Europa, fueron:

— Austria	740.000 (11 %)
— Italia	483.000 (7 %)
— Francia	346.000 (5 %)
— Turquía	85.000 (1 %)
— Grecia	80.000 (11 %)

Los viajeros de sol y playa que se desplazaron desde Polonia en viajes de placer fueron 387.000 (15 por 100) y 487.000 (19 por 100) realizaron turismo de circuitos. Dentro del turismo de circuitos se integra el turismo cultural-religioso, cuyo destino principal es Italia.

Por el tipo de organización, el 17 por 100 de los viajeros polacos realizó un viaje or-

ganizado con todo incluido, siendo este porcentaje para España de un 90 por 100.

Las vacaciones en nuestro país se caracterizan por ser viajes organizados de larga duración realizados en temporada alta.

Según las regiones de origen, la mayoría de viajes a España proceden de la zona Central/Este/Varsovia con un 56 por 100, seguido de la Central/Oeste, con 27 por 100, y Sudeste, con 17 por 100.

El 30 por 100 de los viajeros polacos gasta entre 250 y 499 ECUs por viaje. El gasto medio es de 341 ECUs. Esta cantidad se duplica en el caso de los viajes a España, para alcanzar los 712 ECUs por viajero.

3.8. Evolución

España tiene todavía una escasa significación como destino turístico para los polacos, quienes, sin embargo, visitan ya en número considerable los países occidentales de nuestro entorno.

La exigencia de visado, no suprimida hasta febrero de 1994, ha supuesto una dificultad adicional para el desarrollo del turismo a nuestro país. Es muy ilustrativo comprobar que, según las cifras de la Secretaría General de Turismo, a finales de agosto del año en curso se habían superado ya los 57.000 visitantes de esa nacionalidad, lo que permite esperar para finales del año un incremento cercano al 100 por 100 respecto a 1993 (37.515).

Conforme aumenta el conocimiento de nuestra oferta se van ampliando los programas de los turoperadores y con el aumento del poder adquisitivo se va asentando cada vez más el desplazamiento con vuelo chárter.

El desarrollo del mercado sigue las pautas de evolución que vinculan mayores exigencias a mayor experiencia y poder adquisitivo. De ahí que la introducción de paquetes con chárter y hoteles de tres estrellas sea el producto de mayor éxito en la actualidad, lo que se ve avalado por la entrada directa de Tui en Polonia a través de 60 agencias y en menor medida por Nur.