PALCO23

ENTORNO

Entorno familiar y ‘sprint’ inversor: las estaciones cambian de ‘target’ tras recuperar un 25% de esquiadores desde 2014

En el último lustro los ingresos medios derivados de la venta de *forfaits* han aumentado un 3,5%, hasta 22,79 euros por persona y día, y la facturación conjunta de las principales estaciones asciende a 122 millones de euros.

Álvaro Carretero
3 dic 2019 - 04:57



Atrás quedan los años en los que ir a esquiar era un sinónimo de alto *standing*. El sector ha logrado popularizar los deportes de nieve y romper su tradicional estigma acercándose a nuevas generaciones y un entorno más familiar. Tras superar los años más duros de la crisis, cuando el número de visitantes se hundió un 31% en tres años, ha encontrado una nueva identidad para renovar su negocio. La facturación de las estaciones españolas ha aumentado un 14,2% desde 2014, hasta 122 millones de euros, al igual que los ingresos medios derivados de la venta *forfaits*, que batieron su

https://www.palco23.com/entorno/entorno-familiar-y-sprint-inversor-las-estaciones-cambian-de-target-tras-recuperar-un-25-de-esquiadores-desde-2014

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

techo y se situaron en 22,79 euros por persona y día el año pasado.

Y eso que en la temporada 2018-2019 se puso fin a una racha de dos años consecutivos aumentando el número de visitantes, que se situó en 5,6 millones de personas. Es una cifra que aún está lejos de los 6,6 millones de esquiadores que se registraron hace una década, pero que invita al optimismo. “Hay que destacar que es el tercer mejor registro en los últimos diez años y que está en niveles próximos al inicio de la crisis”, señala la asociación Atudem, que engloba a las principales estaciones invernales, en su último informe anual.

El descenso de visitantes, sin embargo, no se ha traducido en un descenso en la venta de *forfaits*, sino todo lo contrario. Los ingresos derivados de esta categoría se situaron en 22,79 euros por persona y día en 2018-2019, un récord histórico desde que se comenzó a medir este servicio hace un lustro. Desde entonces, la facturación media de los pases ha registrado un alza del 3,5%.

> **Los ingresos medios derivados de la venta de forfaits han aumentado pese al descenso de los visitantes**

Es un dato especialmente significativo, pues un incremento en los ingresos por este producto no siempre se traduce en un aumento en la facturación total de las estaciones. Los ingresos retrocedieron un 3,2%, hasta 122,1 millones de euros durante el último año, debido a las malas condiciones meteorológicas y a una apertura tardía de las pistas. Aun así, se trata de un hecho puntual, ligado únicamente al clima, pues desde 2013-2014 las ventas han crecido un 14,2%.

Asimismo, durante la última temporada se generaron 3.044 empleos de forma directa, el 78,5% de forma temporal. A estos hay que sumar las contrataciones en el sector de la hostelería, restauración, turismo, transporte… Algo que desde Atudem no han logrado medir por la envergadura que representa. El reto a medio plazo es que la estacionalidad no tenga tanto peso en sus negocios, para lo que aún deben despejar cómo dinamizar sus estaciones en verano.

Otro de los puntos clave es el acercamiento a las nuevas generaciones. “Si la evolución de la cifra de visitantes es el principal termómetro de la salud del esquí español, la edad de los esquiadores es la que determina las expectativas de futuro”, señala el informe. El 28% de los esquiadores que acudieron a las estaciones el año pasado eran menores

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

de edad, aunque los perfiles predominantes son hombres y mujeres, de entre 35 y 45 años, procedentes de un entorno urbano.

Esta es la primera vez que se realiza la foto general del perfil del esquiador en España, y los resultados obtenidos abren la puerta al optimismo entre las estaciones. El esquí y el *snowboard*, dos disciplinas que tradicionalmente han estado ligadas a un componente socioeconómico elitista, similar al golf, ha logrado romper ese estigma durante los últimos años.

“No se aprecia la concurrencia de perfiles de alto poder adquisitivo ni se da un retrato de visitantes homogéneo, sino que hay una gran disparidad entre niveles, procedencias y preferencias”, señala el estudio. A medida que el esquí se ha popularizado en España, esos perfiles de mayor poder adquisitivo han emigrado a otro tipo de complejos invernales de Europa Central, un cambio que también ha obligado a reformular la oferta de servicios que se ofertan. Entre los más destacados por los practicantes se encuentran “el entorno familiar, la facilidad de acceso y la disponibilidad de diferentes niveles de dificultad”.

Es precisamente ahí donde más esfuerzo inversor han realizado las estaciones durante las últimas temporadas. “Las inversiones son el aspecto más importante junto al económico y al meteorológico, porque revierten en la accesibilidad, seguridad y calidad de la oferta y demuestran el interés real por mejorar las instalaciones y hacerlas más atractivas”, subrayan.

> **"Las inversiones son el aspecto más importante junto al económico y al meteorológico"**

Baqueira invirtió 8,4 millones de euros el año pasado en acondicionar nuevas pistas y renovar su oferta de restauración, al igual que Grandvalira (Andorra), que este año presupuestó 13 millones de euros para mejorar sus infraestructuras y tecnología. El récord, sin embargo, se lo lleva Sierra Nevada, que prevé cerrar el ciclo 2018-2020 con una inversión de 27 millones de euros.

Es sólo una muestra de la importancia que ha adquirido para las estaciones de esquí la renovación de sus servicios e imagen y, también, de la carrera de fondo que han

https://www.palco23.com/entorno/entorno-familiar-y-sprint-inversor-las-estaciones-cambian-de-target-tras-recuperar-un-25-de-esquiadores-desde-2014

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

emprendido para no ceder ante el acelerón de la competencia. A la implantación de tecnología que facilite los accesos a los esquiadores se suma la apuesta por la sostenibilidad, a la que quieren convertir en su principal valor de marca. Y, aunque la cifra de visitantes aún se encuentre lejos de la registrada en 2008-2009, cuando se superaron los 6,5 millones de personas, los últimos datos evidencian la fortaleza del sector. Otra cosa es que acompañe el clima…

https://www.palco23.com/entorno/entorno-familiar-y-sprint-inversor-las-estaciones-cambian-de-target-tras-recuperar-un-25-de-esquiadores-desde-2014

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.