

Transcripción – Entrevista Ignacio Poladura de Armas

00:00:02 Nelson Ponce

Bueno, empezamos la entrevista número 6, Ignacio Padura de armas, Presidente de Acavid y Director General de viajes insular. Ignacio, te comento la entrevista, primero dejo que el entrevistado hable un poquito de su trayectoria, su estudio, etcétera, etcétera. Entonces si quieres empezar y hablamos de eso y ya luego me meto en materia con las con.

00:00:22 Ignacio Poladura de Armas

¿Las preguntas? Bueno, pues nada. Yo soy licenciado en dirección de Administración de Empresas por la ULPGC. Tengo grado, tengo un 1º. Tengo un posgrado en la uoc.

00:00:32 Ignacio Poladura de Armas

En la Universidad Oberta de Catalunya, en Ecommerce.

00:00:35 Ignacio Poladura de Armas

Business y también tengo un programa superior en Dirección de Empresas turísticas en Instituto de Empresa.

00:00:42 Ignacio Poladura de Armas

Acabé la carrera, me fui a Londres, estuve 1 año en Londres, más o menos trabajando en el Hotel Ibis Houston de de de Londres.

00:00:51 Ignacio Poladura de Armas

A partir de ahí ya me fui a Barcelona, trabajé en lasmid.com. Trabajé en Deloitte como consultor, siempre vinculado a proyectos relacionados con El Mundo turístico.

00:01:02 Ignacio Poladura de Armas

En en ahí me mudé AA Madrid, trabajé también en Airplus International, un medio de pago que estaba muy especializado en.

00:01:10 Ignacio Poladura de Armas

En centralizar la facturación de los viajes de de empresas.

00:01:14 Ignacio Poladura de Armas

Trabajé también como director regional en viajes andrómeda, una agencia de viajes que pertenecía a la red de la Lufthansa City Center. ¿Y ahora? Bueno, desde 2014 soy del equipo de viajes insular entre como director Comercial y de Marketing y adjunto la Dirección General en viajes insular. En 2014 y desde diciembre de 2020 me nombraron Director General de la compañía. YY bueno, aquí estamos, en principio siempre de una manera prácticamente.

00:01:45 Ignacio Poladura de Armas

Recurrente estado dedicado.

00:01:47 Ignacio Poladura de Armas

Al mundo del turismo y especialmente al mundo de la distribución de productos turísticos.

00:01:52 Nelson Ponce

¿Vale, la primera pregunta es bastante abierta y ya luego iremos cada vez acotando más lo que preguntamos, vale?

00:02:00 Nelson Ponce

¿Puede proporcionar una visión general del una visión general de Canarias como emisor de turismo? ¿El objetivo de esta pregunta es determinar un perfil predominante del turista canario a raíz de la COVID-19 nos mantenemos igual ha cambiado, ha cambiado mejor?

00:02:16 Ignacio Poladura de Armas

Peor vale, bueno, yo creo que.

00:02:18 Ignacio Poladura de Armas

El sí es verdad.

00:02:19 Ignacio Poladura de Armas

Lógicamente, cuando hablamos de turismo y de los viajes tenemos que poner un punto o hacer un punto de inflexión en el momento en el que se cierran. Bueno, pues todos, todos los espacios aéreos YY los desplazamientos para todos los ciudadanos a nivel europeo y casi mundial, pues se se acotan.

00:02:36 Ignacio Poladura de Armas

No.

00:02:39 Ignacio Poladura de Armas

¿Durante los primeros meses de apertura después del COVID? ¿Bueno, pues sí se empezaron a identificar ciertos cambios en relación AA la época anterior, no una es que lógicamente hoy en día, pues yo creo que el 99% de las personas que se van de viaje van asegurados, no? La gente quiere seguridad en sus viajes y quiere tener una respuesta inmediata ante cualquier vicisitud que le pueda suceder durante el viaje en destino OA la vuelta.

00:03:11 Ignacio Poladura de Armas

Una de las cosas que también eran un denominador común justo después del COVID fue el la reserva de último minuto, precisamente por ese nivel de incertidumbre que teníamos todos en relación a la toma de decisiones, de de irnos de viajes o no. Pero en cualquier caso, ya en estos momentos, en abril de 2024, esto esta tendencia, pues casi empieza a desaparecer y se ha vuelto a retomar la la tendencia de la venta anticipada. De hecho, ahora mismo estamos en en abril, como digo, y estamos en plena.

00:03:44 Ignacio Poladura de Armas

Venta de.

00:03:45 Ignacio Poladura de Armas

Producto vacacional ya para la época estival.

00:03:48 Ignacio Poladura de Armas

¿El mercado emisor canario? Bueno, es complicado. Acotarlo o definirlo no, pero yo creo que sí. Hay una serie de descripciones o de peculiaridades que son.

00:04:00 Ignacio Poladura de Armas

Genéricas y que creo que sí se pueden decir no. ¿Una, por ejemplo, que es un mercado limitado, no? Nosotros somos 2000000 de de de habitantes 2,2, si no me equivoco.

00:04:12 Ignacio Poladura de Armas

Con un poder adquisitivo en términos relativos, medio medio bajo y hablo en términos relativos, comparativamente con la con la media española, con lo cual bueno.

00:04:25 Ignacio Poladura de Armas

Hay bastante limitación por ahí, pero sí es verdad que también. Por otra parte, entiendo y creo que el canario es una persona que siempre le haya gustado. ¿No ha estado acostumbrado a los viajes? No, porque para cualquier desplazamiento.

00:04:37 Ignacio Poladura de Armas

Que se haya tenido que hacer de cara a una visita médica OA cualquier circunstancia, pues muchas veces se necesita coger un avión o un barco para desplazar, con lo cual estamos muchísimo más acostumbrados a estos desplazamientos que otros ciudadanos que a lo.

00:04:52 Ignacio Poladura de Armas

No han cogido un avión en su vida o no han cogido un barco en su vida porque se desplazan en términos generales, pues.

00:04:59 Ignacio Poladura de Armas

¿A lugares más cercanos, en en coche, no?

00:05:03 Ignacio Poladura de Armas

Sí es verdad que yo creo que después.

00:05:04 Ignacio Poladura de Armas

COVID, nosotros buscamos.

00:05:08 Ignacio Poladura de Armas

Experiencias más enriquecedoras desde el punto de vista, de, de, de de buscar unos, pues viajes. ¿Pues eso, que nos que nos llenen más, no? ¿Antes me me alinee con esa, con ese pensamiento que que que que habla de que pues como digo, queremos profundizar en las experiencias más que en la tangibilización de ver cosas, no?

00:05:30 Ignacio Poladura de Armas

YY bueno, también creo que el viaje, como hemos dicho en muchas ocasiones.

00:05:37 Ignacio Poladura de Armas

¿Después del COVID ha subido el en la en la escala de de nivel de prioridades de la sociedad, no? Y eso sin duda, hace que.

00:05:48 Ignacio Poladura de Armas

La demanda de viajes haya crecido y yo creo que ya se vaya a seguir manteniendo en un nivel por encima de anterior a la pandemia, porque la gente ha entendido o comprende que bueno, después de la pandemia, pues que aquí.

00:06:04 Ignacio Poladura de Armas

Estamos de paso y lo que necesitamos hacer o lo más importante es vivir experiencias y tratar de ser lo más felices posible. Y un viaje nos aporta estas dos cosas que estoy comentando sin duda no, con lo cual hay una menor elasticidad o menor dependencia del del precio.

00:06:22 Ignacio Poladura de Armas

YY este efecto champán que hablábamos de justo después de la pandemia se está prolongando en el.

00:06:28 Ignacio Poladura de Armas

Tiempo. Y eso, en principio, pues hace que nuestro mercado emisor vaya creciendo. También crece, sin duda en la medida en que las conectividades aéreas, pues van creciendo. Y en ese sentido también estamos a niveles de conectividades aéreas mayores a los de la anterioridad a la pandemia. Y bueno, pues eso nos da a los canarios la posibilidad de ir a puntos que no teníamos conexiones directas.

00:06:55 Ignacio Poladura de Armas

YY conocer esos esos puntos con lo cual.

00:06:58 Ignacio Poladura de Armas

Ahora mismo yo creo que vivimos un momento expansivo y teniendo en cuenta en cuenta las limitaciones y el poco poder adquisitivo que en principio tiene la sociedad canaria.

00:07:09 Ignacio Poladura de Armas

Para para para viajar.

00:07:12

Vale.

00:07:14 Nelson Ponce

¿La siguiente pregunta sería, cuáles son las principales motivaciones de los residentes canarios? ¿Y pregunto esto, por qué al principio de la entrevista Comentabas que estuviste trabajando en Londres, estuviste trabajando en?

00:07:29 Nelson Ponce

En Madrid, entonces entiendo que tendrá different puntos de vista de distintos tipos de consumidores, en este caso de países distintos.

00:07:37 Nelson Ponce

¿Sabría determinar alguna peculiaridad propia de los canarios únicamente o que o que tenga más, o sea más predominante últimamente?

00:07:47 Ignacio Poladura de Armas

Complicado, complicado. Yo sí te sé decir, lógicamente, que los 3 grandes motivos de viajes de los canarios son para visitar a familiares.

00:07:57 Ignacio Poladura de Armas

Para irse de vacaciones.

00:07:59 Ignacio Poladura de Armas

¿O por motivos laborales?

00:08:02 Ignacio Poladura de Armas

Sí es verdad que.

00:08:06 Ignacio Poladura de Armas

Si si tenemos que destacar.

00:08:09 Ignacio Poladura de Armas

Una.

00:08:11 Ignacio Poladura de Armas

Peculiaridad objetiva.

00:08:14 Ignacio Poladura de Armas

Con respecto a otros mercados emisores nacionales o incluso internacionales en Canarias.

00:08:20 Ignacio Poladura de Armas

Es nuestra singularidad desde el punto de vista de ser una región ultraperiférica, estar alejada de Europa y además, totalmente.

00:08:33 Ignacio Poladura de Armas

¿Fragmentada en islas? ¿No? Y esto sin duda, nos hace mucho más dependientes de los viajes. Pienso, por ejemplo.

00:08:43 Ignacio Poladura de Armas

En todas aquellas equipos federados y equipos deportivos que sí o sí, prácticamente fines de semanas alternos, tienen que coger un avión o irse a la península para irse a la península a jugar las competiciones o incluso para irse a la isla de enfrente a jugar las competiciones, no, con lo cual, por por ahí yo creo que ya hay una, una.

00:09:07 Ignacio Poladura de Armas

Digamos.

00:09:10 Ignacio Poladura de Armas

Una descripción o una connotación muy diferenciadora con respecto a cualquier mercado emisor.

00:09:17 Ignacio Poladura de Armas

Insular.

00:09:19 Ignacio Poladura de Armas

Vuelvo a lo mismo, me gustaría saber cuántos aviones ha cogido. Pues me lo invento un equipo federado de balonmano de la Comunidad de Madrid. ¿Si está en una Liga Nacional, probablemente poco, muy pocos, no, porque se desplazará siempre en Autocad, como dicen ellos? ¿No, nosotros tenemos que coger el avión YY normalmente necesitamos bueno, un desplazamiento que tiene que ser asesorado y guiado por una agencia de viajes, no?

00:09:33 Nelson Ponce

Esta es la estrella, es la 3.

00:09:46 Ignacio Poladura de Armas

¿Esto lo podemos aplicar probablemente AO esta connotación la podemos aplicar claramente también AA lo que es el viaje vacacional propiamente dicho, o sobre todo a lo que es el viaje de de de visitantes, de de familiares, no? OO, porque sí es verdad que Canarias pues está ha estado, pues por historia, lógicamente absolutamente vinculada con la península. ¿Y quién más? ¿Quién menos tiene un familiar en la península? Y cuando se va a visitar un familiar en la península, pues tenemos que coger 111 vuelo.

00:10:16 Ignacio Poladura de Armas

YY esa quizás sea el denominador.

00:10:19 Ignacio Poladura de Armas

Común más significativo, comparativamente hablando con otros mercados emisores, no.

00:10:30 Nelson Ponce

Una de las preguntas que le hice a Agustín Marín de Lara era sobre.

00:10:37 Nelson Ponce

Como el canario, a pesar de las dificultades que está habiendo, como puede ser conflicto bélico, inestabilidad política.

00:10:48 Nelson Ponce

¿Y una situación inflacionista?

00:10:52 Nelson Ponce

Cómo es una reflexión de.

00:10:55 Nelson Ponce

La inflación es simplemente se puede resumir en tenemos lo mismo y tenemos que hacer con lo mismo, mayor esfuerzo y podemos dedicarlo a menos cosas. Por lo tanto, en base a lo que comentabas antes, Ignacio, decías que viajar cada vez sube más escalones en lo que es la prioridad, en que lo que es la escalera de prioridad.

00:11:17 Nelson Ponce

No, entonces podríamos deducir, y no sé Si compartes este pensamiento, que Si cada vez la sexta de la compra es más cara, la la el alquiler de viviendas y la vivienda es más cara y demás tenemos menos dinero para viajar, pero según los datos del INE y los datos que podemos ver y las afirmaciones de las personas que se dedican AA este sector.

00:11:37 Nelson Ponce

Cada vez viajamos más, viajamos más tiempo y es los viajes son más caros porque demandamos experiencias más completas. No sé qué opinas al respecto.

00:11:47 Ignacio Poladura de Armas

Bueno, mira, ayer la semana pasada, la Ceap, la Confederación Española de agencias de viajes, sacó un estudio en donde afirmó y confirmó que el 77% de las agencias de viajes han crecido en facturación con respecto al primer trimestre del año 2023.

00:12:07 Ignacio Poladura de Armas

O sea, estamos hablando del primer trimestre del año 2024.

00:12:10 Ignacio Poladura de Armas

Ya en el primer trimestre de 2023 experimentábamos grandes crecimientos con respecto al primer trimestre de 2022.

00:12:20 Ignacio Poladura de Armas

Realmente todo esto reafirma y consolida, pues el que las prioridades del viaje han crecido y que el viaje en ese sentido, pues está teniendo.

00:12:34 Ignacio Poladura de Armas

Bueno, pues poca elasticidad con respecto al aumento de los precios.

00:12:38 Ignacio Poladura de Armas

No, nosotros también entendemos y yo por lo menos entiendo que sí es verdad que había OO hay, aunque cada vez menos 1 pequeño remanente de ahorro de la sociedad española Canaria, en este caso relacionada con aquellos meses largos de la pandemia, en donde pues no pudimos acceder al consumo y por ahí hubo mucha gente que bueno, pues que pudo aumentar su capacidad de ahorro, no, pero más allá de eso creo que.

00:13:08 Ignacio Poladura de Armas

Bueno, consolida y.

00:13:10 Ignacio Poladura de Armas

Firma las circunstancias de que viajar se ha convertido en un bien casi de primera necesidad y de que ha subido en el escalafón de las prioridades de la sociedad. No, y eso es una evidencia, porque hay dos recurrentemente consolidándose a lo largo de los meses. Ya como digo, no estamos hablando del efecto champán post pandémico porque ha pasado más de 1 año después de la pandemia, sino que estamos hablando de que bueno, se ha consolidado un estilo de vida que está mucho más basado en disfrutar.

00:13:40 Ignacio Poladura de Armas

De la vida en disfrutar de experiencias, en disfrutar de los amigos de la de la familia porque sabemos y la pandemia nos ha asusado a todos para y nos ha dicho, oye, que aquí estamos.

00:13:50 Ignacio Poladura de Armas

Poco tiempo y que tenemos que disfrutar la vida.

00:13:54

Vale.

00:13:57 Nelson Ponce

Entonces, respecto a lo que comentas ahora y que la situación del sector, según la sea, cada vez va más y demás, podríamos decir que hay una clara orientación del turista, en este caso el turista canario.

00:14:12 Nelson Ponce

A por lo que comentamos de que cada vez las experiencias son más importantes y nuestra forma de viajar cada vez debe ser más.

00:14:20 Nelson Ponce

Cómo decirlo más pulcrado mejor tiene que ser más.

00:14:26 Nelson Ponce

No sé cómo explicarlo. Tiene que ser mejor en sí la forma, el decir más, más responsable no, sino tiene que ser mejor en todos los aspectos, porque ya no es viajar como antes. Como hablo en el emite FG de la Mcdonalización, ahora tiene que ser un viaje que tenga un motivo y un fin.

00:14:32 Ignacio Poladura de Armas

¿Más responsable, quizás no?

00:14:49 Nelson Ponce

Y el motivo es, aparte de evocarme toda la vida cotidiana, tener una mejor experiencia, mejor experiencias que me llevan a un proceso llamado, según Aristóteles eudaimonia la Eudaimonía. Como bien sabes, es el proceso para que las personas al final de todo.

00:15:07 Nelson Ponce

Se sea feliz que su motivo y su motivo principal por el que vive.

00:15:13 Nelson Ponce

¿Crees que Lange viajes tiene un papel fundamental en cuanto a la información que puedes dar y a los productos que nos que pueden montar esos turistas que cada vez demandan más un mejor producto?

00:15:23 Ignacio Poladura de Armas

Bueno, yo creo que las agencias de viaje tienen que aprovechar esta oportunidad que le está brindando estas nuevas necesidades que están surgiendo por parte del consumidor, que es el viajero o el viajero potencial.

00:15:36 Ignacio Poladura de Armas

Cuando antes se demandaba ir a una ciudad y hacer el Sota, caballo, rey. Hoy en día, si nosotros tenemos desde las agencias de viajes, como digo, la destreza de poder ofrecer algo más, un diferencial, un un producto diferencial, que el cliente esté dispuesto a pagar un plus por él, porque realmente está relacionada con vivir una experiencia mucho más enriquecedora que vaya mucho más allá de ver simplemente, pues, monumentos, YYY, calles.

00:16:07 Ignacio Poladura de Armas

Pues para nosotros es una oportunidad magnífica.

00:16:11 Nelson Ponce

Salud.

00:16:11 Ignacio Poladura de Armas

Perdón y eso creo que va a potenciar nuestro posicionamiento. Si lo sabemos aprovechar, sin duda, sin duda también es verdad.

00:16:23

Que.

00:16:25 Ignacio Poladura de Armas

Y por por Por otra parte, entiendo que hay una.

00:16:32 Ignacio Poladura de Armas

¿Parte de la sociedad o del mercado que antes de la pandemia casi no se planteaba viajar y ahora mismo sí se lo plantea, no, entonces?

00:16:43 Ignacio Poladura de Armas

¿Digamos que también yo creo que ya no solo se está creciendo en calidad de los viajes, sino también en cantidad, no porque estoy convencido de que hay mucha gente que antes no viajaba mucho y ahora sí quiere viajar más, no?

00:17:00 Nelson Ponce

Vale, ya hasta me llegan dos al final, sí.

00:17:06 Nelson Ponce

Te comento Ignacio, como hemos podido ver a lo largo de la entrevista, sí es verdad que.

00:17:12 Nelson Ponce

Um el turista canario cada vez demanda un producto más minucioso y, sobre todo, la tendencia a viajar se convierte en algo que está en una posición como hablábamos antes que antes, pues posiblemente era impensable.

00:17:27 Nelson Ponce

Estos también se trasladan en la forma en que consumen.

00:17:32 Nelson Ponce

Los productos, es decir, el turista canario está cambiando la forma en la que adquieren ese producto.

00:17:38 Ignacio Poladura de Armas

Yo creo que sí, porque.

00:17:41 Ignacio Poladura de Armas

¿Hay hay mayor propensión al gasto, no, entonces?

00:17:46 Ignacio Poladura de Armas

Yo, yo estamos identificando también.

00:17:52 Ignacio Poladura de Armas

Pues un ligero aumento en lo que.

00:17:57 Ignacio Poladura de Armas

La solicitud del crédito al consumo no para poder afrontar este tipo de viajes, no o para poder afrontar los servicios de agencias de viajes que se.

00:18:06 Ignacio Poladura de Armas

Demandando, no.

00:18:09 Ignacio Poladura de Armas

La gente incluso está accediendo, como digo AAA créditos al consumo para poder permitirse esto, no, con lo cual ya no estamos hablando solamente de gente que tiene ahorros y de que tiene la capacidad, sino aquellas que tienen la capacidad limitada pero acceden al mercado de financiación para para poder costearlo, y eso yo creo que es una.

00:18:25 Nelson Ponce

Para poder costear luz.

00:18:28 Ignacio Poladura de Armas

Una tendencia que estamos identific.

00:18:32 Ignacio Poladura de Armas

Y que que bueno, en cierta manera es es un cambio, no Por otra parte.

00:18:39 Ignacio Poladura de Armas

Vuelvo a insistir en que hay mayor propensión al gasto y que la gente.

00:18:47 Ignacio Poladura de Armas

Es menos sensible al precio que antes y yo creo que eso eso es definitorio y definitivo desde el punto de vista de cómo se están comprando las cosas.

00:18:54

No.

00:18:57 Ignacio Poladura de Armas

Por lo cual vuelvo a incidir en esa oportunidad que nosotros tenemos las agencias para tratar de poder darle mucho más valor a todos los productos que ellos están necesitando y solicitando no se une, se une.

00:19:09 Ignacio Poladura de Armas

¿Digamos una demanda ansiosa de conocer YY de recibir mayor valor y mayor capacidad de de disfrute en destino con una oferta que en este caso la representamos nosotros, que tiene que saber adaptarse a esas necesidades, no?

00:19:28 Ignacio Poladura de Armas

Con lo cual, además estamos hablando de un cliente si me hablas de hábitos de compra, pues normalmente es más exigente y que busca más que el mero paquete vacacional que está basado en el simple alojamiento, vuelo y traslado.

00:19:42 Nelson Ponce

En eso que acá último de comentar.

00:19:46 Nelson Ponce

Coincides exactamente con lo con lo que comentaba Agustín Agustín habla de un turista Maduro que cada vez exige más y que demanda nuevas experiencias tanto en otros mercados como en el mercado turístico.

00:20:02 Nelson Ponce

Por último.

00:20:04 Nelson Ponce

¿Y esa pregunta ya más personal, cómo te describirías como turista?

00:20:10 Nelson Ponce

O sea, como es gimnasio cuando viajas.

00:20:15 Ignacio Poladura de Armas

Exigente, exigente.

00:20:26 Ignacio Poladura de Armas

Pero conformista a la vez, agradecido.

00:20:36 Ignacio Poladura de Armas

Me gustaría ese es 111 de los objetivos de los viajes, tratar de entender y de meterse algo.

00:20:45 Ignacio Poladura de Armas

En la profundidad de de la de los hábitos y de la y de las costumbres del lugar en el que 1 visita observador, muy observador.

00:20:56 Ignacio Poladura de Armas

Y disfrutamos.

00:21:00 Nelson Ponce

Vale.

00:21:02 Nelson Ponce

¿Y ya sí, la última? Pues esto no es una pregunta. Esto ya es el minuto de oro. Como te comentaba anteriormente, el minuto de oro es básicamente unos minutos. Puedes emplear el tiempo que quieras y lo enfocas a decir aquello que no se ha podido reflejar anteriormente en las preguntas o si quieres aclarar algo de lo dicho anteriormente.

00:21:19 Ignacio Poladura de Armas

Bueno, pues el minuto de oro lo voy a emplear en en en la coyuntura actual que tenemos aquí en Canarias, porque desde luego esto está relacionado con con nuestro mercado emisor.

00:21:29 Ignacio Poladura de Armas

¿Con nuestro mercado potencial emisor hemos hablado en toda la entrevista, lógicamente en términos muy positivos, por no decir espectacularmente positivos, porque realmente llevamos, pues ya muchos meses concatenadamente de crecimiento, no? YY vemos que hay una cambio, un cambio de inflexión, un punto de inflexión desde el punto de vista de las preferencias y de las tendencias que hay en cuanto a las niveles de de demanda, de viajes y de solicitudes.

00:21:55 Ignacio Poladura de Armas

De viaje estamos viviendo, digamos, con las agencias de viajes. ¿Es una época dorada? No hay duda, no, porque la demanda es creciente YY bueno. Tenemos la capacidad y estamos creciendo mucho, pero sí es verdad que quiero quizás enfatizar un poco.

00:22:12 Ignacio Poladura de Armas

La YY tratar de concienciar en este minuto de oro de que esto, bueno, no, no va a ser, no se va a perpetuar en el tiempo.

00:22:22 Ignacio Poladura de Armas

Yo creo que las empresas tenemos que tratar de aprovechar estos tirones para acelerar en nuestra transformación de digitalización, en la transformación de cambio cultural, de transformación digital. Tenemos que ir adaptándonos y ser cada vez más flexibles, más eficiente, más dinámicos, de cara a que cuando vengan las vacas flacas, pues tengamos esa capacidad de reacción.

00:22:45 Ignacio Poladura de Armas

¿Tenemos que saber, como digo, que el cliente es muy inteligente y muy Maduro y cada vez tiene más información y en ese sentido solo se van a quedar desde el punto de vista de la distribución de producto turístico, los mejores en el mercado? El mercado está experimentando una consolidación y una agrupación muy importante. Lo venimos viendo desde hace muchos años, pero cada vez más, con lo cual los los players.

00:23:11 Ignacio Poladura de Armas

¿Cada vez serán menores y con más poder, no? Y en ese sentido, pues es muy importante que aquellos que no sean tan grandes, pues sepan diferenciarse y enfocarse a determinados segmentos de mercados para que el valor que pueda ofrecer en el mercado sea muy diferencial y muy importante y significativo con respecto a la competencia. YY bueno, en definitiva, desde el punto de vista de la de la del del contexto económico canario. También comentar que tenemos que.

00:23:41 Ignacio Poladura de Armas

¿Replantearnos en profundidad muchísimos temas relacionados con nuestro turismo, no? Porque en la medida en que.

00:23:50 Ignacio Poladura de Armas

Cosas están yendo muy, muy bien. ¿Bueno, pues también vemos que el sistema no es perfecto y que necesita de un análisis en profundidad determinados aspectos, pues para que, bueno, en definitiva, la sociedad canaria pues sea cada vez más próspera, no? ¿Y que creo que todos los sectores económicos, especialmente del turismo, pues tiene que replantearse muchas, muchos temas, no? Y por último también.

00:24:20 Ignacio Poladura de Armas

Quizás vincular que es una cosa que siempre decimos.

00:24:25 Ignacio Poladura de Armas

Con Mu.

00:24:27 Ignacio Poladura de Armas

¿O de manera muy directa, el el destino Canarias con Canarias como origen, no? ¿O mejor dicho, sí, perdón como origen, no como como potencial emisor, no?

00:24:40 Ignacio Poladura de Armas

¿Nosotros, en la medida en que el 40% del producto interior bruto depende del turismo, si nosotros no somos triunfadores desde el punto de vista de Canarias como destino, el mercado emisor canario, pues va lógicamente a verse desfavorecido en ese sentido, no? Y es muy importante. Creo que es una peculiaridad.

00:25:00 Ignacio Poladura de Armas

¿Curiosa y que me remonto a la pregunta en donde tú me preguntabas, qué peculiaridad tiene el mercado emisor canario con respecto a otros mercados? Y ahora te te te digo, dependemos también de un mercado emisor, que es el mercado emisor de Londres, de Berlín, de Roma, de París. No, y eso no deja de ser muy curioso, no el turismo.

00:25:27 Ignacio Poladura de Armas

Necesita del turismo, los viajes necesitan de los viajes nosotros sin que el destino Canarias triunfe.

00:25:35 Ignacio Poladura de Armas

¿Nuestro mercado emisor no, no va a tener las limitaciones muchísimo más marcadas, no? Y eso quizás sea una connotación importante.

00:25:44 Ignacio Poladura de Armas

YY seguro que tiene alguna, digamos consecuencia que tendremos que analizar.

00:25:51 Nelson Ponce

Vale, esto lo podríamos ligar con el tema de la turismofobia. Es decir, quizás si nosotros nos centramos en rechazar al turismo, al turismo que viene, no digo que las cosas no se tengan que cambiar. Hay cosas que hay que cambiar. Siempre se pueden mejorar cosas, pero quizás si seguimos con una tendencia a rechazar el turismo, esto puede que nos perjudique a la hora de nosotros movernos, porque al fin y al cabo las conexiones aéreas que tenemos, porque la gente viene y esa gente se tiene que ir. Entonces nosotros nos aprovechamos de.

00:26:20 Nelson Ponce

Eso y creo que va. Lo que comentas va exactamente por ahí de que deberíamos de pensar que a lo mejor aquello que estamos planteando se puede mejorar, pero quizás no odiarlo porque podríamos perder más de lo que de lo que realmente queremos.

00:26:38 Ignacio Poladura de Armas

De hecho, como conclusión, yo también hay una cosa que siempre digo, es que.

00:26:43 Ignacio Poladura de Armas

Si nosotros queremos la tan ansia de diversificación del modelo productivo.

00:26:49 Ignacio Poladura de Armas

¿No hay mejor herramienta que el turismo para articular ese cambio del modelo productivo a través de este propio de este propio sector? ¿No, porque hay 16000000 de visitantes que visitan esta tierra y que pueden informarse y analizar las bondades que puede tener, pues el invertir aquí en determinados negocios, no? Y creo que el turismo tiene que ser el catalizador de ese propio cambio de modelo de de producción que.

00:27:20 Ignacio Poladura de Armas

Demandamos en Canarias.

00:27:24 Nelson Ponce

Listo.

00:27:26 Ignacio Poladura de Armas

Bien.

6# Ignacio Poladura de Armas – Presidente ACAVyT y CEO de Viajes Insular

1. ¿Puede proporcionar una visión general de Canarias como emisor de turismo? El objetivo de esta pregunta es determinar un perfil predominante del turista canario. A raíz del Covid-19 (¿El Covid nos ha cambiado como turistas?) --> **antes vs ahora**
 - Debería de saber que es lo que mueve a los canarios. Gustos preferencias etc
 2. ¿Cuáles son las principales motivaciones de los residentes canarios? ¿Bajo su experiencia que es lo que más reclama consumidor canario?
 - a. Lo podría orientar al turismo???
 3. ¿Cómo ha evolucionado el comportamiento del mercado Canario, cual es su visión en general y del turismo emisor?.
 - a. Entiendo que si el mercado canario interno es fuerte hay movimiento de dinero, por lo que hay dinero para poder viajar.
 - b. Hablarnos del características del consumidor de las islas. Manrique de Lara ---> Turista maduro, cada vez mas exigente y demandante de nuevas experiencias.
 - c. Tendencia a futuro?
 4. Inflación – Mercado Canario ¿Afectará de la misma manera? ¿Nuestro sentimiento y ganas de viajar es mayor que el impacto de la inflación en nuestras economías?
 - a. ¿comportamiento anómalo? – Reflexión Manrique de Lara
 5. Aparentemente la situación del sector y el futuro es buena y prometedora, ¿qué opinión tiene respecto a esto?
 6. En líneas generales hay una tendencia a pasar de lo material a las vivencias, cree que eso se está replicando en el mercado canario??
 7. En base a lo anterior, podemos deducir que el turista residente de las Islas Canarias se están transformando, tanto su forma de adquirir servicios turísticos como los productos que eligen. ¿Están las agencias de Canarias preparadas para adaptarse a ese nuevo cliente?
 8. ¿Cómo se describiría como turista?
 9. Minuto de oro
-