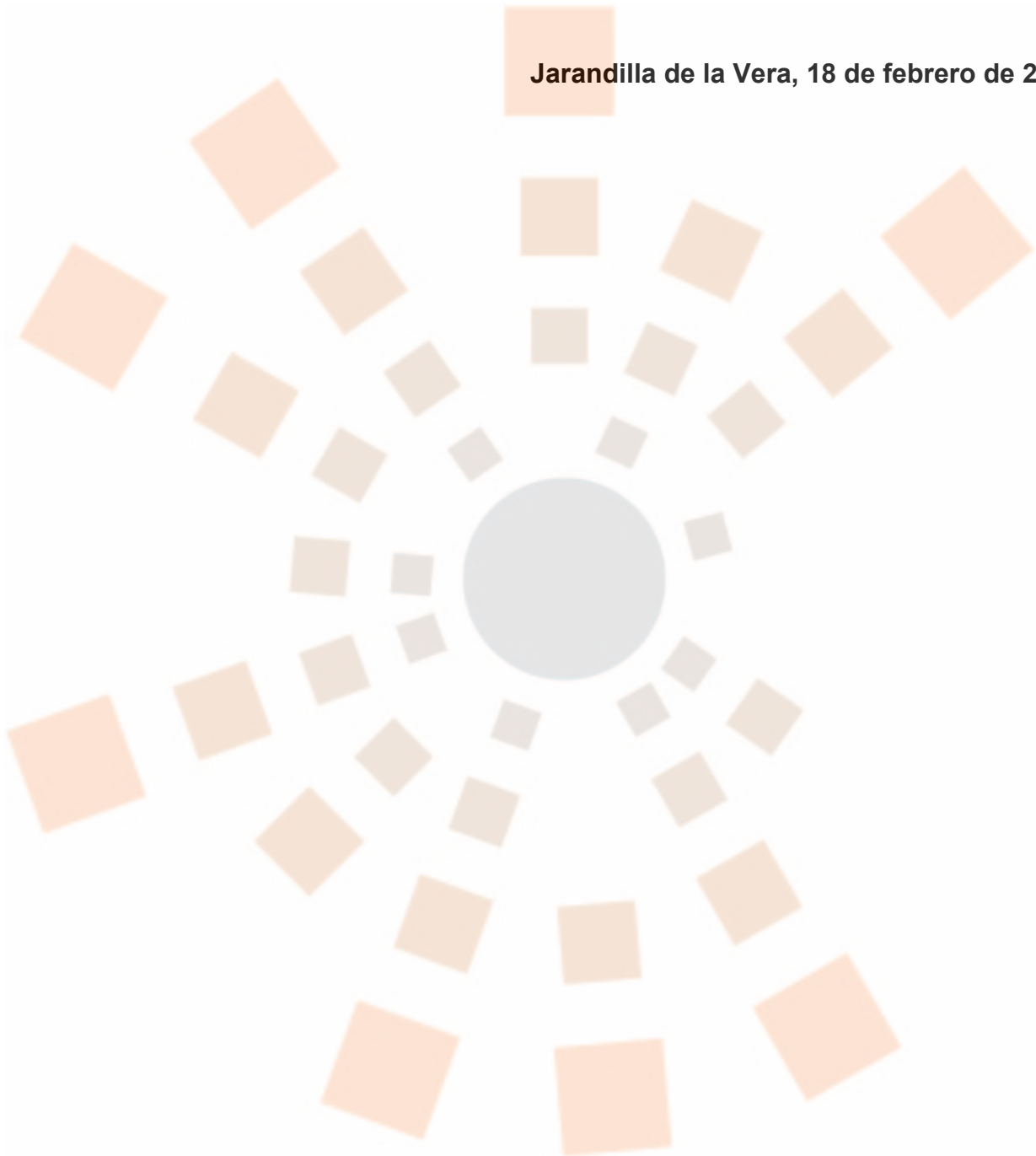


INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN LA INAUGURACIÓN DEL HOTEL RURAL “RUTA IMPERIAL”

Jarandilla de la Vera, 18 de febrero de 2003



INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN LA INAUGURACIÓN DEL HOTEL RURAL “RUTA IMPERIAL”

Jarandilla de la Vera, 18 de febrero de 2003

D. Víctor Burcio y familia, señoras señores, queridos amigos. Presidente de la Diputación de Cáceres, queridos amigos.

Yo no sé si lo difícil o lo fácil está hecho y queda lo difícil, no estoy muy seguro yo, pero también era difícil tomar la iniciativa de hacer un hotel en una región que no tenía tradición en el turismo, que no tenía..., es decir, desde que Carlos V vino por aquí, pensando que esto era un buen sitio para alojarse, y además alojarse hasta el final de su vida, después casi no se ha hecho nada. Es decir, tiempo ha pasado, tiempo ha pasado.

¿Y por qué no se ha hecho nada, desde mi punto de vista, en el tema del turismo? Porque no somos una región fácil y hay que reconocerlo, no somos una región fácil. No somos una región que tenga grandes costas donde se atraiga solamente al turismo por la playa y el sol. Tampoco somos una región que tenga una nieve intensa que permita tener estaciones de esquí y etcétera, que también atrae sólo al turismo, y yo muchas veces pienso: hombre, tal vez seamos la única región que no tiene una de esas dos cosas, y algunas, incluso, cuando no lo necesiten, las dos. Tienen nieve y tienen playa. Así que cuando empieza a llegar el mes de marzo y dices: que envidia, ¿no?, si empezarán a venir aquí turistas sólo porque hay playa, no porque hay iniciativa, sino porque hay playa. O ahora cerca de nosotros, en Candelario y tal, pues de pronto empieza a ir cientos y cientos de extremeños que van a ver la nieve, a pisarla, a sentirla, ¿no?, a montarse en una telesilla o un telesilla, con un frío que hace allí que yo sé, que pela, pero bueno, pero que atrae turismo.

Y entonces nosotros tenemos una región que es maravillosa, pero que al lado de las maravillas, pues tiene sus problemas y tiene sus complicaciones y tiene sus dificultades. Y me atrevería a decir que todo hay que hacerlo a golpe de calcetín. Y que nos tenemos que ganar la vida con más esfuerzos que los demás en este tema del turismo, en otros temas seguramente sea más fácil, pero aquí es..., hay que reconocerlo, que aquí empieza el verano y hay regiones que se llenan de gente simplemente por la atracción que tienen y nosotros tenemos que poner en valor lo que tenemos. Y, claro, cuando veo a alguien que dice: yo quiero poner en valor lo que tenemos... Y lo primero para poner en valor lo que tenemos es dar un alojamiento a la gente para que tenga un sitio donde estar, pues entonces me descubro y le rindo un homenaje. Y éste el caso de la familia Burcio, que nada más que me dijeron que si quería venir por aquí a inaugurar su hotel, inmediatamente, ni pregunte si era grande, ni pequeño, simplemente era una iniciativa empresarial, y apoyo todas las iniciativas empresariales creen un puesto de trabajo o creen mil. Lo

mismo me da porque todo, porque todo va sumando. Y yo creo que es una idea inteligente. Es decir, yo creo que hacer un hotel de estas características este hotel rural que hoy inauguramos es una idea brillante, inteligente, y que va a dar dinero, que es lo que busca también un empresario al final. Por una parte, hay vocaciones, y al mismo tiempo que la vocación uno necesita que esa vocación tenga un rendimiento y un resultado económico para que no se venga, para que no se venga abajo. Yo creo que va a tener, va a tener un buen resultado económico estas instalaciones, está inversión que hoy hacemos. Quiero, que se me olvida, que después se me olvida muchas veces, felicitar al arquitecto y felicitar a la empresa, es una magnífica instalación. Yo esperaba algo más modesto. Esperaba algo, incluso, más rústico, más rústico. A mí no me gusta mucho la rusticidad en los alojamientos, a mí me gusta mucho..., hombre, está muy bien, hay cosas antiguas que están muy bien, pero para verlas, pero cuando uno duerme quiere tener, pues, una buena cama, quiere tener un buen cuarto de baño, quiere tener buena calefacción, quiere estar a gusto, quiere tener buena restauración, etc., y me ha sorprendido, porque esperaba menos y me he encontrado con más, con más. Éste es un magnífico hotel, y créanme que yo algo de experiencia tengo desde que estoy ocupando la Presidencia de la Junta. Es decir, yo duermo más veces fuera de casa que en casa, y por lo tanto valoro y aprecio lo que es una buena instalación.

Y instalaciones como está, medianas, que ha sido la inteligencia digo entre la casa rural y el parador había algo que faltaba que era el hotel rural. La casa rural tiene su clientela, tiene su público. El parador tiene el suyo, y hay uno en el medio, que es éste, que es un precio medio entre una cosa y otra, y sobre todo, sobre todo es una atención personalizada que no te ofrece el gran establecimiento hotelero. Es decir, estoy seguro que aquí la gente que se aloje un fin de semana, un puente largo, una semana, terminará valorando y apreciando la comarca, la zona, el hotel y la gente que lo atiende. Porque terminarán siendo amigos, al final. Porque sabes quién es el camarero o la camarera, quién es el cocinero, quién es el gerente, quién es el dueño, conoces a todo el mundo. Y si esa relación de amistad, al estar el tiempo que da en unos días de hacer una cierta amistad, pero que haya cariño, que haya una simpatía, que haya una amabilidad, si eso se traduce, al final, esa es la mejor publicidad que se va a hacer al establecimiento, que se va a hacer al hotel: el boca a boca, que al final es lo que vende. Y por mucha publicidad que hagamos, que hay que hacerla, si después alguien cuando viene se encuentra con unos malos modos, un mal servicio, una mala comida o un agua caliente que no funciona, pues, esas son mil personas que echa para atrás, y si digo: yo voy al..., voy a ir al Ruta Imperial... ni se te ocurra, ni se te ocurra, porque patatín, patatán, o ve porque es un sitio magnífico, ve, porque es un sitio magnífico. Yo no sé, yo muchas veces he pensado: ¿qué es lo que la gente cuando va a un hotel, a una casa rural, o a un hotel rural, qué es lo que más valora cuando se va? Es decir, cuando se va y va en el coche la familia, los amigos, los que sean, y qué es lo que dicen, qué es lo primero que dicen, cuando se van. Yo creo que lo primero que dicen es: qué gente más agradable, qué bien nos han tratado, porque uno, hombre, busca que cuando va a un sitio a alojarse, además de la tranquilidad busca un poquito, no sé, de afecto, de afecto en un mundo, además donde es tan complicado hoy, sobre todo en las grandes ciudades, la gente que busca estos sitios es porque busca, porque busca..., no busca soledad, busca tranquilidad y afecto, y afecto.

Y hoy, además, tenemos un mundo donde cada día hay más impares, que es como se le llama ahora a los solteros o a las solteras. Es decir, que gente que ha decidido no contraer matrimonio, por las razones que sean, o porque consideran que

es mejor vivir sólo, o porque considera que, claro, como ya vivimos noventa años de termino medio, pues que el matrimonio se ha convertido en algo largo. No es que sea malo, no, no, no, un poquito largo, ¿no? Porque antes uno se moría a los cincuenta, cincuenta y cinco, pues, bueno, veinte años, veinticinco años soltero y veinticinco años casado, bien. Pero ahora te mueres a los noventa y te casas a los veinticinco o treinta son setenta años ¿no? Así que, hay gente dice que eso es mucha tela, ¿no?, y decide quedarse soltero y soltera. Y los solteros y las solteras ya no son un problema, sino que es un negocio inmenso, porque, porque tienen, y hay gente, además, que ya han decidido también salir del armario y, por lo tanto, decir, decir que su sexualidad es la que le da la gana, y esa gente también tiene mucho dinero y mucha sensibilidad, no lo olvidemos, mucho dinero y es un buen cliente, y es un buen negocio.

Así que, el afecto lo primero, segunda cosa que yo creo que busca..., cuando salimos del alojamiento y vamos en el coche y tal: qué bien hemos comido, qué bien hemos comido, esto es yo creo que es la segunda..., no lo sé, esto, seguramente, Luis me podrás corregir, porque sabes mucho más que yo de esto ¿no?, pero qué bien hemos comido, lo que se valora muchísimo, ¿no?, si comes bien, si ves los productos típicos de la tierra, si te dan algo diferente de lo que estás acostumbrado, etc., pues eso también atrae mucho. Y después claro es, pues eso, es cómo he dormido, cómo es la habitación, cómo es..., en fin. Mi padre decía: yo para salir de viaje y estar peor que en mi casa no voy a ningún lado. Y como el pobre no tenía ni un duro, pues siempre estaba: nunca me voy de vacaciones, ¿no? Pero es verdad, para salir de casa y estar peor que en tu casa, pues más vale quedarte en tu casa. Entonces, busca esas tres cosas.

Y, por último, y por último, que seguramente sea lo primero que te atrae, es el entorno, es el medio en el que te mueves. Y esta zona es una zona espectacular, espectacular. No voy a caer en tópico de que ya la eligió Carlos V, ya lo he dicho al principio, pero es una zona espectacular. ¿Por qué es espectacular? Porque es diferente, diferente de lo que la gran ciudad ofrece. Yo sé que aquí siempre, que aquí y en toda la región se plantean problemas y disputas entre las mancomunidades, los arquitectos, los urbanistas y los vecinos, que también decimos: oiga, yo, en fin, quiero vivir bien, y cómo entra menos aire en mi casa, y cómo entra menos..., con aluminio. Pues aluminio. Pero, claro, resulta que el tío que viene de Madrid, que será un cliente que vendrá rápido aquí, llegará rápido, y ahora cuando acabemos la autovía desde Naval Moral, casi se llegará más rápido todavía, éste viene de aluminio hasta al gorro, éste viene de aluminio..., aluminio en Madrid hay para dar y tomar, y lo que busca no es aluminio, busca otra cosa, busca la construcción típica, busca la garganta, busca las casas típicas, eso es lo que busca. Y por eso tendríamos que hacer un esfuerzo, que se estuvo a punto de estropear hace unos años, pero que ahora se vuelve a recuperar, hacer un esfuerzo de ofrecer lo que era nuestra forma de construir, sabiendo que no puede haber talibanismo por parte de los urbanistas. Es decir, yo creo que no hay que meter el aluminio, ni sacar el cuarto de baño a la fachada de la casa, como se hacen en algunas ocasiones, la fachada de casa de aquí, en muchos sitios que tienen con los azulejos, los azulejos para el cuarto de baño, ¿no?, ¿qué va a sacar usted el cuarto de baño a la puerta de la calle y tal? Pero en fin. Es decir, intentar que el material que sigamos empleando sea un material que no mate las gallinas de los huevos de oro. A nadie se le ocurriría para vender vino de calidad echarle agua al vino, bueno, media botella de vino de calidad y agua, no, porque se carga usted el vino. Es decir, la gente busca el vino, no vino aguado. Pues a nadie se le debe ocurrir en esta comarca echarle aluminio o

echarle productos que no son autóctonos de aquí a la construcción, porque entonces se carga usted la gallina de los huevos de oro, que está por una parte en la agricultura y en la industrialización de nuestros productos, y en segundo lugar, en ofrecer un turismo, que repito, antes era casi inexistente en esta comarca.

Yo tengo una fe ciega y comparto lo del alcalde de que lo difícil viene ahora. Para nosotros, ya he dicho al principio todo es más difícil, porque no tenemos algunos recursos naturales importantes. Pero sí deberíamos tener la inteligencia de poner en valor nuestros recursos, nuestros recursos. Es probable que la gente no venga a ver una garganta o la belleza de una garganta, es probable que no venga a verla porque no la conozcan, porque no la conozcan. La nieve o la playa se conoce más, pero tenemos que tener la habilidad de intentar ir poniendo en valor todo lo que nosotros queremos de aquí, ya sean una buena dehesa, o ya sea una buena garganta, o ya sea un bosque de castaños, o ya sean los cerezos, o ya sea..., en fin, la cantidad de cosas que aquí hay, porque esa es la última cuestión. Es decir, al final también uno viene, cuando va turismo, viene a hacer algo que no puede hacer en su sitio de residencia y a buscar algo diferente de lo que tiene en su sitio de referencia. Y aquí yo echo un reto a los jóvenes, los jóvenes tienen que ir dándole vueltas al coco, e ir viendo cómo podemos poner en valor todo esto y qué es lo que la gente necesita, qué es lo que la gente quiere, y qué es lo que nosotros podemos ofrecer sin alterar sustancialmente nuestro entorno. Y yo creo que eso se va a conseguir y se está consiguiendo.

Lo difícil era hace treinta años, cuarenta años. Si es que, si es que no teníamos nada, si es que no teníamos nada, querido Victor, si no teníamos ni carreteras, si no teníamos ni agua, si no teníamos ni luz, si no teníamos "ná". ¿Íbamos a tener hoteles? ¿Cómo se iba poner un hotel sin agua o sin luz? Y encima nuestra gente, la pobre, estaba en el campo, en el campo trabajando malamente. Entonces, ahí podía salir pocas ideas, se podía ocurrir pocas cosas, solamente había dos ideas: trabajar para comer o marcharte para comer. Pero esto ya ha cambiando afortunadamente. Y yo creo que ahora que se va a cumplir, dentro de unos días, el veinte aniversario del Estatuto de Autonomía, estamos ante la generación más brillante que ha tenido la historia de Extremadura, la más brillante. La generación de estos veinte años, la más brillante. Porque hemos hecho, como decía el alcalde, lo difícil, y ahora estamos formando a gente que ya no están en el campo solo esperando a ver cómo se gana cuatro pesetas de un jornal, sino que ya están estudiando, que ya se están formando, que ya se están preparando, que tenemos gente que ha ido a escuelas de restauración, que se han formado. Bueno, pues todos esos conocimientos a la fuerza tienen que dar resultado, tienen que dar resultado.

Y, por último, el servicio es fundamental, lo hablábamos antes, cuando estábamos recorriendo las instalaciones, fundamental. Es decir, un mal servicio, un mal gesto de un camarero, una mala limpieza, o una mala forma de servirte, etc., puede echar por tierra todo un esfuerzo de toda una plantilla y de todo un empresario. Y ahí reconozco que tenemos que hacer algo desde la Junta de Extremadura. Es decir, el servicio en Extremadura no es que sea deficiente, sino que es muy inestable y en algunas ocasiones con poca formación. Y yo, me consta que los empresarios de la hostelería están deseando encontrar gente formada, preparada para que se quede, la mayoría. Hay una minoría que prefiere el pirateo, contratar a uno para un fin de semana, después otro que no sé qué, sin compromiso, etc., etc., pero la mayoría quiere gente de calidad, porque le va mucho en el negocio

que ha puesto. No sé, yo estoy trabajando en ese asunto, porque creo que la mejor formación profesional que se hace en la hostelería deben ser en los centros de hostelería. Y debe de haber, además, debe de haber una parte teórica en los centros de formación profesional, pero debería haber una formación profesional práctica donde se le forme aquí, en este establecimiento o en otros muchos. Se les forme en la realidad, que vean lo que es. Y, después, al empresario al que podemos pedirle que nos forme esa gente con algún tipo de subvención, puede tener la ventaja de elegir entre los dos, tres, cuatro chavales que están formando, elegir aquel que él ha preparado a su forma y manera, y le interesa quedarse con él y no buscar en el mercado de trabajo.

Así que todas estas circunstancias son las que hacen que estemos en un desarrollo turístico muy importante en la región. Nos visitaron en el año pasado dos millones y algo de turistas, dos millones y algo significa dos turistas por cada extremeño, que es el doble de los que nos visitan en España, nos visitan cuarenta millones, que es un turista por cada español, aquí son dos turistas por cada extremeño. Y no hemos hecho más que empezar, y no hemos hecho más que empezar. Porque estoy seguro que esta fuente de turismo va a ir para arriba, muy para arriba. Ya estamos cerca de casi todos, estamos cerca de Madrid, estamos cerca de Lisboa, vamos a estar cerca de Castilla y León, vamos a estar cerca de Andalucía cuando nos atraviesen las dos autovías, y, por lo tanto, éste es un sitio de destino muy importante, muy importante, y por eso yo creo que ha sido un acierto y va a ser un negocio. Y yo me alegraré mucho de que sea un negocio inmenso, un negocio inmenso, y que está..., y que este hotel rural que hoy inauguramos complete la red de alojamientos que tenemos en la región.

En el año 90 no había ni un solo alojamiento rural, ni uno. Es cierto que venía gente aquí, pero venía gente aquí y se alojaba de mala manera, en casas particulares, que se quedaban en una habitación, todo el tema subterráneo que no llevaba a ninguna parte, daba cuatro pesetas a las familias que alojaban a la gente en las habitaciones, pero eso no era forma de hacer un turismo profesional y atraer gente. Y hoy tenemos doscientos cuarenta y nueve alojamientos rurales en Extremadura, doscientos cuarenta y nueve alojamientos rurales: que son veinte hoteles rurales, éste hace el número veinte, que son treinta y cuatro apartamentos, y que son ciento noventa y cinco casas rurales.

Creo que se ha dado un salto espectacular, y que la Comarca de la Vera necesita un impulso, no solamente de la iniciativa privada a la que yo saludo y me descubro, sino también un impulso de la iniciativa pública. Y ésta es la razón por la que ya estamos negociando con el Gobierno Central, el que haya un Plan de Dinamización Turística de toda la comarca. Se habían pedido planes de pueblos concretos. Yo creo que es un error. Yo creo que cuando la gente se vaya de aquí y estén alojados aquí, o estén en Jaraíz, o estén en cualquier sitio de la Vera, cuando se van dicen: he estado en la Vera, después ya le ponen el apellido, pero dicen primero que han estado en la Vera. La Vera es un todo turístico que necesita un plan para todos, para todos, y después cada uno que se vaya ganando, en función de sus capacidades, se vayan ganando la vida dentro de su población, dentro su ciudad, dentro de su localidad. Pero yo creo que la Junta de Extremadura lo que tiene que negociar con el Gobierno Central es que haya un Plan de Dinamización de toda la comarca, porque la comarca es la que vende. Es verdad que hay pueblos que venden más que otros, pero lo que vende de verdad es la comarca de la Vera, y por eso es un éxito. Y les felicité por haber tenido esta idea, esta iniciativa, que es un

peldaño más en el desarrollo turístico de la región, que es el desarrollo de futuro de Extremadura, es lo que nos va a dar recursos, riqueza, dinero y trabajo.

Así que, muchísimas felicidades, mucho éxito, que sea para bien, y que yo lo vea, no solamente echando discursos, sino pasando con mi familia un fin de semana en estas magníficas habitaciones. Me parece un hotel excelente. Felicidades.

