

Admirados mallorquines: GABRIEL ESCARRER

Por Miguel Vidal

INTRODUCCIÓN

En los años 20 del Siglo XX en Mallorca una serie de artistas cultivaban el futurismo en una sociedad cerrada a cal y canto a los viejos prejuicios. Entre aquellos artistas había un abogado y periodista argentino llamado Adan Diehl que puso la primera piedra de lo que con el paso de los años convertiría Mallorca en un emporio turístico. Porque Adan Diehl fue el creador del primer hotel de lujo que hubo en Mallorca, el Hotel Formentor, construido al no haber carretera transportando obreros y material por mar con una barca llamada “La Victoria”. El Hotel Formentor se inauguró en 1929 como hotel de lujo emplazado en un rincón maravilloso. En sus inicios la pensión completa en una habitación con vistas a la montaña costaba veinticinco pesetas; con vistas al mar y con baño en la habitación costaba entre cuarenta y cinco y cincuenta y cinco pesetas.

Adan Diehl tuvo que regresar a Argentina, acosado por los acreedores y sus numerosas deudas, pero su obra mas importante, el Hotel Formentor, quedaba como simiente de futuro. En 1954, cuando ya el Hotel Formentor adquiría en todo el mundo la fama que había soñado su creador, el Fomento de Turismo de Mallorca le rindió un homenaje póstumo y colocó su busto en los jardines del hotel.

Esta historia de Diehl me decidió a intentar rendir homenaje a personajes mallorquines que han sido parte importante de la historia reciente de nuestra tierra. Gente que ha sabido pasear con orgullo el nombre de Mallorca. Admirados y admirables mallorquines en cualquiera de las facetas de la vida, desde el deporte a la política, pasando por la empresa y las finanzas.

Mundo adelante en mi peregrinar periodístico por los cinco continentes, siempre que tenía un revés o un bajonazo de moral, me venía a la memoria la imagen del paisaje de mi infancia, el castillo de Alaró, el Puig de Son

Cadena y al fondo el Puig Major. Mallorca era siempre una lucecita en mi conciencia de emigrante. Buscaba ídolos fuera y me olvidaba de los muchos y rutilantes que había en casa.

Hemos mencionado antes el nombre de algunos artistas que contribuyeron a difundir el nombre de Mallorca. Incluso en 1933 la escritora norteamericana Percy Waxman en su libro “Qué cuesta Mallorca” hacía una extensa referencia a lo bien que se vivía y lo barata que estaba la vida en la isla. Estas pinceladas hacia fuera, mas los opúsculos de Bartomeu Amengual llamados “La Industria de los Forasteros” que trataban a principios de siglo del fenómeno turístico en Suiza e Italia y su posible (y lejana) aplicación en Mallorca, así como la confección en 1914 de la primera “Guía de las Baleares” por el Fomento de Turismo de Mallorca para presentarla en la Exposición de Londres, fueron los primeros movimientos que se detectaron del que sería en los años sesenta el gran seísmo que convirtió Mallorca en el gran “boom” turístico del Mediterráneo. En la parada y fonda de media Europa. En la referencia social del mundo a pesar de que en casa la sociedad se resistía tanto al cambio que era célebre una pregunta de un porquero a su amo. “¿Amo, y fuera de aquí todo es tan grande?”.

La progresión ha sido cósmica. En 1918, acabada la I Guerra Mundial, muchos descubrieron Mallorca, donde encontraron notables ventajas económicas y un clima atractivo. Esto dio lugar a un turismo que alquilaba casas principalmente en la zona de El Terreno.

Esta demanda creciente originó la correspondiente oferta hotelera. El Gran Hotel se inauguró en 1903. En 1923 surgió el Hotel Mediterráneo y en 1928 el Hotel Victoria. En 1929 abrió sus puertas el Hotel Formentor y el total de establecimientos era de 119, con una capacidad de 2.496 camas. A ellos se les unieron los primeros proyectos de urbanización como la Ciudad Jardín (1920), Cala D’Or (1933) y Palma Nova (1935).

En 1935 acudieron a Mallorca 40.000 turistas, muchos de ellos en cruceros que hacían escala en Palma.

Luego la guerra española (1936-1939), la II Guerra Mundial (1940-1945) y el aislamiento político de España hasta su admisión en la Organización de Naciones Unidas (O.N.U.) en 1951, supusieron un grave retroceso para el desarrollo económico y turístico de nuestra tierra.

Pero en 1951, con nuevos turistas en El Terreno, uno de los mallorquines dignos de admiración, Gabriel Escarrer Juliá, acababa de cumplir dieciséis años y mientras sus amigos jugaban en la calle él ya se las ingeniaba para contactar con ellos, darles conversación, proponerles alojamiento y un sitio para comer. A nadie debe extrañar por lo tanto que haya creado uno de los imperios hoteleros mas importantes del mundo.



GABRIEL ESCARRER

"En Mallorca se han hecho cosas que nunca tenían que haberse hecho, pero la decisión de planificar la tienen los políticos, no los empresarios"

--De pequeño mis amigos me llamaban "el extranjero" porque era alto, flaco, rubio y además tenía conocimientos de idiomas.

Me ha recibido con su mejor sonrisa de hombre afable y con estas palabras de bienvenida a su enorme y bien cuidado despacho situado en un edificio emblemático del Polígono Industrial de Son Castelló, donde Palma pierde su corsé para extenderse hacia tramuntana, y en el que tan sólo una semana antes las cámaras de la CNN norteamericana, la televisión que domina el mundo, le han grabado una entrevista de treinta minutos emitida en la hora de máxima audiencia.

A tal señor, tal honor. Porque Gabriel Escarrer Juliá, nacido en Porreres el 2 de marzo de 1935, es una de los personajes más ilustres que haya podido dar esta bendita tierra de Mallorca a lo largo de su historia. Un mallorquín universal en el amplio sentido de la palabra. Venido al mundo en una etapa conflictiva española con vientos de guerra (tan sólo tres días después de su nacimiento Francisco Franco era nombrado capitán general de Marruecos; en setiembre dimitía Lerroux y le sucedía al frente de la presidencia del Gobierno Joaquín Chapaprieta y el 12 de octubre se casaba en Roma don Juan de Borbón, heredero de Alfonso XIII, con doña María de las Mercedes de Borbón, padres de los que con el tiempo reinaría con el nombre de Juan Carlos I) su espíritu emprendedor, su clarividencia, la honestidad y el trabajo le han llevado a

ser un empresario conocido en el mundo entero. Conocido, además, por su reputación de persona de conducta intachable.

Criado en el seno de una familia humilde, donde su padre, Sebastián Escarrer Barceló, tenía que esforzarse como empleado de la Empresa Municipal de Aguas y Alcantarillado (EMAYA) para sacar adelante a los cuatro hijos habidos con doña Jacoba Juliá Gornals que respondían a los nombres de Gabriel, María, Rafael y María Antonia.

--Yo he estado muy poco tiempo en Porreres porque teniendo tres años mis padres me trajeron a Palma. A la barriada de El Terreno, que en los años cuarenta era un barrio residencial y muy tranquilo y luego ya en los cincuenta comenzó a ser zona turística con la incorporación de los hoteles Mediterráneo, Victoria, Virginia, Alzina y Rigel. Comenzaba el desarrollo turístico.

INQUIETUDES TURÍSTICAS

Un desarrollo turístico que ha hecho de Mallorca una perla y a Gabriel Escarrer uno de sus orfebres. Casi de forma natural:

--A mi aquello me convenció porque tenía inquietudes turísticas. Tenía inquietudes para aprender idiomas. Con dieciséis años era de los pocos que estudiaba inglés y francés en Palma. Pero a mi me hacía ilusión poder explicarles el camino al castillo de Bellver a los pocos extranjeros que había en la época en la ciudad. De ahí, como le decía antes, que de pequeño mis amigos me llamaran "el extranjero" porque era alto, flaco, rubio y además con conocimiento de idiomas. Lo que con el tiempo ha sido normal, en mi adolescencia era una excepción.

También son excepción los que de la nada amasan una fortuna:

--A los veintiún años tomé la decisión de dar un paso adelante en la vida intentando valerme por mi mismo. Llevaba algún tiempo trabajando para Wagons Lits Cook, del que era responsable en Palma del departamento de extranjeros y de hacer reservas en los hoteles. Creí que con aquél trabajo el tener un hotel propio me posibilitaría poder llenarlo sin dificultad. Así fue como puse mi primer hotel en Son Armadams, el hotel Altair, luego un segundo, la Residencia Marbella, y un tercero que sería el del despegue definitivo, el Hotel El Paso, en el que yo era el director, el comercial y hasta el pinche.

Desde entonces Gabriel Escarrer se ha ido labrando el prestigio como gran artífice de la actual industria hotelera española, el número uno. Durante años en el Ministerio de Asuntos Exteriores se ha bromeado con la cadena de hoteles Sol Meliá, de la que se decía que era nuestra mejor representación en el exterior porque sus hoteles estaban en países en los

que ni tan siquiera había representación diplomática.

EL ALTAIR, SU PRIMER HOTEL

El Hotel El Paso fue para nuestro personaje el primer y más sólido paso de la vida empresarial de lo que es hoy Sol Meliá, sociedad gestora de más de 245 hoteles en 25 países, y de otra de sus sociedades, Inmotel, sociedad inmobiliaria y propietaria de otros 64 hoteles. Gabriel Escarrer al emprender en 1956 la explotación de un pequeño hotel de 60 plazas en Palma de Mallorca, el Hotel Altair, estaba lejos de pensar que con el tiempo llegaría a ser uno de los empresarios más fuertes del sector.

--Yo siempre he tenido vocación de empresario. No pude estudiar ninguna carrera, pero a los veinticuatro años, un día antes de casarme con Ana María Jaume Vanrell, y la boda fue el 12 de noviembre de 1959, firmé la compra de mi cuarto hotel y fue entonces cuando decidí dedicar más tiempo a mi formación profesional, consciente de que si uno quiere destacar en su medio no queda más remedio que estar preparado.

Gabriel Escarrer tenía vocación empresarial. Cuando otros chicos de su edad, con dieciséis o diecisiete años, pensaban en divertirse, él se esforzaba en terminar los estudios de Comercio en el Colegio La Salle, en Palma de Mallorca. Era al principio de los años 50, cuando el título de Bachiller Superior estaba al alcance de muy pocos y la universidad era un sueño.

Durante su periodo en la agencia de viajes hizo de "chico para todo". Trabajó de sol a sol y muchas veces hasta la madrugada, llegando a contabilizar en un mes 134 horas extras, lo que equivale a un promedio de cuatro horas y media diarias.

De noche solía esperar la llegada de turistas que venían en barco, para llevarlos a los hoteles. Entre barco y barco, participaba con otros chicos en competiciones que llamaban pomposamente "Olimpiadas" y que consistían en algunas carreras, alguna partida improvisada de ping-pong y mucho fútbol con dos piedras a modo de portería. Especialmente en las pruebas atléticas destacó Escarrer:

--He sido subcampeón escolar de Baleares en la prueba de 100 metros lisos, que corría con una buena marca: 11.02. También destacué en 200 metros lisos, triple salto y salto de altura.

VISION DE FUTURO

Habría podido ser un buen deportista, pero lo suyo era el turismo y su mundo. Con veinte años se desplaza a Londres al objeto de desarrollar un "training" en la agencia de Thomas Cook. Durante su estancia en la City tuvo la oportunidad de observar lo fácil que era captar clientes de Cook o de otras agencias y alojarlos en los hoteles de Palma. Ya conocía el mundo de la contratación, de la recepción, del transporte y del transfer. Le faltaba otra fase: la del alojamiento y se marcó como reto tener su primer hotel. La historia había comenzado. También su visión de futuro.

--Era consciente de que Mallorca reunía muchísimo alicientes y que la clientela que visitaba la isla se iba contenta de su estancia. Eso me abrió los ojos. Teníamos una isla con aceptación, bien. ¿Qué faltaba?. Faltaba profesionalidad, empezando por mi mismo, porque yo era consciente de que si me quería desarrollar en el mundo turístico tenía mucho por aprender.

Se puso manos a la obra. En 1956, coincidiendo con la conquista de la I Copa de Europa de fútbol por el Real Madrid, y de la emisión del primer programa de Televisión Española con el documental "Veinte años de España" que sólo pudo verse en un radio de cincuenta y cinco kilómetros de Madrid, Gabriel Escarrer, a los 21 años, comienza la explotación del hotel Altair. Un caserón en el barrio residencial de Son Armadams en Palma. En esos años en España aún se vivían las consecuencias de la posguerra y se salía muy dificultosamente del periodo de autarquía económica. La propietaria del edificio, Carolina Arozarena, se lo alquiló previa petición de recomendaciones. Éstas se las proporcionaron su propio padre; el director de Wagons Lits, José Palou, y de modo muy especial el párroco del barrio. En éste, su comienzo, y durante los siguientes proyectos, Escarrer ejerció simultáneamente de recepcionista, relaciones públicas, comercial, comprador y director, todo en el mismo establecimiento.

Durante los 3 años siguientes consiguió la explotación de otros dos hoteles en donde su esposa participaría activamente en la organización y gestión de la pequeña cadena en calidad de gobernanta.

Gabriel Escarrer preside años despues, arropado por un importante equipo que encabeza su hijo Sebastián, el grupo líder absoluto del sector hotelero español, tanto en la oferta urbana como vacacional, el cuarto en el ámbito europeo, y se sitúa entre las 14 primeras del mundo con una oferta total de más de 50.000 habitaciones.

El principio de la década de los años 60, el "boom" turístico en España, y más concretamente en Mallorca, la percepción de la financiación necesaria a modo de adelanto de pagos por parte de los Tour operadores sirvió para ampliar el número de hoteles. Con este sistema se hizo posible la incorporación de establecimientos en forma de alquiler y la inversión en mejoras de los mismos.

--Mi filosofía inicial fue concentrar los hoteles que iba adquiriendo dentro del entorno de la bahía de Palma, lo que me posibilitaba hacer todos los días un recorrido y dedicar una hora o una hora y media a cada hotel y saber todo sobre su funcionamiento del día a día. Un empresario que quiere triunfar no sólo tiene que vigilar sus negocios, por aquello de que el ojo del amo engorda el caballo, sino que tiene que saber rodearse de un buen equipo profesional con una máxima muy importante: los cargos no se otorgan, se conquistan.

Durante el resto de los años 60 Gabriel Escarrer Juliá apostó por la consolidación del proyecto sobre las bases financieras de los recursos propios, inversión de los beneficios de explotación obtenidos en los establecimientos alquilados, incremento en la ayuda de los Tour operadores y créditos del Banco Hipotecario. Esta situación propiciaría el aumento de los contratos y las construcciones.

--Cuando me dí cuenta de que ya tenía un equipo humano competente, entonces dí otro paso trascendente en mi vida, como fue la diversificación de la empresa. Era un riesgo tener todos los huevos en un mismo cesto. Tener todos los hoteles en Mallorca no era el enfoque adecuado. No es que me fuera mal, todo lo contrario, pero consideraba que tenía que dar este paso. Entonces decidí abrir hoteles en Canarias y en la Costa del Sol, siempre dentro de la gama de hotel vacacional.

Desde el principio, y más exactamente durante esta década, la visión de Gabriel Escarrer sobre la confianza en el futuro del turismo era patente con sus constantes pruebas a favor del mismo, concentrándose y especializándose en la oferta hotelera, desarrollando un talante empresarial poco común en la época e invirtiendo dinero y todo el tiempo del mundo en su trabajo, implicando a la familia en el negocio y compartiendo con la misma sus éxitos continuados.

Durante los últimos años de la década de los 60 y principios de los 70, Escarrer se centra en la contratación de sus hoteles con los Tour operadores, en la construcción de los nuevos establecimientos y la comercialización de los mismos. Visita agencias de viajes de toda Europa con folletos en sus maletas, vendiendo con astucia y tesón las plazas de sus hoteles.

Tenía especial habilidad para "colarse" en los despachos de mayoristas, granjearse su confianza y obtener ayuda económica. Con su capacidad de venta y sus conocimientos del marketing consiguió substanciosos

contratos y llenar las camas de todos sus hoteles.

AÑOS FUNDAMENTALES

Durante los años 70, la compañía vive un fuerte proceso de crecimiento en Mallorca, pasando a adquirir más hoteles de tipo vacacional en Mallorca y otros de tipo urbano de alta categoría, como el histórico Meliá Victoria, o los modernos: Meliá Confort Palas Atenea y Meliá Confort Bellver.

En 1976, tras la "crisis del petróleo" y recién iniciada la democracia en España, las perspectivas no son muy halagüeñas: el gobierno de Arias Navarro se caracteriza por una alta inflación en aumento y unas inciertas posturas económicas y políticas. Así las cosas, es este mismo escenario lo que hace reflexionar a Escarrer en el inicio de una nueva estrategia y, por lo tanto, de una nueva etapa para la compañía: la diversificación de la oferta, a través de la entrada en distintos puntos de la Península, como proceso de reducción de riesgos.

Su ya dilatada experiencia en la gestión de hoteles, una mentalidad más flexible que sustituiría la antaño postura centralizadora, le permitirán considerar la expansión en el Caribe y en el Sudeste asiático.

Se entraba en los años 80.

LA DÉCADA PRODIGIOSA

--Los años ochenta fueron una década prodigiosa para nuestra Empresa, con una serie de años que fueron fundamentales. En 1984 fue la adquisición al gobierno de Hotasa, que supuso la incorporación de treinta y cuatro nuevos hoteles. Hoteles de ciudad, que nos dieron la oportunidad de penetrar no solo en el sector del ocio, sino también en el de negocio en ciudades tan importantes como Barcelona, Zaragoza, Madrid, Valencia o Sevilla.

En efecto: en 1984, en una operación conjunta con Aresbank, representante financiero del grupo KIO (Kuwait Investment Office) en España, Gabriel Escarrer adquiere los 34 hoteles de la cadena Hotasa en España, y se sitúa en el puesto 37 del ránking mundial de cadenas hoteleras, siendo esta hazaña la que da inicio a su presencia en hoteles

de ciudad. Es en este momento en el que se convierte en la primera gran compañía hotelera española, con una posición de liderazgo que mantiene desde entonces. En este momento la compañía se compone de 126 hoteles.

--En 1985 decidimos la internacionalización de la empresa, salir fuera de España, que fue también un paso trascendente que me quitó bastante el sueño porque era competir con las grandes multinacionales del sector. Construimos el primer gran hotel en Bali, todo con tecnología española y hasta los materiales, que nos llevamos de España en tres grandes barcos.

Gabriel Escarrer se lanzaba a la gran aventura. En 1985 se inicia una nueva era en el proceso de diversificación descrito anteriormente al incorporar el hotel Bali Sol, el primero de la división internacional. El proyecto lo acomete con el Banco Mundial. Lo que en un principio pareció un proyecto descabellado, en una amplia zona virgen de la isla de Bali, Nusa Dua, hoy es una de las de mayor éxito de la zona, donde están presentes las mejores cadenas del mundo, y donde Sol Meliá mantiene orgullosamente su título de pionero.

--En 1987 adquirimos Meliá, que nos abrió las puertas de un mercado elitista, porque Meliá siempre ha tenido una gran reputación, un gran nombre, principalmente en hoteles de cinco estrellas. Eso nos abrió la posibilidad de abarcar hoteles de tres, cuatro y cinco estrellas y estar en todos los segmentos.

Gabriel Escarrer adquiere los 22 hoteles Meliá, que estaban en manos del grupo luxemburgués Interport, presidido por Giancarlo Parretti, y a los que optaban cadenas hoteleras como Sheraton, Wagons-Lits, Hilton y otras. Esta ampliación permite a Sol Meliá consolidarse como una de las compañías hoteleras más grandes del mundo.

"DE NIÑO NUNCA SOÑÉ ALGO ASÍ"

Esta última operación está revestida de unas circunstancias que definen claramente el talante decidido y negociador de Escarrer. El precio de salida y las condiciones impuestas por Parretti sobrepasaban la capacidad de la compañía, máxime teniendo que soportar la reciente adquisición de los hoteles de Hotasa. Con una metodología propia y echando mano de todos los recursos que estaban a su alcance Escarrer consiguió un informe completo sobre la facturación, posibilidades y plantilla de cada uno de los hoteles que Interport había puesto a la venta.

Al conocer las grandes posibilidades del lote compuesto por los establecimientos de la cadena Meliá, se buscaron las formas más viables de financiación. Finalmente, se llegó a un acuerdo con Parretti: 12.500 millones de ptas.

Aquel día, 27 de junio de 1987, Escarrer se levantó temprano. Tenía que volar a Madrid, donde estaba citado con Parretti. En la reunión, Escarrer intentó comprar a Parretti la mayoría de las acciones de un hotel urbano de Meliá en el que Sol era partícipe. No hubo acuerdo. Tras la comida, los dos negociadores le dieron la vuelta a la tortilla. Cuando el presidente de Sol tomó el avión de vuelta a Mallorca, en él iba también el nuevo presidente de Meliá, era la misma persona.

--Aquí se realizó el sueño de mi vida, y además con creces. Es más: de niño nunca soñé algo así de maravilloso. Yo era consciente de que poder tener dos segmentos de marcas penetrando en el mercado del ocio y del negocio era importantísimo. Ya no se podía pedir más.

Con la compra de la cadena Meliá en 1987, el proceso de internacionalización y diversificación coge gran fuerza, y se suceden las aperturas en América, Caribe, Sudeste asiático, cuenca del Mediterráneo y ciudades de países europeos.

El resto de los 80 y principios de los 90 sigue marcado en la agenda empresarial de Escarrer con una palabra clave: expansión. A través de la gestión, franquicia o "joint venture" con empresas locales en todo el mundo, el grupo sigue incorporando establecimientos año tras año, diversificando su oferta y cubriendo todos los segmentos del cada vez más exigente mercado. Gabriel Escarrer no acepta que se le acuse, aunque sea veladamente, de invertir en el Caribe y no en Mallorca:

--Sobre este particular tengo que decir una cosa muy importante. El último hotel que hice en Mallorca fue hace veinticinco años y fue el hotel Palas Atenea, en el Paseo Marítimo de Palma. Yo soy un empresario turístico que ha invertido bastante en Mallorca, y los veintisiete hoteles de que dispongo son una muestra de la confianza que tengo en mi isla. Por desgracia en Mallorca se han hecho cosas que nunca tenían que haberse hecho, pero la decisión de planificar la tienen los políticos, no los empresarios. Eso siempre me ha preocupado. Yo hice un hotel en Magalluf, el Jamaica, con cuatro alturas, pero después me encontré que a cada lado hicieron unos edificios de doce plantas. Si no hay coordinación y una planificación adecuada difícilmente podremos llegar a buen puerto. Siempre me he quejado de la falta de una planificación general de ordenación turística.

Ahí le duele a Gabriel Escarrer, amante de las cosas bien hechas. Partidario de preservar al máximo las incomparables bellezas de Mallorca:

--Hay que hacer un inventario, ver lo que tenemos y planificar donde queremos ir. Mallorca es un activo tremendo en la que todos, políticos y empresarios, tenemos la responsabilidad de cuidarla y mimarla al máximo, porque si estropeamos este activo, si la masificamos, toda la clientela que ahora tanto aprecia las cualidades de la isla dejará de venir.

Cuando era niño y jugaba por las calles de la barriada de El Terreno, Gabriel Escarrer tuvo su particular visión de futuro intuyendo que el

turismo acabaría siendo un maná llovido del cielo para Mallorca. Pero, ¿cómo ve a la Mallorca del siglo XXI?

--Soy optimista siempre y cuando hagamos las cosas bien planificadas, bien hechas, como Dios manda para utilizar una expresión bien mallorquina. Personalmente estoy en contra de la masificación. Hay que ir a la calidad y no a la cantidad. Sería un gran error que el futuro de nuestras islas lo enfocásemos bajo el punto de vista de la cantidad y no de la calidad. Mallorca tendría que caracterizarse por una clientela mas elitista, que evitaría además la estacionalidad.

NUEVOS VIENTOS

Gabriel Escarrer tiene seis hijos de su matrimonio con Ana María Jaume Vanrell. La cuatro mayores, hijas, María Magdalena, Ana, María Antonia y Mercedes, y los dos últimos, hijos, Sebastián y Gabriel. Todos ellos educados en las más relevantes universidades norteamericanas y formados en grandes multinacionales al objeto de incorporarse a la empresa familiar con una sólida formación universitaria y profesional. Desde comienzos de los años 90, con la llegada a la cadena de su hijo Sebastián Escarrer, comienzan a soplar nuevos vientos en Sol Meliá. Sebastián, joven universitario formado en Wharton (Estados Unidos), buen conocedor del mundo financiero (First Boston) y de los grandes grupos hoteleros (Hyatt y Marriott), viene con nuevas ideas y estrategias: concentrar la actividad de la empresa en el negocio hotelero, gestionando hoteles, y separando esta actividad del negocio inmobiliario. Para ello, nada mejor que utilizar los contratos de gestión y franquicia. Sebastián, como consejero delegado de la compañía, se ha hecho cargo del día a día de la misma, lo que ha permitido a su padre, desde la presidencia, diseñar la nueva estrategia de Sol Meliá: crecimiento diversificado de la oferta hotelera, además de encargarse del nivel de calidad de sus hoteles y de las relaciones con los propietarios, cosa que realiza personalmente. En 1993 la compañía es distinguida con el premio Príncipe Felipe por su contribución a la internacionalización de la oferta turística española y por el desarrollo de la propia red comercial internacional en los principales mercados exteriores, por la mejora del producto hotelero en los establecimientos españoles y por su estrategia de formación del personal.

En 1996, la compañía de gestión hotelera se convierte en la primera en Europa en obtener el certificado ISO 9002 por la calidad en los servicios que ofrece a sus establecimientos en todo el mundo.

Actualmente da empleo a más de 21.000 personas en los más de 245 hoteles repartidos en 25 países , los cuales alojan a cerca de 18 millones de clientes al año.

SALIDA A BOLSA

Finalmente, en el mismo año de 1996, el propio presidente decide, tras un proceso de profundo análisis sobre las alternativas financieras de sostenimiento de la expansión, acometer la salida a bolsa de la compañía. Sol Meliá se convierte en la primera compañía de gestión hotelera de Europa en cotizar en el mercado de valores. Previamente, había dividido su compañía en dos nuevas sociedades: Inmotel S.A., sociedad propietaria de establecimientos, y Sol Meliá S.A., sociedad de gestión hotelera. Es esta última la que saldrá a bolsa el 2 de julio de 1996, y lo hace obteniendo un éxito sin precedentes, con una demanda final de títulos que superó en 23 veces la oferta de los mismos.

El 31 de diciembre de 1996, tan sólo 6 meses después de la salida a bolsa de Sol Meliá, el valor de las acciones se incrementaría en un 72.2%, incorporándose al índice IBEX 35, el de mayor liquidez de las bolsas españolas. Coincidiendo con el primer año de su cotización en bolsa, la compañía obtiene la calificación crediticia BBB+ concedida por la agencia norteamericana Standard & Poors, convirtiéndose en la cadena hotelera europea más solvente y con más facilidad para financiarse en los mercados de capitales. Ahora, cuando ve las cosas desde la distancia, Gabriel Escarrer sonríe feliz. El resultado del largo camino, de su trabajo y su lucha por alcanzar la cima no ha podido ser mejor:

---Yo quería entrar en el negocio de la hostelería, es cierto, pero las cosas han salido mucho mejor de lo que llegué a pensar nunca. Pero buena estrella al margen, siempre he sido una persona que he procurado ser muy responsable y no defraudar nunca a las personas que depositan su confianza en mí. A eso hay que añadir que siempre he sido muy trabajador. Para mí el mejor método de enseñanza es el ejemplo. Y yo predico con el ejemplo trabajando catorce o quince horas diarias y visitando a lo largo del año todos y cada uno de los hoteles que componen nuestra Empresa. Hay que saber que el éxito siempre llega acompañado de sacrificio.

PRINCIPALES HOTELES DE LA CADENA SOL MELIÁ

En Mallorca:

Hotel Antillas (Magalluf)
Hotel Barbados (Magalluf)
Hotel Bellver (Palma)
Hotel Cala D'Or (Cala d' or)
Hotel de Mar (Illetas)
Hotel Guadalupe (Magalluf)
Hotel Mastines (Calas de Mallorca)
Hotel Mirlos (Palma Nova)
Hotel Palas Atenea (Palma)
Hotel Tordos (Palma Nova)
Hotel Victoria (Palma)

En la Península Ibérica:

Hotel Alicante (Alicante)
Hotel Almerimar (Almería)
Hotel Aloha (Málaga)
Hotel Avenida América (Madrid)
Hotel Azafata (Valencia)
Hotel Bracos (Logroño)
Hotel Meliá Castilla (Madrid)
Hotel Costa Blanca (Benidorm)
Hotel Los Galgos (Madrid)
Hotel Los Gallos (Córdoba)
Hotel Gallia (Murcia)
Hotel Gran Sitges (Barcelona)
Hotel Granada (Granada)
Hotel Horus (Salamanca)
Hotel Los Lebreros (Sevilla)

Hotel La Caleta (Cádiz)
Hotel Meliá Princesa (Madrid)
Hotel Macarena (Sevilla)
Hotel Siete Coronas (Murcia)
Hotel Valencia Palace (Valencia)

En Canarias:

Hotel Bahía del Duque (Tenerife)
Hotel Los Gorriones (Fuerteventura)
Hotel Iberia (Las Palmas)
Hotel La Palma (La Palma)
Hotel Puerto de la Cruz (Tenerife)
Hotel Salinas (Lanzarote)
Hotel Tamarindos (Gran Canaria)

En América

Hotel Aquarium (San Andrés, Colombia)
Hotel Bahía Atlántico (Salvador de Bahía, Brasil)
Hotel Bienal Ipirapuera (Sao Paulo, Brasil)
Hotel Cabañas del C. (Cozumel, México)
Hotel Cabo Real (Cabo San Lucas, México)
Hotel Cancún (Cancún, México)
Hotel Cariari (San José, Costa Rica)
Hotel Cohiba (Cuba)
Hotel Juan Dolio (República Dominicana)
Hotel Playa Hermosa (Costa Rica)
Hotel Rio de Luna (Cuba)
Hotel Rio de Mares (Cuba)
Hotel Varadero (Cuba)

En Europa:

Hotel Adriatic (Rovinj, Croacia)
Hotel Aktizeus (Creta, Grecia)
Hotel Belvil (Antalya, Turquía)
Hotel Celle (Celle, Alemania)
Hotel Coimbra (Coimbra, Portugal)
Hotel Elysée Palace (Niza, Francia)
Hotel Flor da Rocha (Portimao, Portugal)
Hotel Paris Bussy (Paris, Francia)
Hotel Postdam (Michendorf, Alemania)
Hotel Vestar (Monsena, Croacia)
Hotel Vila Magna (Albufeira, Portugal)

En Africa:

Hotel Al Madina Salam (Agadir, Marruecos)

Hotel Djerba Menzel (Djerba, Túnez)

Hotel El Mouradi Palace (El Kantaqui, Túnez)

Hotel Tichka Salam (Semilalia, Marruecos)

En Asia:

Hotel Bali (Nusa Dua, Indonesia)

Hotel Benoa (Bali, Indonesia)

Hotel Hija Hin (Tailandia)

Hotel Jakarta (Jakarta, Indonesia)

Hotel Legian (Kuta, Indonesia)

Hotel Twin Towers (Bangkok, Tailandia)