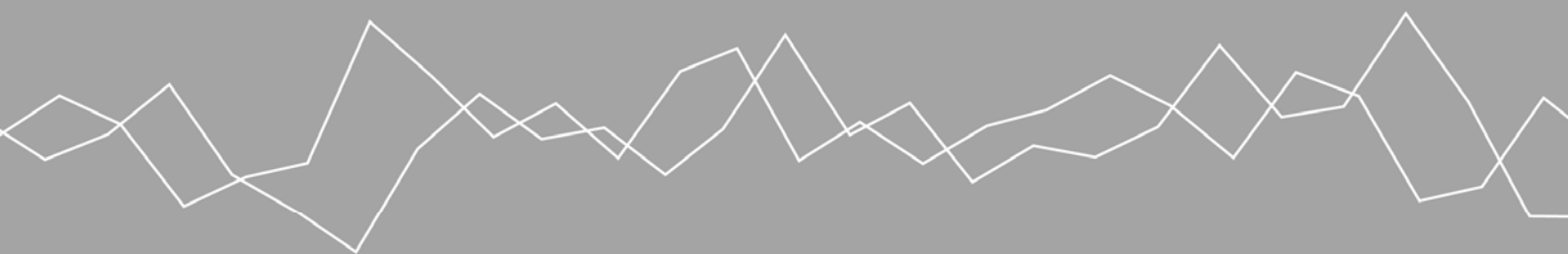


Turistika: modelscenario's 2006-2012
(deel III)



Willemstad, 2006

In opdracht van de Curacao Tourist Board &
Dienst Economische Zaken (DEZ) van Curaçao

Turistika: modelscenario's 2006-2012 (deel III)

Verslag behorende bij de workshop van 19 oktober 2006

Dr. Peter Berkhout (SEO)
Drs. Ernest Berkhout (SEO)
Ing. Luelo Girigorie Msc. CPC (DEZ)



“De wetenschap dat het goed is”

SEO Economisch Onderzoek doet onafhankelijk toegepast economisch onderzoek in opdracht van overheid en bedrijfsleven. Ons onderzoek helpt onze opdrachtgevers bij het nemen van beslissingen. SEO Economisch Onderzoek is gelieerd aan de Universiteit van Amsterdam. Dat geeft ons zicht op de nieuwste wetenschappelijke methoden. We hebben geen winstoogmerk en investeren continu in het intellectueel kapitaal van de medewerkers via promotietrajecten, het uitbrengen van wetenschappelijke publicaties, kennisnetwerken en congresbezoek.



SEO-rapport nr. 948

Copyright © 2006 SEO Economisch Onderzoek, Amsterdam. Alle rechten voorbehouden. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen en dergelijke, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld.

Inhoudsopgave

1	Inleiding.....	5
2	Doelstelling van het project Turistika	7
3	Modelaanpassingen oktober 2006.....	9
	3.1 Seizoenspatronen.....	9
	3.2 Bestedingspatronen: herkomst, leeftijd, reisdoel en tijd.....	9
	3.3 Sectorindeling en classificatie accommodaties.....	10
	3.4 Gedragsvergelijkingen.....	11
4	Verskillende toeristengroepen nader bekeken.....	13
	4.1 Seizoenspatronen.....	13
	4.2 Bestedingspatronen	17
5	Toekomstprojecties 2006-2012	19
	5.1 Inleiding	19
	5.2 Bloeiend Europa.....	22
	5.3 Bloeiende VS.....	24
	5.4 Concluderend	26
6	Aanknopingspunten voor de toekomst.....	27

1 Inleiding

Aan SEO Economisch Onderzoek is door de Curacao Tourist Board & de Dienst Economische Zaken (DEZ) van Curaçao opdracht verleend tot het verder ontwikkelen van het eerder opgeleverde model 'Turistika'. Met dit model kunnen de economische effecten van toerisme op de Curaçaose economie worden berekend. Het doel van dit onderzoek is de verdere vervolmaking van dit instrument, zodat de overheid en het toerismebureau van het Eilandgebied Curaçao beter in staat zijn de effecten van toerisme op de economie van het eiland te analyseren.

In eerdere fases van het onderzoek werden reeds:

1. de projectiehorizon verlegd naar 2012;
2. de modelstructuur aangepast;
3. gedragsvergelijkingen up-to-date gebracht met meer recente data;
4. interactie tussen vraag en aanbodzijde aangebracht door middel van het signaleren van aanbodknelpunten als gevolg van de vraagontwikkelingen;
5. toekomstscenario's opgesteld, doorgerekend en vergeleken met het CTB-masterplan;
6. een toeristische prijsindex ontwikkeld;
7. indirecte economische effecten van toerisme berekend;
8. seizoenspatronen geïmplementeerd voor Nederlandse en Amerikaanse toeristen;
9. enkele nieuwe toekomstscenario's doorgerekend (Hotel Development, Cruiseboost).

Tevens werd onderzocht in hoeverre de historische instroom van toeristen naar Curaçao in de laatste 30 jaar kan worden verklaard op grond van economische factoren in de landen van herkomst en de wisselkoers. Het antwoord daarop was: nauwelijks.

In de huidige fase van het project staan de volgende verbeterpunten op het programma:

10. modellering van het seizoenspatroon voor alle herkomstgebieden;
11. nieuwe classificatie van verblijfsaccommodaties;
12. uitsplitsing van productgroepen in enkele subsectoren waar dat van belang is;
13. bepaling van de invloed van persoonskenmerken op bestedingen op bedrijfstakniveau;
14. nieuwe schatting van de bestedingen van cruisetoeristen en verblijfstoeristen op basis van meer en recentere data;
15. incorporatie van een airlift-module, waarin capaciteitsbeperkingen in de luchtvaartsector tot uitdrukking komen;
16. vervolmaken van de I/O-tabel en eventuele incorporatie van huishoudens daarin.

De punten 10 t/m 14 zijn voor een groot deel uitgevoerd tijdens de workshop in oktober 2006. De incorporatie van een airlift-module staat op het programma voor 2007/2008, alsmede het vervolmaken van de I/O-tabel. Voor dat laatste zijn we echter geheel afhankelijk van de levering

door het CBS van een recente I/O-tabel voor het eiland Curacao. Begin 2008 zal wederom een workshop plaatsvinden waarin de nieuwste toevoegingen gepresenteerd zullen worden. Tevens hebben we dan een nieuwe update uitgevoerd van de kern van het model (punt 5) met nog recentere gegevens (expenditure surveys 2005 en 2006).

2 Doelstelling van het project Turistika

De toeristische sector is één van de belangrijkste sectoren van de Curaçaose economie. De factoren die hieraan aan ten grondslag liggen zijn onder andere: het arbeidsintensieve karakter van deze sector, de mogelijkheid om relatief laaggeschoold personeel aan een baan te helpen, de in de afgelopen jaren gepleegde investeringen binnen de sector en als meest belangrijke factor het deviezen genererende potentieel van toerisme. In de afgelopen jaren is het belang van de toeristische sector verder gegroeid vanwege de dalende inkomsten (lees: deviezen) van andere exportgerichte sectoren zoals internationale financiële dienstverlening, onder andere door het uitblijven van verdragen met andere landen, en door de trage groei van de logistieke sector.

Een negatieve ontwikkeling in de afgelopen jaren is dat terwijl de omvang van de toeristenstroom naar andere Caribische eilanden in de afgelopen twintig jaar met meer dan 300 % (van 6 miljoen tot ruim 20 miljoen) is toegenomen, het marktaandeel van Curaçao is gedaald van 2,5% naar 1%. Dit impliceert echter wel dat de groeipotentie van de toerismesector aanwezig is. Om maximale groei te bewerkstelligen is het belangrijk dat het eiland over een instrument beschikt waarmee beleidsvoornemens op een consistente manier gekwantificeerd kunnen worden. Hierdoor kan de discussie gerationaliseerd worden en wordt de mogelijkheid gecreëerd om verschillende scenario's tegen elkaar af te zetten.

Sinds 1995 beschikt de Dienst Economische Zaken over een instrument waarmee de verschillende beleidsvoornemens van de overheid geanalyseerd kunnen worden. In het jaar 2000 werd dit instrument herzien en tevens voorzien van nieuwe data. Het voornaamste doel dat de dienst voor ogen had was om over een instrument te beschikken met een transparante en gestroomlijnde structuur, waarmee op eenvoudige wijze de economische effecten van toerisme op Curaçao in beeld gebracht kunnen worden. Dit laatste o.a. in termen van arbeidsplaatsen, inkomsten voor de overheid en voor andere sectoren van de plaatselijke economie. Daarnaast dienden aan de aanbodzijde van de economie eventuele capaciteitsproblemen gesignaleerd te worden. Als basis van het model zijn drie hoofddoelen geformuleerd:

- Het model dient aan de hand van de instroomaantallen van toeristen uit verschillende gebieden de bestedingen te kwantificeren op bedrijfstakniveau.
- Het model dient via de vraagzijde de verandering van de werkgelegenheid, de inkomsten voor de overheid en voor andere sectoren te bepalen die het gevolg zijn van een mogelijke verandering van de toeristenaantallen.
- Het model dient over een aanbodzijde te beschikken waar mogelijke capaciteitsproblemen geadresseerd worden. Dit om te voorkomen dat het eiland onrealistische groeipercentages projecteert.

Een model is een dynamisch instrument dat op regelmatige basis aangepast moet worden aan veranderingen van de sector. In dat kader is samenwerking met SEO Economisch Onderzoek aangegaan voor een vervolgtraject voor het aanpassen en uitbreiden van het model 'Turistika'. Bij het

bouwen van de nieuwste versie van het model ‘Turistika’ werd vooral aandacht besteed aan de praktische bruikbaarheid van het model. In deze fase wordt het model dusdanig verbouwd dat het ook aansluit bij de onderzoeksvragen die de Curacao Tourist Board beantwoord wil zien. Om deze doelstelling te realiseren zijn de onderstaande subdoelen geformuleerd:

- modellering van het seizoenspatroon voor alle herkomstgebieden;
- nieuwe classificatie van verblijfsaccommodaties;
- uitsplitsing van productgroepen in enkele subsectoren waar dat van belang is;
- bepaling van de invloed van persoonskenmerken op bestedingen op bedrijfstakniveau;
- nieuwe schatting van de bestedingen van cruisetouristen en verblijfstoeristen op basis van meer en recentere data;
- incorporatie van een airlift-module, waarin capaciteitsbeperkingen in de luchtvaartsector tot uitdrukking komen;
- vervolmaken van de I/O-tabel en eventuele incorporatie van huishoudens daarin.

Thans beschikt het eilandgebied Curaçao over een instrument waarin nieuwe gebruiksvriendelijke aspecten ingebouwd zijn, met name voor wat betreft de invoer van scenario's. Tevens is het model compacter en betrouwbaarder dan de voorgaande versie, en is de betrouwbaarheid wederom opgeschroefd door de inpassing van extra gegevens uit de Expenditure Survey van 2004, naast de gegevens van 1996, 1999 en 2003 waarmee in de afgelopen jaren reeds op een regelmatige basis scenario's doorgerekend werden. Door de meest recente uitbreidingen is ook de praktische bruikbaarheid aanzienlijk toegenomen; het is nu mogelijk om de effecten van bestedingspatronen van zo'n vijftig verschillende 'doelgroepen' toeristen te onderscheiden.

3 Modelaanpassingen oktober 2006

Inmiddels is het project 'Turistika' in een ver gevorderd stadium aangekomen. In oktober 2005 en mei 2006 zijn al een flink aantal werkzaamheden uitgevoerd en gepresenteerd in een workshop; in oktober 2006 worden wederom een aantal uitbreidingen geïmplementeerd en zal een workshop worden gegeven. In dit hoofdstuk geven we een korte beschrijving van de onderzoeksstappen die sinds de vorige rapportage in mei 2006 voltooid zijn. In Hoofdstuk 4 gaan we op een leesbare, niet-technische manier dieper in op enkele interessante fenomenen die samenhangen met deze modelwijzigingen, en ertoe leiden dat verschillen tussen bepaalde groepen toeristen beter in kaart gebracht kunnen worden. Voor de documentatie van eerdere aanpassingen aan het model verwijzen we naar de vorige rapportages. Eventuele technische informatie zullen we niet hier presenteren maar apart opnemen in de bijlagen.

3.1 Seizoenspatronen

In de vorige versie van het model was het seizoenspatroon van de stay-over toeristen uit de VS & Canada en uit Nederland reeds in het model ingebouwd. Voor de stay-over toeristen uit andere landen was dat nog niet het geval. Deze omissie is in het huidige model verholpen. Dat betekent dat knelpunten in de capaciteit van de accommodaties nu per maand goed kunnen worden berekend met het model.

Seizoenspatronen in het cruistoerisme zijn overigens nog niet in het model opgenomen. Dit kan van belang zijn voor het signaleren van knelpunten in de sectoren waarin deze toeristen relatief veel uitgeven: activiteiten (bijvoorbeeld Seaquarium), busvervoer en winkelen.

3.2 Bestedingspatronen: herkomst, leeftijd, reisdoel en tijd

Turistika berekent voor 50 doelgroepen de te verwachten bestedingen aan de hand van empirisch vastgestelde gedragsvergelijkingen (zie ook paragraaf 3.4). Waar deze bestedingen precies terecht komen is per toerist verschillend. Zo is het bekend dat Amerikanen een groter deel van hun budget uitgeven aan de luxere hotels, terwijl Nederlanders traditioneel meer geld uitgeven aan appartementen en bungalows. Tot voor kort varieerde het bestedingspatroon van toeristen in het model alleen met herkomstgebied. Dat wil zeggen: Amerikanen hadden een ander bestedingspatroon dan Nederlanders, Antillianen een ander dan Venezuelanen etc. Binnen die groepen werd geen onderscheid gemaakt naar reisdoel en leeftijd. Met andere woorden: de jonge Nederlander had hetzelfde bestedingspatroon als de oudere, en de vakantieganger het zelfde patroon als de zakenreiziger. Het model is op dit punt aangepast. Het bestedingspatroon, dat wil zeggen hoe elke uitgegeven gulden wordt verdeeld over diverse bestedingscategorieën, varieert nu met herkomstland, leeftijd en reisdoel. Dat impliceert dat voor elk van de 50 doelgroepen een apart bestedingspatroon in het model is opgenomen. Dit patroon varieert ook in de tijd: het is anders in 1996 dan in 2004. De bestedingspatronen zijn gebaseerd op expenditure surveys van 1996, 1999, 2003 en 2004. De

patronen voor de tussenliggende jaren zijn bepaald aan de hand van een ‘voortschrijdende gewogen interpolatie’. Daarmee wordt bedoeld dat de waargenomen jaren in het verleden bepalend zijn voor een bestedingspatroon in een jaar waarin geen expenditure survey is gehouden. Het verder in het verleden een waargenomen jaar ligt, hoe minder zwaar dat jaar weegt in de interpolatie. Bijvoorbeeld: het bestedingspatroon in 2002 wordt vastgesteld als een gewogen gemiddelde van de waargenomen jaren 1996, 1999 en 2003.

De aanpassingen zijn zowel voor stay-over toeristen als voor cruisetoeeristen doorgevoerd.

3.3 Sectorindeling en classificatie accommodaties

De bestedingspatronen zijn niet alleen dynamischer gemaakt in de dimensies herkomstgebied, leeftijd, reisdoel en tijd. Tevens is een andere indeling gemaakt van bestedingscategorieën. De oude indeling bleek te beperkt omdat een aantal relevante sectoren in de aanbodzijde onzichtbaar bleven, en omdat de verscheidenheid in typen verblijfsaccommodaties er niet goed in paste. Onderstaande tabel geeft de oude en nieuwe indeling weer. Uit de tabel blijkt dat geen onderscheid meer wordt gemaakt tussen luxe en standaard hotels. Met name de naamgeving van deze categorieën bleek te stigmatiserend: sommige hotelhouders konden zich niet vinden in het label ‘standaard’. We hebben derhalve een nieuwe indeling gemaakt die prijsklasse en omvang combineert. De ‘grote hotels’ vormen een groep van circa 10 hotels die groot in omvang zijn en/of relatief hoge prijzen rekenen voor een kamer. Deze hotels worden geacht een apart segment van de markt te bedienen. Tot de grote hotels rekenen we bijvoorbeeld: *Breezes*, *Plaza Van der Valk*, *Marriott*, *Hilton* en *Avila Beach*, maar ook het relatief kleine *Kura Holanda*. Tot de kleine hotels worden o.a. gerekend: *Hotel Pelikaan*, *Trupial Inn*, *Hotel San Marco* en *Otrobanda Hotel*. Deze hotels zijn doorgaans kleiner in omvang en bedienen ook de segmenten van de markt waarin men voor minder geld willen overnachten op het eiland. In de nieuwe indeling worden bungalowresorts en appartementen apart onderscheiden, omdat ook hier doorgaans verschillende toeristen op afkomen. Tot de bungalowresorts rekenen we o.a. *Livingstone Resort*, *Chogogo Resort* en *Papagayo Resort*.

Tabel 3.1 De oude en nieuwe indeling van bestedingscategorieën

Oude indeling	Nieuwe indeling
Luxe hotels	Grote hotels
Standaard hotels	Kleine hotels
Appartementen	Bungalowresorts
Restaurants	Appartementen
Casino's	Eten bij accommodatie
Attracties	Restaurants
Winkelen	Supermarkten
Vrije zone	Casino's
Autoverhuur	Activiteiten (uitgaan, duiken e.d.)
Overig transport	Winkelen
Directe belastingen	Vrije zone
	Autoverhuur
	Taxi's
	Busvervoer
	Directe belastingen

We onderscheiden nu drie bestedingscategorieën als het gaat om eten: 1) eten bij de (eigen) accommodatie; 2) restaurants en 3) supermarkten. In de categorie transport onderscheiden we thans naast het autoverhuur ook apart taxivervoer en busvervoer (excursies en overig bustransport). Het totaal aantal bestedingscategorieën in het model is door deze aanpassingen toegenomen van 11 naar 15.

3.4 Gedragsvergelijkingen

De uitkomsten van Turistika zijn voor het grootste gedeelte gebaseerd op enquêtes die worden gehouden onder toeristen op het eiland. Uit deze gegevens wordt hun gedrag in termen van hoe lang ze op het eiland verblijven en hoeveel ze per dag uitgeven beschreven met behulp van regressievergelijkingen. Deze vergelijkingen worden telkens opnieuw vastgesteld als er nieuwe gegevens beschikbaar komen. Zo wordt het toeristengedrag in het model zo recent mogelijk gehouden en dat is nodig ook, omdat gedrag van toeristen veranderlijk is.

Met het beschikbaar komen van de enquêtes van 2004 hebben we de regressies opnieuw geschat en de nieuwe gedragscoëfficiënten in het model opgenomen. Dit is zowel voor stayover- als voor cruisetoeeristen gedaan.

Met betrekking tot de vertaalslag van de regressievergelijkingen naar voorspellingen van het model hebben we nog een verandering aangebracht. In de regressieanalyses worden, omdat enquêtes van verschillende jaren bij elkaar worden gevoegd, ook verschillen tussen die jaren geschat. Deze verschillen werden in vorige versies van het model gemiddeld, zodat een gemiddelde ontstond over de beschouwde jaren. Het effect daarvan was dat fluctuaties werden gedempt. In het huidige model zijn die fluctuaties in ere hersteld en worden de jaren waarin geen enquêtes zijn gehouden door middel van interpolatie geschat. Het gevolg hiervan is dat meer fluctuaties zichtbaar zijn in de uitkomsten in de periode 1996-2004. Daarnaast vallen de bestedings- en werkgelegenheidseffecten in de periode 2005-2012 nu wat hoger uit: in 2012 komen de bestedingen in de basisprojectie nu uit op ruim \$350 miljoen (was \$300 miljoen) en het totale werkgelegenheidseffect van toerisme bedraagt in dat jaar nu 9,4 duizend manjaar (was 8,3 duizend manjaar).

4 Verschillende toeristengroepen nader bekeken

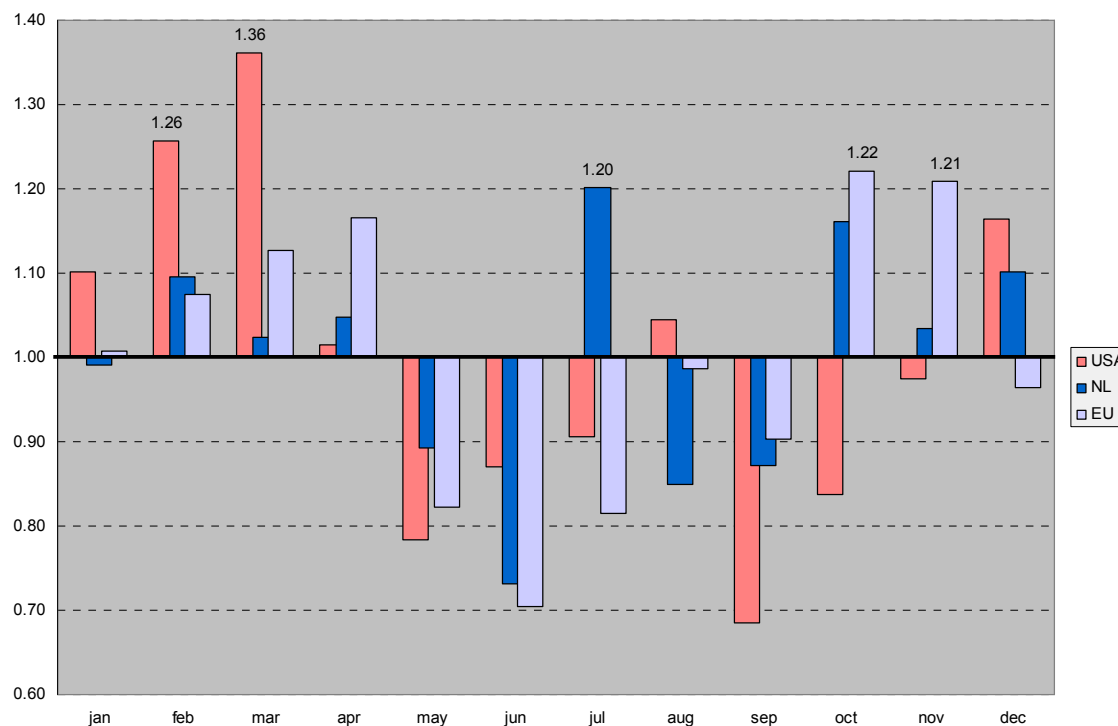
In het model Turistika onderscheiden we in totaal 50 verschillende soorten toeristen, gebaseerd op verschillen in land van herkomst, leeftijdsklasse en reisdoel. Deze verschillende groepen toeristen hebben verschillende bestedingspatronen; in het model proberen we deze verschillen zoveel mogelijk terug te laten komen maar daarbij gelden wel beperkingen vanwege beperkte omvang van de beschikbare data. Aangezien we momenteel beschikken over vier jaargangen expenditure surveys voor zowel cruise- als stayover toeristen hebben we recentelijk veel meer detail kunnen toevoegen aan het model. In dit hoofdstuk gaan we nader in op twee interessante fenomenen die de verschillende soorten toeristen goed karakteriseren: verschillen in seizoenspatronen en verschillen in de verdeling van bestedingen over de verschillende sectoren van de economie. Geven Nederlanders meer uit aan appartementen, en Amerikanen meer aan grote hotels?

Behalve dat bovenstaande trends interessant zijn om te weten, hebben ze ook gevolgen voor het model. Want als er in maart meer Amerikanen komen, zal dat bijvoorbeeld in de grotere hotels het meeste direct gevolg hebben. En als er in juni veel minder Nederlanders komen, zal dat vooral tot uiting komen in de omzet en de bezettingsgraad van bungalow resorts en appartementen.

4.1 Seizoenspatronen

Tijdens een eerdere presentatie aan belanghebbenden in de toeristische sector van Curaçao kwam naar voren dat de uitkomsten van het model in de huidige vorm van jaargemiddelden een beperking vormden. Toerisme kent namelijk een sterk seizoenspatroon, dat in een jaargemiddelde aan het oog onttrokken blijft. Maar aangezien we met ons model capaciteitsbeperkingen wil singaleren is juist de piekbelasting van belang. Stel immers, dat een instroom van 300 duizend stayover toeristen op jaarbasis een gemiddelde bezettingsgraad van 90% bij de grote hotels teweeg zou brengen, maar dat 200 duizend van die toeristen in de periode januari-juni willen komen en 100 duizend in de periode juli-december. Dan is de werkelijke bezettingsgraad in januari-juni 120% en in juli-december 60%. Hetgeen in de praktijk betekent dat de werkelijke bezettingsgraad op jaarbasis zou dan gemiddeld 80% zijn in plaats van 90%, omdat in de periode januari-juni de bezetting nooit meer dan 100% kan worden.

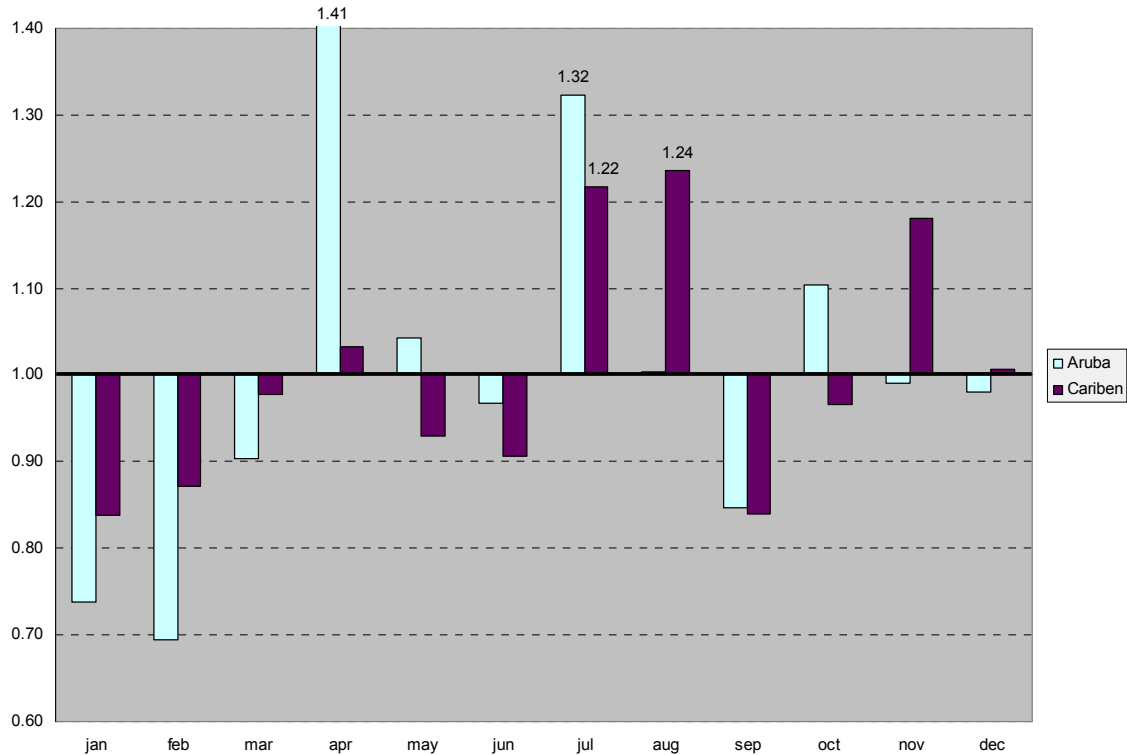
In de laatste presentatie onderzochten we reeds de invloed van het seizoenspatroon van de twee belangrijkste groepen toeristen op Curaçao, de Noord-Amerikanen en de Nederlanders. In de nieuwste versie van Turistika hebben we ook voor alle andere herkomstgebieden het seizoenpatroon gemodelleerd, en bovendien gebruik gemaakt van een extra jaargang instroomgegevens. We werken nu met de gemiddelde seizoenpatronen van de periode 2000 t/m 2005. Hieronder bekijken we voor alle herkomstgebieden de seizoenpatronen over deze periode.

Figuur 4.1 Seizoenpatroon van toeristen uit Amerika, Nederland en overig Europa

Bron: Eigen berekening (2006), op basis van CTB.

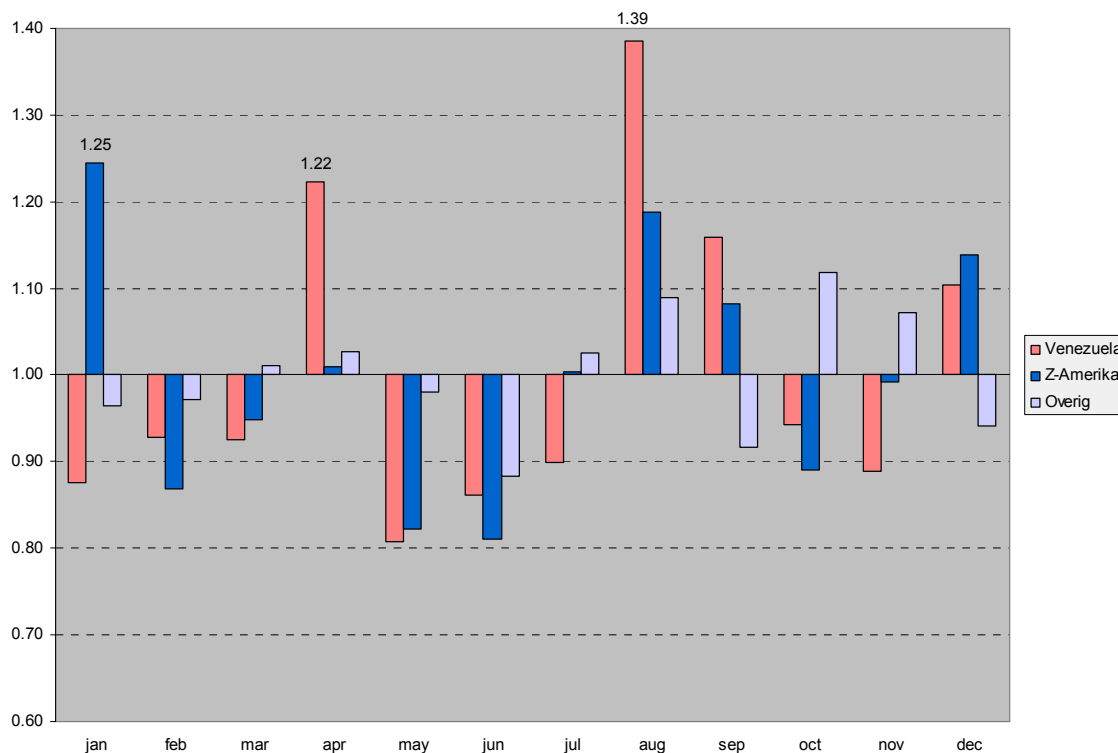
In Figuur 4.1 is de relatieve instroom van Amerikaanse, Nederlandse en overig-Europese toeristen in de periode 2000-2005 weergegeven per maand ten opzichte van hun jaargemiddelde. Op deze manier kan eenvoudig getoond worden hoe groot de pieken in bepaalde maanden zijn ten opzichte van het in Turistika getoonde jaargemiddelde. Zo blijkt dat Westerse toeristen vooral naar Curacao komen in de winterperiode, van oktober t/m april. Mei t/m september trekt relatief weinig Westerse toeristen. Uitzondering hierop zijn de Nederlanders, die als enige Westerse toeristen een piek hebben in de maand juli. Er komen in die maand gemiddeld 1,2 keer zoveel Nederlanders naar Curaçao dan gemiddeld. Behalve deze zomervakantiepiek kennen de Nederlanders nog drie kleinere vakantiepieken in februari (voorjaarsvakantie), oktober (herfstvakantie) en december (kerstvakantie). Amerikanen hebben een heel ander vakantiepatroon: zij komen relatief vaak in vier wintermaanden december-maart en veel minder tijdens de zomermaanden. Ook als in oktober de Europeanen weer naar Curacao komen blijven de Amerikanen nog weg. Alleen in augustus kennen zij nog een klein zomerpiekje. Mei, juni en september zijn relatief slechte maanden waarin alledrie de groepen achterblijven.

Figuur 4.2 Seizoenpatroon van toeristen uit Aruba en de rest van de Caribbean



Bron: Eigen berekening (2006), op basis van CTB.

In Figuur 4.2 staan de seizoenpatronen voor Aruba en voor het overig Caribisch gebied. Aangezien in deze landen het klimaat in zomer en winter nauwelijks verschilt, zien we hier ook andere patronen. Als in januari-maart Curacao onder Westerse toeristen relatief populair is, blijven de Caribische toeristen juist weg. In april komen er ruim 40% meer Arubanen dan gemiddeld en in juli 32% meer. Bezoekers uit het overig Caribisch gebied prefereren de maanden juli en augustus, en hebben een extra piek in de maand november (vnl. Jamaicanen). Juni en september zijn ook onder deze beide groepen relatief slechte maanden; het gat dat de Westerse toeristen laten wordt dus niet opgevuld door bezoekers uit de eigen regio.

Figuur 4.3 Seizoenpatroon van toeristen uit Venezuela en overig Zuid-Amerika

Bron: Eigen berekening (2006), op basis van CTB.

Figuur 4.3 tenslotte laat de verdeling zien van de Zuid-Amerikaanse bezoekers door het jaar heen. Voor de volledigheid is ook de categorie ‘overige toeristen’ opgenomen, maar deze instroom blijkt nauwelijks te fluctueren behalve twee dipjes in juni en september. Onder Zuid-Amerikanen zijn augustus en december populaire maanden; in augustus ligt het aantal Venezolanen zelfs 39% boven het gemiddelde. Ook in april komen er veel Venezolaanse toeristen, terwijl januari juist populair is bij de rest van Zuid-Amerika. Venezolanen en andere Zuid-Amerikanen blijken, integenstelling tot alle andere toeristen, wel relatief vaak in september naar Curacao komen. Mei en juni zijn echter ook hier geen populaire maanden, het bezoek aan Curacao ligt dan bijna 20% lager dan gemiddeld.

Kortom: mei, juni en september zijn relatief rustige maanden, die bieden genoeg ruimte voor groei. April is gemiddeld de drukste maand, met name dankzij Arubanen en Venezolanen, maar ook door overige Europeanen en het feit dat alle andere doelgroepen net boven hun gemiddelde zitten in deze maand. In augustus komen er weinig Nederlanders maar dat gat wordt makkelijk opgevuld door Caribische toeristen, Venezolanen en overige Zuid-Amerikanen. In de onderstaande tabel is dit nog eens schematisch weergegeven.

Tabel 4.1 Relatieve instroom t.o.v. het jaargemiddelde, naar herkomstgebied (2000-2005)

	TOTAAL	USA	NL	EU	ARUBA	CARIBEN	VENEZ.	Z-AMER.	OVERIG
jan	0.97	1.10	0.99	1.01	0.74	0.84	0.88	1.25	0.96
feb	0.97	1.26	1.09	1.07	0.69	0.87	0.93	0.87	0.97
mar	1.03	1.36	1.02	1.13	0.90	0.98	0.92	0.95	1.01
apr	1.12	1.01	1.05	1.17	1.41	1.03	1.22	1.01	1.03
may	0.89	0.78	0.89	0.82	1.04	0.93	0.81	0.82	0.98
jun	0.84	0.87	0.73	0.71	0.97	0.91	0.86	0.81	0.88
jul	1.05	0.91	1.20	0.82	1.32	1.22	0.90	1.00	1.03
aug	1.10	1.04	0.85	0.99	1.00	1.24	1.39	1.19	1.09
sep	0.91	0.68	0.87	0.90	0.85	0.84	1.16	1.08	0.92
oct	1.03	0.84	1.16	1.22	1.10	0.97	0.94	0.89	1.12
nov	1.04	0.98	1.03	1.21	0.99	1.18	0.89	0.99	1.07
dec	1.05	1.16	1.10	0.96	0.98	1.01	1.10	1.14	0.94

Bron: Eigen berekening (2006), op basis van CTB.

4.2 Bestedingspatronen

Voorheen kende het model Turistika slechts een verdeling van de bestedingen over elf verschillende sectoren, en maakte daarbij alleen onderscheid tussen acht verschillende consumptiepatronen van toeristen uit de acht herkomstgebieden. In de nieuwste versie onderscheidden we vijftien verschillende sectoren, (waaronder een nieuwe indeling van verblijvsaccommodaties) en maar liefst vijftig verschillende consumptiepatronen. Het idee hierachter is dat niet alleen de verschillen tussen Amerikanen, Nederlanders en Arubanen van belang zijn, maar ook de verschillen tussen vakantiegangers, familiebezoekers en zakenreizigers, en tussen de eerste, tweede en derde generatie groepen. Voor het complete overzicht verwijzen we naar Bijlage A. Zonder elk detail te willen uitlichten behandelen we in deze paragraaf enkele interessante verschillen in de consumptiepatronen en de afhankelijkheid van verschillende sectoren van enkele specifieke doelgroepen.

Totale bestedingen

- Mensen die familie komen bezoeken besteden in totaal veel minder. Ook het percentage dat zij aan accommodaties besteden ligt beduidend lager dan bij de andere bezoekers.
- Amerikanen besteden gemiddeld het meest, Arubanen het minst (zo'n 60% minder). Nederlanders en overige Europeanen besteden ongeveer 10% minder dan Amerikanen en de overige bezoekers zo'n 40% minder. Kooptoeristen (vnl. uit het Caribisch gebied of Venezuela) besteden weliswaar het allermeest, maar voor het overgrote deel in de free-zone en weinig aan andere zaken.
- Onder Westerse vakantiegangers besteden de ouderen (boven de 50 jaar) het meest; bij de andere groepen meestal de mensen van middelbare leeftijd (30-50 jaar).

Bestedingen naar categorie

- Familiebezoekers besteden een relatief groot deel van hun budget aan eten en drinken bij de supermarkt en bij restaurants; Amerikaanse (maar ook Nederlandse en Europese) vakantiegangers juist vaak bij hun verblijfsaccommodatie.
- De meeste vakantiegangers besteden zo'n 15-20% van hun totale budget aan restaurants.
- Bungalowresorts zijn een typische accommodatie voor Nederlanders en overige Europeanen (behalve zakenreizigers). Amerikanen daarentegen geven juist meer geld uit bij de grotere hotelaccommodaties: zo'n 40% van hun budget, tegenover 25% voor Nederlandse vakantiegangers en zakenreizigers en 30% voor overige Europeanen. Ook de oudere vakantiegangers uit Zuid-Amerika spenderen ongeveer 30% aan deze categorie.
- De kleinere hotels hebben juist meer profijt van de niet-Westerse toeristen, met als opvallende uitzondering de Nederlandse zakenreiziger van middelbare leeftijd.
- Casino's lijken vooral te profiteren van tourisme uit de Caribische regio en Zuid-Amerika; jonge Venezolaanse vakantiegangers spenderen gemiddeld zelfs 8% van hun totale budget in het casino. Amerikanen spenderen hier wel iets maar minder, de meeste Europeanen komen hier zelden geld uit geven.
- Attracties, watersporten & nightlife zijn populairder bij Europeanen dan bij Amerikanen, gemeten aan de gemiddelde bestedingen dan. Vooral jonge mensen besteden relatief veel aan dit soort activiteiten, zakenmensen en familiebezoekers zelfs meer dan vakantiegangers.
- In relatieve termen besteden bezoekers uit de Caribische regio en Zuid-Amerika veel meer in winkels dan de Westerse toeristen. De free-zone drijft zelfs volledig op kooptoeristen en zakenreizigers uit deze regio. Maar ook in absolute bedragen brengen de Westerse toeristen voor deze sector veel minder op.
- Autohuur krijgt de meeste buitenlandse inkomsten van Nederlandse zakenmensen en vakantiegangers, op enige afstand gevolgd door de overige Europeanen en de Nederlandse familiebezoekers. Amerikanen zijn minder vaak in een huurauto terug te vinden, maar wel weer vaker dan bezoekers uit de regio of Zuid-Amerika. Arubanen besteden ook relatief vrij veel aan autohuur, maar omdat hun totale bestedingen veel lager zijn blijven hun absolute bestedingen laag.
- Aangezien Nederlanders vaker een auto huren, is het niet zo opmerkelijk dat zij minder uitgeven aan taxi's (met uitzondering van de jonge zakenreiziger). Zuid-Amerikaanse vakantiegangers en kooptoeristen besteden bovengemiddeld veel aan taxi's, maar voor de rest zijn de verschillen relatief klein.
- De busvervoerders moeten het vooral hebben van vakantiegangers die een tour boeken en jonge Nederlandse zakenreizigers.
- Wat directe belastingen betreft tenslotte, verdient de overheid het meeste aan vakantiegangers. Daarbinnen het meest aan ouderen, en meer aan Westerse toeristen dan aan toeristen uit de regio en Zuid-Amerika. Familiebezoekers betalen het minst aan directe belastingen.

5 Toekomstprojecties 2006-2012

5.1 Inleiding

Ter presentatie aan de belanghebbenden in de toeristische sector berekenden wij een aantal nieuwe scenario's, waarbij het er om gaat de juiste mix te vinden tussen groei van de Amerikaanse markt en groei van de Europese markt. In de afgelopen jaren wordt onder de verschillende bedrijfstakken binnen de toeristische sector meer en meer gediscussieerd over de markten waarop het toeristenbureau zich in de toekomst op zal moeten richten. Enerzijds bepleit de bedrijfstak grote hotels om meer geld te besteden aan marketing gericht op de Amerikaanse markt, en gaat ook het CTB Masterplan uit van sterke groei van deze doelgroep. Anderzijds blijkt in de praktijk juist de Europese markt sterk te groeien, en wordt vanuit de bedrijfstak appartementen/-bungalows gepleit om Curaçao als reisbestemming hier verder te propageren. In dit hoofdstuk willen we aan deze discussie bijdragen met een modeloefening. Het uitgangspunt van deze oefening is de basisprojectie die in mei 2006 werd bijgesteld op basis van realisaties van 2005. In dit scenario groeit de instroom van toeristen gestaag, maar niet onstuimig. De modelberekeningen laten zien dat onder de veronderstellingen van de basisprojectie de toestroom van toeristen nog maar net onderdak kan worden geboden, rekening houdend met de extra capaciteit die gereed komt in 2007 (Avila Beach, Clarion, Blue Bay Village). In 2012 is de bezettingsgraad (gemiddeld over het jaar) van de grote hotels 99% (met capaciteitstekorten in februari en maart). Als de basisprojectie de capaciteitsgrenzen op het eiland al benadert, kan men zich de vraag stellen welke varianten er mogelijk zijn binnen die grenzen. Op welk marktsegment zou Curaçao zijn marketingpijlen moeten richten? De VS of Europa? Of allebei, maar in verschillende seizoenen?

We beschouwen in dit hoofdstuk twee varianten op de basisprojectie: één waarin de Europese markt bloeit en één waarin de VS-markt bloeit. In beide varianten laten we één van beide markten flink groeien en gaan we op zoek naar de maximaal haalbare groei van de andere markt binnen de grenzen van de accommodatiecapaciteit van het eiland. We behandelen de VS en Europa om de beurt als sluitpost en bepalen de vaste jaarlijkse groeivoet zodanig dat binnen de tijdshorizon van 2012 de (jaargemiddelde) bezettingsgraad van de accommodaties nooit meer dan 100% wordt¹. De varianten vertegenwoordigen aldus elk een eigen mix van Amerikaanse en Europese toeristen. De modeluitkomsten laten de effecten daarvan zien in termen van aantallen toeristen, toeristdagen, bestedingen en werkgelegenheid. De twee scenario's worden in afzonderlijke paragrafen behandeld.

De gepresenteerde modeloefening is tentatief van aard. Voor het eerst hebben we geprobeerd aan de hand van het model scenario's uit te rekenen die binnen de gegeven capaciteitsgrenzen moeten blijven. Daarbij zijn diverse keuzes gemaakt, zoals het gebruik van jaargemiddelden van bezettingsgraden en het berekenen van 'sluitposten'. De uitkomsten dienen vooral als input voor een

¹ We veronderstellen daarbij dat de onvermijdelijke prijsstijgingen bij hoge bezettingsgraden geen effect hebben op de instroom en op de bestedingspatronen van toeristen. Dergelijke mechanismen zijn nog niet in het model ingebouwd.

vruchtbare discussie op basis waarvan wij in de toekomst dergelijke modeloefeningen kunnen verfijnen.

Tabel 5.1 geeft een overzicht van de belangrijkste invoerparameters voor het model in de diverse scenario's. De basisprojectie is nagenoeg onveranderd, hierin veronderstellen we dat:

- de arbeidsproductiviteit van de werknemers binnen de sector op jaarbasis met 1% zal toenemen. Uit historische gegevens van het CBS bleek dat de arbeidsproductiviteit tussen de jaren 1996 tot en met 2002 gemiddeld met ongeveer 2% per jaar groeide. Voorzichtigheidshalve hanteren we voor de basisprojectie 1%.
- de consumentenprijsindex op het eiland, evenals in de achterliggende periode 1996-2004, op jaarbasis met gemiddeld 2% zal toenemen. De gedachte hierachter is dat de olieprijs wereldwijd om en nabij US \$ 60 blijft liggen en dat het eiland bij de onderhandelingen met Venezuela een lagere energieprijs zal bedingen;
- in de komende jaren voldoende stoelencapaciteit beschikbaar is in de luchtvaart zodat de verwachte groei van toeristen hierdoor niet belemmerd wordt. Verder wordt aangenomen dat minstens één nieuwe luchtvaartmaatschappij een luchtverbinding zal onderhouden waardoor de ticketprijzen naar een competitief niveau zullen dalen. Daarnaast zal door het toeristenbureau voldoende marketinginspanning worden verricht om het marktaandeel van de doelgroep toeristen te vergroten.

Tabel 5.1 Scenario's

	2006	2009	2012
Basisprojectie 2005			
- inflatie	2.0%	2.0%	2.0%
- arbeidsproductiviteitsstijging	1.0%	1.0%	1.0%
- VS&Canada	2.0%	8.0%	8.0%
- Nederland	5.0%	5.0%	5.0%
- rest Europa	2.0%	2.0%	2.0%
- Antillen	2.0%	2.0%	2.0%
- rest Caribbean	1.0%	1.0%	1.0%
- Venezuela	1.0%	2.0%	2.0%
- rest Zuid Amerika	0.5%	0.5%	0.5%
- overig	0.0%	0.0%	0.0%
- cruise: VS	2.0%	2.0%	2.0%
- cruise: overige	2.0%	2.0%	2.0%
Bloeiend Europa			
- VS&Canada <i>(sluitpost)</i>	3.0% (+1%)	3.0% (-5%)	3.0% (-5%)
- Nederland	8.0% (+3%)	8.0% (+3%)	8.0% (+3%)
- rest Europa	8.0% (+6%)	8.0% (+6%)	8.0% (+6%)
Bloeiende VS			
- VS&Canada	10.0% (+8%)	10.0% (+2%)	10.0% (+2%)
- Nederland <i>(sluitpost)</i>	0.5% (-4.5%)	0.5% (-4.5%)	0.5% (-4.5%)
- rest Europa <i>(sluitpost)</i>	0.5% (-1.5%)	0.5% (-1.5%)	0.5% (-1.5%)

De instroom van toeristen uit de VS groeit in de basisprojectie gestaag met 8% (na 2006) en ook uit Nederland blijft de instroom groeien, zij het minder dan de Amerikanen: 5% per jaar. In de overige segmenten is de veronderstelde groei nihil of matig: 0-2%. Aan de aanbodkant hebben we één wijziging doorgevoerd ten opzichte van het eerdere basisscenario: vanaf 2007 zullen er ruim 400 extra kamers beschikbaar zijn voor verblijf.

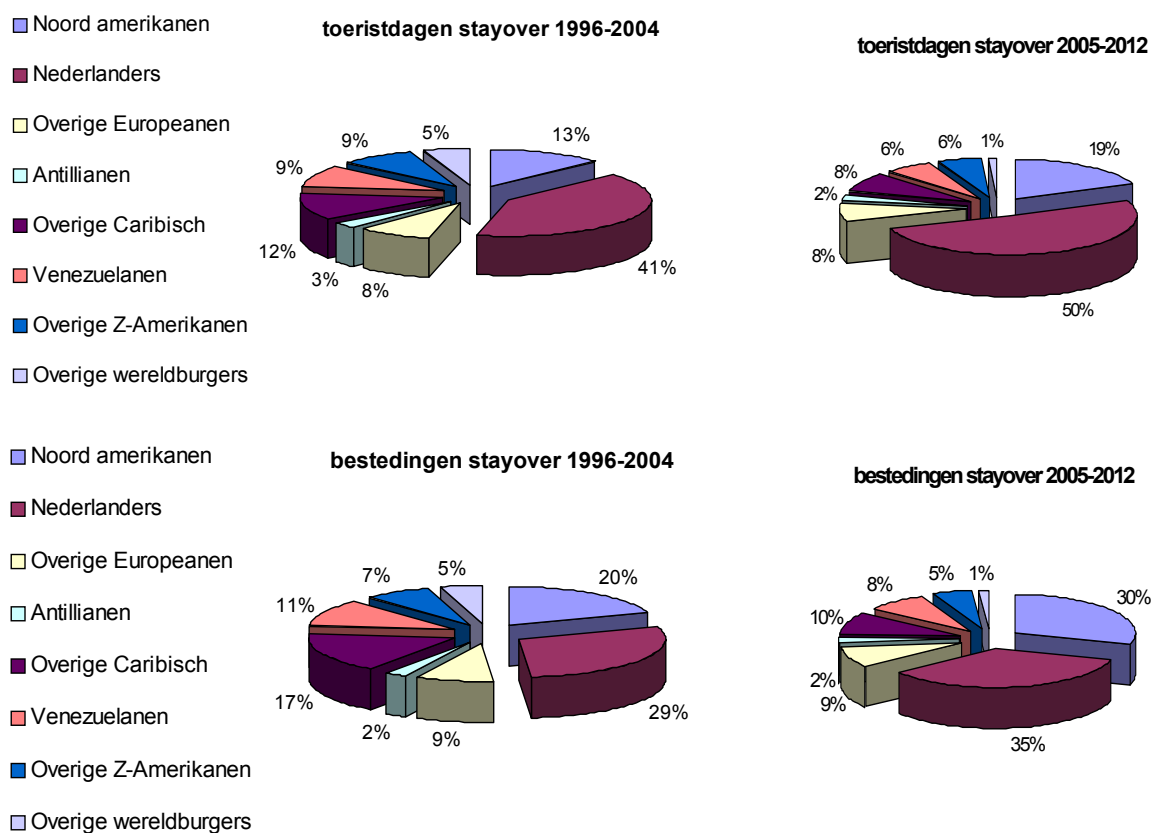
In het scenario 'Bloeiend Europa' wordt de toeristeninstroom uit de VS als sluitpost gebruikt. Volgens het model kan in dit scenario een jaarlijkse groei van de Amerikaanse markt worden gerealiseerd van 3% per jaar, zonder knelpunten in de accommodaties. In het scenario 'Bloeiende VS' wordt de toeristeninstroom uit de 'oude wereld' als sluitpost gebruikt. Volgens het model kan in dit scenario een jaarlijkse groei van de Europese markt worden gerealiseerd van 0.5% per jaar, zonder knelpunten in de accommodaties.

Tabel 5.2 en Figuur 5.1 geven de modeluitkomsten voor de basisprojectie weer. Deze cijfers dienen als referentiepunt voor de twee volgende scenario's. In de basisprojectie brengen 612 duizend toeristen in 2012 een bezoek aan het eiland. Zij verblijven hier 2.8 miljoen toeristdagen en besteden 353 miljoen US\$. Dit resulteert in een werkgelegenheid van 9.4 duizend manjaren.

Tabel 5.2 Uitkomsten Basisprojectie 2005 in kerncijfers

	2005	2006	2009	2012
Aantal toeristen (totaal)	498	510	557	612
* stay over (x1000)	222	228	258	294
* cruise (x1000)	276	282	299	317
Aantal toeristdagen (x1000)	2179	2244	2528	2862
Bestedingen (lopende prijzen, mln US\$)	233	244	292	353
Werkgelegenheid (manjaren, x1000)				
* totaal (direct & indirect)	6.6	6.8	8.0	9.4
* in de toeristische sector	4.8	5.0	5.8	6.8
Bezettingsgraden (jaargemiddelde)				
* grote hotels	75%	77%	84%	99%
* kleine hotels	75%	77%	84%	93%
* bungalowresorts	75%	78%	73%	84%
* appartementen	57%	59%	56%	64%
* restaurants	59%	59%	66%	74%
* autoverhuur	62%	64%	73%	84%
* taxi's	71%	73%	81%	90%
* busvervoer	74%	75%	81%	87%

Bron: Turistika (2006)

Figuur 5.1 Basisprojectie 2005

Bron: Turistika (2006)

5.2 Bloeiend Europa

In het hiernavolgende zal het scenario 'Bloeiend Europa' worden doorgerekend en besproken. De uitgangspunten en het resultaat van dit scenario zullen vervolgens de revue passeren. Daarnaast zal waar nodig een kritische kanttekening worden geplaatst.

Om het scenario te kunnen doorrekenen dient een aantal aannames te worden gemaakt. Het is belangrijk deze aannames in gedachte te houden bij het doornemen van de resultaten, daar de resultaten geïnterpreteerd dienen te worden binnen het kader van gedane aannames. Bij de berekeningen is uitgegaan van de volgende veronderstellingen.

- Het bezoekersaantal vanuit Europa zal toe nemen met 8% op jaarbasis, terwijl het verblijfs-toerisme vanuit de Verenigde Staten met 3% op per jaar zal toenemen;

De bloeiende verblijfstoeristen uit Europa gecombineerd met een matige groei van 3% op jaarbasis uit de Verenigde Staten zullen leiden tot ruim 625 duizend bezoekers in het jaar 2012. Het

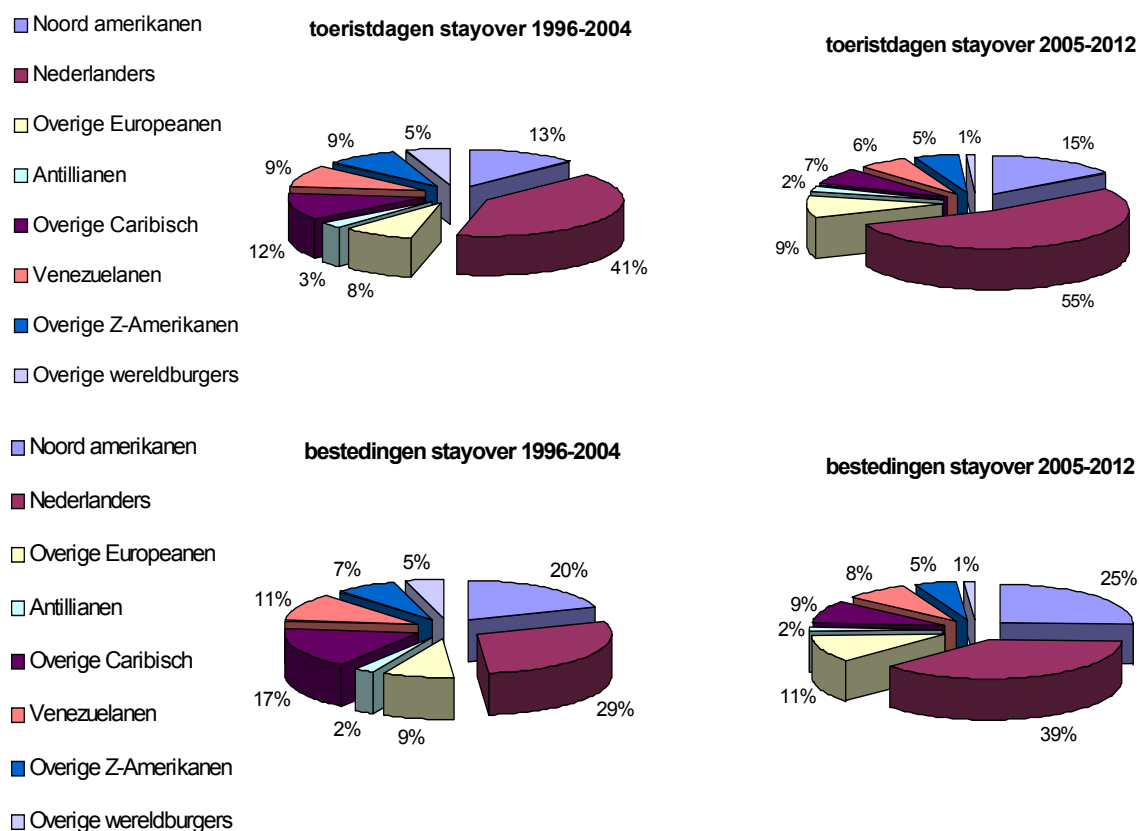
bezoekersaantal vanuit Nederland zal van 84 duizend bezoekers in het jaar 2006 groeien tot ruim 133 duizend in 2012. Dit betekent dat de Nederlandse markt in termen van toeristdagen zal uitgroeien van 50% marktaandeel in 2006 tot ruim 57 % marktaandeel in 2012. Dit scenario brengt een toename van omzet in de toeristische sector teweeg van US\$ 247 miljoen in 2006 oplopend tot US\$ 365 miljoen in 2012 (zie Tabel 5.3). Het aantal arbeidsplaatsen stijgt ten opzichte van de basisprojectie met zo'n 320 arbeidsplaatsen extra in 2012. Dat komt overeen met een extra toename van 3,4%.

De inkomsten die door de overheid gegenereerd zullen worden door directe belastingen vanuit de sector zullen toenemen van bijna US\$ 17 miljoen in 2006 tot ruim US\$ 25 miljoen in 2012. De bedrijfstakken die het meest zullen profiteren van de toenemende bestedingen van de Europese bezoekers zijn bungalowresorts, autoverhuur en restaurants. Ondanks de eenmalige uitbreiding van het aantal kamers in de bedrijfstak bungalowresorts zal de bezettinggraad in deze bedrijfstak toenemen van 75% in 2006 tot om en nabij 100% in 2012. Dit impliceert dat indien geen additionele kamers bijgebouwd worden zich capaciteitproblemen zullen voordoen. Verder zullen soortgelijke capaciteitproblemen zich voordoen bij de bedrijfstakken grote hotels en taxi's. Indien de bezettingsgraad boven 80% komt te liggen zal dit onvermijdelijk leiden tot toenemende prijzen binnen de bedrijfstak, hetgeen zal leiden tot verslechtering van de concurrentiepositie van het eiland.

Tabel 5.3 Uitkomsten 'Bloeiend Europa' in kerncijfers

	2005	2006	2009	2012
Aantal toeristen (totaal)	498	513	565	625
* stay over (x1000)	222	232	266	308
* cruise (x1000)	276	282	299	317
Aantal toeristdagen (x1000)	2179	2285	2657	3115
Bestedingen (lopende prijzen, mln \$US)	233	247	299	365
Werkgelegenheid (manjaren, x1000)				
* totaal (direct & indirect)	6.6	7.0	8.2	9.7
* in de toeristische sector	4.8	5.1	6.0	7.1
Bezettingsgraden (jaargemiddelde)				
* grote hotels	75%	79%	85%	99%
* kleine hotels	75%	78%	88%	100%
* bungalowresorts	75%	80%	79%	97%
* appartementen	57%	60%	60%	72%
* restaurants	59%	60%	65%	70%
* autoverhuur	62%	65%	78%	94%
* taxi's	71%	73%	81%	91%
* busvervoer	74%	76%	81%	87%

Bron: Turistika (2006)

Figuur 5.2 Bloeiend Europa

Bron: Turistika (2006)

5.3 Bloeiende VS

Voor het scenario 'Bloeiende Verenigde Staten' kan slechts een geringe groei van 0.5% per jaar van het verblijftoerisme vanuit Europa worden gerealiseerd. Verder zijn de eerdergenoemde veronderstellingen uit het basisscenario ook voor dit scenario toepast.

De toeristenstroom vanuit VS neemt in dit scenario toe met 10% per jaar. Hierdoor zal het aandeel overnachtingen van de bezoekers vanuit VS toenemen van 16% in 2006 tot 24% in 2012. Het verblijfstoerisme zal in zes jaartijd toenemen van ruim 220 duizend bezoekers tot om en nabij 280 bezoekers in 2012. De totale werkgelegenheid binnen de sector zal van om en nabij de 5,000 menspersoneel in 2006 toenemen tot ruim 6,500 personeel in 2012. Het totaal aantal directe & indirecte arbeidsplaatsen die door de toeristische sector worden gegenereerd binnen de Curaçaose economie zal in 2012 ruim boven 9 duizend komen te liggen. In omzet zal deze sector in een periode van zes jaar groeien van US\$ 245 miljoen tot ruim US\$ 340 miljoen.

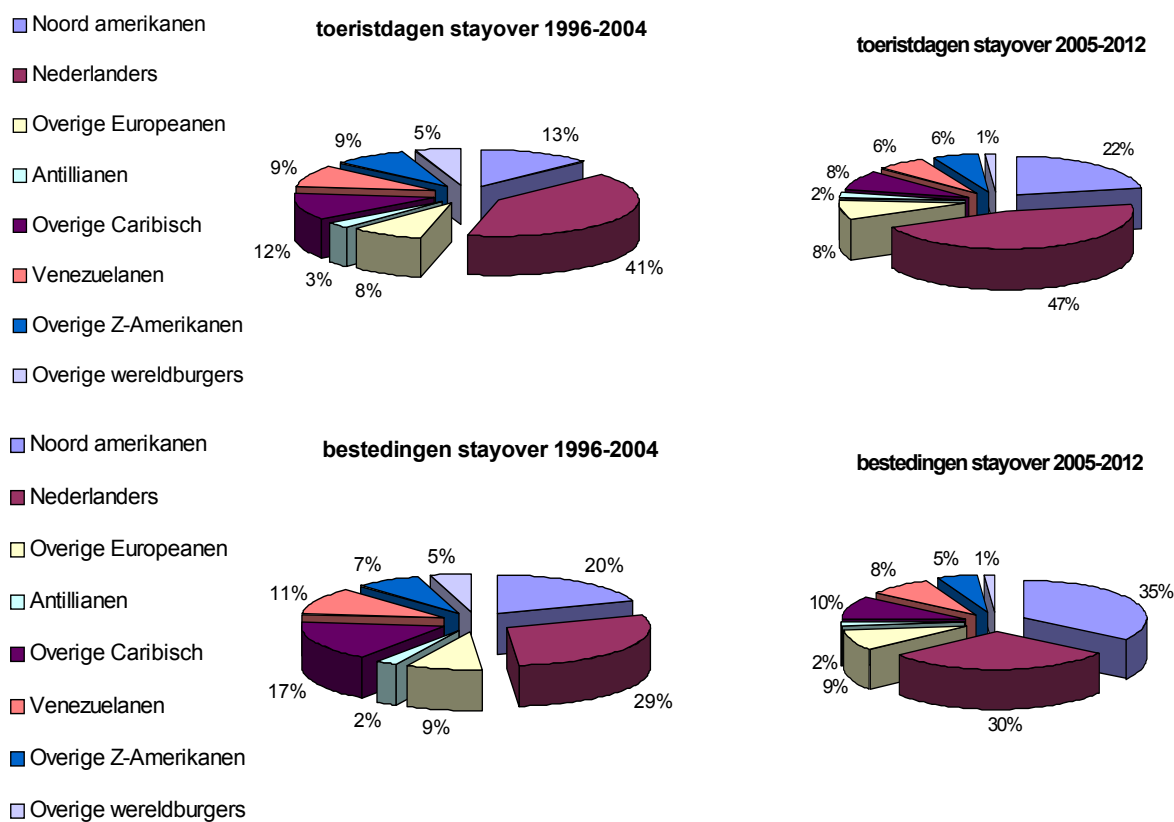
De bedrijfstakken die in economische zin het meest zullen profiteren van de bloeiende VS markt zijn de casino's en grote hotels. Bij de andere bedrijfstakken zal de totale omzet minder zijn dan in het basisscenario, omdat de groei van Amerikanen gecompenseerd wordt door een afname van

Europeanen. Met name de bedrijfstakken grote hotels, taxi's en busvervoer zullen vanaf 2009 regelmatig geconfronteerd worden met hoge bezettingsgraden hetgeen zou kunnen leiden tot hogere prijzen voor de verlenende dienst.

Tabel 5.4 Uitkomsten 'Bloeiende VS' in kerncijfers

	2005	2006	2009	2012
Aantal toeristen (totaal)	498	510	550	597
* stay over (x1000)	222	228	251	280
* cruise (x1000)	276	282	299	317
Aantal toeristdagen (x1000)	2179	2225	2393	2603
Bestedingen (lopende prijzen, mln \$US)	233	245	287	342
Werkgelegenheid (manjaren, x1000)				
* totaal (direct & indirect)	6.6	6.9	7.9	9.1
* in de toeristische sector	4.8	5.0	5.7	6.6
Bezettingsgraden (jaargemiddelde)				
* grote hotels	75%	78%	85%	100%
* kleine hotels	75%	76%	82%	89%
* bungalowresorts	75%	77%	66%	71%
* appartementen	57%	58%	52%	56%
* restaurants	59%	61%	68%	78%
* autoverhuur	62%	63%	69%	76%
* taxi's	71%	73%	81%	90%
* busvervoer	74%	76%	81%	87%

Bron: Turistika (2006)

Figuur 5.3 Bloeiende VS

Bron: Turistika (2006)

5.4 Concluderend

Indien de twee scenario's tegenover elkaar worden uitgezet in termen van gegenereerde omzet, totale arbeidsplaats en additionele inkomsten voor bedrijfstakken krijgen we het onderstaande beeld.

Bij een bloeiende Europese markt zal het aantal verblijftoeristen in het jaar 2012 toenemen tot het niveau van 308 duizend vergeleken met 280 duizend bij een bloeiende markt vanuit VS. De totale bestedingen zullen bij een bloeiende Europese markt hoger komen te liggen dan bij een bloeiende VS markt. De totale werkgelegenheid zal tevens bij een bloeiend Europa ook hoger liggen dan bij een bloeiende VS markt. Echter zullen een aantal bedrijfstakken minder omzet maken. Zowel de grote hotels als de casino's zullen in 2012 ongeveer US\$ 0.5 miljoen minder omzetten. Dat het Europa-scenario gunstiger uitpakt dan het VS-scenario heeft de volgende oorzaken:

- Het aantal toeristen kan vanuit Europa sterker groeien, omdat zij verhoudingsgewijs minder vaak in de grote hotels resideren maar een gespreide voorkeur hebben voor de verschillende accommodaties. De capaciteitsbottleneck in dat scenario ligt bij de kleine hotels. In het VS-scenario ligt de bottleneck bij de grote hotels die momenteel al met een hoge bezetting kampen; daardoor komen er in vergelijking minder toeristen naar het eiland.
- Europese toeristen geven per dag weliswaar minder uit dan Amerikanen, maar zij blijven langer op het eiland. Op hun hele vakantie zijn de bestedingen ongeveer gelijk.

6 Aanknopingspunten voor de toekomst

Een economisch model is eigenlijk nooit af. Het moet niet alleen onderhouden worden met nieuwe gegevens om de modelparameters bij de tijd te houden, het vraagt ook om verdere verbeteringen in de structuur, die aan het licht komen wanneer men intensief met het model werkt. Tijdens de afgelopen jaren kwam het team van SEO-onderzoekers en medewerkers van DEZ en CTB een aantal punten in het model tegen die voor verbetering vatbaar waren alsmede punten waar het model verder moest worden uitgebreid. Ook vanuit de sector zelf kwam constructieve kritiek met betrekking tot het ontbreken van seizoenspatronen van groepen toeristen en de indeling van verblijfsaccommodaties. Dankzij deze kritiek hebben we het model inmiddels beter kunnen laten aansluiten bij de werkelijkheid, en zodoende de bruikbaarheid voor de belanghebbenden aanzienlijk vergroot. Belangrijkste omissie op dit moment betreft de knelpunten in de luchtvaartsector: is er eigenlijk wel ruimte voor al die veronderstelde groei? Dat is een van de punten waar we het komende jaar een antwoord op hopen te vinden.

Enkele andere mogelijkheden voor verbetering die niet in het huidige project zijn opgenomen zijn bijvoorbeeld:

- implementatie van seizoenspatronen voor cruise-toeristen;
- aanscherpen van modelparameters (huidige werkgelegenheid & arbeidsproductiviteit; recentere I/O-tabel voor Curaçao; weging seizoenpatronen en bestedingen; gebruik arrivalstatistics voor modelinput, etc.);
- uitbreiding van de economische effecten naar inkomenseffecten voor huishoudens; de geïmplementeerde I/O-tabel maakt het berekenen van inkomensmultipliers mogelijk;
- de accommodatiecapaciteit in het model opnemen en exogene toeristeninstroom afkappen bij overschrijding van de capaciteitsgrenzen;

Bijlage A – Bestedingspatronen in 2004 naar herkomst, leeftijd en reisdoel

Absoluut:

	ex_hotel1	ex_hotel2	ex_bung	ex_apart	ex_horeca	ex_horeca	ex_horeca	ex_casino	ex_attr	ex_shop	ex_freez	ex_auto	ex_taxi	ex_ovtrans	ex_overhei	Total
restgroep	110	38	12	22	33	134	42	20	48	253	136	50	15	2	63	978
e_vs_vak1	653	15	38	6	288	207	15	20	57	105	0	72	25	6	113	1621
e_vs_vak2	644	26	51	16	275	229	14	27	71	154	0	78	23	11	122	1741
e_vs_vak3	749	45	27	14	317	229	9	40	56	130	1	62	25	10	132	1843
e_vs_ove1	505	13	19	24	121	193	10	32	80	57	1	87	26	1	91	1259
e_vs_ove2	400	33	25	3	114	177	8	21	57	141	0	71	19	2	85	1159
e_vs_ove3	508	11	4	14	59	244	11	15	34	73	0	44	14	4	88	1124
e_nl_vak1	399	53	111	29	189	265	62	5	97	106	0	128	12	5	116	1576
e_nl_vak2	408	34	139	36	194	266	70	6	83	103	1	153	16	5	119	1633
e_nl_vak3	485	28	170	55	245	240	64	6	61	116	1	144	16	9	128	1765
e_nl_fam1	42	10	63	5	7	167	74	3	112	109	0	94	7	3	61	758
e_nl_fam2	63	17	41	19	41	202	109	2	97	191	0	114	5	2	71	974
e_nl_fam3	148	14	78	17	44	241	83	7	44	103	0	90	6	1	76	952
e_nl_ove1	298	65	48	17	131	196	66	7	168	157	17	145	30	13	100	1458
e_nl_ove2	388	113	33	34	168	265	48	2	80	99	0	207	11	3	112	1563
e_nl_ove3	414	15	39	28	173	283	41	0	46	67	0	128	20	6	96	1357
e_eu_vak1	476	64	111	59	177	282	39	10	70	143	0	106	15	4	122	1678
e_eu_vak2	517	84	85	28	252	278	28	11	104	102	0	107	22	4	120	1741
e_eu_vak3	520	84	50	83	277	312	57	4	109	146	1	111	19	12	137	1921
e_eu_ove1	422	40	41	0	56	266	52	5	162	78	0	121	9	2	95	1351
e_eu_ove2	394	39	33	6	98	178	20	11	82	83	2	94	21	2	88	1152
e_an_vak2	103	54	17	22	37	130	41	7	42	146	0	39	17	1	72	728
e_an_fam1	4	16	0	0	7	71	34	8	23	97	0	43	3	1	28	335
e_an_fam2	50	4	0	0	11	64	20	7	20	107	0	28	3	0	36	350
e_an_koo2	9	62	0	4	7	83	31	13	9	156	179	32	11	3	38	637
e_an_ove1	51	11	0	33	9	103	10	1	15	85	0	31	6	0	34	389
e_an_ove2	66	35	0	31	9	84	19	6	8	109	22	66	13	0	45	513
e_ca_vak1	23	123	0	14	13	120	7	13	5	215	46	1	22	1	47	649
e_ca_vak2	194	87	0	5	64	148	20	15	18	221	49	27	24	4	73	948
e_ca_fam1	5	18	0	0	7	111	29	27	7	267	13	2	10	0	41	536
e_ca_fam2	2	7	0	2	0	60	32	34	17	228	147	9	17	1	38	594
e_ca_koo1	1	38	0	26	8	66	5	9	4	411	1,387	6	30	0	56	2046
e_ca_koo2	2	41	0	16	5	60	12	6	2	464	2,075	1	31	2	58	2776
e_ca_ove1	159	44	0	6	92	69	9	7	10	398	256	22	16	1	66	1155
e_ca_ove2	92	70	0	6	19	75	8	17	7	201	649	14	21	0	48	1226
e_ve_vak1	180	51	5	5	86	123	21	80	24	316	9	39	23	4	84	1050
e_ve_vak2	197	79	1	15	77	170	17	47	28	291	7	44	26	4	89	1093
e_ve_vak3	367	61	0	5	112	159	26	39	24	307	3	69	29	4	102	1306
e_ve_fam1	2	12	0	3	3	68	51	7	10	128	1	23	2	0	28	339
e_ve_fam2	25	4	0	2	11	61	50	11	38	132	4	7	13	2	34	395
e_ve_fam3	22	0	0	0	2	56	33	6	21	161	1	5	7	0	34	348
e_ve_koo2	27	78	0	2	9	95	5	26	5	526	2,230	6	36	1	61	3109
e_ve_ove1	139	43	0	6	26	122	15	35	40	202	6	66	16	3	63	783
e_ve_ove2	106	49	10	8	26	102	10	66	13	500	83	40	27	0	71	1111
e_ve_ove3	78	76	0	0	20	79	3	49	10	264	5	10	25	0	57	675
e_zs_vak1	187	54	0	9	96	146	12	29	47	277	7	53	20	8	79	1023
e_zs_vak2	267	80	10	37	143	159	32	83	70	324	5	52	53	7	104	1425
e_zs_vak3	300	90	0	2	59	138	14	12	18	230	0	21	35	18	88	1023
e_zs_fam2	10	6	0	0	0	64	56	19	19	129	12	17	10	0	40	384
e_zs_ove2	146	51	7	0	50	109	31	9	39	115	45	29	28	0	55	714

NB: de absolute bedragen zijn weergegeven in constante prijzen (\$ 1996) en gelden voor het gehele reisgezelschap.

Relatief:

	hotel1	hotel2	bung	apart	horeca1	horeca2	horeca3	casino	attr	shop	freez	auto	taxi	bus	overheid
restgroep	11%	4%	1%	2%	3%	14%	4%	2%	5%	26%	14%	5%	1%	0%	6%
e_vs_vak1	40%	1%	2%	0%	18%	13%	1%	1%	4%	6%	0%	4%	2%	0%	7%
e_vs_vak2	37%	1%	3%	1%	16%	13%	1%	2%	4%	9%	0%	4%	1%	1%	7%
e_vs_vak3	41%	2%	1%	1%	17%	12%	0%	2%	3%	7%	0%	3%	1%	1%	7%
e_vs_ove1	40%	1%	1%	2%	10%	15%	1%	3%	6%	5%	0%	7%	2%	0%	7%
e_vs_ove2	35%	3%	2%	0%	10%	15%	1%	2%	5%	12%	0%	6%	2%	0%	7%
e_vs_ove3	45%	1%	0%	1%	5%	22%	1%	1%	3%	7%	0%	4%	1%	0%	8%
e_nl_vak1	25%	3%	7%	2%	12%	17%	4%	0%	6%	7%	0%	8%	1%	0%	7%
e_nl_vak2	25%	2%	9%	2%	12%	16%	4%	0%	5%	6%	0%	9%	1%	0%	7%
e_nl_vak3	27%	2%	10%	3%	14%	14%	4%	0%	3%	7%	0%	8%	1%	0%	7%
e_nl_fam1	6%	1%	8%	1%	1%	22%	10%	0%	15%	14%	0%	12%	1%	0%	8%
e_nl_fam2	7%	2%	4%	2%	4%	21%	11%	0%	10%	20%	0%	12%	1%	0%	7%
e_nl_fam3	16%	1%	8%	2%	5%	25%	9%	1%	5%	11%	0%	9%	1%	0%	8%
e_nl_ove1	20%	4%	3%	1%	9%	13%	5%	0%	12%	11%	1%	10%	2%	1%	7%
e_nl_ove2	25%	7%	2%	2%	11%	17%	3%	0%	5%	6%	0%	13%	1%	0%	7%
e_nl_ove3	30%	1%	3%	2%	13%	21%	3%	0%	3%	5%	0%	9%	1%	0%	7%
e_eu_vak1	28%	4%	7%	4%	11%	17%	2%	1%	4%	9%	0%	6%	1%	0%	7%
e_eu_vak2	30%	5%	5%	2%	14%	16%	2%	1%	6%	6%	0%	6%	1%	0%	7%
e_eu_vak3	27%	4%	3%	4%	14%	16%	3%	0%	6%	8%	0%	6%	1%	1%	7%
e_eu_ove1	31%	3%	3%	0%	4%	20%	4%	0%	12%	6%	0%	9%	1%	0%	7%
e_eu_ove2	34%	3%	3%	1%	8%	15%	2%	1%	7%	7%	0%	8%	2%	0%	8%
e_an_vak2	14%	7%	2%	3%	5%	18%	6%	1%	6%	20%	0%	5%	2%	0%	10%
e_an_fam1	1%	5%	0%	0%	2%	21%	10%	2%	7%	29%	0%	13%	1%	0%	8%
e_an_fam2	14%	1%	0%	0%	3%	18%	6%	2%	6%	30%	0%	8%	1%	0%	10%
e_an_koo2	1%	10%	0%	1%	1%	13%	5%	2%	1%	25%	28%	5%	2%	0%	6%
e_an_ove1	13%	3%	0%	9%	2%	26%	3%	0%	4%	22%	0%	8%	2%	0%	9%
e_an_ove2	13%	7%	0%	6%	2%	16%	4%	1%	2%	21%	4%	13%	2%	0%	9%
e_ca_vak1	4%	19%	0%	2%	2%	18%	1%	2%	1%	33%	7%	0%	3%	0%	7%
e_ca_vak2	20%	9%	0%	0%	7%	16%	2%	2%	2%	23%	5%	3%	3%	0%	8%
e_ca_fam1	1%	3%	0%	0%	1%	21%	5%	5%	1%	50%	2%	0%	2%	0%	8%
e_ca_fam2	0%	1%	0%	0%	0%	10%	5%	6%	3%	38%	25%	1%	3%	0%	6%
e_ca_koo1	0%	2%	0%	1%	0%	3%	0%	0%	0%	20%	68%	0%	1%	0%	3%
e_ca_koo2	0%	1%	0%	1%	0%	2%	0%	0%	0%	17%	75%	0%	1%	0%	2%
e_ca_ove1	14%	4%	0%	0%	8%	6%	1%	1%	1%	34%	22%	2%	1%	0%	6%
e_ca_ove2	7%	6%	0%	0%	2%	6%	1%	1%	1%	16%	53%	1%	2%	0%	4%
e_ve_vak1	17%	5%	0%	0%	8%	12%	2%	8%	2%	30%	1%	4%	2%	0%	8%
e_ve_vak2	18%	7%	0%	1%	7%	16%	2%	4%	3%	27%	1%	4%	2%	0%	8%
e_ve_vak3	28%	5%	0%	0%	9%	12%	2%	3%	2%	23%	0%	5%	2%	0%	8%
e_ve_fam1	1%	4%	0%	1%	1%	20%	15%	2%	3%	38%	0%	7%	1%	0%	8%
e_ve_fam2	6%	1%	0%	0%	3%	16%	13%	3%	10%	34%	1%	2%	3%	0%	9%
e_ve_fam3	6%	0%	0%	0%	1%	16%	9%	2%	6%	46%	0%	1%	2%	0%	10%
e_ve_koo2	1%	3%	0%	0%	0%	3%	0%	1%	0%	17%	72%	0%	1%	0%	2%
e_ve_ove1	18%	6%	0%	1%	3%	16%	2%	4%	5%	26%	1%	8%	2%	0%	8%
e_ve_ove2	10%	4%	1%	1%	2%	9%	1%	6%	1%	45%	7%	4%	2%	0%	6%
e_ve_ove3	12%	11%	0%	0%	3%	12%	0%	7%	1%	39%	1%	1%	4%	0%	8%
e_za_vak1	18%	5%	0%	1%	9%	14%	1%	3%	5%	27%	1%	5%	2%	1%	8%
e_za_vak2	19%	6%	1%	3%	10%	11%	2%	6%	5%	23%	0%	4%	4%	0%	7%
e_za_vak3	29%	9%	0%	0%	6%	13%	1%	1%	2%	23%	0%	2%	3%	2%	9%
e_za_fam2	3%	1%	0%	0%	0%	17%	15%	5%	5%	34%	3%	5%	2%	0%	10%
e_za_ove2	20%	7%	1%	0%	7%	15%	4%	1%	5%	16%	6%	4%	4%	0%	8%

Bijlage B - Modelsimulaties

Tabel B.1 Basisprojectie 2006: bestedingen naar bedrijfstak (mln \$US)

	2005	2006	2009	2012
* grote hotels	51.6	54.1	67.2	83.9
* kleine hotels	6.9	7.1	8.3	9.8
* bungalowresorts	7.4	7.9	9.7	12.0
* appartementen	3.0	3.2	3.8	4.6
* eten bij accommodatie	21.4	22.5	27.9	34.9
* restaurants	29.9	31.3	38.0	46.3
* supermarkten	6.1	6.4	7.7	9.2
* casino's	3.2	3.3	3.9	4.7
* activiteiten (duiken, uitgaan e.d.)	10.1	10.6	12.8	15.5
* winkelen	44.7	46.5	53.5	61.9
* vrije zone	9.4	9.7	10.6	11.6
* autoverhuur	12.4	13.0	15.9	19.4
* taxi's	3.5	3.7	4.3	5.2
* busvervoer	7.1	7.4	8.4	9.6
* directe belastingen	15.9	16.6	20.0	24.3

Bron: Turistika (2006)

Tabel B.2 Bloeiend Europa: bestedingen naar bedrijfstak (mln \$US)

	2005	2006	2009	2012
* grote hotels	51.6	55.2	67.8	83.9
* kleine hotels	6.9	7.3	8.7	10.5
* bungalowresorts	7.4	8.1	10.6	13.8
* appartementen	3.0	3.3	4.1	5.2
* eten bij accommodatie	21.4	22.9	28.3	35.2
* restaurants	29.9	32.0	39.5	49.2
* supermarkten	6.1	6.6	8.3	10.4
* casino's	3.2	3.3	3.8	4.4
* activiteiten (duiken, uitgaan e.d.)	10.1	10.8	13.5	16.8
* winkelen	44.7	46.8	54.0	62.7
* vrije zone	9.4	9.7	10.6	11.6
* autoverhuur	12.4	13.3	16.9	21.5
* taxi's	3.5	3.7	4.4	5.2
* busvervoer	7.1	7.4	8.4	9.6
* directe belastingen	15.9	16.9	20.6	25.2

Bron: Turistika (2006)

Tabel B.3 Bloeiende VS: bestedingen naar bedrijfstak (mln \$US)

	2005	2006	2009	2012
* grote hotels	51.6	55.0	67.6	84.4
* kleine hotels	6.9	7.1	8.1	9.3
* bungalowresorts	7.4	7.8	8.8	10.2
* appartementen	3.0	3.1	3.6	4.1
* eten bij accommodatie	21.4	22.8	27.8	34.5
* restaurants	29.9	31.4	36.8	43.8
* supermarkten	6.1	6.3	7.0	7.8
* casino's	3.2	3.4	4.0	4.9
* activiteiten (duiken, uitgaan e.d.)	10.1	10.6	12.3	14.5
* winkelen	44.7	46.6	53.1	61.1
* vrije zone	9.4	9.7	10.6	11.6
* autoverhuur	12.4	12.9	14.9	17.4
* taxi's	3.5	3.7	4.3	5.2
* busvervoer	7.1	7.4	8.4	9.6
* directe belastingen	15.9	16.7	19.6	23.4

Bron: Turistika (2006)



seo economisch onderzoek

Roetersstraat 29 . 1018 WB Amsterdam . T (+31) 20 525 16 30 . F (+31) 20 525 16 86 . www.seo.nl