OCTAVI BONO

Director general de Turisme de la Generalitat de Catalunya

Catalunya agrada i s'hi torna. Aquesta és la principal conclusió que s'extreu mirant les dades de turisme registrades a tot l'estat espanyol l'any passat i els anys anteriors. Catalunya és la destinació espanyola que rep més turistes i esdevé també la comunitat on els visitants s'hi gasten més diners i s'hi passen més dies. Identificar els mercats creixents, buscar-ne de nous i , sobretot, establir les estratègies de promoció i difusió a desenvolupar, són claus per a garantir que el camí fet no es perdi.



El nou Director general de Turisme, al seu despatx de Barcelona

Va arribar vostè a la Direcció General de Turisme ara fa mig any, en un moment important per al turisme perquè la temporada del 2016 es va tancar amb unes molt bones xifres pel que fa a l'arribada de turisme a Catalunya.

Va ser una temporada molt bona. Amb les dades que tenim fins a finals de novembre, podem dir que el volum d'ingressos procedents del turisme internacional en 16.389 MEUR i això suposa un increment del 3,5%. Si parlem de persones, s'ha superat la xifra dels 17 milions de turistes internacionals que significa un augment del 3,8%.

Queda clar que tenim una tendència al creixement i que aquest s'ha distribuït molt bé en tots els mercats emissors que tenim a nivell internacional. Un element que ens satisfà molt és el que indica que la despesa mitja diària creix al voltant del 12% i això ens fa veure que tots els esforços que fem per aconseguir que la nostra activitat sigui d'un valor afegit, tenen la seva recompensa.

El 22% del que gasten els turistes estrangers a Espanya es queda a Catalunya. Imagino que això és un símptoma que el producte, la destinació, atrau molt més.

La nostra activitat turística, com a país, queda per davant de la de Balears, Canàries, Andalusia o País Valencià. Superar a territoris que històricament han tingut sempre un pes molt important en turisme i fer-ho també pel que fa a ingressos, és un molt bon indicador de la pròpia dinàmica de l'activitat i de la gestió que havia de tenir i està tenint tot això.

Tenim a Catalunya el turisme que volem, aquell que voldríem tenir? Hi ha un turisme que ens interessi més en concret i cal cercar de manera més imminent?

Tenim molt clar quin és el model que volem i és aquell que passa per fer del turisme un gran teixit productiu del país. Ara que alguns parlen del turisme com un element nociu, nosaltres el defensem sense complexos i reclamem el seu pes específic. Volem un model que sigui sensible al desenvolupament sostenible en tots els seus sentits. Les activitats que es portin a terme han de tenir el seu retorn econòmic. Ha de ser sostenible socialment, sense generar incidències en altres sectors; també culturalment perquè ha d'aprofitar la teva realitat i identitat i, per suposat, també sostenible mediambientalment.

Volem un turisme que ens permeti una bona distribució en la territorialitat i en el temps encara que sabem que això és més complicat perquè l'estacionalitat costa molt de combatre. Estem treballant en aquest sentit i això fa que estiguem arribant a uns mercats concrets i a uns segments i perfils ja previstos. Crec que tot allò marcat al Pla Estratègic es va complint tot i que hi haurà alguns elements més difícils d'assolir, igual que n'hi ha altres que estan més a les mans de l'administració.

Imagino que l'oferta és complicada de fer en conjunt si tenim en compte la idiosincràsia de cada part del territori català. No ha de ser fàcil recollir totes els especificats i unificar-les en un sol paquet.

La diversitat és una fortalesa del sistema turístic català. La pluralitat de propostes ens ha d'enfortir. Al nostre litoral hi tenim una realitat molt potent i ben articulada pel que fa a destinacions i marques com ara la Costa Daurada o la Costa Brava entre moltes altres. Una altra realitat, puntual al llarg de l'any, és el turisme de neu a la zona del Pirineu. De Barcelona en fem, cada dia més, una mena de senyera al servei de la projecció del país pel seu dinamisme, per la seva capacitat innovadora i d'acollida, per la seva voluntat de ser un espai obert i tolerant.

I després tenim una multiplicitat de realitats i microproductes que acostumem a adreçar a microsegments pensant que podem atendre les seves demandes i expectatives de manera molt concreta. Tot aquest ampli cartipàs de serveis, no els pots traslladar a tothom per oferir-li tot.

Has d'actuar segons el moment, l'àmbit i el públic que té la necessitat.

Les Nacions Unides van aprovar que enguany sigui l'any Internacional del Turisme Sostenible per al desenvolupament. Catalunya pot oferir molt en aquest sentit, molta oferta de parcs naturals i espais.

Estem treballant per configurar tot un seguit d'elements que impregnin aquesta situació d'enguany. Amb aquesta Declaració de l'Any del Turisme Sostenible, ens trobem una etiqueta diferent a la que ens hem penjat altres anys perquè, quan hem treballat per l'Any de la Gastronomia i l'Enoturisme, s'han generat automàticament un seguit d'accions i esdeveniments. El proper any 2018, que serà l'Any de la Cultura, segurament que hi haurà molts aspectes que es faran evidents traduïts en activitats. Però enguany, treballant en aquest Any del Turisme Sostenible, estarem propiciant la incorporació, l'adquisició, el compromís amb uns mecanismes de gestió per a nosaltres i per al conjunt del sector que tindran una component més interna.

Això s'haurà d'explicar una mica bé perquè, si el que s'espera és un gran desplegament traduït en grans iniciatives com ara fòrums, congressos o presentacions, no serà tant això com introduir un seguit d'elements que posin una mica més de pressió al conjunt del sector perquè interioritzin unes determinades condició de gestió que apuntin millor en la garantia d'aquesta sostenibilitat.

La tipologia de la Costa Daurada- el clima en particular- ha provocat que fa dècades que cert tipus de turisme cerqués aquí la seva segona residencia. Moltes persones han optat al seu moment per comprar-se una residencia a municipis costaners o de muntanya. En això hem estat pioners o líders?

No diria pioners o líders perquè aquesta ha estat una tònica molt estesa a tota la Mediterrània però si puc que a alguns llocs nostres, la relació és molt intensa. Ens agrada molt veure la complicitat que es genera en determinats mercats com Aragó, Euskadi, la Rioja o Navarra, on hi ha uns fluxos de turisme de caràcter convencional molt importants des de fa dècades que han acabat, en molts casos, en l'adquisició de propietats.

En aquests llocs si que veus que la teva presència és més rellevant que la de molts altres. Això explica la sensació de confort que aquestes persones troben al nostre territori que, amb el pas del temps, els atorga també una sensació de pertinença, de sentir-se l'espai com a propi. Aquesta definició que fem quan diem que la Costa Daurada és la platja de Lleida o la platja de l'Aragó, és molt positiu. Per tant, no parlaria tant de caràcter pioner o de lideratge, però si que hi hagut molta intensitat en alguns casos.

Una de les alternatives d'allotjament que s'ofereixen els darrers anys, amb més força a Barcelona, és la dels apartaments turístics. Que se'n pensa des de Turisme de Catalunya d'aquest tipus d'allotjament i de la seva actual regulació?

Pensem que ajuda a construir, com deia abans parlant del ventall ampli de propostes, una realitat molt plural en el moment de posicionar-nos al mercat. Ara sembla que això sigui tot molt nou, perquè la situació dels apartaments turístics a Barcelona en fa parlar, però aquesta és una activitat amb un recorregut molt llarg en el temps.

Per les destinacions familiars que hem tingut al territori, ha ajudat molt a crear una proposta que s'acomodi molt a les necessitats d'aquest tipus de client. Això fa que haguem entès encara millor la realitat d'aquesta zona i l'oferta que ha tingut i té en l'àmbit concret.

Les dades a Tarragona, si parlem del nombre d'apartaments turístics, no són massa altes i l'oferta s'ajusta molt a la realitat de la demanda.

Al final, el mercat va autoregulant aquestes coses i, fins i tot en altres casos, els ens regulen la situació com en el cas de Barcelona. La dels apartaments turístics és una oferta que s'ha anat consolidant i que ha fet una evolució en la seva percepció de la demanda de la qualitat. Al nostre territori es disposa de l'oferta necessària i té un bon encaix en el gruix de l'activitat turística.

Està previst un canvi de regulació al sector del turisme per incloure certs tipus d'ofertes i allotjaments. Com està aquesta reformulació?

Estem fent l'ajust del Reglament de Turisme que suma 8 noves normes que tenien un caràcter dispers per intentar crear un document una mica més compacte i perfilar millor alguns elements. Alguns afecten al sector dels apartaments com ara en la regulació de les habitacions i pensem que cal fer els retocs que toquin ja que parlem de realitats i cal evidenciar-les.

També hi ha canvis que modifiquen a la idea que tenim ara dels condominis, per donar pas a noves formules i partint de les referencies que tenim d'altres països on sabem que s'han fet canvis i funcionen, sempre amb l'ànim de propiciar una major simplicitat en la gestió del dia a dia.

El parc hoteler català, si parlem de construcció, està en bones condicions? Cal que es facin rehabilitacions urgents en algunes construccions? Hotels envellits que havien estat puntals del turisme de certes ciutats...

En aquest cas, generalitzar la situació no ens permet fer una lectura concreta de la situació real, de la mateixa manera que centrant-nos en un cas concret no ens fa possible dibuixar aquest mateix marc general i concret.

Amb tot, m'atreveixo a dir que la Costa Daurada, de manera generalitzada, presenta una oferta d'allotjament hoteler molt renovat amb una planta relativament nova. Pensem que l'any 1995, teníem 39.000 places hoteleres i ara quasi està doblada, que des de la posada en funcionament de Port Aventura s'ha creat una part molt important de l'oferta. En aquell moment hi havia sis hotels de quatre estrelles i avui en dia l'oferta de quatre estrelles supera el 50%. De la mateixa manera que hi havia molts hotels de dos estrelles, dels quals molts d'ells han fet el trànsit cap a tres i avui en dia no existeixen els de dos. Per tant, en aquests 21 anys hem vist que l'oferta hotelera de la Costa Daurada ha crescut, s'ha qualificat i ha elevat el seu punt mig.

A la resta del conjunt de Catalunya, podríem trobar alguns focus on aquesta situació és similar i altres on no ho és. La ciutat de Barcelona, per exemple, té un procés de moratòria que fa que no hi hagi inversió per a noves places d'allotjament però, en canvi, hi ha un extraordinari dinamisme en l'actualització i millora de l'oferta existent. Òbviament, això no treu que sigui evident que altres zones del nostre litoral sí necessitin alguns exercicis de revisió i reforma perquè no es troben al mateix punt. En el conjunt del territori, la situació del parc hoteler català és l'adequat i allí on calen fer algunes accions de millora, ja s'hi està actuant. •••

JOAN CALVET

President de l'Associació d'Apartaments Turístics de la Costa Daurada i Terres de l'Ebre

Quan es parla d'apartament turístics, la polèmica està servida. A Barcelona, la situació d'il·legalitat i intrusisme en aquest sector ha portat a aplicar sancions molt dures i a fer un control exhaustiu per a regular la situació. A Tarragona les coses són ben diferents perquè el nombre d'apartaments és més petit i la situació està, o almenys se suposa, més regulada.

L'Associació d'Apartaments Turístics de la Costa Daurada i Terres de l'Ebre és la que aglutina als propietaris, particulars o empreses, per a garantir que tot funcioni i el turista se senti còmode i ben atès. Per saber quina ha estat l'evolució del sector i com es dibuixa el futur més immediat, conversem amb Joan Calvet, president de l'associació.

A la Costa Daurada, espai de convivència de dos sectors grans com la industria i el turisme, quina ha estat l'evolució del turisme i del sector dels apartament turístics?

Als anys seixanta els turistes que venien a la nostra zona eren belgues, holandesos, alemanys o francesos. A meitats de la dècada dels setanta, comencen a arribar famílies espanyoles, sobretot de Navarra, Aragó i País Basc, i llavors es comencen a construir molts més apartaments i edificis que esdevenen segona residència. El percentatge d'estrangers, que inicialment era del 70% aproximadament, baixa fins a invertir-se la tendència i ser majoria els turistes estatals. Avui en dia, òbviament com tots sabem, gran part dels apartaments de la costa són de gent del país.

Què succeeix en aquells primers anys? Doncs que als anys seixanta no hi havia cap regulació i llavors es crea la figura de l'administrador de finques que és qui fa de pont amb el propietari administrant-li les seves propietats i proposant-li el lloguer del seu apartament aquells mesos de l'any en que no el tingui ocupat. Més endavant ja es regula tot el mercat, es creen les lleis de turisme i l'any 1992 es crea, per part de la Generalitat, el REAT que és el Registre d'Empreses d'Allotjament de Turisme. Això comporta treure's la cèdula d'habitabilitat, canviar els quadres de llum per diferencials i, en resum, estar dins una normativa que garanteix seguretat al client.

Els dos últims canvis que hem tingut són a l'any 2008, que vam deixar de pertànyer al Departament de Turisme per passar a Habitatge, i l'aprovació de la Llei 159/2012 que ha regula els habitatges a Turisme.



Joan Calvet presideix l'Associació des de fa poc més d'un any

La normativa és ara en procés de canvi perquè el sector ha crescut i, sobretot, s'ha diversificat. És així?

Ara s'està preparant el nou Decret per regular les habitacions, que fins ara no en tenien cap de regulació, i aquells allotjaments especials com les cabanes als arbres, les coves que hi ha a espais com la Garrotxa i tots aquests nous productes turístics que són fruit de les noves tendències. El principal és donar una bona imatge al turisme que rebem a Catalunya.

Quina és la realitat del sector ara mateix a la zona de la Costa Daurada i les Terres de l'Ebre si parlem del nombre de llits i places que s'ofereixen?

Hem demanat als associats que ens actualitzin el cens perquè fa temps que havíem de posar-nos al dia. Ara, contem que tenim uns 4.000 apartaments i unes 24.000 places. Aquests són els que estan associats de manera que no vol dir que siguin tots els que hi ha a la província i, això és important, cal sumar-hi dos sectors més. Per un costat, tots aquells propietaris que ho tenen legalitzat —perquè s'han donat d'alta a l'ajuntament i té el seu habitatge regis-

trat— però que actuen de manera individual. I per l'altra hi ha tots aquells administradors de finques que destinen una part del seu mercat al sector turístic que, com estan col·legiats al seu Col·legi, no s'associen a la nostra associació.

I llavors hi ha tots els il·legals...

Aquest és el gran problema perquè, si ni tan sols l'administració té una dada certa de quants il·legals hi ha, imagina't nosaltres. La Generalitat calcula que al voltant del 45% de l'oferta existent és il·legal, que fomenta l'economia submergida i suposa competència deslleial. Aquesta és la que es persegueix ara amb de manera important.

Amb quins mecanismes? Barcelona és una de les ciutats on s'actua amb més contundència per eradicar el problema...

Per exemple, la Generalitat va crear un programa que rastreja totes les pàgines web dels grans intermediaris online, com ara Air B&B o Homeaway, i quan veu que hi ha publicat un anunci que no té el número de registre, permet contactar amb qui lloga i demanar-li la documentació perquè demostri que si té el número i sancionar-lo en cas que no disposi d'ell. A principis d'estiu es va publicar que la Generalitat multava a aquestes dues empreses que he dit amb 30.000 euros cadascuna i ara l'Ajuntament de Barcelona les sancionarà amb 600.000 euros per reiteració, per seguir publicant oferta il·legal.

Nosaltres volem fer les coses bé, des de sempre, però portem 40 anys amb el problema dels il·legals. Cal tenir en compte també que els recursos de la Generalitat són escassos, perquè disposa de pocs inspectors a peu de carrer, i que els ajuntaments tenen també aquesta potestat però igualment no disposen del personal suficient ni dels recursos per a fer aquesta funció. Clar, al final acaben inspeccionant a les empreses que ja coneixen perquè saben on trobar-les i els demanen paperassa als qui ja la tenen tota.

Hi ha alguna fórmula per convertir als il·legals en legals o l'única solució es perseguir-los perquè tanquin?

Amb les noves normatives, la Generalitat ha facilitat molt les coses. Abans els tràmits a fer eren molts i ara només que vagis a l'ajuntament, presentis una instància determinant quin o quins apartaments vols convertir en turístics i, automàticament, passen el tema a l'administració autonòmica que és qui et dóna el número d'inscripció corresponent.

S'ha fet molta publicació a premsa advertint que els il·legals seran sancionats durament però sempre queden els qui, si poden evitar declarar i amb tota la picaresca, segueixen sent il·legals.

Hi ha la sensació que és més fàcil obrir un apartament turístic a Barcelona que no pas a Tarragona?

En absolut. A Tarragona no es posa cap problema i de fet, si vas a l'ajuntament, et donen el teu número de registre a l'instant. No has de pagar cap taxa i tens les coses fàcils. El problema és que a Tarragona no n'hi ha masses i en caldrien més. Pensa que a Tarragona ciutat, sumant el centre i les urbanitzacions com la Punta de la Mora o Cala Romana, hi ha uns 300 apartaments turístics només. A Barcelona n'hi ha 7.000. Aquí és més fàcil perquè t'admeten la petició mentre a Barcelona ara mateix és impossible obrir un habitatge d'ús turístic o un hotel perquè hi ha una moratòria. A Ciutat Vella, per exemple, fa deu anys que no és dóna cap llicència. Els hotels que ara s'estan construint, poden construir-se perquè tenien la llicència sol·licitada abans que entrés en vigor la moratòria.

Amb aquestes 300 places que hi ha a la ciutat, podem dir que l'oferta de Tarragona és suficient?

Tarragona s'ha de creure que vol viure del turisme. Ha estat molts anys enfocada a la industria, des dels anys setanta que és quan neix el pantalà, els polígons petroquímics i els industrials. En aquells anys, ciutats com Tarragona o Vila-seca vivien només de la industria i amb el pas dels anys, i l'arribada del turisme, s'ha aconseguit un fet molt important i difícil que és la convivència dels dos sectors. Aquí s'ha fet feina, s'ha fet promoció, s'ha aconseguit subsistir millor que a altres parts de Catalunya en aquests anys de més duresa de la crisi, amb l'ajuda de Port Aventura i de la implicació global del sector que ha treballat intensament.

Des de la Federació d'Empresaris d'Hosteleria de Tarragona s'està fent un esforç. Allí hi ha representades totes les associacions implicades en aquest sector com la de Salou-Cambrils-La Pineda, la de càmpings Costa Daurada i Terres de l'Ebre, la d'agències de viatge receptives de la Costa Daurada, la d'empresaris d'hostaleria de Tarragona i hi som nosaltres. Entre tots fem un treball conjunt i col·laborem amb els patronats de turisme de Salou, La Pineda i Cambrils, conjuntament amb la Diputació de Tarragona, per saber com fer la promoció turística, determinar les accions i orientar-les al mercat que sigui més apte. La presència de la Universitat Rovira i Virgili, amb la seva Facultat de Turisme i Geografia, ens ajuda molt.

Quin tipus de client teniu als apartaments turístics de Tarragona? Quin perfil d'usuari us ve?

És un tipus d'usuari molt familiar, amb una franja que va dels 30 als 50 anys i que venen amb nens. Pel que fa a les procedències, preferentment són espanyols i de la resta, predominen els clients francesos i anglesos. El 70-80% del nostre mercat són clients catalans i d'altres parts de l'estat.

L'any 2017, la vostra associació celebra el quarantè aniversari i el passat mes de desembre va fer un any que ocupes la presidència de l'associació. Parla'ns de balanços i de reptes...

La nostra associació és la més antiga de Catalunya al sector d'allotjaments i una de les més velles a nivell estatal. El Jordi Cartanyà, i altres persones d'aquella època que van fundar l'associació, van ser uns visionaris en aquest sentit. Nosaltres aquest últim any hem remodelat els estatuts i hem refet la imatge de l'associació creant el nou logo que dóna una visió més fresca i actualitzada.

De la mateixa manera, hem canviat el material de promoció que abans portàvem a les fires, i que eren uns fulletons molt gruixuts, per un element molt més efectiu i senzill que té forma de clau i inclou la nostra reformada pàgina web, el lema "La clau a les millors vacances de la teva vida" i un codi QR que ens porta fins a una APP que hem creat i que té geolocalitzacions, de manera que t'indica on tens l'apartament més proper per llogar.

El que es manté, perquè hi ha hagut una bona entesa des de sempre, és una bona relació amb els aparelladors.

Sí, nosaltres tenim una sèrie de collaboradors que som els qui treballem i sempre recomanem. Quan un associat ens comenta que té qualsevol problema vinculat a les cèdules d'habitabilitat, a l'eficiència energètica o a les reformes que cal fer als apartaments, sempre els diem que cal anar als professionals i que cal fer les coses bé, que contactin amb un aparellador. Ho tenim molt clar. •••