

Entrevista al president del grup hotelier HUSA

Joan Gaspart: d'ofici amfitrió

President de la quarta cadena hotelera del món i la primera de l'estat espanyol, Joan Gaspart compagina projectes dispars com un hotel gratuït per a desnonats i un establiment de superluxe a 50.000 pessetes la nit. A més està a punt d'inaugurar un hotel a Moscou.

Fa uns dies va sortir publicat a la premsa que els hotelers catalans preveien una caiguda del 25% del turisme. ¿Què en pensa d'aquesta dada?

—Quan es parla del turisme a Catalunya s'ha de fer una distinció entre el turisme turístic, que és el que marca les costes bàsicament, i el turisme de ciutat. Quant a la segona part, jo crec que no es preveu cap retrocés sense que això no vulgui dir que durant els mesos de gener i febrer l'ocupació no hagi estat una mica per sota de la que es va fer l'any 89. El que passa és que en el tema de turisme sempre ens fixem en els anys gloriosos i a partir d'aquí qualsevol descens és catastròfic. Si mirem els anys que havien estat dolents, veurem que encara estem per sobre del que van ser les èpoques dolentes.

—De tota manera, ¿el sector turístic català necessita una reconversió?

—Jo no diria reconversió. El que s'ha d'intentar és que la promoció de les nostres places hoteleres i de les nostres costes s'incrementin al màxim, no solament per part de l'administració pública sinó també per part de la iniciativa privada, cosa que s'havia abandonat una mica perquè els turistes venien igualment sense necessitat de promoció. Jo crec que s'ha d'incrementar moltíssim la promoció, s'ha d'anar a vendre a l'exterior les nostres places hoteleres, hem d'intentar obrir els nous mercats i que les administracions millorin les infraestructures turístiques que, com a mínim, siguin similars a les d'altres indrets.

—¿Cal témer, si de cas, que els tour operators es dirigeixin cap a altres indrets?

—Els tour operators intenten, lògicament, buscar nous mercats que tenen atracció de cara a la clientela. Però nosaltres hem d'intentar, també, obrir nous mercats, intentar promoció, al cost de

guanyar menys diners a les nostres explotacions perquè en definitiva els viatges i les despeses de promoció són despeses d'explotació, i en aquest capítol tindrem menys beneficis. En aquest sentit els hotelers estan mal acostumats ja que han gastat poc en dues partides que són importants: la conservació dels establiments i la promoció. Qualsevol hotel estranger, el percentatge sobre la declaració bruta que destina a conservar i promoure l'hotel és el doble del que solem fer al nostre país.

—Aquest intent de fomentar el turisme d'interior, com a forma de compensar el dèficit de turisme costaner, ¿com el veu?

—S'ha de reconèixer que les infraestructures hoteleres de l'interior encara no estan al nivell de la demanda de la clientela. No hi ha hagut tradició de fer grans zones hoteleres en l'interior. Hi ha una hostaleria molt tradicional i de bona qualitat, sobretot gastronòmica, però amb instal·lacions reduïdes quant a capacitat, també perquè no hi ha hagut la necessitat d'incrementar-les. Jo crec que la distribució de la plaça hotelera a Catalunya és correcta, potser en aquest moment s'hauria de pensar que incrementar-la desmesuradament és negatiu i contraproduent. Barcelona és una ciutat que necessita nous hotels però no tants com s'ha dit. A Barcelona el sector, en aquests moments, està funcionant molt bé i d'aquí a uns anys ja veurem que se'n diu. No està justificat sota cap concepte construir hotels per quinze dies que durin unes olimpíades. Això pot ser molt interessant per la família olímpica però no seria bo que, a partir del 1993, odiéssim el fet que s'hagin celebrat uns jocs olímpics perquè sectors importants com el de l'hostaleria estiguin en crisi per aquesta circumstància. Fer hotels, sí, però dins uns límits i no solament pensant que per als jocs encara no hi ha prou places hoteleres.

—En aquest sentit, la proposta que s'ha fet de portar tres vaixells per no haver de construir més hotels, ¿li sembla correcta?

—Sí, però encara em semblaria més correcta que no hi vingués la gent perquè no hi hagi places hoteleres. Ho trobo totalment desorbitat. És, per exemple, com si per les falles de València, quan falten milers de places hoteleres, es fessin vint hotels per a la gent que hi vol assistir. A Sevilla són més cautelosos en aquest tema: s'estan construint tres hotels per a un esdeveniment que durarà sis mesos. El que no es pot fer és que per acontereiments puntuals es demani una construcció massiva de places hoteleres. Jo em pregunto que si per als JJOO faltaran taxis a Barcelona: ¿és que es donaran 10.000 llicències més de taxi o s'obriran 10.000 farmàcies més? A més, ¿quina diferència hi ha entre els JJOO i, per exemple, el gran saló firal d'Alimentària, un saló que omple Barcelona de gom a gom? Tot el que es faci pensant només en el 92 és un error.

—A Catalunya en general i a Barcelona en concret, ¿és correcta la relació qualitat preu en els hotels?

—Jo diria honestament que no. Sóc partidari que es facin nous hotels. Però amb el pla d'hotels que actualment està en marxa i amb els que s'estan construint, aquesta manca de qualitat hotelera millorarà moltíssim. Les necessitats de Barcelona en els propers cinquanta anys poden estar cobertes amb el que s'està planificat però no amb el que ara, a més a més, es vol planificar. Jo crec que els hotels nous que s'estan construint donaran qualitat i obligaran els ja existents que es posin al dia per poder competir.

—¿Pujarà el preu de les places hoteleres d'aquí al 92?

—No. Pujaran tant com pugui la inflació i el que correspon a despeses d'explotació. Ara bé, és possible que durant



les dates de les olímpades hi hagi uns preus per sobre del que la gent pagaria en aquelles mateixes dates si no hi hagués els JJOO. Però això també és lògic perquè l'espectacle que donarà Barcelona en aquests dies no serà el mateix espectacle que s'està donant cada dia a la ciutat de Barcelona. Quan en un estadi toquen els Rolling Stones, l'entrada no costa el mateix que quan toquen els amics de la cantonada.

—En aquest sentit, ¿quant costa ara passar una nit, per exemple, en una suite del Princesa Sofia i quant podria costar durant els JJOO?

—Si ara una suite costa 30.000 pessetes, pels JJOO pot arribar a costar de 45.000 a 50.000 pessetes, i que consti que parlem dels JJOO i a dos anys vista. Els preus durant els 15 dies dels JJOO seran els que he dit, però es podrà dormir a Barcelona sense cap problema per 12 i 15.000 pessetes, que és el que avui et costa qualsevol hotel de segona categoria a ciutats com Londres, Roma o París, Lió, Marsella...

—Si hagués d'escollir un hotel de Catalunya per passar-hi una nit, ¿quin escolliria?

—La pregunta que m'hauria de fer és on vaig passar la nit de noces. I la resposta seria a La Gavina de Sagaró.

—¿I fora d'això quin hotel escolliria?

—Hi ha hotels molt macos a Catalunya, alguns d'ells desconeguts, a la Vall d'Aran, a Vaqueira... però jo em quedaria amb la Gavina per passar-hi una nit, i en pla egoista, doncs, en el Ritz, que és meu, que he de reconèixer que com a hotel de ciutat, dins el nostre país, és el millor.

—¿Què li fa falta a Barcelona per a ser una veritable plaça turística?

—Molta promoció i després aquests nous hotels que ara s'estan construint, els quals donaran unes possibilitats de fer i celebrar convencions i congressos i que ara, per la creença que no hi ha prou qualitat, no es fan. Un nou Palau de Congressos ja que no en tenim un de veritable, i fer coses molt puntuals. Jo crec que Barcelona té un mercat obert per a poder incrementar, que és el japonès, i s'hauria d'intentar fer unes promocions fortíssimes. EUA és una assignatura pendent pel potencial que hi ha de turisme. El nostre aeroport és indigne d'una ciutat del nivell de Barcelona, les grans companyies no es troben còmodes a Barcelona per les dificultats que té un aeroport tant limitat. Hi ha una cosa de la qual la gent parla molt: ¿com es pot

incrementar la capacitat turística de Barcelona si no facilitem a la gent que hi arribi? Barcelona no té unes instal·lacions de comunicació amb l'exterior que assegurin unes facilitats d'accés. A partir d'aquí és un contrasentit. Els turistes busquen llocs amb facilitats, més que els no turistes, que vénen aquí per obligació de feina.

—*Quan vostè va a un hotel, ¿què és el que més agraeix: el servei, la cuina, que l'hotel sigui bonic, que el servei sigui amable?*

—Són temes molt personals. Jo, el bany, que hi hagi molta pressió d'aigua, que funcioni bé... Després, el telèfon automàtic i que em pugui donar comunicació amb qui vulgui amb rapidesa; l'esmorzar que sigui ràpid, bo, de qualitat... Aquests tres són la base i el quart seria un bon servei. La base d'un bon hotel és que la persona es trobi en un 90-80% de comoditat. Si s'està per sota del 50% de comoditat en comparació a casa seva, vol dir que falla alguna cosa.

—*Seguint en això, quins factors dels que ara li citaré, considera que són més importants: una arruga en els llençols, un cafè que se serveixi fred, un business center, pots en un racó o un cambrer amable?*

—De tot això el pitjor és el cafè fred, perquè un cafè fred no es pot prendre. La resta té remei. La pols, segons on sigui, és potser un tema delicat. Per exemple: pols en un bany dona una sensació molt més dolenta que en un racó del passadís.

—*¿Qui prefereix com a client, un turista o un executiu?*

—Com a professional, els dos; com a persona còmoda, el turista perquè està més relaxat i és menys exigent, té menys pressa, i l'executiu va estressat, vol que tots els serveis funcionin sense cap falla i això, a nivell hotel·ler, t'obliga més. Però, en canvi, l'avantatge de l'executiu sobre el turista és que l'executiu té una ràpida passada per l'hotel i el turista pot arribar a estar-hi una setmana o deu dies. Jo recordo que el meu avi sempre deia que un client, quan sap on es troben els lavabos públics del *hall* de l'hotel ja no interessa com a client en el sentit que ja coneix massa l'hotel i, per tant, a partir d'aquí ja pot començar a trobar massa defectes. Un client és bo que estigui pocs dies en un hotel perquè és la forma que no trobi massa defectes. El pitjor client és el fix, el qui viu a l'hotel, perquè s'acostuma que sigui casa seva i un hotel, per molt bo que sigui, no pot suplir la casa d'un.

—*Com a president de la Comissió dels JJOO de la Cambra de Comerç de Barcelona i membre del ple del COOB '92, ¿què preferiria: que la inauguració dels jocs es fes en el Camp Nou o en l'Estadi Olímpic?*

—Amb la mà al cor, a l'estadi. Amb la mà al cap, al camp del Barça. Vull dir que, pensant en el sentimentalisme patriòtic local, d'història i tradició, l'estadi. Ara, si vull ser pràctic, si ens estem gastant els milers de milions que ens estem gastant perquè la imatge de Barcelona sigui la d'una ciutat moderna, agressiva, progressista, si el COI i el COOB ens està perseguint perquè fem places hotel·leres perquè ningú pugui deixar d'allotjar-se a Barcelona pels Jocs, llavors no puc entendre com totes aquestes persones que ens estan exigint i demanant places hotel·leres perquè puguin veure l'acte més important, que és la inauguració, resulta que llavors ho faran en un lloc on no cabran més que el 50% de les persones que vinguin a Barcelona. Això és un contrasentit: ¿jo he de fer places hotel·leres perquè el client més important dels jocs s'hagi d'instal·lar en un saló amb un televisor? No dic que sigui una presa de pèl, però quasi per part dels que m'estan exigint places hotel·leres.

—*¿Per què no es va poder constituir el holding Regàs-Gaspart?*

—Potser perquè com es diu vulgarment, no hi pot haver dos gallins en un mateix galliner. Som massa iguals, massa amics per a assumir el risc d'haver-nos de discutir o barallar. Jo, personalment a l'Oriol li tinc una gran estima, que ja ve dels nostres avis. Vam creure que aquesta associació la podríem fer i hauria estat bona per als dos, però amb un risc altíssim tenint en compte la personalitat d'ell i la meua. No vam voler assumir aquest risc i hem continuat cadascun a casa seva.

—*¿Com està el projecte de construir una residència a la Rambla portada per les monges de la Mare Teresa de Calcuta?*

—Això és un somni. Jo vull fer una residència a la Rambla per a gent que no tingui possibilitats de dormir enlloc a la nit, i la faria només amb una condició que és que la Mare Teresa i les seves germanes l'explotessin. Jo tinc una gran relació amb elles, hi col·laboro molt i en aquests moments ja estan fent un servei que és el de donar de dinar cada dia a més de tres-centes persones. Curiosament, però, em trobo amb moltes dificultats perquè ningú a Barcelona vol reconèixer la necessitat de fer una residèn-

cia d'aquest tipus i quan parles d'aquest tema amb les autoritats, no ho reconeixen. Això no és Calcuta però tampoc no és Ginebrà ni Zuric ni Lausana. A la nit molta gent dorm pel carrer perquè no tenen on anar a dormir, i això és una realitat. Llavors, sembla lògic que aquella persona que més ha rebut de la gent que paga xifres astronòmiques per a poder ocupar un llit, sigui qui ho faci. No hi ha ningú més que tingui l'obligació moral de fer-ho.

—*És, com a mínim, sorprenent que un empresari hotel·ler vulgui...*

—El que seria il·lògic és que jo volgués construir una fàbrica de ciment, per exemple, perquè el ciment servís per a construir vivendes per a la gent necessitada. El que he de fer és donar el que tinc, és a dir, hotels, i això serà un hotel, amb la diferència que serà gratuït i que qui hi vagi a dormir ho farà per necessitat. I pot semblar un contrasentit però m'agradaria poder-la inaugurar pel 92.

—*Un altre gran somni seu és el de la construcció d'un hotel a l'actual Palauet Abadal. ¿Com va aquest projecte?*

—Mentre estem parlant d'una residència de la Mare Teresa de Calcuta a la Rambla per a gent que no pugui dormir, estem pensant de fer un palau o rehabilitar-lo, on dormir costaria, si ja estigués inaugurat, 50.000 pessetes per dia. Hi haurà només 20 habitacions. És un somni de fer i deixar la ciutat de Barcelona el millor hotel del món, no quant a la seva capacitat de places hotel·leres sinó quant al segell del seu servei, de l'estil, de la decoració i demés. No hi ha a Europa un marc amb una avinguda com la Diagonal que tingui un palau com el d'Abadal per poder-hi construir una residència amb 20 o 30 habitacions, amb un gran menjador i saló.

—*¿Serà aquest palau el llegat que vostè deixi a Barcelona? Ho dic perquè el seu avi va convertir l'Orient en un hotel per a l'Expo'29 i el seu pare va crear l'avinguda Palace per al Congrés Eucarístic del 54. ¿Serà aquest el seu gran hotel per als JJOO?*

—No, no. Jo confio que el gran projecte de la meua generació sigui el de Wintertour que farem a la mansana de l'antic hospital de Sant Joan de Déu, per a mi el millor solar que hi ha en aquests moments a Barcelona, on s'està fent un gran complex comercial per part de Wintertour i la família Sanahuja i del Banc d'Europa i on nosaltres tenim la possibilitat de fer un hotel de gran luxe en l'interior de la mançana, amb un gran



"Barcelona no necessita tants hotels com s'ha dit. No està justificat construir hotels per 15 dies que durin les olimpíades, i no seria bo que a partir del 93 odiéssim el fet que s'hagin celebrat uns jocs olímpics"

jardí que s'està projectant i que podria ser un hotel de 300 habitacions. Aquest és una mica el meu gran somni hoteler de gran categoria. La resta és més una qüestió de prestigi, de sentimentalisme, que potser no serà rendible però el gran projecte hoteler serà aquest.

—*Estan a punt d'inaugurar un hotel a Moscou. ¿És molt difícil poder penetrar en aquest mercat?*

—S'està tot just construint. És difícil, però encara ho era més fa uns mesos inaugurar un hotel de gran luxe a Moscou on només es podien inaugurar hotels de categoria inferior. Els russos tenen gran il·lusió que aquest sigui un gran hotel de gran prestigi internacional.

—*¿Quina feina li correspon al cònsol de les illes Seychelles?*

—Doncs això, que ara vostè em preguntu per les illes Seychelles, cosa que fa uns anys ningú em preguntava o ningú sabia que existien. Promoure les Illes, que cada vegada se'n parli més, que la gent tingui interès a conèixer-les, que les visitin. L'augment de turisme estatal des que hi ha aquest consolat s'ha multiplicat per 500. Fomentar, patrocinar unes illes que són paradisíaques.

—*En la posteritat, ¿com preferiria que se'l conegués: ¿com a vice-president del Barça o com a empresari hoteler?*

—Com a Joan Gaspart i punt. Les dues coses les porto molt a dins. El que seria ideal, per davant de tot, és que se'm recordi com una bona persona.

Sílvia Monfort