

ser modern, com diuen alguns malastrucs, passe perquè no hi haja indústria, que la modernitat siguen només serveis avançats. Digueu-me un país avançat on la indústria no siga important. No en coneix cap. Estats Units no sols és Califòrnia i la Florida. No tenen indústria els EUA? I Alemanya? I Itàlia? I França? De què parlem? En tot cas, el pes relatiu de la indústria, en aquests països, ha disminuït, però continua essent imprescindible. A Alemanya, sense anar més lluny, és més gran que a Espanya.

—En tot cas, no li pareix que la construcció ha agafat un protagonisme fins i tot excessiu?

—Hi ha sectors, com l'automòbil i la construcció que són motors econòmics. Són moltes empreses, molts subsectors, els que depenen diàriament de la construcció. Fins i tot els industrials. Fer un edifici implica produir vidres, finestres, alumínis, ascensors, etc.

—Li preocupa el ritme d'urbanització? És sostenible?

—A tots ens preocupa. El problema és trobar l'equilibri. Ningú aposta perquè es destrosse tot el territori. Tenim una responsabilitat. Deixar un planeta habitable. Dit això, tampoc hem de caure en tremendismes, com en els camps de golf. El sector de l'oci és, cada dia que passa, més important. Tots dediquem molt del nostre temps al lleure i l'hauríem de destinar a alguna cosa.

—Arc mediterrani, euroregió... Quin interès tenen els empresaris valencians?

—El nom del projecte no em preocupa gens. Jo aposte per una qüestió de convivència. Catalunya és al nord i Múrcia, al sud. Això és un fet i, davant d'això, podem adoptar dues posicions. La primera, com la sèrie de televisió, *Aquí no hay quien viva*, dient favades. La segona, viure com a bons veïns. Això no vol dir que no puguem dir allò que hem de dir. Per exemple, que és molt important una connexió ferroviària amb França. I, per això, m'agradaria veure, amb la mateixa contundència que la nostra, els companys catalans treballant per solucionar aquest forat negre ferroviari que hi ha entre Tarragona i Castelló. M'agradaria que, més enllà de les grans declaracions, es mullaren. Això es pot dir, sense barallar-se, però amb claredat.

Salvador Giménez



El baix cost dóna aire als aeroports

L'èxit de les companyies de baix cost està beneficiant especialment els aeroports dels Països Catalans, que han vist incrementar substancialment el seu tràfic de vols i passatgers. Un increment que aporta més turistes, i que facilita una certa desestacionalització del sector. L'aeroport de Manises n'és el màxim exponent.

Fins fa pocs anys, el concepte de turisme s'associava gairebé exclusivament a la temporalitat dels mesos d'estiu, lligats a la imatge de sol i platja que des de sempre ha cultivat el nostre territori. Però l'oferta cultural i d'oci s'ha fet també un lloc, i els turistes ja no miren tant el calendari a l'hora de viatjar. La no-estacionalitat i les ofertes més econòmiques, impulsades sobretot per les companyies aèries de baix cost, han disparat l'arribada de turistes. Així, de gener a maig de 2005, les companyies de baix cost han portat als aero-

ports dels Països Catalans gairebé dos milions i mig de turistes, dels quatre milions que han arribat a tot l'estat espanyol. Molts d'ells, però, no haurien vingut si no fos per les baixes tarifes dels vols. Una retallada en la despesa destinada al transport que després s'acostuma a reinvertir durant l'estada en gastronomia, cultura o allotjament. Així ho creu Gaietà Farràs, president del Gremi d'Hostaleria de Barcelona, que assegura que "els turistes que arriben amb companyies de baix cost després tenen més diners per gastar i el sector hostaler se

n'està beneficiant. Fa uns anys, a Barcelona al juliol i l'agost gairebé no hi havia turistes i ara hi ha molt més moviment". Un altre dels sectors beneficiats ha estat l'hoteler, especialment aquells establiments d'una, dues o tres estrelles. Molts dels turistes que vénen tenen un pressupost limitat i busquen allotjar-se en hotels o pensions més econòmics. Això requereix igualment d'un esforç addicional dels hotelers de Barcelona. Segons Jordi Clos, president del Gremi d'Hotels de Barcelona, "són molts els joves que vénen de cap de setmana perquè els bitllets són econòmics i, si no fos així es quedarien a casa. És lògic que quan arribin aquí se'ls pugui oferir un allotjament de qualitat a un preu raonable".

I és que aquest és, efectivament, un nou tipus de turisme que permet viatjar a aquelles persones que habitualment no ho podien fer. En termes de màrqueting es podria parlar d'un "nínxol de mercat" que cal tenir present i saber aprofitar. Isabel Galobardes, directora general de Turisme de la Generalitat, n'és conscient: "Catalunya no pot ser aliena a aquest nou turisme que construeix els vols i els hotels per Internet. Cal ser-hi presents i no perdre oportunitats."

Es disparen els passatgers. Durant el primer semestre de 2005, més de 720.000 turistes, la gran majoria alemanys, han arribat a l'Aeroport de Palma amb companyies de baix cost. La instal·lació d'una base d'Air Berlin ha dinamitzat l'aeroport de Son Sant Joan, on ara per ara hi arriben més turistes amb companyies de baix cost que amb aerolínies tradicionals com Iberia o Spanair.

A Catalunya, els avions de firmes com Easyjet o Vueling traslladen cada dia centenars de turistes de tot Europa a Barcelona, més de mig milió en els primers mesos de l'any. En el cas de l'aeroport de Girona Costa Brava, la presència de Ryanair ha servit per a fer revifar unes instal·lacions gairebé abandonades. En el que portem d'any, hi han arribat més de 456.000 turistes, sobretot provinents del Regne Unit. Finalment, però a molta distància, hi ha l'aeroport de Reus. Fins al maig, hi van arribar 75.000 visitants, tot i que la futura ubicació d'una base d'una com-

Via directa als Països Catalans

Connecta directament els aeroports del Prat, Manises, l'Altet, Son Sant Joan i Eivissa amb el nord de la Gran Bretanya i Irlanda del Nord. Jet2, una companyia aèria de baix cost que va néixer el 2002 com a empresa subsidiària del grup Dart PLC i que cotitza a la Borsa de Londres des de 1991, ha fixat la mirada en el mercat català. "Actualment, el 85% dels clients de Jet2 són anglesos amb segones residències o que volen descansar uns dies i aprofitar el sol de la costa. Aquestes dades ens demostren que el mercat de Jet2 té grans possibilitats en l'altra direcció, és a dir, la dels clients de Catalunya, el País Valencià i les Illes que vulguin visitar la Gran Bretanya i Belfast", assegura Valeria Rebasti, cap de vendes a Europa de Jet2. És per això que la companyia ha posat en marxa una campanya publicitària a Barcelona, que s'estendrà a altres ciutats dels Països Catalans. En el cas dels turistes anglesos, el reclam de Jet2 és el turisme de sol i platja –també ofereix vols a Múrcia i Màlaga–, però per dirigir-se al client català, saben que l'oferta que funciona és "la cultural de ciutats com Belfast, Leeds i Manchester, i no tant el turisme d'oci", explica Rebasti, que defensa la qualitat del servei, la puntualitat i el fet que els seus vols surtin d'aeroports principals com l'element diferenciador de Jet2 enfront de l'allau de companyies de baix cost que operen al nostre territori.

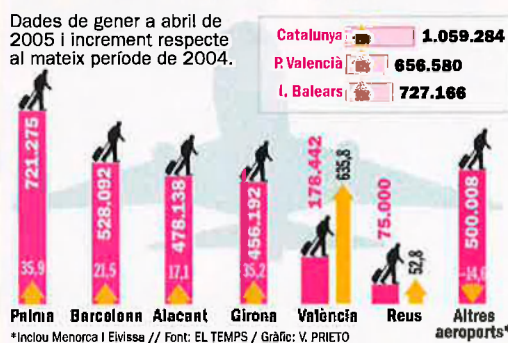
Malgrat saber que l'oferta de vols interns –entre els aeroports dels Països Catalans– reportaria a la companyia molts més clients autòctons, Jet2, com totes les companyies de baix cost estrangeres, no treballa amb aquesta possibilitat, perquè els nostres aeroports només són una estació per deixar i agafar nous passatgers, les bases d'operacions són a Leeds i Manchester. Amb tot, Jet2 confia que el 2006 el percentatge de passatgers catalans s'haurà doblat.

panya de baix cost podria fer augmentar i molt l'ús d'aquestes instal·lacions. Un renaixement dels aeroports secundaris que valora especialment la direcció general de Turisme de Catalunya. Per Isabel Galobardes, la consolidació de les companyies de baix cost "ha revitalitzat unes instal·lacions fins ara infrautilitzades i ha ajudat decididament a dinamitzar el turisme a les comarques gironines i tarragonines, a més de la ciutat de Barcelona".

Les pistes de l'Altet, a Alacant, es consoliden com la principal porta d'entrada de turistes al País Valencià. Les operadores de baix cost han portat gairebé 480.000 turistes, la majoria anglesos

Entrades de passatgers

Dades de gener a abril de 2005 i increment respecte al mateix període de 2004.



Gemma Aguilera

que arriben amb Easyjet. Ara bé, l'aeroport de Manises està experimentant el creixement més important quant a entrada de viatgers. Durant els primers quatre mesos de l'any hi han arribat uns 180.000 turistes, un 635% més que durant el mateix període del 2004. El culpable del boom de Manises és la companyia Ryanair.

Un boom que està fent reaccionar les grans companyies, que, com les de baix cost, bombardegen la premsa i Internet amb ofertes "rabioses", això sí, amb unes condicions de dates i destinacions que fan molt difícil aprofitar-les.

Albert Aguilera