



La volta al món en... un sofà!

Si Phileas Fogg, el *gentleman* a qui va donar vida Jules Verne en *La volta al món en 80 dies*, haguera viscut en l'era d'Internet, segurament no hauria gastat ni la meitat de les 100.000 lliures amb què va eixir d'aquell Reform Club, on va apostar que seria capaç de voltar la terra en aquests poc menys de tres mesos. Avui, com aleshores, es pot viatjar a Suez, Bombai, Hong Kong, Singapur, Yokohama, San Francisco, Nova York i de tornada a Londres, passant per Liverpool, sense gastar-se ni un euro en allotjament. Per fer-ho, només calen ganes d'aventura, una mentalitat oberta, connexió a Internet i, el més important, un sofà. La resta, ho posa Couchsurfing.

Es tracta d'una pàgina web que des del 2003 ha teixit una xarxa global d'internautes amants dels viatges que busquen llocs on allotjar-se en els seus desplaçaments i que, alhora, posen a l'abast de la resta de participants la pròpia casa i un sofà on puguen caure morts després d'un esgotador dia de visites a museus, passejades per barris antics o desplaçaments de llarga distància. El terme anglès *couch* vol dir "jeure", però també "sofà", la base sobre la qual gravita

Sense gastar-se un euro i com a casa. Emergeix Couchsurfing, una xarxa gratuïta d'abast global per a viatgers que ofereixen o busquen sofàs arreu del món on puguen dormir uns dies.

aquest moviment i que avui ja compta amb membres en 210 països.

Alguna cosa més que un sofà. El moble, però, només és l'excusa, segons proclamen els fundadors: "Couchsurfing no és només trobar allotjament en qualsevol part del món. Podem fer del món un lloc millor obrint les nostres cases, els nostres cors i les nostres vides", expliquen en la pàgina web a manera de decàleg. I és que, si poder viatjar a qualsevol part del món sense haver de pagar càmping, hostel o hotel és important, per als fundadors d'aquesta xarxa encara ho és més explotar les possibilitats d'intercanvi cultural que ofereix aquesta manera de rodar pel món. "Couchsurfing –proclamen– vol canviar no només la manera com viatgem sinó també la manera de relacionar-se amb el món!"

Aquest canvi de prisma l'ha experimentat, per exemple, Jordi Pedrós, resident a Balaguer (Noguera) i un entusiasta d'aquesta modalitat de viatges des que fa sis anys va pensar que acollir estrangers en sa casa seria una bona manera d'aprendre i millorar els seus coneixements d'altres llengües. Fet i beneït, va començar a rebre gent en les cinc habitacions de la casa familiar, fins al punt que per sa casa han passat "entre 700 i 800 persones" en sis anys. "Açò et canvia el punt de vista que tens del món perquè et permet tindre informació de primera mà, conèixer com són les cultures però contat per la gent mateixa", assegura. "Amb les seues històries, jo també viatjo sense moure'm de casa. És com si haguera estat en el seu lloc d'origen", explica aquest home que treballa com a mestre en una escola rural a Àger.

La manera d'entrar a formar part d'aquesta xarxa de viatger és ben simple. Només cal registrar-se en la base de dades de la pàgina web, on, a més de les dades essencials, demanen una descripció pròpia per orientar la resta de membres que potser estaran interessats a viatjar a ta casa, així com el tipus de gent que t'agradaria rebre en ta casa. Una i altra informació permeten ajustar els perfil dels participants i evitar sorpreses desagradables. I tot i que el Couchsurfing es basa en l'intercanvi d'allotjaments, no hi ha cap obligació de posar a disposició de la resta el teu sofà, encara que la majoria de participants, segons els seus comentaris, pareix que gaudeixen tant del paper d'hoste com d'amfitrió. Gerard Cristòfol, de trenta-tres anys, ha experimentat totes dues facetes. Gràcies a Couchsurfing, ha estat a Dublín, Gallway, Belfast, Bordeus, Tolosa i Vilanova sense deixar-se ni un euro en un hostel. Però, a més, pel seu sofà han passat més de 60 persones d'arreu del món. "Ara passo el 90% del meu temps ocios amb gent de fora", assegura aquest jove de Mataró que ha impulsat reunions presencials de tots els *couchsurfers* de Barcelona.

El primer sofà. El responsable que avui milers de persones gaudeixin d'aquesta burla a les tradicionals agències de viatge és Casey Fenton, un jove programador informàtic de vint-i-vuit anys de New Hampshire. El naixement de Couchsurfing fou en certa manera casual. En una ocasió va aconseguir un bitllet barat per passar un llarg cap de setmana a Islàndia. Fenton no tenia on quedar-se a dormir. Per solucionar-ho, va fer un enviament massiu de missatges a 1.500 universitaris de Reykjavick demanant-los si tenien un sofà on dormir. En pocs dies, va rebre centenars de respostes de joves disposats a fer-li un lloc a les seues llars. L'experiència va funcionar tan bé que a la tornada Casey Fenton es va prometre a si mateix que no acabaria mai més fent maratons turístiques i hoteleres. I així va nàixer Couchsurfing. "La gent sol pensar: 'vaig a fer diners per després fer el que realment m'agrada: viatjar', però aquesta no és una via suficientment directa per a mi", assegura Fenton, per a qui el principal valor de Couchsurfing és "la ràpida assimilació en el tipus de vida i

cultura local. Et permet anar més enllà de la ruta turística estàndard". Ell mateixa ha viatjat a quinze països.

En bona mesura, Fenton respon perfectament al perfil mitjà dels 139.000 usuaris que al novembre del 2006 estaven registrats en Couchsurfing: jove urbà amb estudi (el 67% dels usuaris tenen menys de trenta anys), amb ganes de viatjar, una ment oberta i pocs diners per gastar. Això, però, no lleva que entre els seus participants hi haja gent de totes les edats i amb gustos molt diversos: des dels aficionats als esports de risc fins als amants de la nit, passant pels que busquen estar en contacte amb la natura. Entre aquests últims hi hauria, per exemple, Jordi Pedrós, un aficionat del cultiu biològic a qui, als seus quaranta-dos anys, li agrada fer pa i arrebregar les olives i ametles que fa créixer en l'hort on treballa quan deixa el seu treball com a mestre d'escola rural. Entre una i altra activitat, encara té temps d'atendre els seus visitants i, en ocasions, són ells mateixos els qui s'ofereixen per ajudar en les tasques agrícoles. "He arribat a tin-

dre vuit persones durant un mes que m'han ajudat en la collita de l'oliva. N'hem collit 2.000 quilos!", diu. Segons Pedrós, el fet que en la pàgina web de Couchsurfing apareguen les preferències dels amfitrions i els comentaris de visitants anteriors ajuda perquè hi haja una "semblança prèvia" entre amfitrions i hostes. El fet que visqui en un poble de 15.000 habitants no ha estat obstacle perquè fins a sa casa s'hagen apropiat gent de Taiwan, el Canadà o els Estats Units. La seua manera de fer respon perfectament a la filosofia que ha deixat escrita en el seu perfil a la pàgina web: "Ofereix el meu temps com un tresor i rebre la teua experiència com a regal." Com ell, n'hi ha molts que posen al servei de la humanitat el seu sofà. Com Pierre i Lola Moncesi, el lema dels quals és "viatge, per tant existeixo"; o Zizzey, que als seus seixanta-dos anys es defineix com un "etern optimista"; o Gerard Cristòfol, la missió confesa del qual és "escapar del *cubiculum*"; o...

Violeta Tena

Original, però no únic

Tot i que insòlit, Couchsurfing no és l'única oferta de turisme gratuït de què disposen els viatgers. L'expansió d'Internet i del turisme com un bé de primera necessitat han propiciat l'aparició d'aquest nou model de turisme que fa de l'intercanvi altruista la seua filosofia, i de la xarxa, el seu mitjà. Tres anys abans de la irrupció de Couchsurfing a Internet, ja existia <www.hospitalityclub.org>, amb un sistema molt semblant al fundat per Casey Fenton, i 221.000 membres repartits per 207 països. Stay4free és una altra de les pàgines web que es regeix pel mateix sistema. Més recorregut encara té Intervac, un moviment nascut l'any 1953 que es basa en l'intercanvi d'habitats. El sistema és simple: tu et quedes en ma casa, mentre que jo em quede en la teua, fins al punt que els nous inquilins es comprometen a tindre cura dels animals domèstics o de regar les plantes. Per a Vicent Querol, professor de sociologia del turisme de la Universitat Jaume I de Castelló, aquestes maneres de viatjar responen a l'aparició d'un nou model de viatger. Es tracta d'un "turista que no necessita de la bombolla de protecció que proporciona el turisme de masses a l'ús ni els espais protegits i és capaç d'enfrontar-se amb una quotidianitat que no és la seua", explica Querol. Les persones que fan ús de Couchsurfing o Stay4free buquen "l'experiència real" i "fugir dels canals que mediatitzen i, per tant, poden desvirtuar la vivència real i el contacte amb la gent del país".

Saber quant de temps aquestes pàgines web continuaran mantenint la seua filosofia altruista resulta difícil. Couchsurfing, per exemple, es finança amb les donacions dels seus membres. Sense un model de negoci definit, una xarxa de funcionament encara precària i un enorme potencial econòmic, aquestes pàgines web han esdevingut atractives per als grans grups multimèdia. Alguns gurus no descarten que, amb el temps, acaben sent absorbits per grans corporacions, tal com ha passat recentment amb Myspace per part de la Fox de Rupert Murdoch, o YouTube, per Google.