

# “Quan el sector es reactivi el lloc amb més èxit serà l'Empordà”

---

---

Quan les coses van malament, es nota que nosaltres tenim un model més pensat, més treballat i que dona resultats

La nostra expectativa és obrir per Setmana Santa amb certa normalitat i començar a treballar amb una ocupació notable

Martí Sabrià ha estat quaranta-dos anys al capdavant del sector turístic al Baix Empordà. Tot just fa un mes i mig que s'ha jubilat com a gerent del Grup Costa Brava Centre, però no es planteja deixar el sector del tot. Defensa tres marques turístiques per a la demarcació de Girona i no dos com fins ara: el Pirineu de Girona i la Costa Brava i l'Empordà Costa Brava, “que és la marca prèmium de la Costa Brava”. Està convençut que el model turístic de l'Empordà és el que s'hauria d'implementar a tot Catalunya.

La pandèmia ha impactat de ple en el sector turístic. Com veu el sector?

El sector no està bé. Però no voldria generalitzar per tot Catalunya ni per tots els formats hotelers i empresarials. No és el mateix o no impacta de la mateixa manera en zones amb establiments familiars i propietaris dels locals de cinquanta o seixanta habitacions i amb molts anys d'activitat que en zones on hi ha grans cadenes hoteleres i amb moltes habitacions per omplir, que pateixen més perquè tenen una estructura més retràctil. Els hotels en general que tenim vinculats al Grup Costa Brava Centre pateixen, evidentment, però en general són famílies propietàries amb una musculació financera important, molt tendents a l'estalvi, per tant no han gastat tot el que han guanyat els darrers anys. Afortunadament, del 2015 fins l'any passat, abans de començar la pandèmia, aquí hem fet molt bones temporades. Tot i que molt probablement han hagut de tocar els estalvis, no estan patint excessivament. Crec que pateixen més pels seus treballadors.

Els fixos discontinus?

Sí. Pateixen pels empleats, que són els que treballaven amb ells vuit o nou mesos a l'any en la majoria dels casos i anaven després tres mesos a l'atur. Són treballadors fidels a l'empresa perquè ja els anava bé aquest format. Ara, en canvi, com que han fet una temporada tan curta, han perdut l'atur o estan en un ERTO mal remunerat i fins i tot mal cobrat, i molts podrien abandonar el sector i buscar-se altres feines.

I el món de la restauració també està patint molt.

Aquí és diferent. Són empreses més petites, una quantitat important està en mans de gent jove que ha fet una aposta empresarial, ja que ha comprat un restaurant o l'ha llogat, i que tenen un pes hipotecari a sobre o un deute bancari que, sense poder treballar i no poder entrar ni un euro a la caixa, és de mal afrontar.

Aquest estiu, la major part del sector es va queixar de poca ocupació i en canvi a vosaltres, a la Costa Brava centre, us va anar relativament bé.

Efectivament. El nostre turisme ha demostrat aquest estiu que és un turisme més sostenible, que genera més

confiança, i el client català que sap on va se l'estima més. Nosaltres tenim un estil que transmet confiança. I estic convençut que quan el sector es torni a reactivar el lloc de més èxit del Mediterrani serà l'Empordà, perquè els catalans ja ho van demostrar l'estiu passat i els francesos vindran aquí abans que a qualsevol altre lloc. Aquest nostre model, quan venen mal dades, i això també va quedar demostrat en la crisi passada, dona bons resultats. Quan pitjor van les coses, es nota que tenim un model més pensat, més treballat i que dona més resultats. Per tant, som més resistents.

S'han posat moltes esperances en les vacunes contra la Covid-19. Creu que a partir de Setmana Santa el sector es podrà reactivar?

Nosaltres, si ens deixen, obrirem. Vam ser els primers d'obrir l'any passat, amb el San Jorge, i serem els primers d'obrir aquest any. Estic convençut que si volem gent el que hem de fer és tenir la porta oberta. La nostra expectativa és obrir per Setmana Santa amb certa normalitat i començar a treballar amb un nivell d'ocupació notable a partir de mitjans o finals de maig i entrar en la plena normalitat per Sant Joan. Crec que ens anirà bé, perquè la gent té el desig acumulat de tants dies de no poder sortir i aprofitarà per fer una escapada de dos o tres dies.

A tot el sector un moment o altre arribarà la normalitat. Pensar que això serà aquest estiu és ser molt optimista?

Suposo que sí, però ningú es pot dedicar al món del turisme si no és optimista. El turisme és felicitat i, tan bon punt es pugui, la gent tornarà a viatjar. La pandèmia passarà, o bé per la vacuna o bé per immunitat de ramat; arribarà el moment en què no afectarà l'espècie.

S'ha repetit que després de la pandèmia hi haurà un canvi de model turístic. Com ho veu?

Bé, jo crec que sí, que va per aquí. Però és el que et comentava abans. Nosaltres ja hem fet aquest canvi i fa molt temps que vam sortir del model minut d'aquest país, de cents de milers de grups de persones i de majoristes d'agències de viatges. El 1998 nosaltres vam iniciar un pla de qualitat i el meu primer discurs als hotelers va ser que havíem de canviar perquè no podíem competir en preus. No tenim hotels grans i, per tant, la facturació final del dia no és la mateixa si es venen 300 habitacions a 30 euros que si això es fa amb establiments de 50 habitacions, perquè nosaltres no ho podríem suportar. Nosaltres hem de poder vendre habitacions a 120 euros, i això és el que hem fet i ens ha sortit bé.

I, per tant, s'imposarà aquest model?

Si tu ho analitzes fredament i parles de sostenibilitat i no de creixement, de no agrupar centenars i milers de persones, és que no hi ha cap altre model, i sobretot quan tenim un país que en temes de paisatge ho suporta.

Però en tots aquests espais més massificats, si han de repensar un model nou, això no es pot fer d'un dia per l'altre.

És cert. Però jo sempre he dit que si no existissin aquests llocs més massificats s'haurien d'inventar, perquè hi ha públics de tot i gent que només es pot permetre aquest tipus de vacances. Però que la tendència en un futur serà crear molts més Empordà que Costa Brava sud, per exemple, a mi em sembla evident.

Fa temps que es diu que més de la meitat dels hotels de Catalunya estan a la venda. La Covid ho ha empitjorat tot?

Tot està a la venda, perquè tot té un preu. Crec que quan arriba algú i et paga molt bé una cosa t'ho pots

plantejar. Si un hotel és pagat i amortitzat, és evident que si el volen t'han de comprar les ganades. L'altra cosa són els establiments que encara són propietat d'una entitat bancària. I a Barcelona ciutat, per exemple, la majoria d'hotels estan en situació d'arrendament i una cadena els explota. Amb la Covid, la tendència de la demanda turística en els propers 3 o 4 anys a Barcelona és d'una caiguda del 30 o 40% de mitjana, perquè el turisme de negocis ha après que es pot negociar a través d'una pantalla d'ordinador i es faran més zooms i menys reunions presencials. És possible que aquelles cadenes que explotaven una desena d'hotels potser ara en deixin una part. Per tant, aquests nuclis de més densitat de capacitat allotjadora patirà més. Patirà més Lloret de Mar, Salou, Santa Susanna... i, evidentment, molt més Barcelona.

Va entrar en el sector turístic l'any 1978 per casualitat. Com va ser això?

Jo era un jove precoç. Tenia 21 anys i estava fent 5è de geografia i història. En aquell temps el pare feia mobles per a l'hotel Aiguablava i l'hotelier Xiquet Sabater li va demanar si jo li podia donar un cop de mà. Jo ja era pare d'en Sergi i només em faltava un trimestre per acabar el curs. I per tant suposo que hauria preparat les oposicions per anar a fer classes en un institut. Però en Xiquet em va enamorar i al cap d'un mes d'estar amb ell em va proposar que m'hi quedés i em va dir: "Fes el que vulguis, però si et dediques a aquest sector seràs feliç, coneixeràs molta gent i t'ho passaràs molt bé." I ha sigut així: he conegut molta gent, m'ho he passat molt bé i professionalment he sigut molt feliç perquè hem pogut fer moltes coses.

Ha evolucionat, el sector, en aquests quaranta anys?

Molt. A mi en Xiquet em va marcar perquè tenia una visió de futur i alhora un entusiasme que encomanava. Quan el vaig conèixer ell estava creant el Gremi d'Hostaleria del Baix Empordà. Els empresaris d'aquella època eren gent molt valenta, emprenedora i molt treballadora però poc formada. Ningú havia fet un estudi del seu negoci, ningú era capaç de saber, en aquell moment que estrenaven un conveni col·lectiu, com havia de cotitzar un treballador. Per a ells tot era desconegut i per això em vaig fer important per a ells. Ara això ja no passa. La gent és potent individualment i necessita poc l'estructura que hem organitzat, però han entès que és important anar junts per fer un lobby i forçar projectes.

El Grup Costa Brava Centre quan es va crear?

Me'l vaig inventar jo. Quan vaig entrar al gremi que havia creat en Xiquet Sabater, el vaig començar a fer créixer, però va arribar un moment que per raons legals no podíem facturar i, per tant, el 1985 em vaig veure obligat a legalitzar una cooperativa de serveis. Aleshores nosaltres ja donàvem serveis en l'àmbit laboral i fiscal als empresaris. Des del primer dia vaig tenir clar que si només fèiem de gremi per intentar que els ajuntaments, la Generalitat o els sindicats no et colessin gols, això era molt avorrit, i no ho volia. És per això que l'any 1990 vam crear la cooperativa Costa Brava Centre Hotels d'aquella època, que ara és Costa Brava Verd Hotels i compta amb vuitanta establiments de totes les categories repartits en tres marques: Costa Brava, Blau Verd i Petits Grans Hotels.

Jo li he sentit comentar moltes vegades que quan vostè va entrar al gremi els hotelers eren rivals i en canvi ara es veuen com a companys de projecte.

Sí. I d'això n'estic molt satisfet. Tots estaven renyits. Si una cosa he fet bona és que ara tots són amics i fem reunions a casa d'ells. I quan un hotelier fa obres a l'establiment, jo els convoco allà perquè tothom pugui veure el que ha fet i la resta s'animin també a fer inversions.

Al llarg de la seva trajectòria professional ha sigut molt crític amb el sector.

Sí. He sigut una veu crítica i hem tingut algunes discrepàncies. Jo soc autocrític i també ho soc amb la meua gent. El meu model turístic no entén que hi hagi més llits en HUT i en càmpings en una destinació turística que vol presumir de bona. I em desespera que els últims directius que ha tingut el Patronat de Turisme no n'hagin encertat ni una. Jo no els he sentit parlar mai de qualitat, que per a mi és la clau de volta de tot, i no han entès mai que és l'oferta la que fa la demanda. Tots els polítics s'omplen la boca que volem públics més bons i turisme de més qualitat. Però què és el que fa que el públic sigui més bo? Doncs que l'oferta sigui més bona. I el Patronat, per posar un exemple, no ha fet ni un sol pas a favor de la qualitat. A la Diputació i al Patronat es regeixen amb vista lloretenca.

Què vol dir això?

Sempre parlem de dues marques, el Pirineu i la Costa Brava, però quan jo els parlo que en realitat n'hi ha tres, amb l'Empordà Costa Brava, que és una marca prèmium de la Costa Brava, em miren amb cara de "Què diu aquest ara?". I això, a hores d'ara, no han sigut capaços d'explicar-ho mai, que hi ha una Costa Brava més cara però més bona qualitativament, gastronòmicament i ambientalment. Quan les coses van bé, mostrar aquesta diferència és complicat. És quan les coses no van bé, com va passar l'estiu passat, amb moltes restriccions pel Covid-19, que la Costa Brava sud va fer un 22 per cent d'ocupació entre juliol i agost i en canvi la Costa Brava centre un 78 per cent, llavors és quan es veu la diferència. Ara, però, no és el moment de canviar res, perquè imposar criteris de qualitat i revisió en moments de crisi és complicat.

Publicat a:

-El Punt Avui. Girona 12-02-2021, Pàgina 18

-El Punt Avui. Nacional 12-02-2021, Pàgina 18

Font del document:

<http://www.elpuntavui.cat/economia/article/18-economia/1922504-quan-el-sector-es-reactivi-el-lloc-amb-mes-exit-sera-l-emporda.html>