

SOCIETAT ▶ BAGES

Entrevista Ignasi Sala (Nani)

President de Bages Impuls. Com a cap de cuina del restaurant El Mas de la Sala de Sallent, fa dos anys va ser un dels promotors d'una entitat que treballa per fomentar el turisme de la comarca, i que ja suma una trentena de socis

«El Bages s'havia de conèixer a ell mateix, i ara s'ha de saber vendre»

▶ Sala és partidari de fomentar la col·laboració entre els sectors públic i privat en bé del turisme



Ignasi Sala, al restaurant Mas de la Sala de Sallent

mença a moure, i que comencem a entendre que és un sector transversal; com més hotels, més feina per als constructors, fusters, decoradors... i com més visitants, més treballarà el comerç, de manera que si hi guanya el turisme, hi guanya tothom. I com que a la Nit del Turisme també hi ha polítiques, la trobada serveix per fer contactes i prendre consciència de les intencions de tots. No hi ha més camí que aquesta col·laboració entre públics i privats.

■ Per què?

■ Abans de la crisi, en aquesta comarca el sector privat en tenia prou amb el que anava fent pel seu compte, i només quedava el sector públic per fer promoció conjunta. Però els projectes públics s'acabaven amb la legislatura, o bé quan es feia el macroestudi de torn però no es baixava a la realitat del dia a dia. Amb això vull dir que el sector públic ha d'ajudar econòmicament o amb infraestructures, però qui ha de liderar les iniciatives és el sector privat. Per exemple, ara s'han adonat que la gent de fora, per dins de Manresa es perd, i per tant, l'administració ha de destinar els recursos i la infraestructura per senyalitzar-ho bé, però les iniciatives turístiques han de ser del sector privat, que per la seva banda ha d'anar pensant com un tot i deixar de mirar-se el melic.

■ Des de Bages Impuls es considera que hi ha prou oferta turística, hotelera i de restauració, i de bona qualitat al Bages?

■ Tenim una oferta fantàstica a tots els nivells i una molt bona relació qualitat-preu. D'oferta hotelera no en sobra, i tampoc no crec que en falti tret de moments puntuals, però compte amb el salt que pot fer la comarca amb un parell d'anys, i llavors potser sí que en faltarà. Quant a qualitat, tenim estrella Michelin, i cada cop es treballa més amb producte de proximitat i amb vins de la DO Pla de Bages... A poc a poc, i potser sense adonar-nos-en, estem potenciant el que tenim. El que falta és més clientela. Hem de buscar el client de l'àrea metropolitana que com a mínim vingui a passar un dia, perquè té el Bages a mitja hora de casa. I aquesta espiral ja portarà estades més llargues i noves apostes turístiques per part del sector privat, que anirà invertint a mesura que hi vegi una seguretat.

«S'ha d'anar canviant la mentalitat de mercat local

a mercat global, i entendre

que la competència no fa mal»

«Cal que el sector públic

ajudi econòmicament o amb

infraestructures, però qui ha de

liderar les iniciatives és el privat»

la cooperativa Fem País, que ofereix paquets d'aquest estil pels Països Catalans. Però ens cal més, i és on hem de concentrar esforços.

■ Quin paper hi juga en tot plegat l'administració pública?

■ L'administració pública local està fent esforços per unir-se al projecte. Ho fan a partir de Bages Turisme, que es va crear fa unes setmanes, i que uneix la pràctica totalitat d'ajuntaments i el Consell Comarcal. A partir d'ara, Bages Turisme i Bages Impuls hem de començar a treballar conjuntament.

■ De quina manera?

■ Bages Turisme vol una aportació anual a tres bandes; de Diputació, ajuntaments i sector privat, amb la idea que cada un aporti 50.000 euros l'any per impulsar conjuntament el turisme.

■ La Nit del Turisme aplega agents privats i públics. Vol ser una eina on es comenci a visualitzar aquesta col·laboració?

■ És un espai de trobada entre representants i agents del sector, i és clar que les relacions que s'hi estableixen són primordials. En la primera edició vam aconseguir ser més de 200 persones, i això demostra que alguna cosa es co-

problema del Bages és que ve d'un gran desconeixement del propi territori. Ho vam detectar quan, abans de constituir-nos com a Bages Impuls, uns quants agents turístics de la comarca ens vam visitar nosaltres mateixos. Això ens va fer adonar que era el moment d'impulsar seriosament una iniciativa de promoció conjunta del sector turístic a la comarca, i que vingués de mans privades, perquè si volem fer del Bages una destinació turística, hem d'anar tots units. S'ha de canviar la mentalitat de mercat local a mercat global, i entendre que la competència no fa mal, sinó que és bona per millorar perquè com més competència hi hagi, més bona oferta tindrem, i guanyarem visitants. Cal més coneixement de la pròpia comarca, però alhora ens convé molt que vinguin visitants de fora. El coneixement és bàsic per ser ambaixador del teu propi territori.

■ Com s'ha començat a actuar?

■ L'octubre del 2014 va sorgir la idea d'oferir el primer paquet turístic col·laboratiu de tota la història del Bages. És el paquet regal Viu el Bages, que inclou una nit d'hotel a mitja pensió al Parador de Car-

Jordi Escudé
SALLENT

■ Ignasi Sala té 49 anys i és el responsable de cuina del restaurant Mas de la Sala de Sallent, que regenta amb els seus dos germans. Fa un parell d'anys li van canviar el nom (es deia Hostal del Camp) en el marc d'un procés d'innovació en què també va sorgir la idea de recuperar l'esperit de l'antic Fòrum de Turisme del Bages com a organisme de promoció del sector, que s'havia creat anys enrere guiat pel Consell Comarcal però que no va acabar de prosperar. Amb voluntat de reprendre-ho «i buscar canals que ens permetessin conèixer més bé entre nosaltres», l'estiu del 2013 va néixer Bages Impuls, que ara ja té una trentena de socis, i que presideix Ignasi Sala, com a principal promotor que en va ser juntament amb els seus germans i l'assessor David Joan Torra.

■ Després de dos anys, es pot dir que els agents turístics del Bages ja us coneixeu i sabeu què teniu?

■ S'ha guanyat molt però s'ha de continuar treballant, perquè el

«Som a prop de tot arreu, i això és bo»

■ Quin tipus de client predomina al Bages?

■ Abunda el client professional, el que fa estada perquè ve a treballar, i podem començar per potenciar aquest sector, perquè és un client que ja tenim, i si li sabem vendre bé la comarca, potser també acabarà venint de turista amb la família.

■ Com es pot combatre l'estacionalitat per tenir gent tot l'any?

■ A la primavera i a la tardor és més fàcil que en vingui. En can-

vi, a l'estiu al Bages hi fa molta calor i no tenim mar, i a l'hivern no tenim neu. Per això hem de ser imaginatius. Hem de saber aprofitar la situació geogràfica de la comarca, a partir del que hem observat que fan alguns clients, sobretot francesos, que ens fan servir de camp base d'anar i tornar: es queden aquí, i des del Bages un dia visiten Barcelona, l'altre dia van al Pirineu, l'altre a Port Aventura..., i així poden anar fent rutines diferents, també per la mateixa

comarca. Som relativament a prop de tot arreu, i això és bo. Ara el que ens falta és el tren.

■ El turisme també es ressent del deficit de comunicacions que pateix la comarca?

■ I tant! També és una reivindicació del sector, més enllà del tema de la sinistralitat. A banda de la carretera, per al turisme seria molt convenient una millora de la comunicació ferroviària, que ens situés a 45 minuts de Barcelona.