Àmbit

Turisme

El turisme és un dels motors econòmics de Catalunya, però també un sector en transformació constant. L'equilibri entre sostenibilitat, rendibilitat i convivència no sempre és fàcil, especialment per a les empreses petites i familiars. Com podem fer front a aquests reptes?

5 remeis a 5 maldecaps

01 / Temporades curtes i concentrades

El calendari turístic català encara gira al voltant dels festius i les vacances escolars en el cas de la població local. Molts allotjaments i activitats reben una allau de reserves en pocs períodes i pateixen aturades importants la resta de l'any. Això dificulta sostenir equips, serveis i estabilitat econòmica. I sovint, el marge perdut en temporada baixa és difícil de compensar. A més, la manca d'activitat sostinguda impedeix fidelitzar clients i limita la capacitat d'inversió a llarg termini. Tot plegat fa que la dependència de dates puntuals sigui un risc estructural per a molts negocis.

Un remei → Allargar la temporada amb experiències de proximitat i turisme de negocis

Paquets temàtics amb productors, guies, restaurants o artesans permeten oferir escapades atractives en caps de setmana de tardor, hivern o primavera. Plans com tastos, tallers, rutes o jornades singulars atrauen públic amb motivacions diferents. Iniciatives com el Grand Tour de Catalunya ofereixen suport i difusió per a aquest tipus d'activitats i exploren la diversitat de possibilitats amb resultats molt positius.

La clau de teixir aliances locals no només redueix l'esforç individual, sinó que enriqueix molt més l'experiència. Aquestes iniciatives es poden vincular a fires, mercats o festivitats locals per aprofitar sinergies i visibilitat. Plataformes com Fem País o Descobrir.cat també radiografien cada pam del territori a la cerca de les millors experiències per gaudir de Catalunya amb respecte i autenticitat.

Sovint es pensa en el turisme com a activitat vacacional, però també hi ha un sector professional que viatja: el turisme de negoci (MICE). Aquest tipus de viatger cada vegada té més importància al nostre país i és una palanca per a desestacionalitzar el turisme i allargar temporades, ja que aquest col·lectiu no ve quan les persones realitzen les seves vacances. L'activitat de fires i congressos és un motor econòmic molt important per a determinades ciutats i aporten una rendibilitat més gran als explotadors turístics.

Grand Tour de Catalunya

Ruta circular impulsada per l'Agència Catalana de Turisme que connecta cultura, natura i gastronomia arreu del territori. Inclou materials per a professionals i opcions per sumar-s'hi com a empresa col·laboradora.

+ INFO

Fent País

Plataforma que agrupa experiències autèntiques i de proximitat arreu de Catalunya: tastos, escapades, visites a productors, activitats culturals i molt més. Una eina útil per inspirar-se o per donar visibilitat a noves propostes.

+ INFO

Canal de Youtube de Turisme de Catalunya

Vídeos inspiradors sobre rutes, escapades i experiències per tot el territori, amb contingut útil per a empreses que vulguin veure com es promociona Catalunya arreu del món. Inclou informació sobre ajudes al sector turístic.

+ INFO

Agència Catalana de Turisme

A través de les seves oficines, l'Agència Catalana de Turisme subministra assistència tècnica al sector turístic català i suport en matèria de comercialització, promoció i informació.

+ INFO

02 / Dependència de mercats internacionals molt estacionals

En moltes zones de costa o àrees turístiques madures, una part important dels ingressos depenen de visitants internacionals. Aquests mercats concentren els viatges durant els mesos d'estiu i, sovint, en setmanes molt concretes. Això genera una temporada molt curta i fràgil: si hi ha una crisi, un canvi en els vols o condicions climàtiques adverses, el cop és directe. A més, és complicat compensar aquest buit amb el mercat local, que sovint no està tan present en l'oferta habitual.

Un remei → Diversificar mercats amb suport institucional

Una estratègia clau és obrir-se a mercats europeus menys saturats però amb potencial: escandinaus, belgues, suïssos, holandesos o del centre d'Europa. Girona, per exemple, ja és la vuitena ciutat preferida del món pels escandinaus. Aquests públics tenen hàbits diferents: viatgen més sovint fora de temporada alta, busquen propostes sostenibles i tenen un alt poder adquisitiu.

Turisme de Catalunya, les diputacions i alguns consorcis comarcals ofereixen suport per arribar-hi: campanyes de comàrqueting, presència conjunta a fires internacionals com l'ITB Berlin o la WTM de Londres, i accés a estudis de mercat i tendències. A Barcelona se celebra també el B-Travel, l'esdeveniment firal més gran d'Espanya destinat al públic viatger enfocat tant al B2B com al B2C. Aquí es troben les principals agències de viatges, hotels, operadors de creuers, companyies de transport i empreses de serveis turístics.

També és important adaptar part de l'oferta a perfils concrets, com parelles sense fills, jubilats actius o viatgers individuals, que tenen més flexibilitat de dates. Això pot incloure traducció de materials a idiomes clau, presència en portals internacionals i col·laboració amb agències receptives especialitzades. A més, hi ha línies d'ajut per digitalitzar i traduir continguts, o per accedir a mercats emergents amb formació i assessorament.

Turisme de Catalunya, fires i promoció internacional

Informació sobre la participació en fires internacionals com la ITB Berlin, així com altres iniciatives de promoció conjunta per arribar a mercats com l'escandinau, l'holandès o el centreeuropeu.

+ INFO

ACCIÓ, ajuts per a la digitalització d'empreses turístiques

Convocatòries d'ajuts (cal esperar noves convocatòries) per a projectes de digitalització i internacionalització d'empreses del sector turístic.

+ INFO

Turisme Garrotxa, estratègies de promoció internacional

Exemple de com una destinació pot adaptar-se a diferents mercats mitjançant la creació d'ofertes específiques per a diversos segments de públic.

+ INFO

03 / Fer del turisme un bon veí

En determinades zones de Catalunya, sobretot en punts de la costa, espais naturals fràgils o nuclis patrimonials molt visitats, l'activitat turística posa en tensió la capacitat de càrrega del territori. L'impacte sobre el preu de l'habitatge, la massificació de serveis públics o la pèrdua de tranquil·litat quotidiana, tensa la població local i afegeix un repte extra a les empreses turístiques: fer del turisme un bon veí.

Un remei → Activitat turística arrelada i regenerativa

Per revertir aquesta dinàmica, cada cop més empreses i institucions aposten per un model turístic arrelat al territori i en diàleg amb la comunitat local. Això implica dissenyar activitats que tinguin un retorn clar per a qui hi viu: visites guiades conduïdes per veïns, tallers compartits amb artesans o jornades que visibilitzin oficis i sabers locals. El segell de Unique Shops, per exemple, és la iniciativa de Turisme de Barcelona per impulsar entre organitzadors d'esdeveniments, agències de viatge i empreses passejades a peu pel comerç singular de la ciutat amb propostes de disseny, artesania i gurmet.

La revista 'Rutes Cooperatives per Catalunya' recull alguns exemples inspiradors que promouen un model de turisme més sostenible i cooperatiu a través de la confecció de nou rutes cooperatives que recorren tot el territori català. El turisme regeneratiu, que no només minimitza l'impacte, sinó que aporta valor, és una línia creixent que pot marcar la diferència.

Cal destacar que més enllà dels habitatges d'ús turístic (HUT's), hi ha models més respectuosos i que mantenen una bona relació amb el veïnat: hotels, aparthotels, càmpings, apartaments turístics (AT's). Aquests darrers són edificis sencers dedicats al servei d'allotjament de curta estada i per tant tenen menys incidència en el veïnat.

Compromís Nacional per un Turisme Responsable

Portal per adherir-se al Compromís Nacional per un Turisme Responsable, un procés de participació col·lectiva al sector turístic

+ INFO

Rutes turístiques en col·laboració amb el comerç local

Llistat de rutes turístiques que tenen en compte la riquesa cultural i artesanal de la destinació, reivindicant així la identitat pròpia de la ciutat

+ INFO

Declaració de bones pràctiques d'AGUICAT

L'Associació de Guies de Turisme Habilitats per la Generalitat de Catalunya promou un codi de bones pràctiques per millorar la qualitat de l'experiència turística i la convivència amb la població local.

+ INFO

Bones pràctiques dels Guies de Catalunya

Guies de Catalunya ofereix una sèrie de recomanacions per vetllar per la protecció del patrimoni material i immaterial dels destins.

+ INFO

04 / Dificultat per trobar personal format i motivat

El sector turístic ofereix moltes oportunitats laborals, però sovint costa cobrir llocs de treball, especialment en períodes puntuals o en zones rurals. Els horaris intensos, la temporalitat i el desplaçament poden fer que costi atraure i retenir professionals. A això s'hi suma la necessitat de perfils amb competències específiques, com idiomes, atenció al client o coneixement del territori. Tot plegat suposa un repte de captació i de fidelització de talent, però també una oportunitat per repensar com fer del turisme un sector encara més atractiu i digne.

Un remei → Formació adaptada i acords amb centres educatius

Una via molt efectiva per resoldre el repte del personal és establir col·laboracions amb centres de formació locals: escoles d'hoteleria, cicles formatius de turisme o institucions que ofereixen formació ocupacional. Aquests acords permeten acollir alumnes en pràctiques, detectar talent jove i, sovint, incorporar-lo de manera estable un cop finalitzat el període formatiu. El departament d'Empresa i Treball reuneix molts d'aquests recursos, que inclouen cursos d'idiomes per a professionals del turisme, formació universitària o l'oferta formativa del SOC, entre d'altres.

A més, molts ajuntaments, consells comarcals i entitats de promoció econòmica impulsen formacions específiques per a treballadors del sector turístic: idiomes, gestió de reserves, atenció al client o coneixement del territori. Aquestes formacions sovint són gratuïtes o subvencionades, i poden oferir-se en horaris adaptats a la realitat del sector. La direcció general de turisme i l'Agència Catalana de Turisme en col·laboració amb Eurecat Academy, recullen al Pla #formacióturismecat les possibilitats adreçades als professionals del sector turístic català.

Itineraris de formació en turisme

Programa oficial amb itineraris en innovació, sostenibilitat, màrqueting digital i transformació del sector, adreçat a professionals i a empreses turístiques.

+ INFO

Cursos d'idiomes per a professionals del turisme

Formació gratuïta en anglès i francès per a treballadors del sector turístic, amb modalitats presencials i en línia.

+ INFO

Cercador de cursos del SOC

Eina per localitzar cursos de formació ocupacional i especialitats formatives en turisme i hostaleria a tot Catalunya.

+ INFO

Oferta formativa en hoteleria i turisme

Informació sobre cicles formatius de grau mitjà i superior en àmbits com cuina, restauració, gestió d'allotjaments i guiatge turístic.

+ INFO

05 / Pressió per adaptar-se a criteris de sostenibilitat

Cada cop més viatgers trien on anar en funció dels seus valors: impacte ambiental, retorn social, respecte cultural, accessibilitat... Aquest canvi de mirada és positiu, però per a moltes petites empreses representa un repte. No saben per on començar, no disposen de personal tècnic i els falta pressupost per fer grans inversions. A més, hi ha la concepció que els tràmits per obtenir certificacions ambientals són llargs i complexos.

Un remei → Millores escalables i certificacions adaptades

La clau és començar per canvis petits, però visibles i progressius: substituir envasos d'un sol ús, fer compres a proveïdors locals, ajustar el consum energètic o gestionar millor els recursos com l'aigua. Són accions concretes, assequibles i que ja generen impacte i confiança.

Per fer el pas següent, existeixen certificacions adaptades a tota classe de negocis, com Biosphere Sustainable Lifestyle. Les empreses privades, serveis i entitats públiques de la ciutat i les comarques de Barcelona que vulguin millorar la seva gestió en sostenibilitat turística i el seu posicionament com a destinació turística poden adherir-se al programa Compromís per a la Sostenibilitat Turística Comarques de Barcelona Biosphere i aconseguir el segell que identifica les empreses sostenibles. A més, Turisme de Catalunya ofereix eines d'autoavaluació gratuïtes per identificar punts de millora i accedir a itineraris formatius o distintius voluntaris.

També és important conèixer i sumar-se a iniciatives col·lectives que promouen la sostenibilitat des del territori. Un bon exemple és la xarxa Pobles amb Encant, formada per petits municipis que cooperen per oferir una proposta turística conjunta, arrelada i respectuosa amb el medi ambient.

Pla d'acció climàtica del sector turístic a Catalunya

El pla d'acció climàtica del sector turístic a Catalunya dona resposta al compromís signat a la Declaració de Glasgow impulsat per l'Organització Mundial del Turisme de Nacions Unides i al Compromís Nacional per un Turisme Responsable de Catalunya

+ INFO

Segell Biosphere Sustainable

Plataforma per gestionar el segell Biosphere, amb itineraris, recursos i suport per a empreses petites que volen avançar en sostenibilitat d'una manera progressiva i acreditada.

+ INFO

Eines d'autodiagnosi per a empreses turístiques

Plataforma de la Generalitat per fer una autoavaluació en sostenibilitat, rebre recomanacions personalitzades i accedir a recursos formatius i distintius voluntaris.

+ INFO

Tech Tourism Cluster

Agrupació d'empreses amb models de negoci híbrids entre tecnologia i turisme, juntament amb agents de l'ecosistema tecnològic i de coneixement, com universitats i centres de recerca.

+ INFO

Inspira't amb un cas d'èxit

Vacances responsables per ser part de la solució — VEURE VÍDEO

L'apunt del sector

El sector turístic afronta problemàtiques que no sempre tenen a veure amb la gestió individual dels projectes. Diverses entitats i professionals del sector demanen transformacions a nivell territorial, normatiu i d'infraestructura per fer possible un turisme més equilibrat, sostenible i accessible. Aquestes són algunes de les principals demandes del sector:

Equilibri territorial i suport a destinacions emergents

Les entitats del sector reclamen estratègies que evitin la sobrecàrrega de zones hipervisitades i afavoreixin la descentralització. Això implica reforçar la promoció i la infraestructura en destinacions d'interior o menys conegudes i garantir una distribució més equilibrada dels recursos.

Inversions en transport públic i connexions sostenibles

La falta de connexions eficients dificulta l'accés a moltes destinacions sense vehicle privat. Empreses i ajuntaments demanen una millora de la xarxa de transport públic, horaris coordinats i la promoció d'opcions de mobilitat més sostenibles per al turisme de proximitat.

Simplificació administrativa i claredat normativa

Molts projectes turístics petits es troben amb traves burocràtiques complexes, normatives disperses i requisits difícils de complir sense suport tècnic. Parts del sector també demanen flexibilitzar la taxa turística i destinar la recaptació al mateix sector.

L'apunt de l'expert

"A Banc Sabadell Sector Turístic som 'advisors': analitzem els projectes de les empreses i els ajudem a formular la proposta de finançament o inversió que més els escau. El coneixement que tenim del sector i la representació que ostentem a nivell nacional -amb presència a Cambra d'Espanya, CEOE, Futurisme, Patronats de Turisme, Gremis i Associacions, i Taula Gironina de Turisme- ens avalen en la nostra experiència."

Àlex Jarandilla Fernández
Director de Sector Turístic de Banc Sabadell

Productes i serveis de Banc Sabadell pensats per al sector turístic:

Finançaments a llarg termini

Inclou préstecs i hipoteques, leasings immobiliaris (amb avantatges fiscals) i rèntings per a adquisicions de béns d'equip.

Finançaments a curt termini

Inclou pòlisses de crèdit per millorar la gestió de la tresoreria i serveis per a la gestió de cobraments i pagaments a clients i proveïdors, mitjançant serveis de 'confirming', 'forfaiting' i 'factoring'.

Sistemes financers especialitzats

Inclou el Compte Sabadell Negocis i sistemes de cobrament especialitzats que admeten el pagament de no residents a la zona euro: TPV's, e-commerce o BS Factura electrònica. Pots trobar informació més detallada d'aquests productes aquí.