

“El turisme de reunions és totalment diferent del convencional”

Belisario té experiència en el món del turisme. Abans de ser escollida directora del Lloret Convention Bureau havia treballat a l'Ajuntament de Sant Feliu de Guíxols i a Fira de Barcelona



Montse Belisario, a l'hotel Santa Marta de Lloret de Mar Foto: JOAN SABATER.

Montse Belisario és des del 2016 la directora del Lloret Convention Bureau (LCB), que l'any passat fins i tot es va anar a promocionar a fires de Madrid i Frankfurt. El LCB posa a disposició dels organitzadors un coneixement exhaustiu del municipi i els seus recursos i assessoria per als professionals del sector. Belisario també és una de les impulsores del projecte OGL, una aliança amb la qual Lloret treballa conjuntament amb Girona i Olot.

Què és el Lloret Convention Bureau? És una entitat que forma part de Lloret Turisme i que té el suport de l'Ajuntament de Lloret. Té com a objectiu promocionar Lloret de Mar en reunions i convencions de turisme, una destinació idònia per a l'organització

de reunions, incentius i esdeveniments. A nivell públic, es necessitava donar a conèixer aquest tipus de turisme. La majoria dels visitats estrangers venen de França, el Regne Unit i els països nòrdics. Com van començar? Van començar l'any 2009 per una iniciativa privada, sobretot dels hotelers, molts dels quals amb establiments inaugurats durant els anys cinquanta. Aquesta gent ja organitzava i feia convencions abans de l'any 2009 i altres esdeveniments, com podien ser seminaris, però es van adonar que necessitaven una entitat pública per donar-se a conèixer, en aquest cas conjuntament, que hi va donar suport des del minut zero. Va ser una iniciativa dels empresaris per tal de coordinar esforços. Qui forma el LCB? El formen principalment dotze hotels i tres centres de congressos. La resta són empreses d'altres serveis, com ara companyies de transport, restaurants, locals d'oci nocturn i altres agències especialitzades. Hi treballa molta gent, forma part de Lloret Turisme, i depenent de la secció hi ha diversos especialistes. Tinc entès que s'ofereixen 6.000 places per a turisme de congressos. Quantes són? A Lloret hi ha un total de 30.000 places hoteleres i 6.000 d'altres destinades per al turisme de congressos. Són d'hotels de quatre o cinc estrelles, i d'aquests últims n'hi ha quatre en tot Lloret. Normalment, quantes nits passen als hotels els congressistes? Depèn de factors com ara l'esdeveniment que fan, on volen assistir o d'on venen aquests congressistes. Normalment estan a Lloret tres dies i dues nits, tot i que a vegades ho allarguen i se'n queden més. Els socis del LCB han de pagar alguna quota? Sí, és una entitat meitat pública meitat privada. Els associats paguen una quota depenent de la condició de soci que tinguin. D'on ve el nom de Lloret Convention Bureau? Ve del francès. Bureau és una manera de denominar a França el que aquí en vindria a dir una oficina o secretaria on es facilita informació d'equipaments i hotels als turistes. He sentit a parlar també de l'OGL. De què es tracta? És una aliança nascuda el 2015 de tres conventions bureau de la província: la d'Olot, la de Girona i la de Lloret de Mar, d'on ve la sigla. Van començar perquè les tres ciutats estan a una distància propera entre elles, ja que Lloret i Olot es troben a 35 minuts de Girona, i hi havia gent que potser s'allotjava en un lloc però també anava a fer activitats a un altre. L'objectiu és que es puguin complementar paisatges tan diferents com podrien ser els volcans i el mar i vendre el territori

conjuntament, creant un nou producte de turisme de negocis. L'OGL té un pla estratègic propi. Quina és la temporada alta quant a congressos? Durant dues èpoques de l'any: durant els mesos que van de març a juny i els de setembre a novembre. Així doncs, podríem dir que estem parlant de l'anomenat "turisme de qualitat"? Sí, totalment. No té res a veure amb el que fan els turistes convencionals i que tan acostumats estem a veure. Una de les diferències és que els turistes del Lloret Convention Bureau inverteixen una quantitat de diners molt superior a la dels convencionals, i això és important. També és destacable que hi ha clients que es fidelitzen amb els hotels o altres locals i repeteixen en això i en esdeveniments. Tot i això, cada any s'hi van afegint nous membres i noves empreses. Aquesta feina és gaire diferent de les feines a què s'havia dedicat anteriorment? Abans, tant a Fira de Barcelona com a l'Ajuntament de Sant Feliu, també treballava promocionant productes turístics de destinació i en departaments relacionats amb els clients. Al final, acaba sent un tipus de feina semblant, ja que totes són per atreure un tipus de turisme determinat.

Publicat a:

-El Punt Avui. Comarques Gironines 17-04-2018 Pàgina 56

Font del document:

<http://www.elpuntavui.cat/economia/article/18-economia/1375932-el-turisme-de-reunions-es-totalment-diferent-del-convencional.html>