



El sector del càmping reivindica la importància de la rehabilitació i la renovació constant dels equipaments

Els càmpings són elements ben vius durant tot l'any. Acol·lir turistes exigents que volen estar com a casa, suposa tenir les instal·lacions en plenes condicions i renovar-les periòdicament per no quedar endarrerits en cap sentit. Espanya no és el país d'Europa amb més afició per aquest tipus de turisme però, en canvi, la zona de la Costa Daurada està considerada com una de les àrees més qualificades pel seu clima, paisatge i qualitat dels seus càmpings.

L'Associació de Càmpings de la Costa Daurada i les Terres de l'Ebre organitza dues trobades anuals per posar, sobre la taula i davant dels propietaris dels càmpings, aquells temes de debat que els afecten de manera més directa. El paisatgisme o la sostenibilitat, per exemple, han centrat aquestes reunions que tindran continuïtat. Per saber quines inversions es fan, quines necessitats té el sector i quina és la seva realitat, hem conversat amb el president de l'associació, Joan Antón.



Carrer interior del càmping Stel

Joan Antón. President de l'Associació de Càmpings de la Costa Daurada i Terres de l'Ebre

Quina és la situació actual del càmping en el conjunt del sector del turisme? Quina importància té en el global del turisme?

Els càmpings representem el 45% de les places hoteleres de la província de Tarragona, els hotels són un altre 45% mentre els apartaments turístics, en menor mesura, són quasi un 10% perquè llavors hi ha les places de turisme rural però són molt poques. Per tant, tot i que si mirem per pernотacions, els hotels en tenen una mica més que els càmpings, el nombre de places que ocupem és important.

Si parlem de la categoria dels càmpings, les dues guies de referència actuals —que són la dels holandesos (ANWB) i la dels alemanys (ADAC)— tenen un rànquing dels 150 millors càmpings on es destaca que les zones privilegiades són la Costa Daurada, el sud de França, la Costa Brava, la zona italiana del Veneto i Croàcia. En aquest llistat dels millors càmpings, nosaltres tenim la sort de tenir-n'hi sis. Aquests reben una alta qualificació i això fa que el públic que busca un perfil alt de càmping, miri en aquesta àrea perquè, de fet, som

la zona d'Europa amb més concentració de càmpings d'altres prestacions. A Europa hi ha 10.000 càmpings, d'aquests hi ha el rànquing de 150 i d'ells, sis són aquí. Està molt bé.

Val a dir que és un sector que ha invertit molt i que ha notat la crisi de forma molt lleugera. Aquí sempre puntualitzo que el del càmping és flexible, en el sentit que pots anar a una parcel·la i dormir en una tenda per 50 o 60 euros la nit, o pots descansar en un bungalow d'alta gamma per 300. Un dels fets que fa que s'hagi patit menys la crisi, és el caràcter conservador des del punt de vista financer que hi ha al sector històricament, en el sentit que la propietat sempre ha intentat reinvertir els beneficis. Pensem que en la majoria de casos els càmpings eren propietats familiars i no hi havia masses societats d'inversió, de les que els últims anys sí que han arribat al sector, o sigui que s'ha anat invertint intentant que tot estigui en condicions, sovint perquè el mateix càmping acaba sent una extensió de la pròpia masia familiar (primer hi havia la masia i a les terres del voltant s'hi van fer els terrenys per al càmping).



Antón presideix l'associació des del 2017

Si ens comparem amb altres parts d'Europa, a Espanya hi ha una bona cultura del càmping? El percentatge de gent que hi va, és el normal o no?

Estem per sota si ens comparem amb



Bungalou del càmping Playa Montroig

els europeus, però és cert que amb l'entrada del bungalou, el càmping ha tingut més presència del client de casa. Quan dic "de casa" parlo del nacional però principalment del turisme d'aquí, perquè el principal client és de l'àrea metropolitana de Barcelona. Aquest suposa al voltant del 30%. Ens hem convertit en una molt bona alternativa per al client que vol escapar de la urbs per estar en un entorn natural o, com diuen els francesos, en un hotel en horitzontal a l'aire lliure.

Cada cop ens visiten més famílies amb nens, perquè troben un entorn segur on poden caminar i descansar. Nosaltres intentem proporcionar el millor ambient possible i estem sempre aportant novetats en aquest sentit. Cal comentar que hi ha una certa preocupació pel canvi climàtic, perquè ens afecten les grans onades de calor o perquè hi ha zones on tenim focalitzat un tipus de client, com pot ser l'holandès o l'anglès, que tenen altres climes als seus països. És curiós per exemple, i aprofito per dir-ho, que fa molts anys els turistes de països més avançats a nivell mediambiental se sorprendessin perquè aquí no fèiem la tria i separàvem. Doncs en aquells moments vàrem entendre la demanda i ja fa molt temps, des de molt abans que a Espanya ho comencessin a fer els ajuntaments, que nosaltres fem la tria selectiva dels residus.

Precisament per parlar de sostenibilitat i dels sistemes efectius amb el medi ambient, fa poc heu organitzat, des de l'Associació de Càmpings de la Costa Daurada i Terres de l'Ebre, una jornada tècnica. Què n'heu extret d'aquesta trobada?

Vàrem tenir la presència d'un enginyer i d'un arquitecte i es va parlar sobre materials constructius que permetin al màxim l'estalvi energètic i de la reducció del consum elèctric per la cli-

matització, perquè tenim una estacionalitat important i els clients venen quan fa més calor, de manera que el consum és el que és. L'arquitecte, en aquest sentit, va parlar-nos de cercar fórmules que permetin disposar d'una arquitectura més vernacla per, de pas, atendre les necessitats que tenim com poden ser la creació de punts d'ombra i la reducció del consum de la climatització. Amb l'enginyer vàrem parlar sobre la generació d'energia a través de l'energia solar que ens ha de portar, també, a escalfar l'aigua ja que és una de les necessitats importants per als sanitaris.

Tot això suposa inversió econòmica. Els propietaris dels càmpings estan per la labor de fer-la?

Sí, estem per la labor, per convenciment propi i perquè el client ens ho demana. Hi ha la voluntat de millorar les instal·lacions abans de guardar els diners al banc, perquè s'ha apostat sempre per tenir-ho tot més arreglat i al dia. El propietari, que sovint viu a sobre de la recepció, vol tenir casa seva neta i en condicions. La instal·lació d'energia solar, per exemple, és una inversió forta a l'inici però també ets conscient que ho tindràs amortitzat en sis o set anys i que, si pensem que la vida d'una instal·lació com aquestes és d'uns quinze anys, tindràs allò gratis durant sis o set anys més.

Anteriorment a la jornada sobre sostenibilitat, n'havíeu fet una sobre paisatgisme. Què vàreu debatre en aquella ocasió?

Estem en un moment important perquè al desembre es va fer l'aprovació inicial del Pla Director Urbanístic de les Activitats de Càmping (PDUAC) i aquest document, si finalment s'aprova, tindrà un impacte important perquè la intenció de la Generalitat és establir unes línies mestres que defineixin com han de ser els càmpings

els propers 20 o 30 anys. Un dels pesos importants que demana la Conselleria de Territori i Sostenibilitat és el paisatgisme, de manera que amb l'organització d'aquestes jornades ens vàrem voler anticipar al debat. Van venir persones que es dediquen al tema del paisatge perquè, a l'hora de fer una inversió en temes de games cromàtiques o per triar els arbres que toquen, s'aconsegueixi que les construccions tinguin una sintonia amb el lloc on estan enclavades.

En tot cas, aquestes jornades que organitzem tenen molta utilitat i seguiment. Dels 55 associats, n'acaben venint una cinquantena i això té molta significació perquè observes que hi ha ganes de millorar i augmentar la qualitat allí on es pugui.

Quin tipus d'inversió s'acostuma a fer habitualment als càmpings?

A part de la vocació d'estima cap al teu propi negoci, molt arrelada en aquest sector, el fet de tenir uns negocis tan exposats a la climatologia, fan que calgui refer les instal·lacions cada certa periodicitat. Un dels elements a refer, per exemple, són les línies elèctriques, les caixes elèctriques on hi ha els campistes, tot l'enllumenat i, per altra part, les obres que cal fer a tots els edificis que componen els serveis sanitaris. També hi ha els edificis administratius o de la recepció que necessiten reparacions. Pensa que la recepció és el punt d'atenció al client, un equipament on hi treballen moltes persones. Llavors hi ha els bungalous perquè aquests necessiten reparacions, com les necessiten també les habitacions d'un hotel o qualsevol casa, perquè a més l'ús és intensiu i amb rotacions de moltes persones, de manera que cal fer activitat de pintura anual o bianual, tenir en compte el mobiliari i la decoració.

En aquest sentit, els empresaris es deixen portar cada cop més per allò que diuen els professionals externs, com ara els decoradors o els arquitectes tècnics, que imprimeixen una forma de fer con-



Sanitaris del càmping Miramar



Restaurant del càmping Tamarit Beach Resort

creta i idònia en tot moment. Aquestes visions les tenen els actuals propietaris que són els fills o els nets dels fundadors dels càmpings als anys 70 o 80. Els fundadors eren empresaris improvisats i els amos actuals acaben sent gestors que passen per la universitat i que tenen una visió molt més professionalitzada.

Un càmping no és un equipament senzill, és un espai que acull a milers de persones i que té una plantilla que ha d'estar preparada en tot moment per atendre necessitats dels clients. En un càmping hi poden treballar fàcilment unes 60 o 80 persones i, en alguns casos com per exemple el càmping Tamarit, unes 150. Òbviament, també n'hi ha que en tenen 30 o altres càmpings molt més grans, com el Sangulí, on hi treballen unes 400 persones.

Per tant, el sector del càmping, com els aparelladors i arquitectes tècnics, ha focalitzat l'època més dura de la crisi en l'àmbit de la rehabilitació i el manteniment.

La rehabilitació és molt important perquè el creixement no pot ser de forma sostinguda. No es pot créixer de manera continua perquè el nostre negoci és el que és. Per tant, la posada a punt de qualsevol edifici sanitari en el cas que el càmping tingui al voltant de 50 anys, com la majoria dels que tenim a les comarques de Tarragona, és del tot necessària. El client exigent demana que les coses estiguin ben rehabilitades i a l'alçada del que té a casa. Si el client té una dutxa amb efecte pluja, no podem tenir dutxes de fa 20 anys. Per això estem refent instal·lacions de manera constant.

De quina forma poden col·laborar el sector del càmping i els arquitectes tècnics, tenint en compte aquests punts en comú?

M'agrada el lema de "el teu tècnic de capçalera" que té el COAATT. És important tenir un contacte constant, per aconseguir que davant de qualsevol dubte hi pugui haver un contacte entre el tècnic de la casa i algú de fora, com un aparellador, que et pugui donar la seva opinió. Estic convençut que la relació qualitat-preu, un molt bon retorn, en allò que et pot aportar un arquitecte tècnic és molt viable i necessària per fer consultes sobre coses tan habituals com el tema d'humitats, la tria d'un element d'aïllament concret o per saber com aprofitar un espai petit per donar-li un ús important. Una figura com la de l'aparellador en un entorn tant canviant com el del càmping, és molt important per concebre espais.



Piscina del càmping Gavina

75
anys
Des de 1942

Pujol



Visita la nostra nova web www.prefabricatspujol.com