

Marta Domènech

Presidenta de l'Associació Allotjaments amb DO per a la promoció de l'enoturisme

“Volem promoure Catalunya com a destinació única d'enoturisme”

● Creu que els cellers i el sector de l'hostaleria s'han d'unir per defensar un projecte comú que doni a conèixer el país amb les seves diferències i la riquesa de la seva essència.



Marta Domènech, presidenta de l'associació Allotjaments amb DO ■ HOTEL-HOSTAL SPORT

Cati Morell / Taempus
 FALSET

Des de l'hotel-hostal Esport, a Falset, va fer una aposta clara per la promoció de l'enoturisme. Va obtenir el premi al millor allotjament enoturístic de Catalunya i va impulsar projectes com '12 mesos, 12 DO'. Ara presideix la nova associació Allotjaments amb DO. Com neix aquest projecte?

El projecte neix de la coincidència que tenim amb Raimon Olivella, president de Masies del Penedès. Amb el projecte que impulsem, des de l'hotel-hostal Sport, 12 mesos, 12 DO, veiem que els clients coneixen la DO Montsant i la DOQ Priorat quan venen a casa, però a més els oferim la possibilitat de conèixer una altra DO de Catalunya que, encara que no ho sembli, està molt a prop. Els clients troben interessantíssim que hi hagi tanta riquesa tan a prop. Tant ell com jo pensem que s'han de buscar fórmules per impulsar Catalunya com a destinació d'enoturisme.

Després de l'arrancada, com veu el futur immediat de l'associació?

La finalitat única de tots els que ens hi hem implicat és que veiem Catalunya com a destinació de vins. L'associació ha d'esdevenir un lobby empresarial, i serà viable i, fins i tot, rendible, encara que aquest no sigui l'objectiu.

Com creu que es pot aconseguir sumar més empreses al projecte?

Únicament explicant-lo. És un projecte tan realista i tan lògic que és molt fàcil engrescar la gent a sumar-s'hi. En l'acte de presentació que vam fer al mes de juny vam tenir representants de totes les denominacions d'origen i de totes les activitats relacionades amb el sector de l'enoturisme. Jo crec que els cellers, hotels, restaurants... s'hi sumaran perquè és un projecte amb molta empenta. El més difícil és, un cop has arribat a un cert gruix, mantenir-te i no perdre la capacitat d'innovar, de liderar... no perdre l'esperó de l'inici. Al cap i a la fi, tots els

projectes són com una cursa de fons, on el més important és mantenir el ritme constant per arribar a la meta en les millors condicions.

Volen contribuir a promoure Catalunya com a destinació enoturística...

Sí, com a destinació enoturística única.

Què vol dir?

Catalunya és un país petit. Hem de ser capaços de comunicar el territori sencer com a destinació del turisme del vi. Hi ha algunes zones que ens poden fer d'esquer, però hem de ser capaços d'entendre aquestes zones com una via d'entrada a la resta de denominacions d'origen. Un turista pot creuar Catalunya de punta a punta en dues hores i mitja. Això ens obre un gran ventall de possibilitats a l'hora de fer promoció interna de les nostres riqueses i la nostra identitat.

Creu que des de la Generalitat es fa prou per fer promoció de l'enoturisme com una via de tu-

risme viable a Catalunya?

Sí. L'Agència Catalana del Turisme va dedicar tot l'any passat a la promoció del turisme del vi. Però com a empresaris nosaltres hem de ser capaços de plantejar-nos què més es pot fer i apostar per projectes de copartnariat. La iniciativa privada no pot esperar que l'administració marqui el camí, perquè la velocitat que necessitem les empreses no ens la pot garantir l'administració. Una altra cosa és que els demanem que ens acompanyin en determinats processos i que ens ho posin fàcil per obrir camí... i això ja ho fan.

Quins altres sectors s'han d'implicar per aconseguir aquesta visió de Catalunya com a destinació de vi, a part de l'hostaleria i els cellers?

En el sector de l'enoturisme hi ha molts sectors implicats, perquè el turisme del vi és molt més que una visita a un celler i un àpat en un restaurant. Tots els actors que el turista es troba en la seva visita influeixen a l'hora de garantir una bona ex-

periència i una experiència coherent amb el discurs del vi. L'objectiu ha de ser que el visitant se'n vagi amb un bon coneixement de la nostra identitat. Si una persona fa una visita de 10 a un celler i després se'n va a dinar, li hem de poder garantir que podrà tastar els vins del celler que ha visitat o vins que estiguin a l'altura d'aquella visita. La persona que l'atén a l'hotel li ha de poder donar informació addicional sobre activitats culturals que el facin entendre el perquè de la vinya i el vi al territori, i la botiga on va a comprar ha de conèixer llocs per recomanar.

Estem preparats com a país per oferir aquest servei tan complet?

Ens falta, potser, la part més de professionalització del sector. L'elaborador, en aquest moment, ho fa tot: és pagès, fa el vi, fa les visites i fa la comunicació del celler. Hem de professionalitzar-nos i planificar més. La sort és que sempre hi ha gent que estira una mica més i ajuda a no perdre l'essència. ■

Problemes d'humitats?
 Nova solució ELECTRO-FÍSICA
HUMITAT-STOP
 Elimina les humitats
 "SENSE OBRES"

Truqui'ns i li farem un diagnòstic gratuït del seu problema d'humitat 678 323 938

ni una gota més!
HUMITAT-STOP
 www.humitat-stop.com

Antoni Pagès
 Distribuidor per la província de Girona
 c/ Freixes, 6 - 17753 ESPOLLA (Girona)
 T. 972 563 418 - M. 678 323 938
 antoni.pages@espolla@gmail.com

L'ATENEU
ÉS CASA
TEVA!

Tens més de 170 entitats al teu abast

Federació d'Ateneus de Catalunya
 www.ateneus.cat

PER FI EL MANTENIMENT DEL TEU ASCENSOR A MIDA

MANTENIMENT JA ERAHORA

www.citylift.net
CITY
 JARDINERIA I PLANTES