

Turisme

PÀGINES ESPECIALS

La recerca de l'autenticitat de les experiències

ALTERNATIVES. Les propostes de consum col·laboratiu posen en contacte turistes i gent de la destinació

FRANCESC MUÑOZ BARCELONA

Les noves maneres de viatjar i conèixer altres cultures estan desbordant les concepcions més tradicionals de la indústria turística, sovint alimentades per les noves tecnologies que estan obrint possibilitats fins ara impensables. En aquest sentit, ciutats com Barcelona, un dels grans referents del turisme urbà a Europa, s'estan convertint en laboratori per a molts emprenedors que no paren de sorprendre el mercat amb les seves propostes.

L'anomenat *consum col·laboratiu* està darrere de moltes de les iniciatives empresarials, i consisteix a posar en contacte persones que comparteixen aficions, interessos o habilitats amb la intenció de facilitar l'intercanvi de favors o experiències. Viatjar a un país i allotjar-se o menjar en una casa particular són algunes de les moltes opcions que s'ofereixen.

1

BEDY CASA

Buscar allotjament quan es viatja ha deixat de ser sinònim de fer una reserva en un hotel, ja es pot fer en una casa particular, amb l'al·licient de compartir experiències amb l'amfitrió i fer una ràpida immersió cultural en el país de destí. Per a la fundadora del portal francès de reserves en línia BedyCasa, Magali Boisseau, decantar-se per fer nit en una casa privada a més a més és fins a tres vegades més barat que l'alternativa convencional –la mitjana és de 25 euros per nit–, fet que la fa interessant també per a

viatgers amb un pressupost ajustat. "Vigilem molt que els nostres amfitrions mantinguin els preus baixos, no som professionals i no volem alterar el mercat", diu Boisseau. El fet és que a Barcelona s'hi poden trobar habitacions per només 18 euros la nit.

BedyCasa, fundada el 2007, inicialment com a un bloc personal, està present a 162 països i disposa de més de 17.000 allotjaments a habitacions de cases particulars, i també a cases rurals i *bed&breakfast*. Tenen 100.000 usuaris i registren creixements del 30% de la facturació cada mes. Per a les persones que lloguen l'habitació, aquest tipus d'activitat suposa un complement per pagar el lloguer o els rebuts de la llum o de l'aigua, però aquesta no és la primera raó per convertir-se en amfitrió.

Magali Boisseau explica que el consum col·laboratiu no té cobertura legal, però ara a França s'està discutint un projecte de llei que ha de regular una activitat amb un gran futur.

2

COOKFLAT

Martí Segundo i José Gorchs van decidir muntar una web social al voltant de la gastronomia després d'un viatge a Cuba. "Vam viure l'experiència de menjar en cases particulars i entrar en contacte amb la gent del país i vam pensar portar aquesta idea a casa nostra", explica Martí Segundo. Cookflat, amb poc més de dues setmanes de vida, està pensat tant per a un públic local que vulgui compartir

taula amb persones d'altres territoris i països que visquin a la seva ciutat, com turistes que s'interessin per la cuina i la cultura del lloc que visiten. "Nosaltres visitem tots els amfitrions i ens assegurem que aquesta sigui la raó principal, no volem persones que s'hi apuntin només per qüestions econòmiques", diu Segundo. De fet, gairebé tots els 80 amfitrions que hi estan registrats treballen, i si bé alguns tenen o han tingut la cuina com a professió, no és l'habitual.

El plantejament és molt flexible i es deixa que l'amfitrió estableixi les regles: si es pot fumar a taula, si es

Dormir i menjar a casa de particulars i fer activitats amb gent del lloc

poden portar mascotes o quina és l'hora límit de l'àpat. Cookflat demana que hi hagi només un torn diari: "No emparem restaurants clandestins", afirma el cofundador de Cookflat.

De moment dels 350 usuaris registrats pocs són turistes, tot i que Martí Segundo pensa que aquest col·lectiu ha de ser una de les principals línies de creixement del negoci aprofitant el posicionament internacional de Barcelona. Per estimular aquesta via, estan començant a buscar vincles amb determinades comunitats que estan en contacte amb turistes per donar a conèixer aquesta alternativa gastronòmica. En aquest sentit, volen que els apartaments turístics parlin als seus clients sobre Cookflat. També volen que el perfil hi siguin els idiomes que parla del amfitrió.



COMPARTIR. Usuaris de Cookflat (a dalt) i BedyCasa (a baix).

3

TRIP4REAL

L'experiència de dormir i menjar a casa d'una persona de la destinació es pot enriquir encara més amb activitats singulars promogudes per gent del lloc no professional. Aquesta és la proposta de Trip4real, una plataforma virtual que vincula viatgers i ciutadans que comparteixen aficions o passions.

Es tracta d'una idea de negoci desenvolupada per un grup d'emprenedors catalans liderats per Glòria Molins, que han començat per Barcelona i Madrid però que tenen l'aspiració d'anar incorporant altres ciutats. Quina millor manera de viure la màgia dels castells que amb el membre

d'una colla que ens pot explicar les interioritats d'aquesta activitat? O que pot ser més interessant per endinsar-se en el món del flamenc que fer-ho de la mà d'una persona que ho visqui des de dins? Les experiències no tenen límits: poden ser gastronòmiques, esportives, culturals i d'aventura; la durada pot anar d'una hora a set dies i els preus, de 15 a 2.000 euros. "És tan fàcil com entrar en el web i penjar l'activitat, que ha de ser validada", explica Glòria Molins.

S'hi poden trobar idees tan originals com fer una passejada per les botigues del barri barceloní de Gràcia amb la filosofia *slow*, participar en una sortida per observar aus pels voltants de la metròpoli o fer un recorregut per conèixer la seva petjada jueva.

De moment bona part de

les persones que aprofiten per viure les experiències són els mateixos ciutadans, segons reconeix Molins, que pensa que a mesura que es conegui la comunitat augmentarà el nombre de viatgers.

"De la mateixa forma que podem fer un consum responsable del nostre vehicle o de casa nostra, també podem compartir el nostre *know-how*: quan intercanviem els nostres coneixements i les nostres passions rebrem satisfacció i uns diners extra", explica la creadora de Trip4real.

Actualment hi ha unes 500 empreses de consum col·laboratiu a tot l'Estat que posen en contacte persones que ofereixen quelcom amb altres que ho busquen. En el camp del turisme el que mou aquest vincle és la recerca de l'autenticitat en les experiències.