



Un final de mes flux pels hotels de la Costa Daurada?

El clima, el conflicte a Istanbul i l'evolució del turisme rus i nacional són factors que determinaran una temporada que es caracteritza per ser curta, però intensa.

Arrenca la temporada turística i els hotels de la Costa Daurada confien mantenir l'ocupació del juliol passat -que va ser del 91%-, si més no, almenys durant aquesta primera quinzena. Els hotelers són més prudents de cara a la segona en detectar un alentiment de reserves i unes perspectives lleugerament inferiors a l'any passat. Per altra banda, els càmpings de Tarragona es mostren optimistes i confien en treure el màxim rendiment del mercat de proximitat. Pels hotelers, omplir les 45.000 places hoteleres existents amb el percentatge del 90% ja seria un èxit i molts d'ells han optat per obrir més tard i es mostren prudents davant un clima fresc, el conflicte a Istanbul i l'afectació sobre el turisme rus i nacional, sempre en el punt de mira dels hotelers tarragonins.

El gran repte de la temporada és recuperar el turisme nacional, a part de seguir sent un pol d'atracció del visitant rus. El juliol passat, un 70% dels turistes eren estrangers, i d'aquests, prop del 40%, russos. Si durant el mes de juliol del 2010 els russos representaven el 15% del turisme estranger, al 2011 ja van créixer fins al 31%, i el juliol passat eren el 40%. Més enllà del juliol, en conjunt, l'associació hotelera pre-

veu una temporada alta bona, amb uns nivells d'ocupació similars a l'anterior.

El sector del càmping preveu una bona temporada

També amb optimisme encaren l'inici de la temporada alta els càmpings de Tarragona i Ebre, que sumen 21.835 unitats d'allotjament i 65.505 places. El sector assenyala que, a diferència del sector hotelier, el mercat rus no té gaire tirada pel món del càmping, però que, en canvi, en canvi el mercat nacional representa el 50% de la seva clientela. La temporada passada es van registrar 6,7 milions de pernотacions als 55 càmpings associats, amb una ocupació mitjana del 62% de juny a agost, i una estada mitjana de 5,2 nits. De fet, la crisi fa que el càmping cada cop resulti una opció més atractiva per a famílies que busquen preu ajustats i destins pròxims. La proximitat, el tracte directe i la fidelitat del client són les tres armes d'aquest tipus d'allotjament.