

Pere Fons: «La crisi ha generat uns fluxos fins ara desconeguts»

TURISME-ENTREVISTA. Realitzada pel tema del mes **Turisme al Bages** (juliol, revista en paper), hem trobat interessant mostrar sencera la conversa amb el coordinador de M^{ón} Sant Benet i director de la fundaci^ó Caixa Manresa, Pere Fons.

Pere Fons, al seu despatx. Foto: Anna Pujol

Va estudiar Periodisme, exercint poc temps la professió, però fent-ho amb intensitat. La carrera li ha ensenyat a donar molta importància a la comunicació, sigui la d'una reunió empresarial o la d'una entrevista com la que anem a començar.

Quina de les ofertes de M^{ón} Sant Benet atrau a més turistes?

Els serveis culturals, les visites associades al Monestir. Tot allò relacionat amb en **Ramón Casas** i el Modernisme, a part, també és un fet que crida molt l'atenció. Al principi la gent no s'espera Modernisme venint al monestir, queden sorpresos.

Li van comprar el monestir als hereus de Ramon Casas. A ells ja no els hi interessava?

Va ser més un interès nostre. Sant Benet és una joia arquitectònica, un símbol del qual es podia treure més profit. L'any 2000 el vam comprar i començar a restaurar. La família Casas, que col·leccionava de tot, va deixar un gran valor afegit: col·leccions de mobles, de quadres...

Quin tipus de turisme reben?

En rebem de quatre tipologies diferents: escolars, empreses i congressos, individual i familiar, i grups organitzats (una associació de veïns, per exemple). Les empreses són les que fan un ús més intensiu de les instal·lacions, ja que mengen aquí, dormen a l'hotel, realitzen les diferents activitats... I, per altra banda, el públic individual i familiar és el que ha crescut més, últimament.

Des dels seus objectius inicials, des que van començar amb M^{ón} Sant Benet, quin públic volen abastir?

Del principi a ara el públic és el mateix, el que ha canviat és l'adaptació que hem fet nosaltres a aquest públic. La relació amb les escoles l'hem volguda emfatitzar i aquest any hem arribat a tenir 30.000 escolars. Hem anat retocant els nostres serveis depenent d'aquestes relacions.

De quines maneres atrauen als clients?

Depenent del tipus de públic. Per exemple, tenim comercials que contacten amb les empreses per si volen venir a fer congressos. Pel que fa als escolars, des de **Fundació Caixa Manresa** es reparteixen llibrets a totes les escoles amb explicacions dels serveis i experiències que els nens poden viure a **M^{ón} Sant Benet**. Al públic individual, des d'on ens donem més a conèixer és per internet, l'hi mostrem ofertes i paquets de serveis. I podriem dir que les maneres de contactar amb els clients són més genèriques a l'àrea metropolitana, i més directes al Bages i voltants, aquí parlem més amb les persones cara a cara.

La crisi econòmica els ha afectat?

Ha afectat. El consum cultural, d'oci i gastronòmic ha baixat. M^{ón} Sant Benet va començar a funcionar quan la crisi també començava a aparèixer, i ho hem notat. Els congressos han baixat... En general, la crisi ens ha afectat negativament, però no del tot. S'han generat uns fluxos fins ara desconeguts. La mitjana de nits, abans era de 2-3; aquest estiu ens estan reservant més de 10 nits. Així, amb més dies, també podrem oferir més visites pel territori. Sóc optimista. Sant Benet és i serà un destí turístic atípic, que ofereix una combinació de moltes coses. Aquestes

característiques el fan un projecte viable.

Quina valoració fa del Món Sant Benet des del naixement fins l'actualitat?

S'ha anat consolidant, la gent l'ha anat coneixent. Ara, a seguir treballant per assolir el 100% de viabilitat, apostant per unes arrels al territori, així com una vocació internacional.

Món Sant Benet persegueix les vocacions d'excel·lència i territori. Foto: Wikimedia Commons

Què li van veure al monestir per comprar-lo?

Volíem posar en valor un símbol. No hi ha tants llocs que donin tant de sí. Sant Benet és un espai mil·lenari.

Respecte al turisme del Bages...

Nosaltres volem contribuir a que la gent conegui més el territori. Més que exprimir, volem compartir. Per exemple, si volem oferir als clients una passejada en cavall, parlarem amb l'empresa que té cavalls. Ells oferiran el seu servei i nosaltres el nostre, en harmonia, però sense comissions ni coses d'aquestes.

I què me'n diu de la Fundació Alícia?

La fundació mescla alimentació i ciència per millorar la salut. Ofereix un munt de tallers per conscienciar sobre l'alimentació saludable. Molta gent sent Fundació Alícia i Ferran Adrià, i pensa que aquí fem esferificacions... I no és així la realitat.