

MAGAZINE

NÚM. 47



A LA CARTA

FEDERACIÓ D'ASSOCIACIONS D'EMPRESARIS D'HOTALERIA DE LA PROVÍNCIA DE TARRAGONA



AEHT



Associacions Empresaris
Hostaleria Tarragona
Federació



ASSOCIACIÓ
HOTELERA
DE LA PROVÍNCIA
DE TARRAGONA

ENTREVISTA

“El nostre client habitual és exactament el nostre client ideal: l'ambaixador”

JORDI
FERRÉ

Director de l'Altafulla Mar Hotel
i de May Altafulla Beach Boutique Hotel

ENTREVISTA

“L'evolució de la Federació ha sigut brutal”

RAFA
OLIVIER

Secretari
de l'AEHT

REPORTATGE

El Priorat,
un model a
seguir que
defensa
el turisme
responsable

Paisatges de Salou La Ruta dels Miradors



Escaneja el codi QR
i gaudeix la ruta

SALOU

www.visitsalou.eu

f visitsalouofficial @visitsalou /visitsalou blog.visitsalou.eu



Turisme Esportiu
Família
Ciclebisme a Catalunya
Golf a Catalunya



Imatge: Mirador de la Platja Llarga

SUMARI

03. EDITORIAL

FRANCESC PINTADO

04. ENOGASTRONOMIA

CONCA DE BARBERÀ

06. EL PRIORAT

TOT UN LUXE DE DESTÍ

08. AGENDA GASTRONÒMICA

CALENDARI D'ESDEVENIMENTS GASTRONÒMICS

09. TARRAGONA

NATURALMENT MEDITERRÀNIA

10. OPINIÓ

EN TRASPÀS, DE MARCEL ROSELLÓ

12. ENTREVISTA RESTAURACIÓ

RAFA OLIVIER, SECRETARI DE L'AEHT

13. ESPAI SOCI

SOPAR ANUAL

FES-TE SOCI

18. FORMACIÓ

OFERTA FORMATIVA

20. NORMATIVA

COMPLEIXES LA NORMATIVA? FEM UN REPÀS!

22. CREUERS

XAVIER JORNET

24. UN TERRITORI DE SOLS I ESTRELLES

ENTREVISTA A DIEGO CAMPOS

26. PARTNERS CORNER

ENTREVISTA A FERNANDO PALACIO, DIRECTOR DE
MAKRO TARRAGONA

28. ENTREVISTA HOTELERA

JORDI FERRÉ, DIRECTOR DE L'ALTAFULLA MAR
HOTEL I MAY ALTAFULLA BEACH BOUTIQUE HOTEL

30. SALOU

ENTREVISTA A JOSEP MORENO

STAFF

edita AEHT Federació d'Associacions d'Empresaris
d'Hostaleria de la Província de Tarragona

diseny & maquetació Edimark07 S.L. · Rosy Rod Gon

foto de portada Oliver Vegas, GH Mas d'En Bruno

redacció Monné Comunicació

publicitat Edimark07 S.L. · edimark@edimark.cat

contacte Tel.: 977 239 600 · aeht@aeht.es

dipòsit legal L-866-09



Editorial

La digitalització, una inversió imprescindible

Durant la pandèmia, vam haver de sumar-nos, sense alternativa, a la digitalització. Però han passat tres anys (ja) d'aquell episodi etern i, vist en perspectiva, puc dir que una de les coses positives que ens va portar és aquest impuls cap a la digitalització del sector.

La digitalització permet, en primer lloc, ser més sostenibles a través del ja imprescindible codi QR. Però també aconseguim que siguem més eficients i reduïm els marges d'error perquè, gràcies a les reserves en línia, no perdem temps fent tetrís per poder acollir el màxim nombre de clients possible. En aquest sentit, els hotels fa anys que utilitzen PMS cada cop més complets, que substitueixen processos manuals, estalviant així temps i recursos als empresaris.

D'altra banda, amb el cobrament simbòlic del compte durant el procés de reserva en línia, disminuïm el nombre de clients que no es presenten (no shows) als restaurants i evitem pèrdues innecessàries. A més, el client fa reserves menys impulsives i més conscients que estableixen un compromís previ amb el restaurant i generen una relació més empàtica amb el negoci, aconseguint, de mica en mica, revertir els costums adquirits.

La digitalització és present i futur. La intel·ligència artificial sona per totes bandes i no deixarà de fer-ho. Els xats de conversa (xatbots), que ofereixen respostes ràpides i personalitzades als clients, són cada cop més humans. L'automatització de correus electrònics permet arribar a les persones adequades, amb el missatge correcte, en el moment precís. Les xarxes socials creen comunitat i, més important encara, ens permeten conèixer-la per prendre decisions més encertades. El posicionament a través de la veu és cada cop més important per atraure clients, gràcies a l'ús creixent d'assistents virtuals com Alexa. Els programaris que prediuen, a partir d'històrics de venda o de condicions meteorològiques, la demanda que tindrem en una data concreta, són una realitat que ens ajuda a planificar i a invertir correctament... Com veieu, són moltes les mesures que es poden implementar, però ens hi hem d'anar acostumant perquè la digitalització pot representar una eina molt vàlida per deixar de banda la improvisació i la intuïció (que ja sabem que de vegades falla) i, en conseqüència, per evitar pèrdues i ajudar-nos a sobreviure en un mercat cada dia més feroç i competitiu.

En definitiva, una inversió imprescindible per millorar la productivitat, la comoditat i la tranquil·litat dels nostres hostalers i hostaleres. Ens hi sumem? ■

“ La digitalització pot representar una eina molt vàlida per deixar de banda la improvisació i la intuïció.”



FRANCESC
PINTADO

President
de l'AEHT

Enogastronomia

Conca de Barberà

La comarca del trepat

A la part central sud de Catalunya trobem la Conca de Barberà, la comarca del trepat, envoltada de les muntanyes de Prades i la Serra de Miramar, i vertebrada pels rius Anguera i Francolí.

Si parlem de la Conca de Barberà, parlem de conreu de vinya, d'exportació de vi, de cellers cooperatius, de clima temperat, de poques pluges i del ressorgiment de varietats autòctones, com el trepat i la parellada, un segell d'autenticitat de la comarca.

Per entendre l'actualitat hem de fer un salt al passat, i és que l'evolució de la viticultura a la Conca de Barberà ha anat molt lligada a l'evolució històrica de la comarca. Ens remuntem a l'edat mitjana, quan dues institucions, els monjos cistercencs de l'abadia de Santa Maria de Poblet i els monjos-guerrers dels templers, van transmetre als agricultors els seus coneixements i experiències per tal de cultivar la vinya i extreure'n els millors vins.

A la Conca també hi va arribar la fil·loxera, però els viticultors, en comptes de rendir-se i mirar cap a un altre lloc, es van reinventar i van continuar endavant.

Deixant de banda els orígens i la història, posem especial èmfasi en una varietat exclusiva de raïm pròpia de la zona. El trepat és una varietat de cep negre autòcton de la Conca de Barberà. Ofereix al vi un toc lleuger, fresc i afruitat, amb notes de fruita vermella i una olor i aroma que el fan únic. Tot i que destaquen els vins rosats i negres, també en surten vins blancs, espumosos i caves molt personals i únics i que destaquen per la seva qualitat.

La DO Conca de Barberà és una comarca amb futur, amb uns elaboradors joves que continuaran fent el que feien els seus



Fotos de DO Conca de Barberà

“Som una zona encara poc coneguda en l'àmbit europeu i mundial, però amb molt potencial i un futur prometedori.”

antecessors i d'altres que han sortit de nova fornada amb moltes ganes d'innovar i fer vi de qualitat.

Som una zona encara poc coneguda en l'àmbit europeu i mundial, però amb molt potencial i un futur prometedori.

Ricard Sebastià Foraster
President
de la DO Conca de Barberà



Enogastronomia

Conca de Barberà

El vi, eix vertebrador del nostre destí

El vi sempre ha estat un factor molt arrelat a la nostra comarca i ho prova el fet que a moltes cases de la Conca de Barberà encara hi ha premses de vi o petits cups on els nostres ancestres produïen aquesta beguda que forma part de la nostra cultura popular des de temps immemorials.

Però avui en dia tot va tan ràpid, que ens oblidem de posar en valor un producte que defineix la nostra comarca amb els cinc sentits: un producte artesanal que surt de la nostra terra, i que amb la tranquil·litat, la pau i el repòs que es mereix es transforma en un licor sublim.

El que més m'agrada és ser prescriptora dels nostres vins entre la gent que ens visita d'arreu del món, que s'allotja als nostres hotels o cases rurals i que menja als nostres restaurants. Els explico com és el procés, els dic que visitant els nostres cellers potser tenen la sort de sentir xiuxiuejar el vi i afegeixo que tenim el trepat, una varietat de raïm única a tot el món i que hem recuperat.

Hem de ser conscients del potencial que té una comarca tan desconeguda arreu del territori i utilitzar el vi com a eix vertebrador del relat que hem de transmetre com a destí.

Així doncs, us animo a tots a sentir-vos orgullosos i a compartir aquesta màgia! El vi a taula sempre és senyal de celebració i d'unió i, en particular, els vins de La Conca de Barberà són dignes de les taules més refinades i emblemàtiques.



RUTH
CEPERUELO
Presidenta de l'AEH
Conca de Barberà

PF Plana Fàbrega

Detecció d'incendis

- Sistemes Analògics
- Sistemes Convencionals



Protecció contra incendis

Extinció d'incendis

Sistemes manuals i automàtics

- Extintors de pols ABC, automàtics i CO2
- BIEs i proves hidràuliques
- Extinció automàtica de cuines
- Ruixadors
- Lloc de control
- Grup de pressió
- Columna seca
- Dipòsit escumògen
- Exutori control i evacuació fums
- Hidrants
- Cilindre extinció automàtica (campanes)
- Extinció automàtica de gasos
- Recàrregues i retimbratges d'extintor
- Tubs i accessoris sistemes d'extinció
- Senyalització
- Protecció passiva RF

Territori AEH

El Priorat, tot un luxe de destí!

Diuen que el luxe ha arribat al Priorat amb la nova fornada d'inversors estrangers que s'han enamorat del seu caràcter i del seu potencial enoturístic. No han descobert la sopa d'all, perquè fa anys que aquest territori ple de corbes pronunciades i de vinyes enfilades als marges és apreciat per turistes d'arreu del món que busquen destins únics i íntims. De fet, fa 800 anys, els Cartoixans ja el van trobar atractiu. Aquests monjos amb visió de futur van escollir els peus del Montsant per instal·lar-s'hi i plantar-hi vinyes. El Priorat també va ser apreciat pels cinc magnífics, qui van posar en marxa un projecte que transformaria radicalment el sector i la comarca convertint-la en el que és ara: un terreny fèrtil amb més de 100 cellers que elaboren vins propis d'excel·lent qualitat.

Aquesta intensa activitat vitivinícola va revitalitzar el Priorat als anys vuitanta, evitant la fugida de població i promovent el creixement de negocis de prioratins i prioratines com hostals, restaurants i vinoteques autèntics, acollidors i molt familiars que han anat construint un destí amb personalitat pròpia. Els darrers anys, però, aquesta realitat conviu amb nous hotels de cinc estrelles que han diversificat el mapa hoteler a la comarca i que tenen molt clar a on posen els peus: un territori amb caràcter, força i molta empena.

La cadena nord-americana Marriott Internacional ha reformat una antiga abadia per obrir-hi un microhotel amb tretze habitacions, l'Ora Hotel. The Stein Group també s'ha fixat en el potencial del Priorat i ha obert Mas d'en Bruno, un hotel boutique de luxe rodejat de vinya al terme de Torroja. I no ens oblidem de Terra Dominicata, el primer hotel d'aquestes característiques al Priorat.

Tots són projectes nascuts amb la voluntat d'atraure turistes d'alt nivell adquisitiu que conviuen amb hotels i restaurants de referència com l'Hotel Hostal Sport o el Palauet del Priorat. Una convivència que aconsegueix



GH Mas d'En Bruno
Foto: Oliver Vegas

Tots ells són projectes nascuts amb la voluntat d'atraure turistes d'alt nivell adquisitiu que conviuen amb hotels i restaurants de referència.

gueix que el Priorat sigui atractiu per a un públic divers que comparteix el respecte a l'entorn i que busca una destinació no massificada.

Tots ells són socis de la nova

Aquest nou perfil d'hotels i restaurants, sumat a l'oferta ja existent, remarca encara més la identitat d'aquest tresor del sud de Catalunya.

AEH Priorat, creada aquesta tardor amb Rafel Muria com a president i amb una junta representativa de la realitat del destí. I és que al Priorat no només hi ha hotels de cinc estrelles, també hi ha el Quatre Mo-

lins, un restaurant amb Estrella Michelin i moltes propostes gastronòmiques més tradicionals o fins i tot internacionals i creatives com la Masia Braseria Mas Trucafort o el Restaurant Brichs.

Aquest nou perfil d'hotels i restaurants, sumat a l'oferta ja existent, remarca encara més la identitat d'aquest tresor del sud de Catalunya que enganxa wine lovers però també ciclistes, escaladors, empreses i amants de la gastronomia. Un model a seguir que defensa el turisme responsable i respectuós, que aporta valor a la seva gent i que desestacionalitza la demanda per oferir feina tot l'any i revertir un dels principals problemes de les zones rurals: la fuga de talent i de població. ■

Territori AEH

AEH Priorat, una entitat imprescindible

No podíem acabar l'any de millor manera que amb la nova AEH Priorat en marxa!

Com a president de l'Associació d'Hostaleria del Priorat encaro aquest repte amb molta il·lusió i responsabilitat per complir amb els objectius que ens hem plantejat: oferir formació per augmentar el personal qualificat a la comarca, promocionar els associats a través d'eines com la Guia Gourmet o les jornades gastronòmiques o assessorar-los i representar-los per defensar els seus drets i inquietuds.

El Priorat necessitava una associació d'hostaleria que donés resposta a les necessitats específiques



RAFAEL MURIA
President de l'AEH Priorat

ques de les empreses que, cada cop més, escolleixen el nostre territori i l'AEH Priorat ja és una realitat que ens ajudarà a prestar els serveis que demana el soci, a aglutinar el màxim nombre de restaurants i allotjaments possibles i a acompanyar-los en tot el que necessitin. ■

El Priorat, un model a seguir

El Priorat, reconegut internacionalment per la qualitat dels seus vins amb DOQ, està en un camí ferm per convertir-se en un referent turístic únic a Catalunya.

És una terra que, fins fa pocs anys, estava allunyada de tot i precisament per això, ha preservat la seva essència més pura.

Aquesta essència és la base d'un model turístic que mostra el territori tal com és, sense maquillatge i els seus visitants valoren, per damunt de tot, aquesta autenticitat i aquest saber fer.

Des de l'Associació Hotelera de l'AEHT, de la qual en formo part com a membre de la junta, també defensem aquest model: el d'una província que aposta pel turisme de qualitat i que genera beneficis a tots els agents de la comarca.



CRISTINA TALLARDA
Representant del Priorat a la junta de l'Associació Hotelera de l'AEHT i directora comercial de Mas d'En Bruno

El camí està marcat i entre tots cal seguir-lo. Cal caminar amb pas constant i ferm. I com cantava Lluís Llach: "Si vens amb mi, no demanis un camí planer". El Priorat de planer no en té res; segurament per això és tan especial. ■



Empresa col·laboradora de l'AEHT. Selecciona, elabora i torra una extensa varietat de cafès amb un denominador comú: la qualitat PREMIUM.

Agenda gastronòmica

Calendari d'esdeveniments gastronòmics

Les jornades gastronòmiques són un motor de dinamització econòmica i una eina imprescindible per potenciar el producte insígnia de cada territori de la Costa Daurada i les Terres de l'Ebre. Amb elles donem a conèixer els restaurants i la seva cuina, els quals contribueixen a construir la identitat gastronòmica de la nostra terra i a seguir consolidant-nos com un destí de primera qualitat.

L'AEHT organitza i col·labora en nombroses jornades gastronòmiques durant l'any. Destaquem les que hem celebrat els darrers sis mesos i les que vindran perquè les apuntis a l'agenda i no te les perdís! ■

Trobaràs tota la informació actualitzada a



LES QUE HEM VISCUT

CONCA DE BARBERÀ Agost
DIMECRES TAPA A MONTBLANC

SALOU Octubre i novembre
Cada dijous al vespre
TASTA SALOU

SALOU Novembre
JORNADES GASTRONÒMIQUES DEL CALAMAR

SALOU Desembre
VERMUTS NADALENCES

TARRAGONA Octubre i novembre
Cada dijous al vespre
TASTETS DE TARRAGONA

TARRAGONA Octubre
ROMESCVS & MACABEVS
JORNADES GASTRONÒMIQUES

REUS Octubre i novembre
Cada dijous al vespre
TAPA REUS

VILA-SECA, LA PINEDA Octubre i novembre
Cada dijous al vespre
DGUSTA VILA-SECA

BAIX GAIÀ Octubre
JORNADES GASTRONÒMIQUES DE CARGOLS I CALAMARS

BAIX Penedès Novembre
ruta del xató

LES QUE VINDRAN O JA SÓN AQUÍ

VILA-SECA, LA PINEDA Cada dijous al vespre
RUTA GASTRONÒMICA DGUSTA VILA-SECA

VILA-SECA, LA PINEDA Abril
JORNADES GASTRONÒMIQUES DE L'ARRÒS

TARRAGONA Cada dijous al vespre
RUTA GASTRONÒMICA TASTETS DE TARRAGONA

TARRAGONA Febrer
JORNADES GASTRONÒMIQUES SOMRIU A L'HIVERN

TARRAGONA Maig
ARRÒS MARINER DE TARRAGONA
JORNADES GASTRONÒMIQUES

REUS Febrer
MENJA'T EL PÀDEL

REUS Cada dijous al vespre
RUTA GASTRONÒMICA TAPA REUS

SALOU Cada dijous al vespre
RUTA GASTRONÒMICA TASTA SALOU

SALOU Abril
ARRÒS DE SALOU, JORNADES GASTRONÒMIQUES

SALOU Maig
JORNADES GASTRONÒMIQUES DEL PEIX BLAU

REUS Abril
ARRÒS GANXET
JORNADES GASTRONÒMIQUES

CAMBRILS A partir de febrer
CAMBRILS DTAPES

CAMBRILS Maig
JORNADES DEL ROMESCO DE CAMBRILS

CAMBRILS Maig
ROMESCO FOOD & DRINKS

BAIX GAIÀ Febrer
CALÇOTS AL BAIX GAIÀ
JORNADES GASTRONÒMIQUES

BAIX GAIÀ Juny
JORNADES GASTRONÒMIQUES DE L'ARRÒS

BAIX Penedès Fins a l'abril
ruta del xató

BAIX Penedès Juny
JORNADES GASTRONÒMIQUES DE L'ARRÒS I ELS TASTETS DE MAR



Tarragona

Naturalment Mediterrània

La **gastronomia de Tarragona** és el reflex de la seva personalitat històrica i cultural: com a port de la Mediterrània, una part important de la riquesa ha arribat de mar endins.

Els plats típics de la ciutat es beneficien d'una pesca abundant i fresca, obtinguda al port pesquer tradicional més gran de Catalunya, i es conjuguen amb una rica agricultura, que permet concebre **una cuina pròpia amb un genuí toc mediterrani**.

Tarragona és història, és patrimoni, són les seves platges, però també els seus sabors. Us convidem a descobrir Tarragona amb un maridatge de cultura, **vins de la DO Tarragona** i cuina local i tradicional, un motiu més que us servirà d'excusa per visitar la ciutat de Tarragona i deixar-vos seduir per la seva història, el seu patrimoni i pels seus carrers plens de vida.

Es diu que per descobrir realment com són les persones d'un poble, cal veure què mengen i què beuen. I en aquest sentit, una visita imprescindible és el **Mercat Central** i, sobretot, un dissabte al matí. **Dona gust** veure totes les parades farcides amb **els millors productes de l'horta i del mar de Tarragona**. A la vostra disposició queden diversos espais de degustació on esmorzar o dinar, si ho preferiu.

Al vespre és moment d'assaborir l'oferta gastronòmica del **centre històric** (Part Alta) **una cuina autòctona amb un sabor especial i un toc de genuïna personalitat**. Molts restaurants estan situats en edificis històrics, que conserven part de l'arquitectura romana o medieval i que transporten el gurmet a l'època d'esplendor imperial o als anys de la difícil reconquesta.

Però no podeu marxar de Tarragona sense visitar el **barri mariner de Serrallo**, allà on el romesco s'assaboreix amb intensitat. **El romesco és un plat de la cuina tradicional de Tarragona, i els restaurants del barri mariner us l'oferiran en diferents versions, tot maridant els plats amb els excel·lents vins** del territori, molt suaus, equilibrats, aromàtics i fruitats.



Foto: Rafael López-Monné
Tarragona Turisme

Tarragona és història, és patrimoni, són les seves platges, però també els seus sabors. Us convidem a descobrir Tarragona amb un maridatge de cultura, vins de la DO Tarragona i cuina local i tradicional.



Opinió



MARCEL
ROSELLÓ

*Vicepresident de compra-
venda de l'AEHT*

“ El sector s'enfronta a molts reptes que dificulten l'aposta dels empresaris per crear un nou negoci o per mantenir l'existent.”

En traspàs

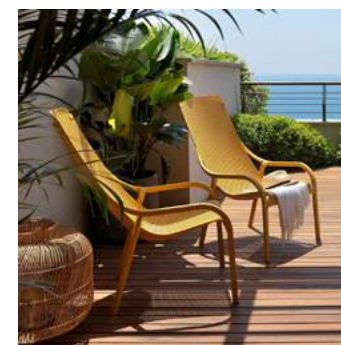
El sector de l'hostaleria és un dels més actius, competitius i dinàmics de la nostra economia. Sempre està en constant evolució i cada any hi ha obertures i tancaments d'establiments arreu de la província, des de la costa fins a l'interior. Alguns d'aquests locals compten amb una llarga trajectòria i una clientela fidel, però les noves generacions no volen seguir amb el negoci familiar i d'altres locals són més nous però menys rendibles. La situació és clara: hi ha molta oferta i poca demanda.

Aquesta situació es deu, principalment, al fet que el sector s'enfronta a molts reptes que dificulten l'aposta dels empresaris per crear un nou negoci o per mantenir l'existent; com l'augment de costos de l'energia i les matèries primeres o la falta de mà d'obra especialitzada. També podem atribuir-ho a que som un sector poc atractiu a nivell laboral, ja que cal treballar els festius i aquells empresaris valents i vocacionals que aposten per obrir un establiment de restauració, també confirmen aquesta dificultat a l'hora de contractar personal. Un altre dels motius que expliquen l'excés d'oferta respon al fet que històricament, muntar un bar o restaurant era la solució fàcil, però ara això ha canviat, ja que som un sector cada cop més professionalitzat i competitiu. A l'AEHT ho sabem de primera mà i per això la formació és un dels pilars de la nostra entitat com ho demostra el projecte de l'Aula de Cuina inaugurat enguany, clau per generar negocis rendibles i de qualitat. No podem deixar de mencionar els tràmits. Els ajuntaments són dinamitzadors claus del mercat immobiliari i en aquest sentit, cal que les administracions flexibilitzin i agilitzin processos com la llicència d'activitats o l'atorgament dels permisos per terrasses.

Així doncs, l'augment de costos, la manca de professionalització, les condicions intrínseques del sector i els tràmits burocràtics, són els principals motius que expliquen l'excés d'oferta de locals de restauració. Però també ho és el propi preu del traspàs, sovint més alt del que pertocaria, ja que no té en compte factors com per exemple que el mobiliari ja s'ha amortitzat i no es pot imputar en la seva totalitat. En aquest sentit, termes com la ubicació, les amortitzacions o les inversions de millora són aspectes que cal tenir en compte en la negociació del preu del traspàs per arribar a un acord just i raonable per ambdues parts.

En conclusió, els locals en traspàs esdevenen una oportunitat i una alternativa per a emprenedors que busquen posar en marxa un negoci amb una base sòlida o bé ampliar l'existent amb noves obertures. Però per seguir fent circular l'economia, cal establitzar els preus de traspàs, ser conscients que invertir en un bar o restaurant no és bufar i fer ampolles i, per últim, instar a l'administració a posar-se al costat de les persones que, amb passió i empena, volen seguir omplint de vida els locals de la ciutat. ■

Más de 1200m²
en muestras de
mobiliario para el
mundo hostelero



APART MUEBLE

Creamos tu
proyecto global.
Diseñamos el
espacio que
necesites.

Tel. 977 993 978 · hola@apartmueble.com
Polígono Industrial Alba, Parcela 16. 43480 Vila-seca, Tarragona
www.apartmueble.com

Entrevista restauració

RAFA OLIVIER

“Ara ocupem el lloc que realment ens pertoca”

Rafa Olivier és un dels membres històrics de l'AEHT i una persona coneguda a la ciutat de Tarragona per les seves geladeries, però també pel seu caràcter amistós i agradable.

El seu pare va ser membre fundador de la nostra Federació i el Rafa va mantenir la tradició, agafant-ne el relleu; primer com a soci i després com a part imprescindible de la junta, fins al dia d'avui.

El Rafa va tardar ben poc a incrementar la seva implicació amb l'entitat i ho va fer per canviar la manera de fer les coses. S'hi va involucrar quan va posar-se al davant de l'entitat una generació més jove, coincidint amb el moment en què ell també va entrar a formar part de la Cambra de Comerç i de la Via T de Tarragona. “Implicar-me amb l'AEHT va ser una manera de generar sinergies per unificar hostaleria amb comerç i per reivindicar demandes conjuntes a l'ajuntament de la ciutat. Les branques econòmiques de Tarragona sempre havien estat la química i el turisme, i la restauració no havia avançat tant com fins ara”.

Així doncs, el Rafa va entrar a la junta de l'AEHT durant el que ell anomena “el postmodernisme de l'entitat”, època en què presidia l'associació Marc Armengol, director de l'Hotel Termes de Montbrió. Va ser llavors quan l'AEHT va fer un gir i s'hi van començar a implicar persones carregades d'il·lusió, experiència i professionalitat que han aconseguit construir “una organització com Déu mana, on et sents orgullós de formar-ne part i encantat de pagar la quota”.

“L'evolució de l'associació ha sigut brutal pel que fa a democratització i professionalització de totes les branques que tenen a veure amb el sector”, explica el Rafa. I és que actualment, i després de 46 anys, l'AEHT té una missió molt clara: sap on vol anar i les persones que representen els associats són molt respectades per socis i institucions.

“Ara ocupem el lloc que realment ens pertoca a la societat”.

El Rafa afirma que per l'AEHT “hi han passat presidents molt bons i, el que és més important, molt bona gent” i si hi ha un tret que els unifica a tots és “el romanticisme per la seva professió” i “un paladar molt entrenat”, afegeix. Té claríssim que tots sentien amor per l'hostaleria i tenien ganes de fer pedagogia d'un sector sovint discriminat per col·locar-lo al lloc que es mereixia.

La revista que teniu a les mans és fruit d'aquesta passió i empena, principalment de dos presidents: Joan Pedrell i Francesc Pintado. El Rafa els coneix bé i, tot i les seves diferències, diu que comparteixen alguns trets característics com que “són molt sociables, tenen carisma, són líders i saben



“L'evolució de l'associació ha sigut brutal pel que fa a democratització i professionalització de totes les branques que tenen a veure amb el sector.”

cap on anar”. Afegeix que potser el Joan li donava un caire més familiar a *A la carta* i que el Francesc aporta una visió més professional i integradora. Sigui com sigui, aquesta publicació és fruit d'un desig col·lectiu: el de posicionar i promocionar un sector clau per al nostre destí. El Rafa també el comparteix, però si hagués de demanar-ne un, seria aconseguir que el sector desenvolupés pràctiques professionals, sostenibles i equilibrades “en un moment de molta incertesa”. Demana que l'AEHT continuï defensant la peti-

ta i mitjana empresa enfront dels grans grups que estan intentant carregar-se aquesta diversitat i riquesa “bé sigui en l'aspecte alimentari amb l'excusa de productes neutres, químics i artificials; bé sigui potenciant la conciliació familiar i professional” per tal que tots els treballadors d'un hotel o un restaurant se sentin orgullosos de la professió que abanderan. “És el desig que tinc per al sector i sé que l'AEHT l'està defensant amb fermesa gràcies a l'impuls de la junta de la qual, amb molt d'orgull, formo part”. ■

Espai soci

Sopar anual

Més de 350 persones celebren el 46è aniversari de l'AEHT

El passat 18 de setembre es va celebrar el sopar anual de la Federació d'Hostaleria a La Boella, el qual va acollir a més de 350 persones entre socis, partners, col·laboradors, treballadors, institucions i personalitats destacades. Una vegada més, el sopar anual va demostrar la cohesió, sentiment de pertinença i popularitat de la Federació d'Associacions d'Empresaris d'Hostaleria de la Província de Tarragona, que ja compta amb més de 800 associats d'arreu del territori.

L'acte va comptar amb nombroses personalitats com el subdelegat del Govern d'Espanya, el delegat del Govern de la Generalitat de Catalunya, la presidenta de la Diputació de Tarragona, el President del Port, els presidents de les quatre Cambres de Comerç i els alcaldes i alcaldesses de Valls, Salou, Reus, Vila-seca, Cambrils i El Vendrell.

La celebració va començar amb un aperitiu als jardins de La Boella, on també s'hi va situar una àmplia representació de les més de 80 empreses col·laboradores de la Federació amb stands expositius dels seus productes i serveis.

Una vegada traslladats al saló, la vetllada va prosseguir amb els parlaments del Sr. Francesc Pintado, president de la Federació, qui va destacar la importància de posar en relleu l'altra Costa Daurada, aquella que abarca tot el territori, que desestacionalitza i que genera llocs de treball els 365 dies de l'any.

La Sra. Noemí Llauredó, presidenta de la Diputació de Tarragona, també va ser protagonista dels parlaments, els quals van finalitzar amb un repàs dels objectius assolits per la Federació el darrer any, a càrrec de Laia Benaiges, cap de comunicació de l'entitat.

Després de les postres, l'AEHT va homenatjar als associats



El Sopar Anual es consolida com un esdeveniment que reflecteix la cohesió i popularitat de la Federació d'Associacions d'Empresaris d'Hostaleria de la Província de Tarragona.

Es va destacar la importància de posar de relleu l'altra Costa Daurada, aquella que abarca tot el territori, que desestacionalitza i que genera llocs de treball els 365 dies de l'any.

amb més de 25 anys a l'entitat, dels quals van pujar a l'escenari a recollir el diploma l'Hotel & Spa Can Josep de Bot, el Restaurant Masia Sagués de Vimbodí, Ca l'Àngel de Valls, el Restaurant Censals d'El Perelló, el Restaurant Les Moles d'Ulldenconca, La Botiga del Cafè de Tarragona, Les Fonts de Can Sala de Tarragona i el Restaurant La Siesta de Salou.

La nit, com ja és tradició, va finalitzar amb un sorteig d'experiències als allotjaments de l'Associació Hotelera de l'AEHT.

Així doncs, com va destacar el Sr. Francesc Pintado, “ara sí podem dir ben alt que celebrem 46 anys amb orgull, que l'AEHT és més forta que mai i que continuarem treballant amb responsabilitat, amb il·lusió i amb passió per seguir construint i fent créixer el nostre sector i la nostra destinació.” ■

Espai soci

Sopar anual

L'AEHT i Booking creen els premis anuals als millors hotels de Tarragona

Com a novetat de 2023, l'Associació Hotelera de l'AEHT, presidida per Magí Mallorquí, ha creat juntament amb el portal de reserves Booking els premis anuals als millors hotels de la província de Tarragona. Cristina Carrasco, account manager de Booking i Arlette Delgado, mànager de l'equip de màrqueting van entregar personalment els premis durant el sopar anual de l'AEHT a tres allotjaments referents: l'Hotel H10 Imperial Tarraco, l'Hotel Tancat de Codorniu i Casa Ceremines.

Una iniciativa que l'AEHT i Booking repetiran cada any per distingir els millors allotjaments turístics de la província de Tarragona segons els seus usuaris. Una iniciativa pionera que acredita la qualitat del teixit hotelier de l'entitat de la mà del portal de reserves de referència a Espanya. ■



Espai soci

Sopar anual

Celebrant la vostra fidelitat: més de 25 anys de compromís amb l'AEHT

Des de l'AEHT celebrem que una seixantena d'establiments formen part de la nostra família des de fa més de 25 anys. Com a símbol d'agraïment, hem atorgat diplomes a tots els que han superat el quart de segle al nostre costat i durant el sopar anual, aquells que ens hi van acompanyar, el van rebre personalment junt amb un agraïment públic. Un gest que simbolitza la nostra admiració per la seva contribució a la riquesa i la diversitat de l'oferta gastronòmica i hotelera del territori.

Avui, agraïm de nou a cadascun dels establiments associats que forma part d'aquest viatge, la confiança i dedicació per construir una família hostalera arrelada a la tradició, la qualitat i la passió. ■



PER MOLTS MÉS ANYS D'ÈXIT COMPARTIT!		Reus	Viena Reus - Prim Restaurant Terramar Bar Restaurant La Trinca 2 McDonald's
Altafulla	Granja Sant Francesc	Salou	Cafeteria Los Chicos Restaurant La Siesta Cafeteria La Vaca Morena Restaurante Aragón
	Bar Restaurant Calafat	La Ràpita	Restaurant Can Vicent Hotel Llansola
	Restaurant Poniente	Sant Jaume dels Domenys	Fonda Sport
L'Ametlla de Mar	Hotel l'Alguer	Santes Creus	Hostal Grau La Botiga del Cafè Restaurant Can Bonachí Restaurant La Platja Tamarit Beach Resort Les Fonts de Can Sala Restaurant Barquet Camping Las Salinas Frankfurt La Torre Viena Tarragona - Parc Central Restaurant Bar Brisa Hotel Canadà Bar El Paraíso Hotel SB Ciutat de Tarragona
Amposta	Restaurant l'Estany - Casa de Fusta	Tarragona	Restaurant Di Napoli Hotel SB Corona Tortosa Restaurant Virginia
Benissanet	Restaurant Casal		Restaurant Les Moles
Bot	Hotel & Spa Can Josep		Ca l'Àngel
Cambrils	Restaurant Montserrat	Valls	Restaurant Bar La Bona Teca
	Gelats Antonio Sirvent	Vila-rodona	Restaurant El Vinyet
	Restaurant Acuamar	Vila-seca - La Pineda	Restaurant El Dorado
Creixell	Restaurant Bar l'Escandall	Vimbodí i Poblet	Restaurant Masia Sagués
	Cafeteria Camping l'Alba		
Deltebre	Restaurant Nicanor		
Deltebre - Riumar	Restaurant Casa Nuri		
El Morell	Pensió Rosa		
El Perelló	Restaurant Censals		
El Vendrell - Coma-Ruga	Restaurant Xaloquell		
L'Espluga de Francolí	Hotel Villa Engracia		
Gandesa	Restaurant Coll del Moro		
	Hotel Piqué		
	Restaurant Bar Alhambra		
L'Hospitalet de l'Infant	Restaurant Can Piñana		
L'Ampolla	Hotel Termes Montbrío		
Montbrío del Camp	Restaurant La Terraza		
Mont-roig del Camp	Camping Mont-Roig		
Pinell de Brai	Restaurant Angel		
El Pla Santa Maria	Restaurant Masia del Pla		

Espai soci

Fes-te soci

Més de 800 hotels, bars i restaurants ja són AEHT



Estalvia, fes contactes, promociona't, estigues segur i acompanyat. Ser de la Federació d'Associacions d'Empresaris d'Hostaleria de la Província de Tarragona és una inversió per al teu establiment.

Per què t'hi has d'associar?

- Avantatges de 80 empreses**
 - ✓ Descomptes, preus exclusius, consultories... t'ho posen encara més fàcil!
- Assessorament**
 - ✓ Administratiu
 - ✓ Energètic
 - ✓ Fiscal
 - ✓ Jurídic
 - ✓ Laboral
 - ✓ En seguretat alimentària
- Anunci del teu establiment a la Guia Gourmet**
 - ✓ Una nova edició cada any i 20.000 exemplars repartits per tot el territori
- Participació en jornades gastronòmiques**
 - ✓ N'organitzem més de 35 durant tot l'any a totes les poblacions on és present l'AEHT
- Descomptes en formacions**
 - ✓ A domicili, subvencionades, bonificades i exclusives amb experts. Valen la pena!
- Promoció i visibilitat**
 - ✓ A les xarxes socials, la web i la newsletter de l'AEHT
- Networking**
 - ✓ Sopar anual de socis, esdeveniments gastronòmics... i altres propostes per ajudar-te a fer contactes
- Informació de primera mà**
 - ✓ A través del grup de difusió i del telèfon d'atenció al soci 24/7 per Whatsapp



Quan la vius de veritat, t'adones de per què és única

@costadauradatur

COSTA DAURADA
Quan la vius tota, la veus tota

#enogastronomia #somgastronomia #CatalunyaExperiència
#winelovers #foodies

CATALUNYA **KIDS FRIENDLY**

Patronat de Turisme

Diputació Tarragona

Formació

Oferta formativa

A l'AEHT hem programat diverses formacions durant el primer semestre de 2024 perquè creiem que l'excel·lència del nostre sector rau en la formació contínua i especialitzada. Totes han estat dissenyades per Jordi Jardí, vicepresident de Formació de l'AEHT i professor tècnic de Formació Professional de cuina-pastisseria de l'Escola d'Hoteleria i Turisme de Cambrils amb el suport de MAKRO, un dels partners principals de l'AEHT.

Formacions que ha programat en exclusiva l'AEHT a partir del mes de febrer i fins al juny.
Si hi esteu interessats i en voleu més informació, podeu consultar la web www.aeht.es/formacio/ o escriure un correu a formacio@aeht.es

• A DOMICILI

Formacions amb professionals del sector que viatgen fins als restaurants i hotels dels associats per formar el seu personal.

Prepara els millors còctels amb Oriol Martí

Curs dirigit a empresaris i personal de sala que tingui interès a aprofundir en el món de la cocteleria amb un dels referents del sector.

Treu-li suc a la carta de vins amb Sergi Montalà

Curs dirigit a empresaris i personal de sala que tingui interès a aprofundir en la formació específica dels vins que componen la seva carta i a millorar el servei i la seva comunicació al client.

Control de costos en hostaleria amb Antonio José

García Samaniego, CEO El Pòsit

Petit estudi per ajudar els empresaris en la gestió del seu negoci.

Experts baristes amb Cafè Saula

Curs bàsic per preparar un bon cafè i treure el màxim profit a la màquina i al producte.

Restauració controlada amb aHèrgens i bones pràctiques de manipulació dels aliments amb

Centac

Formació obligatòria per normativa sanitària.



• EXCLUSIVA

Tallers d'olis i vins amb Borges

Tallers amb els xefs amb Sol Repsol i Estrella Michelin de la província de Tarragona

Varietats i tracte del peix amb Xavier Veciana

Cocteleria amb Oriol Martí

Postres per a restaurants amb Marc Garcia

Com fer un bon cafè amb Cafè Saula

Màrqueting visual en els bufets d'hotel amb Noemí del Barrio

No trobes la formació que busques? Tens propostes? T'escoltem! Escriu-nos a formacio@aeht.es per explicar-nos quina formació t'agradaria que programéssim.



Cambrils

CAPITAL GASTRONÒMICA de la Costa Daurada



www.cambrils-turisme-com

Normativa

Compleixes la normativa? Fem un repàs

Hem considerat convenient fer un recordatori d'aquells aspectes que els locals de restauració han de tenir en compte a l'hora de donar compliment a les diverses normatives que són d'aplicació i que són motiu de revisió davant de possibles inspeccions.

- Llicència municipal d'obertura, autorització de la Generalitat de Catalunya o comunicació prèvia
 - Assegurança de responsabilitat civil obligatòria i rebut del corresponent pagament
 - Memòria de seguretat (a partir de 150 persones d'aforament)
 - Certificat de manteniment d'extintors (amb caràcter anual) i Certificat d'inscripció al Registre RECI
 - Certificat de manteniment de mànegues d'incendi (quan el local en disposi)
 - Certificat de manteniment de la instal·lació elèctrica (amb caràcter anual) i Certificat d'inspecció de la instal·lació elèctrica (cada 5 anys), efectuats per una entitat d'inspecció i control concessionària de l'Administració de la Generalitat de Catalunya.
 - Fulls de reclamacions
- Són obligatoris, han de romandre a l'establiment, han de ser oficials i han de disposar de rètols que els anunciïn.
- Pla de prevenció de riscos laborals

Les activitats amb aforaments inferiors a 500 persones únicament hauran de disposar de plans d'autoprotecció d'acord amb allò establert a la normativa de riscos laborals.




Aquest establiment disposa de fulls oficials de queixa/reclamació/denúncia a disposició dels clients

Per contactar amb nosaltres:

Telèfon d'atenció als clients:

Adreça electrònica:

Rètol d'identificació i informació dels establiments oberts al públic.

NOM COMERCIAL: XXXXXX

AQUEST ESTABLIMENT TÉ LLICÈNCIA MUNICIPAL COMUNICACIÓ PRÈVIA DE XXXXX

HORARI AUTORITZAT DE L'ACTIVITAT:

De x h a x h. Aquest horari de tancament es perllongarà per un període de XX minuts la nit del divendres a la matinada del dissabte, la nit del dissabte a la matinada del diumenge i la nit de la vigília dels festius a la matinada dels festius.

AFORAMENT AUTORITZAT: XXX persones

Rètol Consum d'alcohol a menors.

NO ES PERMET LA VENDA NI EL SUBMINISTRAMENT DE BEGUES ALCOHÒLIQUES DE CAP MENA A MENORS DE 18 ANYS

Rètol conforme es prohibeix vendre tabac a menors d'edat (només si el local en ven).

NO ÉS PERMÈS VENDRE PRODUCTES DE TABAC A MENORS D'EDAT

Rètol conforme es prohibeix fumar a l'interior dels locals.

EN AQUEST ESTABLIMENT NO ESTÀ PERMÈS FUMAR

Els serveis tècnics de l'AEHT resten a la disposició dels socis per qualsevol consulta, assessorament o aclariment al **tel. 977 239 600** o **aeht@aeht.es**



Tranquil·litat i confiança

Més de 1.500 famílies ja confien en nosaltres

INFORMA-TE'N A:

977 259 908

 **680 494 060**

www.lateclaacasa.cat

domicili@xarxatecla.cat

Entitat acreditada per la Generalitat de Catalunya

Creuers

Opinió

L'impacte positiu dels creuers sobre el territori

Tarragona rep cada temporada una seixantena d'escales, les quals representen més de 100.000 passatgers. Es tracta d'un percentatge important del total de turistes que arriben a la ciutat i que, per tant, ens fa plantejar l'impacte que tenen els creuers sobre el territori i sobre el planeta. Com a membre de la Taula de Creuers del Port de Tarragona, puc dir que els creuers són més positius del que ens pensem per a la ciutat de Tarragona i, de retruc, per a tota la província, ja que són un element dinamitzador del turisme i de l'economia. Per una banda, perquè potencien el coneixement del destí i, per tant, converteixen els creueristes en prescriptors i en possibles repetidors. Els creuers ens permeten arribar a nous mercats i, en aquest sentit, es converteixen en una plataforma comunicativa interessant.

Per altra banda, la procedència de molts creueristes no és només europea, sinó també americana, fet que implica que passin més temps a casa nostra, que s'allotgin uns dies als hotels i apartaments turístics de la ciutat i que consumeixin als nostres restaurants i comerços.

En aquest sentit, considero que el sector no ha de veure els creuers com una amenaça, sinó com una oportunitat, ja que impacten de manera directa en l'economia local, a través de les despeses dels turistes, però també de la tripulació. I impacten de manera indirecta sobre el mercat laboral, ja que promouen la creació de nous llocs de treball, fomentant així la diversitat i l'estabilitat econòmica.



Podem dir que els creuers ens beneficien a curt termini potenciant l'economia local i a llarg termini fent-nos coneguts i memorables.

Així doncs, podem dir que els creuers ens beneficien a curt termini potenciant l'economia local i a llarg termini fent-nos coneguts i memorables. Evidentment, no tot són flors i violes i, malgrat els beneficis que comporta l'activitat, cal tenir en compte els impactes que genera en l'aspecte mediambiental i

Tarragona ha de ser impulsora i capdavantera en energia verda i ha de garantir el control sobre la tipologia i la quantitat de creuers que arriben.

en la massificació de les ciutats. En aquest sentit, Tarragona com a ciutat receptora de creuers, ha de ser impulsora i capdavantera en energia verda i ha de garantir el control sobre la tipologia i la quantitat de creuers que arriben a la ciutat per assegurar la convivència entre visitants i habitants, així com per promoure



Xavier Jornet, membre de la junta de l'AEHT i de la Taula Institucional de Creuers del Port de Tarragona

un turisme respectuós i sostenible. Cal destacar, que l'activitat de creuers a Tarragona té en compte aquesta realitat i treballa per diversificar les visites a tot el territori i per evitar la concentració en un únic destí o ciutat, evitant generar els efectes de massificació que sí que pateixen altres destinacions. ■



MUSEU DEL PORT
TARRAGONA

MUSEU DEL PORT DE TARRAGONA OBSERVATORI BLAU

Patrimoni • Didàctica • Experiència sensorial

 **Port Tarragona**


porttarragona.cat


MOLL DE COSTA

Un territori de sols i estrelles

Entrevista

DIEGO CAMPOS

“Bon producte, paladar i imaginació”

Cambrils és sinònim de tradició i qualitat gastronòmica per molts motius, però un dels més importats és que acull al restaurant Rincón de Diego, guardonat amb una Estrella Michelin des de l'any 2005. No és d'estranyar, perquè la seva cuina mediterrània, creativa i d'autor, ha robat el cor i el paladar de molts comensals.

Diego Campos i Rubén Campos, pare i fill, són els xefs i les ànimes d'un referent de l'alta cuina al Camp de Tarragona que el maig de 2023 ha fet 40 anys. Des de l'AEHT volem conèixer millor el fundador del restaurant, un precursor de la cuina d'altura a casa nostra.



“ M'agrada el silenci i concentrar-me en allò que estic fent.”

La cuina, se n'aprèn o es porta a dins?

En el meu cas ho portava a dins, és la meva passió. Però no he deixat mai d'aprendre'n.

El teu principal referent culinari és...

N'hi ha uns quants, però per destacar-ne alguns diré Santi Santamaria, Ferran Adrià, Arzak i Joan Roca.

Innovació o tradició?

Ambdues, ja que sense tradició no podríem innovar.

En un futur llunyà, hi haurà més o menys restaurants?

Em sap greu dir-ho, però crec que n'hi haurà menys.

Quin és l'ingredient que més utilitzes a la cuina?

L'oli d'oliva verge.

Quin és el teu plat preferit?

Ous fregits amb llagosta i caviar de beluga amb salsa d'anxova.

La tecnologia ens ajuda o ens debilita?

Indiscutiblement, ens ajuda. És imprescindible per a moltes de les elaboracions a la nostra cuina.

Quin és el millor restaurant del món?

El Celler de Can Roca.

Com portes el boom dels xefs?

A la meua edat, em sorprèn extraordinàriament i positivament.

Quan surts de la cuina, on et perds?

A la cuina! És el meu hàbitat natural.

Per què hi ha poques dones amb Estrella Michelin?

Diria que és perquè hi ha menys cuineres. És un ofici que requereix moltes hores de dedicació i, històricament, era difícil compaginar-ho amb la família. Afortunadament, això està canviant.

A quin destí gastronòmic aniries de vacances?

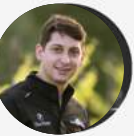
No cal sortir d'Espanya per menjar bé. A qualsevol destinació hi ha bona cuina.



Menció Consell d'Experts

Directori de restaurants amb Estrella Michelin i Sol Repsol

Les Estrelles Michelin i Sols Repsol de la província de Tarragona encapçalen el consell d'experts de l'AEHT com a referents que aporten els seus coneixements i expertesa a la Federació. Dotze professionals de primera que representen i avalen la qualitat gastronòmica del nostre territori. Els coneixes?

 Arnu Bosch Can Bosch Cambrils 	 Diego Campos El Rincón de Diego Cambrils 	 Jeroni Castell Les Moles Ulldecona 	 Vicent Guimerà L'Antic Moli Ulldecona 	 Fran López Villa Retiro Xerta 	 Pep Moreno Deliranto Salou 
 Joan Gómez Miramar Cambrils 	 Ferran Cerro Ferran Cerro Reus 	 Joan Pàmies Celler de l'Arbocet Riudoms 	 Ana Ruiz AQ Tarragona 	 Rafel Muria Quatre Molins Cornudella de Montsant 	 Moha Quach El Terrat Tarragona 

LEGAL

dades i serveis

NEIX

DADES I SERVEIS LEGAL

Una marca que complementa i reforça les àrees estratègiques en assessorament Laboral, Fiscal, Jurídic, Comptable i Mercantil del Grup Dades i Serveis

977 238 112

www.dadesiserveis.com

in

Partners Corner



Partners Corner

Entrevista

FERNANDO PALACIO **makro**

“Ens encarreguem de tot perquè l’hostaler pugui dedicar-se a la gestió del seu negoci”

Què ofereix Makro als hotelers la província de Tarragona?

Som una empresa de distribució 100% majorista. Això vol dir que tot el que fem és amb l'objectiu de donar resposta a les necessitats dels hotelers i facilitar-los el dia a dia.

A la província de Tarragona comptem actualment amb 3.700 clients i a Makro treballem per contribuir al seu creixement i sostenibilitat econòmica a través del nostre model de negoci multicanal i d'assortiment, serveis i solucions que desenvolupem per a ells.

Pel que fa a l'assortiment que oferim als nostres clients hotelers, a Makro apostem fermament pel producte local. Actualment, el 10% de la nostra oferta procedeix de proveïdors catalans i, concretament a la província de Tarragona, disposem de 200 referències de proveïdors de proximitat. Ho fem amb un doble objectiu, d'una banda, oferir als nostres clients un producte d'una qualitat excel·lent i, de l'altra, impulsar-ne el creixement i ajudar a dinamitzar les economies locals.

Un dels objectius de Makro és contribuir a la sostenibilitat econòmica dels clients. Com ho aconseguim?

D'una banda, garantint preus estables. A Makro hem invertit per abaixar els preus i oferir des-

comptes per volum en aquells productes que sabem que l'hostaler necessita de manera més recurrent. Aquest és el cas de “Compra más, paga menos”, una estratègia comercial disponible als nostres centres CASH&CARRY, com el de Tarragona, que inclou una política de preus amb què busquem oferir als professionals hostalers els millors del mercat i els més estables, ajudant-los així a fer front a la inflació.

I, de l'altra, amb solucions com Makro Plus, amb la qual oferim la possibilitat de negociar preus i quantitats de manera individualitzada, així com condicions de crèdit i finançament a mida. Actualment, més de 500 clients de Makro Tarragona estan adscrits a Makro Plus.

Defenseu que la digitalització és una eina per al creixement del sector. Com ajudeu els bars i restaurants en aquest procés?

Sí, per a nosaltres la digitalització és, juntament amb la innovació, un pilar fonamental per al creixement del sector. A Makro volem ajudar els hostalers en la seva transformació digital i per això hem desenvolupat solucions digitals integrals adaptades a les necessitats de l'hostaleria. En destaquen les eines Dish Reservation, per a la gestió de reserves, o Dish Order, que permet integrar la gestió de comandes take away o food delivery a la web o xarxes socials dels negocis. Amb



Fernando Palacio és director de Makro Tarragona

“Actualment, el 10% de la nostra oferta procedeix de proveïdors catalans i, concretament a la província de Tarragona, disposem de 200 referències de proveïdors de proximitat.”

les nostres solucions digitals Dish, a Makro ens encarreguem de tot perquè l'hostaler pugui dedicar-se a la gestió del seu negoci i evitar intermediacions i comissions de tercers, millorant així la seva rendibilitat.

Què aporta el vostre model de negoci multicanal als hostalers?

Amb el nostre model de negoci multicanal busquem facilitar el dia a dia dels nostres clients oferint-los diferents canals de compra, els nostres CASH&CARRY, la venda en línia o el servei de distribució a hostaleria, amb el qual servim directament a la porta dels seus negocis.

El nombre d'hostalers de Tarragona que confien en el nostre servei de distribució a hostaleria es va incrementar en un 15% respecte al 2022. Des de Makro Tarragona servim no només els nostres clients de la ciutat sinó pràcticament totes les comarques de la província, des del Baix Penedès limitrof amb Barcelona fins al Baix Ebre, al sud. ■

Entrevista hotelera

JORDI
FERRÉ

“El nostre client habitual és exactament el nostre client ideal: l'ambaixador”

Explica'ns la teva trajectòria i com has arribat a ser el director de l'Altafulla Mar Hotel i del May Altafulla Beach Boutique Hotel

La meua trajectòria al sector turístic neix a l'Escola d'Hostaleria i Turisme de Cambrils, un trampolí que em va permetre accedir a aquest món laboral de molt jove. Posteriorment, vaig fer el salt com a directiu liderant l'Hotel Gran Claustre durant cinc anys, més endavant vaig dirigir els inicis del Cava&Hotel Mastinell 5* de Vilafranca i, des de fa nou anys treballo a Aquamare Group Hotels&Restaurants, on sóc director de l'Altafulla Mar Hotel 4*, inaugurat el 2015, i del May Altafulla Beach Boutique Hotel 4*, inaugurat l'estiu del 2021.

En què es diferencien i com es posicionen? I quina estratègia segueix el fet de tenir dos hotels de la mateixa categoria en una mateixa població?

Són dos establiments germans, però a la vegada són molt diferents. S'assemblen en moltes coses, començant pel fet que són establiments polivalents i que comparteixen filosofia i valors: qualitat, família, servei, proximitat, professionalitat, respecte i caràcter únic. Dit això, la posada en escena dels dos hotels té com a objectiu estratègic poder captar

tots els segments de negoci que ens arriben de manera orgànica a Altafulla (de vacances i d'oci) però també aconseguir generar demanda de nous segments turístics fins ara no presents al poble: parelles, MICE, corporatiu o esportiu, entre altres.

Quin és el vostre perfil de client habitual? I l'ideal? Entenc que la diversitat de serveis que ofereix us permet diversificar la clientela i, en aquest sentit, treballar fora de temporada?

El nostre client habitual és exactament el nostre client ideal: l'ambaixador, és a dir, tot aquell client habitual que després de descobrir els nostres establiments no només decideix repetir de manera molt habitual sinó que ho recomana als seus familiars i amics. La nostra temporada és cada cop més llarga i la desestacionalització és un fet, ja que tanquem puntualment algunes setmanes durant l'hivern amb l'objectiu exclusiu de pintar i millorar els nostres hotels en aspectes de manteniment.

El May Altafulla Beach Boutique Hotel és ecològic i sostenible. Quines actuacions implementeu per aconseguir-ho?

Ja des del pla de negoci previ teníem molt clar que havia de ser



Jordi Ferré és director de l'Altafulla Mar Hotel i de May Altafulla Beach Boutique Hotel. Membre de la junta hotelera de l'AEHT

“No concebem l'experiència plena sense que els clients hagin gaudit de l'essència del Baix Gaià.”

un establiment autosuficient en molts aspectes i, a la vegada, respectuós amb el medi ambient: en primer lloc, per la responsabilitat d'una nova construcció, però també pensant que el client europeu és molt sensible amb aquests temes. En l'aspecte tècnic, el May disposa de plaques fotovoltaïques per autogenerar energia, plaques solars per escalfar l'aigua, aerotèrmia de màxima eficiència per a la climatització, sistemes de purificació de l'aire interior, recollida de pluvials per reg i vàters, il·luminació 100% LED i una bona orientació arquitectònica que afavoreix la correcta ventilació natural; addicionalment, tot el rentat de roba es fa amb detergents biodegradables i els articles de cortesia són ecològics amb envàs reciclat i reciclable... en definitiva, un disseny sostenible, però pensat també per a un turisme responsable.

La tecnologia també és una aposta important de negoci? Quines actuacions heu implementat i quines millores heu experimentat en aquest aspecte?

Un dels nostres grans objectius com a grup hotelier és implementar tecnologia, no en detriment dels nostres equips de treballadors, sinó com a complement ideal per poder dedicar més recursos a l'atenció personalitzada dels nostres clients; en aquest sentit, disposem, per exemple, de caixers de cobrament automàtic o sistemes de comunicació interns que agilitzen els processos mecànics i ens permeten dedicar molt més temps als hostes i viatgers que s'allotgen als dos hotels.

Com a destí, què captiva els vostres clients?

Sens dubte el nostre entorn, el fet d'estar ubicats en un petit poble de platja que conserva l'essència de temps passats, sense grans edificis i amb grans recursos naturals, històrics i culturals i amb una gran quantitat de festes locals i entitats municipals que traslladen les nostres tradicions a tots els clients que ens visiten al llarg de l'any.

Teniu quatre propostes gastronòmiques molt diverses i completes. La branca de restauració, quin pes representa en el negoci?

És una branca molt important. Al llarg dels anys hem anat ampliant el nostre ventall de propostes gastronòmiques, diferents però amb caràcter i amb molta qualitat, amb l'objectiu que els clients dels nostres dos hotels i també els visitants i habitants de la zona puguin gaudir d'una gastronomia molt diferent, però amb el segell de qualitat per bandera.

Quin és el futur del grup? Cap on va el negoci?

Actualment, ens trobem en una fase de consolidació dels dos hotels al poble d'Altafulla i treballem amb l'ambició de seguir creixent en altres localitzacions a mitjà termini.

Com a membre de la junta hotelera de l'AEHT, què representa per a tu formar part d'una entitat com la nostra?

És una oportunitat molt interessant de poder aportar el nostre granet de sorra pensant en la millora de l'àmbit territorial. Des



del nostre punt de vista, el fet que l'associació estigui representada per treballadors del dia a dia del sector ens aporta una visió molt realista de tot allò que ens ajudarà a seguir millorant com a territori turístic que som.

Com veus el futur del sector? Quina és la clau per mantenir-se estable entre tantes onades?

Sense cap mena de dubte, la bona salut del futur del sector depèn de continuar establint i consolidant uns fonaments de qualitat als nostres establiments, una qualitat que no només ens aportarà més riquesa econòmica al territori sinó que arribarà de la mà de més sensibilitat cultural i històrica que posarà en valor el ric patrimoni que tenim a la Costa Daurada. L'aposta per un turisme de qualitat és el millor aval de futur per afrontar canvis polítics i econòmics, és apostar per un client habitual, però també per un client nou que valori els actius únics que tenim i que poden competir cara a cara amb els millors destins de tot l'arc mediterrani.

Ets de l'Alt Camp i treballes al Baix Gaià; ambdós són territoris AEHT. Però tu, quan surts de l'hotel, on et perds? Ens recomanes un racó del territori on vius o del territori on treballes?

Sóc amant de la muntanya, perquè m'ajuda a aïllar-me del bull·lici i del gran moviment (per sort) que hi ha al dia a dia als hotels. És per això que recomano especial-

“El gran objectiu de la desestacionalització de la província de Tarragona depèn exclusivament d'atraure un turisme de qualitat.”

ment tota la serra prelitoral (muntanyes del nord de l'Alt Camp), però també tot el que envolta el Parc Natural del Montsant entre Albarca, Cornudella i Ulldemolins. I finalment, un desig per al sector?

El desig d'entendre de manera conjunta que el gran objectiu de la desestacionalització de la província de Tarragona depèn exclu-

sivament d'atraure un turisme de qualitat, i això només s'aconseguirà combinant els recursos públics i els privats, perquè els actius paisatgístics, històrics i culturals ja els tenim. Tan sols ens manca treballar units, i aquí hi té una funció clau l'AEHT amb el Francesc Pin-tado i tota la junta que l'acompanya al capdavant. ■



Territori AEH

Salou

Salou, referent gastronòmic de la Costa Daurada

Salou, municipi turístic que ha apostat per la gastronomia de qualitat, assaboreix els fruits del treball constant i la implicació del seu sector de la restauració.

En els darrers anys, ha aconseguit posicionar-se com a referent a la Costa Daurada, però també a Catalunya i Espanya, gràcies a la col·laboració i al treball conjunt desenvolupat per part del Patronat Municipal de Turisme, l'àrea de Dinamització Econòmica de l'Ajuntament i l'Associació d'Empresaris d'Hostaleria (AEH) de Salou.

Cada any, Salou presenta un ambició calendari d'iniciatives i esdeveniments gastronòmics, amb l'objectiu de promoure l'excel·lent moment que viu la creació gastronòmica del municipi. El 2023, l'agenda d'esdeveniments gastronòmics fou presentada a Barcelona sota l'eslògan "Salou, un sabor de tot l'any", una idea que fa referència directa a la desestacionalització de la temporada, tenint en compte el fet que amb la gastronomia i el sector de la restauració funcionant tot l'any és possible assolir la sostenibilitat econòmica i laboral.

A través de la restauració, Salou aporta un valor afegit a la seva activitat turística. Amb la desestacionalització com a teló de fons vol atreure un visitant de proximitat, el del mateix territori, però també el nacional i l'internacional, que consideren la gastronomia com una de les principals motivacions del seu viatge o que poden complementar-lo.

Els professionals de Salou juguen amb la innovació, l'avantguarda i la tradició; una suma de factors perfectament equilibrada que té com a referent la utilització de productes de proximitat, molts dels quals compten amb Indicació Geogràfica Protegida (IGP) i Denominació d'Origen Protegida (DOP). En aquest sentit, podem parlar tant de gastronomia com d'enologia, atès que la capital de la Costa Daurada es troba en un punt estratègic del territori, l'en-



Els professionals de Salou juguen amb la innovació, l'avantguarda i la tradició.

torn del qual destaca per tenir una gran riquesa i diversitat de productes de la terra i del mar.

Tenim vuit DO vinícoles al nostre abast: Priorat, Montsant, Tarragona, Conca de Barberà, Terra Alta, Penedès, Cava, la marca Corpinnat i Catalunya. I tres denominacions d'oli: Siurana, Oli de Terra Alta i Oli del Baix Ebre-Montsià. Quant a productes del mar, Salou gaudeix de la proximitat dels sabors exquisits del calamar i la

gamba; i també de la terra, amb el saborós arròs i els bolets.

La gastronomia salouenca es complementa amb segments importants com el patrimoni natural i paisatgístic, en procés de recuperació i conservació. És important destacar el Camí de Costa, el Cap Salou i els blue

spaces (espais blaus); el patrimoni històric, que realça la història mil·lenària de Salou, a través del que fou el port natural més important de Catalunya; juntament amb les diferents etapes geològiques, el Món Antic, l'Època Medieval, la figura i les gestes del Rei Jaume I, el Salou de 1900 i la Guerra Civil espanyola. ■



JOSEP MORENO

“La gastronomia ens porta a un racó idíl·lic i irreal on tot és màgic”

Josep Moreno és el xef del restaurant Deliranto, guardonat amb una Estrella Michelin i un Sol Repsol. És també la primera Estrella que rep Salou, població que es posiciona cada cop més com a destí de referència per a turistes nacionals i internacionals gràcies a la qualitat gastronòmica dels seus establiments. El Pep també és el president de l'AEH Salou i aquesta doble aposta per un projecte personal i un de col·lectiu el converteix en un agent clau de la ciutat i del sector.

Pep Moreno és vallenc, però va anar a viure a Salou per amor incondicional a la seva parella i s'hi va quedar. És en aquesta població costanera on, a banda de construir una relació, va aixecar dos restaurants: Cook and Travel i Deliranto, ambdós ubicats als baixos de l'Hotel Regente Aragón. "Els restaurants d'hotel sempre han estat una referència i ja fa temps que les grans cadenes hoteleres aposten per la restauració de qualitat com a tret diferencial. Potser al nostre territori hem demostrat que, fora de les grans ciutats, el restaurant d'un hotel també pot ser un valor afegit".

Cook and Travel: un gastrobar informal i per a qualsevol moment. Deliranto: un restaurant per a una ocasió especial que explica històries plenes de màgia a través dels seus plats: les de Lewis Carrol, Antoine de Saint-Exupéry, Frank Baum o el gran Charles Dickens. "Deli-

ranto no és un restaurant per a nens sinó per a adults que desitgen viure com nens".

Però, quin és el tret diferencial de Deliranto? Quin és aquell "no sé què" que fa que la gent el triï entre un món d'estrelles? "A banda de la qualitat de la cuina que oferim, destacaria el caliu humà i el valor afegit que aporta la història que transmeten les propostes i que transporten els nostres clients a la seva infantesa".

Deliranto: de delirar, de patir al·lucinacions i dir coses incoherents, generalment a conseqüència d'una malaltia o d'un sentiment de passió desenfrenada. El Pep no sap dir si el punt de bogeria i descontrol que defineix el nom del restaurant és sa, però té clar que porta aquest punt a la màxima expressió: "som bojos i friquis". Segurament sense aquesta dosi de bogeria no hauria creat plats inspirats en històries com El Petit Príncep, El mag d'Oz o El conte de Nadal. I és que els contes que narra la cuina del Deliranto els llegiem de petits, però molts no els hem entès fins que hem sigut grans, com el d'Àlicia al país de les meravelles. El mateix passa amb l'experiència gastronòmica dels qui els tasten. "És una experiència per deixar anar complexos. Qui més es deixi portar, millor s'ho passarà". I és una experiència que canvia cada any amb propostes com la d'aquesta temporada, inspirada en Carmen, l'òpera de Bizet.

Territori AEH

Entrevista



“Deliranto és una experiència per deixar anar complexos. Qui més es deixi portar, millor s'ho passarà.”

Salou, ara mateix, té una de les millors ofertes gastronòmiques de la província

Sovint Salou s'associa a turisme de sol i platja i molts cops pensem en altres poblacions properes per escapar-nos a menjar o passar el dia. Però Salou està adquirint valor gràcies a restaurants que influeixen positivament en la marca territori. "La gastronomia és un tret diferencial per a qualsevol destí i pot ser un punt d'inflexió en el raonament històric de Salou". Molts tenim Deliranto al cap, però a la ciutat hi ha molts

altres imperdibles. "Salou, ara mateix, té una de les millors ofertes gastronòmiques de la província. Si vols menjar bona carn i plats d'interior, tens El Mesón del Segoviano. Si vols cuina marinera, tens La Goleta. Si apostes per tocs més actuals, el Club Nàutic. Si et ve de gust cuina casolana, hi ha El Bufacaldos. Per cuina purament de llegum i cullera, el Mintxo. Per cuina actual amb records francesos, La Morera. Si et ve de gust un restaurant actual i informal de cuina de fusió, El Moss. I si fa dia de taverna on gaudir de tapes, El Totxo. Salou destaca per disposar d'una oferta àmplia, diversa i de qualitat".

Ser soci de l'AEHT m'ha donat energia i visió focal. A tots ens anirà millor anar plegats

El Pep té una Estrella, però també una presidència a l'AEH Salou que aquest any ha renovat. Per ell, l'AEHT és un exemple a seguir, perquè "el que més necessitem en aquesta zona és potser el que més ens aporta l'associació: sumar entre tots". Ser soci de l'AEH Salou li ha donat "energia i visió focal. A tots ens anirà millor anar plegats". ■



Et ve de gust **un dinaret al Serrallo?**

Tarragoninament **genuí.**