



El *Buy Catalunya* acull més de 2.800 entrevistes comercials entre els principals operadors turístics europeus i empresaris catalans

- A la segona edició del *Buy Catalunya* participen 200 empreses catalanes i 150 turoperadors europeus de 16 països. L'objectiu d'aquest macroworkshop organitzat per Turisme de Catalunya és posar en contacte el sector turístic català amb els turoperadors dels principals mercats emissors, donada la creixent importància de la intermediació en la contractació de productes turístics.
- El 34% dels turoperadors presents al *Buy Catalunya* procedeixen d'Alemanya i del Regne Unit, dos mercats emissors de proximitat que actualment destaquen pel seu dinamisme. Analitzant el paper dels turoperadors en aquests dos mercats, el 77% dels anglesos i el 54% dels alemanys utilitzen intermediaris turístics per viatjar.
- A banda dels contactes comercials, el *Buy Catalunya* ha organitzat un total d'11 viatges de familització que, sota el lema *Discover Catalonia*, pretén donar a conèixer als turoperadors europeus, prèviament a la jornada, diverses zones del territori català i diferents productes turístics.

Dijous, 5 de juny de 2008.— La segona edició del *Buy Catalunya* —el macroworkshop turístic que organitza Turisme de Catalunya cada dos anys— acull avui més de 2.800 entrevistes comercials entre els principals turoperadors turístics europeus i empresaris catalans. Aquesta iniciativa —de caràcter biennal i que se celebra durant tota la jornada d'avui al Centre de Convencions Internacional de Barcelona (CCIB)— representa l'acció comercial i de negoci més important adreçada al sector turístics català que organitza Turisme de Catalunya.



■ Comunicat de premsa ■

En aquesta jornada, que ha comptat amb la presència del conseller d'Innovació, Universitats i Empresa, Josep Huguet, i del director de Turisme de Catalunya, Ignasi de Delàs, participen 200 empreses, institucions i entitats catalanes vinculades al sector turístic, que mantindran unes 2.800 entrevistes de caràcter comercial –un 24% més que a la primera edició, celebrada fa dos anys– amb els principals operadors turístics europeus.

Buy Catalunya també inclou l'organització de viatges de familiarització que, sota el lema *Discover Catalonia*, permet als turoperadors europeus conèixer, prèviament a la jornada, diverses zones del territori català.

En aquesta edició, els 150 turoperadors s'han distribuït en diferents grups, segons el tipus de producte, per tal de participar en algun dels 11 *famtrips* que s'han organitzat: 1 de Turisme esportiu; 3 de Wellness i Enogastronomia; 1 de Turisme Religios; 1 de Turisme Rural i Natura; 1 de Turisme Familiar i Nàutic; 1 de Gastronomia; 1 de Música; 1 de Golf; i 1 de Patrimoni Històric.

150 turoperadors procedents de 16 països

En aquest workshop els empresaris catalans poden vendre el seu producte als 150 operadors turístics participants i que procedeixen de 16 mercats diferents: Alemanya, Bèlgica, Regne Unit, Dinamarca, Països Baixos, Suècia, Ucraïna, França, Itàlia, Irlanda, Suïssa, Estònia, Federació Russa, Finlàndia, Noruega i Hongria. A més, també hi haurà diversos turoperadors procedents d'arreu de l'Estat espanyol.

PROCEDÈNCIA dels turoperadors del Buy Catalunya	Nombre
Alemanya	30
Regne Unit	21
França	7
Itàlia	24
Bèlgica	6
Països Baixos	15
Dinamarca	4
Suècia	10
Ucraïna	4
Suïssa	3
Hongria	1
Noruega	1
Finlàndia	1
Irlanda	1
Rússia	7
Estònia	1
Espanya	14
TOTAL	150



■ **Comunicat de premsa** ■

El 34% dels turoperadors que participen a la segona edició del *Buy Catalunya* són britànics i alemanys. Val a dir que el mercat alemany és el que, a nivell mundial, està generant en l'actualitat una major despesa mentre que el mercat britànic és un mercat de proximitat que està experimentant un bon comportament.

El 77% dels anglesos i el 54% dels alemanys utilitzen intermediaris turístics per viatjar

Pel que fa al mercat anglès, la importància dels intermediaris turístics és molt importat: el 77% dels anglesos recorren als intermediaris turístics a l'hora de viatjar. Concretament, i analitzant les diferents formes d'intermediació: el 55% dels anglesos contracten paquets tancats, el 5% contracten paquets flexibles i un 17% viatgen amb agències de viatge.

De la seva banda, al mercat alemany el paper que juguen els turoperadors també és força rellevant. El 54% dels alemanys utilitza intermediaris per viatjar: un 34% contracta paquets tancats, un 9% paquets flexibles i un 11% directament viatja a través d'una agència de viatges.

Al 2007, 15,9 milions de turistes estrangers van visitar Catalunya

✓ **Els francesos són els més nombrosos i els nòrdics els qui més gasten**

L'any 2007, Catalunya ha rebut 15,9 milions de turistes estrangers, que han generat 114,2 milions de pernотacions. El mercat estranger representa una part important del turisme a Catalunya.

Els cinc principals mercats emissors —França, Regne Unit, Bèlgica, Països Baixos, Itàlia i Alemanya— han aportat el 66,8% dels turistes i gairebé les ¾ parts de les pernотacions.

Rànking de mercats estrangers emissors 2007

MERCAT	%Turistes	%Pernотacions	Despesa mitjana diària
França	26,8%	30,4%	62,7 euros
Regne Unit	13,6%	12,2%	103,3 euros
Alemanya	9,1%	11,6%	73 euros
Bèlgica + Països Baixos	9,1%	11,3%	69,6 euros (belga) 71,6 euros (holandès)
Itàlia	8,2%	8,4%	103 euros
Mercats nòrdics: Dinamarca, Suècia, Finlàndia i Noruega	3,7%	3,8%	132,5 euros
Suïssa	2,2%		95 euros
Irlanda	1,9%		108,5 euros

Observatori de Turisme a partir de l'European Travel Monitor



■ **Comunicat de premsa** ■

En xifres absolutes, el volum total de despesa a Catalunya ha estat generat principalment pels mercats francès i britànic (el 20,2% i el 15,4% del total, respectivament).

Pel que fa a la despesa diària per turista destaca el bloc dels països nòrdics (amb 132,5 euros per dia i turista). De fet, el creixement dels països nòrdics ha experimentat un notable augment sobretot en els darrers anys. La taxa mitjana de creixement se situa en el 24%, liderada per Finlàndia, que durant 2007 ha crescut un 48,6%.

✓ **La importància del bloc dels països de l'Est: Rússia**

L'Europa de l'Est està experimentant un fort creixement, esdevenint la tercera àrea del món emissora de turisme. D'aquest grup heterogeni de països, destaca **Rússia**, pel seu enorme potencial. La taxa de creixement d'aquest mercat ha estat de 13,5% del nombre de turistes i del 13,8% de les pernoctacions.

El 2007, del total d'estrangers que van visitar Catalunya, el mercat rus va representar l'1,6% (més d'un quart de milió). El turista rus s'allotja majoritàriament a hotels (un 90%) i realitza una estada mitjana de 7,6 pernoctacions.