



JORGE BERNÁRDEZ. Director general del Poble Espanyol

Jorge Bernárdez es el director general del Poble Espanyol desde hace tres años. Satisfecho por más de un millón de turistas que visitan anualmente el recinto, lucha ahora por atraer a los barceloneses, la gran asignatura pendiente. Bernárdez espera hacerlo con una nueva oferta gastronómica que complemente el actual recorrido arquitectónico por los territorios del país.

“La próxima gran apuesta del Poble Espanyol es la gastronomía”

XAVI CASINOS

¿Cómo lleva la crisis el Poble Espanyol?

En 2009 sí que notamos una cierta bajada de turistas, pero en cambio en 2010 y en 2011 hemos tenido un incremento importante de visitantes. Por ejemplo, estamos en más de 1,1 millones de personas por temporada que compran entrada, y si contamos las personas que trabajan o visitantes que no pasan por taquilla, estaremos hablando de casi

1,4 millones. El Poble Espanyol, como centro singular, está notando mucho que Barcelona se ha convertido en un destino internacional.

¿Con este aumento se ha recuperado la cifra de visitantes perdida hace dos años?

Sí, si lo comparamos con el año de referencia en el sector turístico, en 2007, que ha sido el mejor ejercicio en términos de visitantes y económicos en el conjunto del país. Entonces registramos también en el Poble Espanyol una cifra de visitantes alrededor del 1,4 millones.

A veces se escuchan voces contra la vocación turística de Barcelona...

¿Y qué haría Barcelona sin turismo en estos momentos? Necesitamos un cambio de mentalidad respecto al turismo. Lo seguimos viendo como algo que molesta, invasora, cuando lo que está haciendo es posicionarse a nivel mundial como una ciudad y mantiene la economía de Barcelona de una forma decisiva. Es cierto, que en esta mentalidad, influyen factores como que en algunas zonas hay una excesiva concentración de turistas y locales del tipo pubs irlandeses y tiendas de recuerdos. Esto lo deben regular las administraciones públicas.

¿Qué es lo que debemos de mejorar más como ciudad turística?

El servicio y atención a los clientes, que son los turistas, especialmente en el sector de la restauración, y así ofrecer un valor añadido. La gastronomía puede ser una muy buena oportunidad para Barcelona aprovechando que es una de las claves en la proyección de Cataluña. En cuanto al resto estamos bastante bien. Disponemos de un buen servicio de hoteles y una buena seguridad, mejorable, pero buena. Y una arquitectura impresionante.

¿Los turistas entienden el Poble Espanyol? ¿Que es como un resumen arquitectónico de rincones de España construido para la Exposición del 29?

Vienen con diferentes grados de información. Hay quien lo descubre a través de los elementos de información que tenemos en el recinto, y están los más avanzados que ya llevan una guía propia. Pero otra vez el reto es explicarlo al ciudadano de Barcelona.

¿Cómo se gestiona la convivencia de actividades tan diversas como la artesanía y la discoteca?

Es bastante más sencillo de lo que parece. El recinto podríamos decir que es un pueblo con una vida propia, con actividad económica, intercambios sociales, amores, odios... y por encima de todo esto una empresa que gestiona los intereses generales. Aquí puedes entrar a las 9 de la mañana y salir a las 4 o 5 de la madrugada. Artesanos y discotecas conviven sin problemas por una razón muy simple, porque tienen horarios y públicos diferentes. Claro que hay conflictos, pero fáciles de resolver.

La artesanía se vende como uno de los ejes de la oferta del Poble Espanyol, pero a veces uno tiene la sensación que es un poco como la hermana pequeña del recinto...

No sé porque se puede producir esta sensación, porque desde el Poble Espanyol estamos muy interesados a tener una oferta artesana importante, que entendemos como los locales que tienen productos con una calidad examinada por una comisión de expertos y que se realizan en el mismo Poble Espanyol. Un artesano que compre fuera y venga al recinto para nosotros no es un artesano, es una tienda. Tenemos del orden de sesenta establecimientos y más de veinte son de artesanía. Es un factor clave en nuestra gestión y posicionamiento porque nos hace diferentes. Es un producto *made in* Barcelona.

Comentaba antes que los visitantes pueden pasar muchas horas en el Poble Espanyol. ¿Cómo es que nunca ha habido un hotel en el recinto?

Muy fácil, porque falta la célula de habitabilidad, debido a peculiaridades de su construcción, pensada en 1929 por ser efímera. Se tenía que derribar después de la exposición.

¿Cuesta mucho mantener un recinto como el Poble Espanyol?

Sí. Tiene un coste importante a lo largo del año, tanto económico como de intensidad en la limpieza y reparaciones. Los materiales de hace ochenta años eran diferentes.

Habéis introducido en los últimos tiempos una actividad dijéramos más que singular, las bodas. ¿Realmente hay demanda para casarse en el Poble Espanyol?

Sí, sí, por supuesto. Tenemos alrededor de cuarenta bodas anuales, y no solo de residentes, sino que viene gente de fuera, irlandeses, ingleses, chinos, japoneses, rusos... Se celebran bodas religiosas en la iglesia del monasterio y civiles también. A pesar de que aún es pequeña, es efectivamente una nueva línea de negocio.

El Poble Espanyol tiene ofertas conjuntas con el Museu Nacional d'Art de Catalunya (MNAC), pero con ningún equipamiento cultural más de la montaña de Montjuïc. ¿Por qué?

Nos encantaría. De momento sólo hemos encontrado predisposición en el MNAC, pero sería bueno ampliar esta colaboración con otros operadores.

¿Cómo se valora desde el Poble Espanyol la tarea de Turisme de Barcelona?

Pues sobre diez, yo diría que un diez... Incluso podría ser un once, ja, ja. Determinante en la proyección de Barcelona como destino turístico y en iniciativas como Shopping Line o Convention Bureau. También es importante a la hora de dar coherencia al proyecto de tasa turística.

¿Es partidario de establecer esta tasa?

Sí, y también que se cobre algún tipo de entrada en lugares como el Parc Güell, entre uno y dos euros sólo, y que esta recaudación tenga un destino final en la mejora de la calidad de los servicios turísticos. Es bueno que las cosas se valoren. La cultura del gratis a largo plazo no es positiva.

¿En sus tres años al frente del Poble Espanyol, cuál ha sido el elogio y la crítica más relevantes que ha recibido?

El mejor elogio es que cuando preguntamos a los visitantes cómo han conocido el Poble Espanyol, más del 60% responden que alguien les ha hablado de él y se lo han recomendado. Esto quiere decir que a la gente le ha gustado. No diré qué es el peor, pero la gran asignatura pendiente sigue siendo mejorar la relación con el ciudadano de Barcelona. En este sentido, nuestro gran proyecto de futuro está en el área de la restauración. Es decir, sumar al recorrido arquitectónico, el gastronómico, que la gente pueda probar en el Poble Espanyol los diferentes platos y productos típicos de los territorios del país. Este recorrido es igual de interesante para el turista como para el residente.

¿Por qué a los barceloneses les cuesta tanto subir al Poble Espanyol?

Quizá por lo mismo que les cuesta ir a la Sagrada Familia o a otros atractivos de la ciudad a los que sólo van los turistas. Sin embargo, los visitantes residentes son un 10% o 12% del total, es decir unas cien mil personas al año, que son más que los que van a muchos teatros, museos u otros centros turísticos. Intentamos atraer a los ciudadanos de Barcelona con las actividades, como los conciertos de verano y la programación infantil de los domingos. Y después están los estudiantes que participan en el programa educativo, que son unos 25.000 al año.

En el Poble Espanyol están representadas todas las autonomías, menos Canarias.

¿Hay pensado incluir elementos del archipiélago?

Pues le he de decir que es una ambición personal. Mi familia vive en Tenerife y yo crecí allí. No hay nada de Canarias por que los que planearon el recinto hace casi cien años lo hicieron recorriendo en coche el país. Es evidente que no pudieron ir a Canarias. Tampoco fueron a las Baleares, pero se pudieron incluir elementos gracias al hecho de que alguien envió fotografías. Ahora estamos pensando cómo incluir la cultura canaria.



MONTSE AGUT, copropietaria del restaurante Can Culleretes

Montse Agut se ha pasado casi toda la vida dentro de las paredes de Can Culleretes. Siente el orgullo y responsabilidad de dirigir, juntamente con el resto de su familia, el restaurante más antiguo de Barcelona, abierto, aunque como cremería, en 1786. Asegura que la tercera generación de la familia – sus padres cogieron el local en 1958--, ya están a punto para el relevo.

**“Hay días que el 80% de los clientes
de Can Culleretes son turistas”**

XAVI CASINOS

Imagine que es la primera vez que viene a Can Culleretes. No sé qué comer y usted me ha de ofrecer un menú para convertirme en cliente fijo. ¿Qué me traerá?

Podríamos empezar con nuestros canelones, que tienen mucha fama. Después podríamos hacer un civet de jabalí o un cochinillo a la catalana. Si es más de pescado,

pues un lenguado con almendras. Y de postre, que es una de nuestras especialidades, un pastel de la casa, por ejemplo la cúpula de chocolate, que es una mousse con un crujiente de praliné y un corazón de vainilla.

¿Esta especialización en postres es quizá un homenaje a los orígenes de la casa, que comenzó en 1786 en este mismo local como cremería...?

De hecho, la carta de postres la empecé yo cuando mis padres se hicieron cargo del restaurante. Yo no sabía hacer ni un bizcocho, nada de repostería. Fui a la Escuela Hofmann y allí aprendí mucho. Por eso tenemos esta carta de postres un poco fuera de lo habitual como valor añadido del restaurante.

¿Como van de cucharillas? ¿Tienen suficientes o aún les faltan?

Ja, ja, usted conoce bien esta anécdota. Sí, sí, tenemos de sobra. Esto viene del comienzo del local, cuando era una chocolatería. Dice la historia que siempre se necesitaban cucharillas y el personal gritaba: “¡Chicos, cucharillas!, ¡chicos, cucharillas! Y de ahí parece que viene el nombre. Otra versión dice que fue el primer lugar donde tenían cucharillas de metal, pero creo que la buena es la otra.

Can Culleretes consta como el restaurante más antiguo de Barcelona, aunque se sabe que en los primeros tiempos no era restaurante, sino cremería.

Bueno, los del Guinness nos reconocen como el más antiguo. Nosotros no lo pedimos. Nosotros nunca hacemos publicidad pagando.

Y por qué no hacen. Resulta un poco extraño en estos tiempos.

Porque hasta hoy hemos considerado que no hacía falta. Sólo lo hemos hecho una vez en *El Periódico*, en una sección que se llamaba *Abrimos en agosto*. Y también pagamos

a las *Páginas amarillas*. Por supuesto, también tenemos presencia en internet. Y eso lo hemos podido hacer porque el local siempre ha sido restaurante y en el mismo lugar.

Es como un milagro encontrarse aún en Barcelona un lugar como éste, cuando lo que domina en este sector y otros son las franquicias y las cadenas... Se tiene que luchar mucho para sobrevivir en este contexto, para mantenerse ¿cómo lo han hecho ustedes?

Sí, cuesta. Nuestra ventaja es que lo llevamos la familia. Solo cerramos un mes en verano. El resto del año estamos al pie del cañón.

¿Y la familia continuará la tradición?

Sí, sí. Al menos la tercera generación está asegurada.

Usted y su familia sienten que tienen una responsabilidad para mantener la solera de un local tan histórico y singular para Barcelona como es Can Culleretes? ¿Son conscientes de ello?

Y tanto, sería muy grave no hacerlo.

¿Cuánta gente trabaja en el restaurante?

Unas veinte personas, y los fines de semana alguien más.

¿Y cuantas mesas sirven al día?

Unas 150 al mediodía; por la noche depende de la época, y los fines de semana podemos hacer perfectamente 300 personas.

¿Como valora el sector de la restauración a Barcelona? ¿Hay una buena oferta?

¿Va a la baja? ¿Hay que impulsar un poco más?

Los locales de siempre vamos haciendo las cosas bien, pero, especialmente en Ciutat Vella, se están dejando abrir demasiados lugares donde no se trata nada bien a los turistas, ni se les da la calidad de comer apropiada. Debería haber más control. Y luego los precios que hacen pagar a los turistas en algunos lugares, unas clavadas que nos hacen mucho daño a todos. Ahora hay muchos clientes extranjeros que además de la carta en su idioma la piden también en castellano o catalán, porque ya saben que en algunos locales hay dos precios. Hay quien dice que es igual, que los turistas no vuelven. Pues eso es relativo. Si vuelven a Barcelona, volverán a los lugares donde han comido y les han tratado bien. Y si no regresan, lo recomiendan a amigos.

¿Aproximadamente qué proporción de turistas tiene como clientes?

Pues hay días que llegan a ser el 80%. Teniendo en cuenta que, como con la publicidad, nosotros no damos comisiones a hoteles y taxistas para que nos traigan clientes, consideramos que es todo un éxito.

La opinión pública de Barcelona está dividida respecto al turismo. Unos reconocen que es pieza básica de nuestra economía, pero hay también que se queja de su impacto. ¿Usted de que lado está?

Yo también me quejo de algunos turistas. Según quienes ya no les dejamos entrar, como las despedidas de solteros y personas que no están en condiciones, pero afortunadamente, al menos los que vienen a nuestra casa, son minoría.

¿Cree que el sector de la restauración está bastante apoyado por las administraciones?

Pues no mucho, especialmente en el terreno de las normativas. Por ejemplo, un local como el nuestro, de tantos años, es imposible que pueda cumplir las mismas normas que otros hechos de nuevo. Hasta incluso tuvimos que eliminar las vigas originales de 1786. No hubo manera de poder mantenerlas a pesar de todo lo luchamos. Hay un exceso de inconvenientes.

¿Y en cuanto a promoción de la ciudad a través de entidades como Turisme de Barcelona?

En este sentido no se hace mal. La prueba es la calidad de gente que viene. Esto significa que se hace un buen trabajo de promoción.

Pregunta de nota. Diga un restaurante de Barcelona que no sea Can Culleretes.

Ja, ja. Voy mucho al Merendero de la Mari y a Ca l'Agut. El Hofmann también me gusta mucho. El Botafumeiro... La verdad es que hay muchos.

Su día más feliz en Can Culleretes.

Quizás el día que celebramos los cincuenta años. Vino mucha gente y fue muy bonito. Enviaron tantas flores que no sabíamos dónde ponerlas y las íbamos regalando a los invitados cuando marchaban. También tengo muy buen recuerdo de algunos clientes, como Mario Cabré, que era muy buen amigo. También recuerdo el día que vino el presidente Jordi Pujol poco después de salir de la cárcel. No volvió hasta no hace mucho. Ya no era presidente y se acordaba.

¿Y un día amargo?

Amargo, amargo, no recuerdo ninguno en especial.

¿Quién querría que entrara un día en Can Culleretes?

George Clooney, ja, ja. Esto no es necesario que lo ponga, ja, ja.