

# “La respuesta del mercado español con Royal Caribbean es muy satisfactoria”

Texto: Josep Piqué

Fotografía: Royal Caribbean

**BELÉN WANGÜEMERT, DIRECTORA DE ROYAL CARIBBEAN ESPAÑA**

Royal Caribbean sigue creciendo a pasos agigantados en el mercado español y europeo en general. La marca estadounidense, instalada en España desde hace 2 años y con sede central en Barcelona y oficina en Madrid, ofrece barcos de última generación e itinerarios sugerentes y de todas las duraciones posibles. Belén Wangüemert, directora de la compañía en España, analiza para nuestros lectores la impecable trayectoria de Royal Caribbean en nuestro país y su futuro más inmediato.

**D**urante las temporadas 2006 y 2007 las ventas de la compañía en España se incrementaron notablemente gracias, en buena parte, al posicionamiento en Barcelona del espectacular Voyager of the Seas, de 138.000 TRB y con capacidad para alojar a 3.114 pasajeros en ocupación doble y 3.838 en ocupación máxima. Gracias a la excelente respuesta del mercado español en estos dos años, Royal Caribbean anunció hace unos meses que en 2008 otro barco de la clase Voyager, el Navigator, llegará al Mediterráneo para ofrecer cruceros durante prácticamente todo el año con salidas desde Barcelona y Civitavecchia (Roma).

**Parece que Europa, y España en concreto, tiene una importancia cada vez mayor para Royal Caribbean. El próximo año se posicionarán dos buques más en Europa. ¿A qué se deben estos nuevos posicionamientos?**

En los últimos años hemos visto en los mercados europeos en los que opera Royal Caribbean un crecimiento sin igual. En el 2007 hemos crecido del orden de un 45% respecto al pasado año. Como destino Europa es un mercado que nos está fun-

“El pasajero español ya no compra su crucero a última hora. Ya tenemos vendido para 2008 un 50% más que el año pasado en las mismas fechas.”

cionando muy bien en todo el mundo y la única forma de crecer todavía más es destinando más barcos.

**¿Cuál es la valoración de la segunda temporada de Royal Caribbean en el mercado español? ¿Cuál es la cuota de mercado de Royal Caribbean en nuestro país actualmente?**

La valoración es muy positiva. Si en el primer año crecimos un 35%, este año creceremos un 40%. La respuesta del mercado no podía ser más satisfactoria y nuestra cuota de mercado está entre el 9 y el 10%. De ahí que en 2008 vayamos a tener dos barcos de la clase Voyager en Barcelona y el Brilliance va a quedarse en Barcelona durante todo el año, también en invierno.

**¿Qué ofrece Royal Caribbean con sus barcos respecto a las compañías del mismo estilo que operan en nuestro país?**

No sólo nuestros barcos son distintos: más grandes para ofrecer más opciones de entretenimiento. También nuestros productos son diferentes: tenemos escapadas de 4 y 5 noches; tenemos cruceros a las Islas Griegas desde Barcelona, itinerario único en el mercado; cruceros de invierno; y, según las encuestas a nuestros pasajeros, un servicio a bordo excelente.

**¿Es Royal Caribbean una compañía dirigida a familias con niños? ¿Va a entrar Royal Caribbean en esa dinámica de descuentos para niños en los próximos años tal como hacen otras navieras?**

Los niños son una parte fundamental en nuestros barcos. Tenemos programas especiales para todas las edades. Cada grupo de edad con sus monitores, sus instalaciones y sus actividades. Algunas noches los reunimos también para cenar y así



Gracias a la excelente respuesta del mercado español en estos dos años, Royal Caribbean anunció hace unos meses que en 2008 otro barco de la clase Voyager, el Navigator, llegará al Mediterráneo para ofrecer cruceros durante prácticamente todo el año con salidas desde Barcelona.





“El Project Génesis será un 40% más grande que los barcos de la clase Freedom, será una nueva superación en cuanto a instalaciones y servicios a bordo.”

dejamos que los padres disfruten de un poco de intimidad y romanticismo en su viaje. Nadie ofrece un programa tan completo como el nuestro, preparado con colaboradores como Fisher Price o Crayola. El hecho de ponerle un precio es garantía de calidad.

**¿Seguirá apostando Royal Caribbean por Barcelona como puerto base en el Mediterráneo? ¿Existe la posibilidad de que otros puertos españoles acojan barcos de Royal Caribbean?**

Para mantener nuestro ritmo de crecimiento necesitamos no sólo más barcos, sino también nuevos puertos de embarque. Barajamos varias opciones pero en este momento no hay nada decidido.

**Tras las recientes inauguraciones del Freedom of the Seas y el Liberty of the Seas, en mayo del 2008 le toca el turno al otro gemelo de la clase Freedom, el Independence. Y en 2009 el impresionante Project Genesis. ¿Nos puede avanzar algo al respecto? ¿Qué diferencias se encontrarán los pasajeros respecto a los barcos de la clase Voyager y Freedom?**

El proyecto Génesis supondrá una nueva superación en cuanto a instalaciones y servicios a bordo. Todavía es pronto para desvelar los secretos y sorpresas que nos depararán las 220.000 TRB del nuevo barco, casi un 40% más grande que la actual clase Freedom, pero podemos adelantar que a bordo podrán viajar hasta 5400 pasajeros. Tendrá una longitud de 360 metros, casi cuatro campos de fútbol y una altura de 73 metros.

**¿Cómo están funcionando las reservas con Celebrity Cruises? ¿Es un producto aún por explotar en nuestro mercado?**

Celebrity Cruises es un producto sin competencia en nuestro mercado. Ninguna otra compañía ofrece un servicio de cinco estrellas a un precio tan competitivo. Tenemos una clientela muy fiel y un crecimiento sorprendente cada año que nos con-

firma que las posibilidades en el mercado español son muy grandes.

**Azamara Cruises se ha añadido al grupo. ¿Qué tipo de producto encontrarán los pasajeros de esta nueva compañía?**

Azamara ofrece además de un crucero de lujo en cuanto a servicio, con mayordomo en todos los camarotes y gastronomía, itinerarios exóticos visitando puertos poco frecuentados por otras navieras. En estos cruceros el destino es muy importante porque están orientados a que el pasajero lo viva intensamente.

**¿Cómo valoras el crecimiento y la previsión más inmediata del sector crucerístico en España?**

El mercado potencial en España es enorme y las expectativas de crecimiento en el futuro más inmediato son muy buenas. Al mismo tiempo es un mercado de que va madurando sobretodo en el proceso de compra. La curva de reservas se adelanta cada año, el español ya no compra su crucero a última hora. Es una compra más meditada y ha aprendido que reservar con antelación es una ventaja no sólo en el precio, sino en cuanto a disponibilidad de plazas. Ya tenemos vendido para el año que viene un 50% más que el año pasado en las mismas fechas. ¡Y aún no hemos distribuido nuestro catálogo en su totalidad!

**Durante las temporadas 2006 y 2007 las ventas de la compañía en España se incrementaron notablemente gracias, en buena parte, al posicionamiento en Barcelona del espectacular Voyager of the Seas, de 138.000 TRB y con capacidad para alojar a 3.114 pasajeros en ocupación doble y 3.838 en ocupación máxima.**

