

“Quail Cruises ofrece lo que el cliente español demanda.”

FERNANDO MAYORDOMO,
DIRECTOR COMERCIAL DE
QUAIL CRUISES

*Entrevista: Josep Piqué
Fotografías: Quail Cruises y Josep Piqué*

Quail Cruises se presentó en la pasada edición de FITUR ante una gran expectación y empezó a operar a finales de abril con el buque Pacific, posicionado en Valencia. Quail Cruises, perteneciente a Quail Travel Group, pretende convertirse en la naviera española de referencia y la prueba de ello es la apuesta de la compañía por ofrecer un servicio típicamente español con tripulación de habla hispana. Más allá de los datos y objetivos numéricos, quisimos conocer las primeras impresiones de uno de sus máximos responsables, Fernando Mayordomo, su director comercial, que atendió a Cruises News y valoró muy positivamente el arranque de Quail Cruises y desveló algunas claves para el futuro más próximo de la compañía.

Quail Cruises es la nueva compañía de cruceros española. Explíquenos el porqué de la creación de esta nueva compañía...

Porque es un mercado en pleno auge en España y entendemos que el mercado español demanda una compañía netamente española de cruceros. Quail Cruises ofrece un producto diseñado por y para españoles a un precio muy asequible y de una calidad que pretendemos sorprenda.

Para el 2008, Quail Cruises tiene un barco, el emblemático Pacific. ¿En un futuro próximo anunciaréis nuevos barcos?

Sí, esa es la filosofía y la meta con la que ha nacido Quail Travel Group. Para la próxima temporada queremos ampliar la flota de cruceros, los destinos, y no descartamos desarrollar en el futuro próximo otros negocios complementarios, como el hotelero o el aéreo. Vamos a dar los pasos poco a poco, sin precipitarnos, pero con toda la decisión, y la ilusión, del mundo.

Este es vuestra primera temporada. ¿Cómo están evolucionando las ventas? Y si es posible, ¿qué previsiones de crecimiento tiene Quail Cruises para los próximos ejercicios?

El crucero Tesoros del Mediterráneo está teniendo, afortunadamente, una excelente aceptación entre el público. Para el año 2008, primer año de actividad de Quail, las estimaciones giran en torno a un facturación global de 45.8 millones de euros.

¿No cree que existe demasiada competencia en el sector? ¿Qué ofrece Quail Cruises a diferencia de otras compañías como Pullmantur, por ejemplo?

Nuestros cruceros destacarán por su gran servicio a bordo, especialmente para españoles, el trato del personal, la esmerada gastronomía y la animación. Estos serán los pilares básicos que Quail Cruises ofrecerá a sus clientes.

Muchos pasajeros del mercado español encuentran a faltar un crucero que toque La Habana, Cuba. ¿Quail Cruises piensa en esa ruta para el futuro?

Quail Cruises va a crecer tanto en barcos como en itinerarios y no cerramos las puertas a ningún destino que pueda ser atractivo para el público español. Tenemos previsto cubrir rutas en Caribe y estudiaremos todas las posibilidades que puedan ser atractivas para satisfacer las necesidades de

“Ofrecemos lo que el cliente español quiere: tripulación de habla hispana, gastronomía mediterránea y actividades pensadas para ellos.”



nuestro mercado, y desde luego Cuba es uno de los destinos a estudiar, dado que Quail no tiene restricciones en ese país.

Cada vez son más las compañías que construyen nuevos barcos para posicionarlos en Europa y especialmente en el Mediterráneo, con muchas rutas en oferta. ¿Piensa Quail Cruises ofrecer más itinerarios con los próximos barcos que se añadan a la compañía? Si fuera así, ¿qué nuevas rutas podríais llegar a ofrecer?

Como te comentaba anteriormente, queremos cubrir las rutas preferidas por el público español, como pueden ser las clásicas de Islas Griegas y Norte de Europa junto con Fiordos Noruegos, así como comenzar a abrir algunas novedosas con destinos más exóticos, ya que consideramos que el turismo de cruceros de nuestro mercado ya empieza a tener una madurez suficiente y los cru-

“¿Barco en La Habana? No cerramos las puertas a ningún destino que pueda ser atractivo para el público español.”

ceristas expertos se sienten atraídos por nuevas rutas.

¿Es Quail Cruises un producto ideal para comenzar en el mundo de los cruceros? ¿Y para repetidores o cruceristas experimentados?

Yo creo que el producto que ofrece Quail Cruises es para todos aquellos, ya sean novatos o repetidores, que quieran disfrutar de la navegación junto con un buen ambiente y un buen servicio con el que sentirse a gusto. Te aseguro que el programa que hemos preparado, la calidad en el servicio y la animación va a sorprender incluso a los repetidores.

Quail Cruises tiene tripulación cubana a bordo. ¿Por qué tomaron esta decisión?

La tripulación cubana siempre ha aportado calidad en el servicio y un ambiente especial a los barcos (diversión, alegría, buen humor...), de eso no cabe duda. De hecho, cuando otras compañías de cruceros se vieron obligadas a prescindir de ellos, hubo muchos cruceristas defraudados.

Nosotros pondremos remedio a esto ya que, al

“Para la próxima temporada queremos ampliar la flota de barcos y los destinos. Pronto anunciaremos más sorpresas...”

ser una compañía española, podemos retomar esa buena sintonía que siempre ha existido con el personal cubano.

¿Cómo valora el crecimiento de la industria en España y como ve el futuro del sector? ¿Dónde caben dos caben tres?

Supongo que todo tiene un límite, pero creo que en estos momentos el mercado español no presenta todavía un grado de saturación como para que no pueda haber más competencia, máxime si el nuevo competidor presenta un producto de calidad y competitivo de precio, como es nuestro caso. Ahora mismo, las compañías de cruceros tienen su público y Quail Cruises también empieza a tenerlo.

Una ilusión, un deseo para el futuro de la compañía...

Esperamos y deseamos la llegada de más y mejores barcos con los que ilusionar al cada vez más experto crucerista de nuestro país. Y esperemos poder anunciar más sorpresas en el futuro cercano...

