



“El mercado de los cruceros fluviales está más preparado y listo para dar el salto.”

TOMÁS FERNÁNDEZ DIRECTOR DE CROISIEUROPE EN ESPAÑA

Los cruceros fluviales se están posicionando cada vez más en nuestro mercado. Pero a fecha de hoy el desconocimiento de este tipo de viaje es considerable en España, no así en el resto de Europa, donde este nicho está perfectamente integrado. Existen varias compañías de cruceros fluviales que operan en nuestro país, entre ellas CroisiEurope, cuya central se encuentra en Estrasburgo, Francia,

y disponen de varias oficinas en Europa, entre ellas la de Madrid. Tomás Fernández, director comercial de CroisiEurope España, nos atendió y explicó para Cruises News los detalles de una compañía que destaca, entre otras cosas, por construir sus propios barcos y por disponer de una extensa flota con 26 buques de última generación que navegan por los más atractivos ríos navegables de Europa.

*Entrevista: Josep Piqué
Fotografías:
CroisiEurope y Montse Pujol*

CroisiEurope es una compañía de cruceros fluviales de origen francés que cuenta con oficina central en Madrid. Cuéntenos...

CroisiEurope es una compañía cuya central está en Estrasburgo (Francia). Madrid ha sido la penúltima oficina que se ha abierto. Este es nuestro tercer año. La más nueva ha sido la de Bruselas. Actualmente tenemos delegaciones en Estrasburgo, Paris, Lión, Niza, Bruselas y Madrid y represen-

taciones en Lisboa y Roma.

La compañía lleva ya ofreciendo cruceros fluviales 33 años, así que aunque aquí parezca algo nuevo, en Europa es la mayoría compañía de cruceros fluviales y creo que la más antigua.

¿Cuántos barcos reúne en la actualidad vuestra compañía? ¿Y por dónde navegan?

Ahora mismo tenemos 26 barcos (el último marí-



timo). Estos barcos los construimos nosotros. Tenemos astilleros en el norte de Europa. Los barcos se terminan de montar en Namur. La gran ventaja que nos proporciona la construcción de nuestros barcos es que podemos mantener una flota muy nueva. Un barco de CroisiEurope tiene una vida máxima de 10 a 11 años. Después los vendemos a pequeñas compañías locales europeas, para convertirse en restaurantes, etc. Esto nos permite tener un estándar de calidad en nuestros barcos muy por encima de lo que la gente se espera en un barco fluvial, a unos precios realmente competitivos. La edad media de la flota es de unos 6 años ya que cada año construimos de 1 a 2 barcos y vendemos los más antiguos. Así tenemos la flota fluvial más joven de Europa y la más experimentada. Como curiosidad te puedo decir que el Belle de Cadix, el barco que tenemos en el Guadalquivir (construido en 2005), es el único barco mixto que existe en Europa. Se construyó para navegar por río y mar concretamente por el Guadalquivir según las especificaciones de las autoridades competentes. Existen otros barcos en Europa que navegan por mares pero son mares interiores como el Mar Negro.

Navegamos por todos los ríos de Europa. La verdad es que no es fácil enumerarlos todos, pero los más conocidos pueden ser el Guadalquivir (nues-

tro río), el Duero, Sena, Ródano, Po, Danubio hasta el Mar Negro, Rhin y Pasises Bajos, Elba, Oder, Havel, etc. Y tocamos ciudades que ninguna otra compañía toca como Venecia, o Sevilla, aunque te sonaran más otras ciudades que ya están relacionadas con los cruceros fluviales como París, Viena, Budapest, Estrasburgo, Bratislava, Belgrado, Bucarest, Constanza, etc.

Cualquier río navegable está en nuestro folleto.

Habéis incorporado recientemente un buque de mayores dimensiones, de la marca CroisiMer. ¿Cuáles son las diferencias respecto a las otras naves de la flota?

CroisiMer es la nueva marca de la compañía. El barco es el Bella del Adriatique. Ha nacido con la intención de cubrir un nicho del mercado de los cruceros marítimos. Mientras que todas las compañías hacen barcos cada vez mayores, nosotros hemos construido nuestro primer barco marítimo de sólo 200 plazas que navega por lugares impenables para los grandes barcos. Tenemos dos recorridos, el Mar Rojo en invierno que ya se hace en noviembre 2008 y ya se puede reservar, y la Costa Dálmata viendo desde Dubrovnik viendo las pequeñas islas de esta parte del mediterráneo que tienen un encanto especial y son totalmente vírgenes. Además este barco se puede fletar muy

“Poseemos una flota nueva y moderna con 26 naves. CroisiEurope construye sus propios barcos año tras año.”

CRUCEROS JUNIO, JULIO Y AGOSTO

“En la laguna de Venecia”

VENECIA, VERONA Y LA LAGUNA

Se alojará en pleno corazón de Venecia en pensión completa

OFERTA FAMILIAS*
NIÑO GRATIS hasta 11 años cumplidos

*rogamos consulten fechas en julio y agosto.

“Las perlas del Danubio”

VIENA - MELK - BRATISLAVA - BUDAPEST - DURNSTEIN - VIENA

OFERTA FAMILIAS*
primer niño 20% dcto.
segundo niño GRATIS
salida 9 de agosto
(plazas limitadas)

CRUCERO 6 DÍAS/5 NOCHES REF. VSI

Fechas:

Julio: 7, 12, 17, 22,
Agosto: 1, 6, 11

Precio por persona:

671€

Suplemento puente superior:

83€

Suplemento single:

193€

CRUCERO 8 DÍAS/7 NOCHES REF. WGB

Fechas:

Junio: 7, 14, 21, 28
Julio: 5, 12, 19, 26
Agosto: 2, 9*, 16, 23, 30

Precio por persona:

972€

Suplemento puente superior:

98€

Suplemento single:

321€

Para otros cruceros rogamos consulten.



INFORMACIÓN: Tlf. 91 295 24 97 - e-mail: reservas@croisieurope.com



“CroisiMer ha nacido con la intención de cubrir un nicho del mercado de los cruceros marítimos. Ofrecemos cruceros por lugares que ningún barco marítimo puede llegar.”

fácilmente para grupos de tamaño medio ofreciéndoles un producto muy exclusivo. A decir verdad el interior ha cambiado con respecto a las otras naves. Es mucho más amplio (en un fluvial estamos limitados por el mañano del río y por las esclusas que pasamos), pero la filosofía de viaje es más parecida a la de los fluviales que a la de los marítimos, esto es, con escalas más largas y haciendo noche con el barco parado en puerto que nos permite sumergirnos en la clutura del lugar. En CroisiEurope intentamos que el cliente disfrute más del recorrido que incluso del barco.

¿Los cruceros fluviales son aún desconocidos por el mercado español? ¿Cómo valora el mercado español?

El mercado español tiene un potencial enorme para los cruceros fluviales. El problema es que todavía es un producto totalmente desconocido y no hay vendedores que lo conozcan bien para poder informar correctamente al cliente final. Una gran parte de los cruceristas (que ya hay muchos en España) terminan haciendo cruceros fluviales porque les ofrecen algo totalmente diferente a los marítimos. Sobre todo tranquilidad y lugares que no es posible visitar de otra forma.

Yo estoy seguro de que en unos años esto será un fenómeno parecido al de los cruceros marítimos, salvando las distancias porque también es verdad que este tipo de turismo no es un turismo de masas y esto es bueno porque nos mantiene como algu un poco más exclusivo.

¿Cómo han ido las ventas durante estos últimos años? ¿Qué cuota de mercado tiene CroisiEurope en España?

Empezamos con unas cuantas ventas y cada año hemos ido doblando el número de cruceristas, aunque todavía tenemos pocos clientes españoles comparándolos con los que tenemos en toda Europa. Actualmente el mercado español representa sólo el 5% de las ventas totales de CroisiEurope. CroisiEurope en España es la compañía que más introducida está actualmente en cuanto a cruceros fluviales aunque hay tour operadores que están muy bien posicionados.

¿Cuál es la ruta más demandada por el crucerista español?

El Rhin, el Danubio, lo típico, pero es porque no se conocen otras como el Sena desde París, el PO desde Venecia, o incluso el Ródano, el Duero o el Guadalquivir.

¿Cuáles son las perspectivas de futuro de vuestra compañía en España?

Hemos abierto la oficina hace 3 años y hemos ido casi doblando el número de cruceristas cada año. También hemos duplicado el número salidas garantizadas en español con respecto al 2007. Las perspectivas de futuro son muy buenas. De todas formas este mercado es un poco diferente. Independientemente del número de cruceristas o las cifras de ventas el futuro de los cruceros fluviales en España está ligada a la formación de los vendedores y a la información previa. A que el producto se conozca y a que sea correctamente ofrecido y vendido al cliente final y esto es un proceso más lento de lo que a mi me gustaría, pero yo veo al mercado cada vez más preparado y cerca de dar el salto.

Por lo comentado... ¿preveé CroisiEurope incorporar más barcos a la flota año tras año?

Siempre. Estamos constantemente incorporando barcos. Necesitamos una flota joven y esto solo se consigue con barcos nuevos para seguir sorprendiendo a nuestros clientes.

