



Entrevista a **Mario Martini** Consejero Delegado de Iberocruceros



Mario Martini exvicepresidente de ventas y marketing de Costa Crociere, al incorporarse a Iberocruceros como consejero delegado asume con su nombramiento un reto para un proyecto de reforma de la compañía, dotarla de un equipo comercial propio y optimizar su operativa de acuerdo con su experiencia.

-Sr. Martini, Iberocruceros se define como una compañía con un producto estilo español. ¿Nos puede decir en que consiste y cuales son sus objetivos?

Hay un solo idioma a bordo: todo el personal ha sido escogido casi en su totalidad de habla hispana: la comida está hecha por chefs españoles y el ambiente a bordo está inspirado en el gusto del cliente español

-La compañía opera desde septiembre con el mercado español exclusivamente. ¿Seguirá en esta línea?

La compañía opera ya desde el 2005, mientras que desde septiembre de 2007, Costa Cruceros compró el 75% de Orizonia. La idea de esta compra se basa en seguir impulsando este producto en el mercado español y expandirlo a todos aquellos clientes de habla hispana que gusten del estilo español.

-Además de los tres barcos con que cuenta la flota de Iberocruceros, ¿Tienen previsto ampliar la flota en breve?

Además del Grand Celebration, del Grand Mistral y del Grand Voyager, espero que los resultados de esta temporada que, no obstante será difícil,

justifique la adquisición de otros buques.

-El puerto de Barcelona es clave para la compañía. ¿Pero piensa en algún otro puerto del Mediterráneo para los próximos programas?

Claramente el puerto de Barcelona sigue siendo clave para la compañía, pero estamos empeñados en utilizar también otros puertos españoles.

-¿Cómo se comercializa Iberocruceros, a través de las Agencias de Viajes, de Internet, ..?

Iberocruceros, se comercializa únicamente por Agencias de Viajes, sean las pertenecientes a las cadenas y/o asociaciones y también por aquellas que trabajan por Internet.

-Para esta temporada realizarán desde Barcelona 64 salidas.

¿Además de estas tienen algún otro proyecto?

Como ya he dicho, además de Barcelona tenemos previsto escalas en Málaga y en Canarias.

-¿Cómo está respondiendo el crucerista ante la oferta de Iberocruceros, y ¿cómo está afectando la crisis a la compañía este año?

La introducción de los precios "Ahorro Express", son muy atractivos para el cliente, y han permitido que Iberocruceros haya sido poco afectada por la crisis, en gran parte debido a la relación Calida-Precio, seguramente inmejorable por cualquier compañía. ●

