

Entrevista a Moncef Ben Dhahbi, director para España de Tunisair



Doctor en Ciencias Económicas lleva casi 30 años trabajando para Tunisair, lo que le otorga un profundo conocimiento de la compañía y del sector. Ha venido ocupando diferentes puestos de responsabilidad, especialmente en el área comercial, fue director Central de Producto y durante 4 años fue director Regional en Niza (Francia). Para Ben Dhahbi este cargo, le supone un gran reto profesional en su carrera.

¿Cuál es la posición actual de Tunisair en el mercado español?

Tunisair goza de una posición de liderazgo en el mercado español, con una cuota de mercado que supera el 65%. Hoy por hoy, transportamos dos de cada tres pasajeros que vuelan a Túnez, con un porcentaje de tráfico turístico de más del 70%.

¿Cuál es la oferta de Tunisair en el mercado español para la temporada de verano?

En esta temporada de verano, mantenemos íntegramente nuestra oferta, tanto en cantidad como en calidad. Continuamos con seis vuelos regulares directos a la semana, tres en la ruta Madrid - Túnez capital y tres en la de Barcelona - Túnez Capital. Gracias al código compartido con Air Europa, nuestros clientes disponen de casi un vuelo diario entre España y Túnez.

Junto con la programación regular, en estos meses de la temporada alta operamos vuelos chárter desde catorce aeropuertos españoles con motivo de satisfacer las demandas de los principales tour operadores del país. Además, se está estudiando implantar al año que viene otro vuelo más en la ruta Madrid-Túnez, disponiendo en 2010 de un total de cuatro vuelos directos en esta ruta.

¿Qué acciones se están llevando a cabo desde Tunisair para incentivar

los viajes a Túnez en estos meses estivales?

Túnez, como destino, es en estos momentos muy competitivo e interesante para el viajero español por su extraordinaria relación entre exotismo y cercanía, calidad y precio. Por ello, en Tunisair hemos querido incentivar los viajes al país lanzando unas tarifas promocionales muy agresivas. De esta forma, el pasajero puede volar entre España-Túnez por menos de 150€ ida y vuelta, tasas incluidas. Además, con la idea de promocionar y descubrir el potencial turístico del país a los agentes de viajes españoles estamos realizando FAM Trips por diferentes regiones tunecinas. Junto con estas acciones, realizaremos en colaboración con la Oficina Nacional de Turismo de Túnez una serie de presentaciones por todo el territorio español sobre las novedades turísticas del destino.

España es mercado prioritario y ocupa un alto puesto estratégico en los planes de Tunisair

Finalmente, con el comienzo de la temporada de invierno 2009-2010 verá la luz el nuevo vuelo Madrid-Tozeur, que unirá la capital con el Gran Sur Tunecino.

Exacto, la próxima temporada de invierno se inaugura la ya anunciada ruta desde Madrid a la región de Tozeur. Este vuelo se lanza en la temporada alta del desierto por sus peculiaridades turísticas. Los viajes al desierto son un complemento muy interesante a la de sol y playa del país. Las cifras revelan que el sur tunecino es la zona favorita de los españoles que viajan a Túnez, ya que el 75% de los españoles que visitan Túnez contratan excursiones por la región. Por este motivo, se valoraron las posibilidades que ofrece el sur de Túnez como producto de city breaks de cara al pasajero español, ya que en sólo dos horas están en la puerta del desierto del Sahara.

Tenemos previsto operar dos vuelos semanales los jueves y los domingos, con salidas desde Madrid y Tozeur, en Boeing 737-500 o 600 de 126 plazas en clase turista. La configuración de estas frecuencias ha sido especialmente diseñada pensando en city breaks, viajes de incentivos y como principio o final de etapa en los circuitos por el país. En principio, el objetivo de la nueva ruta de Madrid-Tozeur-Madrid es alcanzar los 7.000 pasajeros transportados desde octubre hasta marzo.

Además, Tunisair se halla inmersa en su plan de adquisición de flota. ¿Cuáles son los objetivos de la compañía?

La adquisición de nueva flota supone un importante desarrollo que permitirá a Tunisair, como compañía aérea nacional de Túnez, afrontar de manera competitiva un panorama internacional cada día más globalizado, dar soporte a los planes de expansión turística del país así como atender las oportunidades de negocio en mercados emergentes, como el asiático, canadiense y norteamericano. La idea es homogeneizar y renovar la flota destinada al medio y largo alcance, ir sustituyendo poco a poco los B737-500 y mantener operativos los B737-600 durante los próximos seis o siete años.



La flota de mayor radio de alcance permitirá a Tunisair dar el salto fuera del arco mediterráneo. ¿A qué nuevos mercados quiere expandirse?

En línea con los países europeos, Túnez está exportando sus productos turísticos a nuevos mercados emergentes, especialmente el asiático, americano y canadiense.

Por ejemplo, un estudio revela que en los próximos años, habrá 100 millones de chinos viajando al extranjero. De hecho y pese a que las cifras hoy por hoy no son significativas, China ha presentado el mejor índice de progresión de llegadas al país, con un incremento del 31% en el número de visitantes a Túnez. Por ello, Tunisair prevé en sus planes la implantación de un vuelo directo.

Otro mercado asiático emergente es el que procede de Corea del Sur. Para desarrollar este segmento de mercado, Tunisair se halla inmersa en negociaciones con mayoristas coreanos para construir paquetes turísticos para los turistas que visitan Madrid, con la idea de que puedan realizar escapadas de tres o cuatro días a Túnez. Nuestras previsiones apuntan a que dentro de dos o tres años, cuando ese nicho esté más asentado, abrir nuestro vuelo directo Túnez-Seúl.

Otra de las rutas previstas es la de Canadá, debido a que existe una alta demanda de viajeros turísticos procedentes de la región de Quebec, así como un alto número de jóvenes tunecinos realizando sus estudios en Canadá. El mercado americano como particularidad tiene, por ejemplo, los tours por el viejo continente. Actualmente, Túnez se comercializa como una etapa en estos circuitos, visitando el desierto mediante un corto vuelo desde las grandes capitales europeas. Los planes consisten en operar nuestro propio vuelo directo para unir ambos mercados.

En estos tiempos que corren y Tunisair está adelantando los plazos

de entrega de los nuevos aviones. ¿Por qué motivos?

Las sucesivas cancelaciones de pedidos realizados a Airbus por otras aerolíneas y la confianza en nuestros planes de expansión han hecho que se haya negociado con el fabricante los plazos de entrega para la incorporación de los A320 y los A330.

El primer A320, cuya recepción estaba prevista entre 2011 y 2016, se entregará en abril de 2010. Estos aparatos permitirán a Tunisair renovar y expandir sus operaciones regionales optimizando costes con aviones más eficientes. Los A320 encargados cuentan con una cabina flexible y modulable que permite una rápida conversión en base a la demanda, con la opción de un máximo de 32 asientos en clase preferente y 114 en turista, y una versión homogénea de 162 asientos en clase turista.

Respecto a la negociación de la entrega de los A330, Tunisair se halla a la espera de la confirmación de la fecha de recepción del primer aparato, que se prevé a finales de este próximo año, en vez de la prevista en 2012. Los A330 encargados son del modelo más moderno y eficiente en costes del mercado y dispondrán de una capacidad de 42 plazas en clase preferente y 207 en turista. Su radio de acción de 12.300 Km. nos va a permitir crear nuevas rutas de largo alcance.

La implantación de vuelos directos, desde luego, sería un incentivo primordial para generar un nuevo flujo desde esas aéreas geográficas hacia Túnez que nos permitirá diversificar la clientela y expandir nuestro radio de operaciones. ☺

