

ENTREVISTA

MSC



MSC CRUCEROS BARCELONA

MSC
CRUCEROS

DESDE BARCELONA

MSC FANTASIA



MSC SPLENDIDA



MSC CRUCEROS

Entrevista a

**Emiliano
Gonzalez,**

director general de

MSC Cruceros

Emiliano González uno de los ejecutivos con más experiencia en el mercado de cruceros, nos contestó a nuestras preguntas en el magnífico stand que MSC tenía un año más en Fitur 2011, y nos congratula su optimismo, siempre nos ha demostrado ser un gran luchador en los momentos difíciles, y su esfuerzo tiene recompensa, este año espera que llegue la compañía a la cifra de 85.000 pasajeros españoles transportados, un 10% más que el pasado 2010.

Ha finalizado 2010, nos puedes decir ¿como ha sido el año para MSC, tanto internacional como en España?

Desde MSC Cruceros hemos cerrado en España el año 2010 con un balance muy positivo. En marzo inauguramos en Hamburgo un nuevo buque, MSC Magnifica, con lo que elevamos a 11 el número de barcos de nuestra flota. Continuamos con el proyecto de expansión y con la apuesta firme por España, donde hay mucha proyección para el sector. Todo esto ha hecho que un total de 77.000 pasajeros españoles viajaran a bordo de los barcos de nuestra flota el 2010.

¿Cuales son los objetivos y los nuevos destinos de MSC Cruceros para el 2011?

Nuestro objetivo para 2011 es continuar en la misma línea de crecimiento que hasta ahora, para ello hemos aumentado el número de puertos de embarque y desembarque en España con Bilbao, y La Coruña, así como nuevos puertos de escala como Cartagena, Ceuta, Mahón y Palamós. En lo que se refiere a destinos, una de nuestras principales novedades para la temporada de invierno, a partir de finales de octubre de este año, es el Golfo Árabe. Cruceros de 8 días con salidas desde Abu Dhabi a bordo de MSC Lirica y escalas Abu Dhabi con escalas en Mascate (Omán), Fuyaira (Emiratos Árabes Unidos), Bahréin y Dubai.

¿Cómo ve el mercado español después de esta crisis que se dice que se esta recuperando, y como cree que se comportará el turismo de cruceros?

A pesar del contexto de crisis que hemos vivido en los últimos años, el sector de los cruceros ha sido afortunado y ha ido creciendo. Y estoy convencido de que continuará teniendo incrementos. Somos optimistas con el futuro y muy positivos en lo que se refiere a nuestra compañía, MSC Cruceros. La razón es que tenemos una flota moderna y ofrecemos barcos que se distinguen por el estilo, el diseño y la calidad de sus interiores, un cuidado servicio, múltiples y variadas opciones para el entretenimiento, el deporte, o las compras y una gran diversidad gastronómica. Además de promociones adaptadas a cada perfil de cliente y como ya he mencionado, numerosos puertos de embarque en nuestro país.

En el 2010 MSC tuvo un 15% de crecimiento, sobre el 2009, alcanzando los 77.000 pasajeros. ¿Qué crecimiento tiene calculado la compañía para 2011?

Efectivamente, en 2010 transportamos 77.000 pasajeros en España, con un incremento del 15% en comparación con 2009. Para este año 2011, esperamos un incremento del 10% con un total de 85.000 pasajeros.

¿Cómo sigue respondiendo el crucerista español con MSC Aurea Spa y MSC Yacht Club?

Tanto MSC Yacht Club como MSC Aurea Spa son servicios muy exclusivos que el crucerista español valora muy positivamente. MSC Aurea Spa, un centro de bienestar que combina los masajes balineses con los beneficios de las últimas tecnologías, es uno de los servicios más demandados para relajarse y para realizar tratamientos de belleza. Por su parte, MSC Yacht Club es la opción favorita para aquellos que buscan algo especial. Significa disponer de un servicio exclusivo, un yate de lujo dentro de un barco de cruceros, una zona privada con lujosas suites y mayordomo 24 horas a bordo de MSC Splendida, MSC Fantasia y en el futuro MSC Divina. Estamos muy satisfechos por la demanda de este producto.





El próximo año se inaugurará el nuevo barco MSC Divina, ¿Cuándo comienza a operar y que destinos tendrá? ¿Y que proyectos de nuevos barcos tiene la compañía?

Ahora mismo nuestro principal objetivo es el nuevo barco, MSC Divina, que inauguraremos en mayo de 2012 en Marsella, Francia. Es muy pronto para avanzar los destinos e itinerarios que tendrá, ya que estamos cerrando la programación de 2012. Con MSC Divina la flota alcanzará los 12 barcos y afianzará una vez más su firme apuesta por el crecimiento.

Por cierto, como curiosidad, nos puede decir, ¿que número de cruceristas españoles tuvo MSC Cruceros en su primer año de actividad en España?

Nuestro primer año de actividad como MSC Cruceros en España fue en 2003, con aproximadamente 5.000 pasajeros. Es un orgullo poder decir que en tan sólo siete años hemos pasado de esos 5.000 pasajeros a los 77.000 de 2010 y que confiamos en seguir creciendo como hasta ahora.

Para MSC Cruceros sigue siendo las agencias de viajes su único punto de ventas.

MSC Cruceros tiene como único punto de venta las agencias de viaje. Consideramos que la profesionalización de las agencias de viaje es fundamental a la hora de asesorar a una persona sobre el crucero que más se adapta a sus necesidades y expectativas y continuaremos apostando por ellas. Seguiremos colaborando estrechamente con las agencias de viaje, escuchando su opinión y adelantándonos a ofrecerles lo que puedan necesitar, a través de distintos canales de comunicación que tenemos implantados, y como no, con una relación directa y personal con cada una de ellas.

¿Cómo se está comportando el puerto de Málaga?

Málaga es uno de los puertos españoles donde MSC Cruceros tiene una fuerte presencia con distintos cruceros en diferentes temporadas, y con embarque de pasajeros. Nuestro buque MSC Fantasia realiza itinerarios de 12 y 13 días en invierno, MSC Poesia realiza itinerarios de 9 días en primavera, y en otoño MSC Orchestra también con itinerarios de 9 días.

Vemos que se siguen publicando anuncios en la prensa con una publicidad muy llamativa de descuentos, ¿no influirá en el cliente en pensar que eso motiva pérdidas de calidad de servicio al bajar los precios?

Al ser las agencias de viaje nuestro único punto de venta, son ellas mismas las que deciden sobre este tipo de promociones. Esto sin duda beneficia al pasajero, ya que la competencia es positiva para él, porque así tendrá más opciones entre las que elegir, y cada vez se informará mejor sobre lo que está buscando. En MSC Cruceros, independientemente de las tarifas que ofrezcan las agencias de viaje, seguimos y mejorando constantemente los servicios y productos que ofrecemos en nuestros barcos. ☺

