

¿SATURACIÓN en los cruceros?

Existe un número importante de personas dentro del mundo turístico que opinan que los cruceros están llegando a un punto de saturación. Dicen que hay demasiados barcos para la demanda existente o que estamos muy cerca de que esto suceda. Unos a esto le llaman exceso de oferta y otros, seguramente los menos optimistas, lo llaman escasa demanda.

Francamente creo que ésta es una cuestión que hay que mirar con mucho detenimiento. Me da la impresión que hacer juicios "de olfato" no es lo correcto.

El puerto de Barcelona ha recibido en los últimos dos años más de un millón de pasajeros de crucero. Algún día ha llegado a su plena capacidad; como se dice comúnmente, no cabía un alfiler. Esta circunstancia no es exclusiva de nuestro puerto, cifras similares se dan en otros puertos.

En 2005 está previsto que se incorporen al Mediterráneo no solamente más barcos, sino que además serán de mayor capacidad. Carnaval, por ejemplo, destinará su última adquisición, el Carnival Liberty, a realizar durante todo el verano cruceros con salida de Civitavecchia. En 2006, muy probablemente, estarán presentes los más grandes del mundo, léase QM2 y Explorer of the Seas, que conjuntamente tienen una capacidad de cerca de 7.000 pasajeros. Desconozco en este momento la programación de los operadores españoles, pero con toda seguridad no van a reducir su oferta.

Otro tanto va a acontecer en el Norte de Europa. Aquí seguramente este verano la demanda superaba a la oferta. Las compañías con sede en los Estados Unidos se han quedado cortas, bastante cortas diría yo en su oferta en Europa, tanto en el Mediterráneo como en el norte. Para las compañías que



han ido llenando -con público principalmente europeo-, el 2004 ha sido un buen año.

Indefectiblemente, desde que se recuerda, después del verano viene el otoño y luego el invierno. Los cruceros están pensados para navegar en aguas tranquilas, con buen clima y mucho sol. Esto es lo que normalmente espera el pasajero de crucero. Pero la climatología en Europa durante estas estaciones del año no se ajusta a estos, digamos, requisitos. Es cierto que se está intentando alargar la temporada en el Mediterráneo pero por un día cálido en invierno hay muchos de frío o de lluvia.

¿Qué haremos, entonces, con los barcos en invierno?

El Caribe ha sido hasta ahora la respuesta. Pero ¿y en adelante? ¿No es posible que la saturación se dé en invierno en el Caribe? ¿Cuántas plazas hay en oferta cada día en aquel área? Hemos visto como los precios en el transcurso de los años han ido bajando.

Efectivamente, la demanda está creciendo pero lo que se hace difícil hacer crecer son los puertos de escala. El problema no está en la mayoría de casos en la capacidad del puerto. Los días de operación representan en muchas ocasiones una problemática de difícil solución. La tendencia general y el mejor día para iniciar un crucero es en fin de semana, por lo que la coincidencia en los puertos es enorme. Generalmente los puertos tienen capacidad para acoger a todos los barcos pero ¿y en tierra? ¿Hay estructuras suficientes para absorber unos miles de turistas el mismo día para visitar generalmente los mismos lugares? El transporte y la sensación de estar en cualquier pueblo de la costa, saturado de turistas en el mes de agosto, suelen ser los problemas.

No quisiera dar una idea de pesimismo, al contrario. El crucero tiene un enorme futuro y está muy lejos de llegar a la saturación. Los itinerarios pueden irse quedando cortos, es cierto. Estamos haciendo que el Mediterráneo sea cada vez más pequeño. Los puertos que se ofrecen en la parte oriental cada vez son menos. La costa de África prácticamente no



se visita. Los posibles puertos de escala van a menos. En el Caribe sucede prácticamente lo mismo. Las islas y los puertos son los que hay. No podemos inventar ninguno nuevo. Las compañías navieras son perfectas conocedoras de estas circunstancias; y siguen construyendo nuevos barcos. Grandes, muy grandes... ¿hasta dónde?

Entiendo que el concepto tradicional del crucero está cambiando. Hasta hace relativamente poco, no más de 10 o 15 años, el crucero te permitía visitar ciudades, pueblos o playas con una gran comodidad. Era un transporte de lujo con más comodidades que cualquier otro. ¡La forma ideal de viajar!

Hoy en día la tendencia es otra. No importa tanto dónde vamos, sino cómo vamos. Hace muchos años, no recuerdo exactamente qué compañía, pero sería entre Holland America y Cunard, que su eslogan era "Half of the fun is getting there". Cómo vamos es lo que importa, dónde vamos es relativo.

Descansar y desconectar

Es evidente que el mundo sufre cada día mayor estrés. Necesitamos realmente cortar con todo y descansar. La oferta de entretenimiento a bordo de los modernos buques de crucero no tiene nada que ver con la de hace pocos años. Pistas de patinaje sobre hielo, baloncesto, rocódromos, mini-

golf, discotecas, bares, *spa*, programas especiales para niños y para jóvenes, gimnasios de última generación... prácticamente de todo. Y la ventaja de todo esto es que no hay que desplazarse para disfrutarlo. No hay que cruzar la calle. No hay que tomar metro, autobuses, tranvía o usar la moto o el coche. A todas partes se puede llegar desde tu casa andando y ya llevando la indumentaria adecuada.

En el futuro los buques seguirán siendo de gran capacidad. En primer lugar porque los precios del pasaje son más baratos que en los buques de pocos pasajeros; en segundo lugar porque el itinerario ha quedado en un segundo plano. Anteriormente la decisión de ir en uno u otro barco dependía del itinerario. Hoy en día ya hay algunos que miran qué facilidades tiene el barco y luego el itinerario. Finalmente hay muchos cruceristas empedernidos que en muchas escalas prefieren quedarse a bordo. Seguramente porque aquel puerto o ciudad ya lo conocen. Ser repetidor de un crucero no será "volver a los mismos puertos", será "volver a vivir una experiencia maravillosa". Esto no se saturará nunca.

En breve un crucero será un "comodity" como lo es una plaza de avión. ¿Cómo será la distribución? ¿Existirán los agentes de ventas o Internet les quitará el empleo? Este tema lo trataremos otro día. Sigamos navegando... ■

Antoni Vangüever de Broguera
Director General Latitud 4