

Els preus dels bitllets d'avió segueixen la llei de l'oferta i la demanda

## El mercadeig de viatjar amb avió

A l'hora de gratar-se la butxaca per anar-se'n de vacances, els ciutadans s'han acostumat, com en tantes altres coses, a regatejar preus, cercant la millor oferta. Aquesta pràctica és del tot aconsellable per anar amb avió, si un no vol que li aixequin la camisa, sobretot a l'estiu.

**F**rança i Portugal són, per aquest ordre, les destinacions de vacances principals dels ciutadans de l'estat: un 16,3 i un 11,4 per cent dels casos respectivament. ¿Hi anem en massa per la proximitat, la facilitat de l'idioma, o perquè surt baratet? Probablement hi ha una mica de tot. Malgrat el nostre caràcter calculador, un recent estudi de *Visa International* assenyala que som els ciutadans europeus que més gastem en vacances, amb una mitjana de 125.000 pessetes per any i persona, per sobre i tot dels suecs i dels alemanys.

Un dels factors decisius a l'hora de justificar aquesta despesa és el preu que s'arriba a pagar per poder viatjar amb avió a qualsevol lloc. I en molts casos, paguem bastant més que no la resta dels europeus per un mateix trajecte i en les mateixes dates. Es pot anar al Caire, des de Barcelona, amb bitllet d'anada i tornada, per unes 56.000 pessetes en aquesta època de l'any. Des de París costaria el mateix. Però un viatge més exòtic, a la Xina, per exemple, ja el paguem més car: són 152.000 pessetes per als barcelonins quan des de París en pagues 129.000, en tots dos casos amb bitllets amb validesa d'un any. Des de la capital francesa, el vol a Nova York surt per 68.500 pessetes, incloses les taxes i en temporada alta. Des de Barcelona, et ve a sortir per unes noranta mil, si fa no fa, però només en el cas que hi passis com a mínim un cap de setmana. El preu oficial pel mateix trajecte, però des de Madrid, a principi d'agost, surt per 125.000 pessetes.

Barcelona-Mèxic D.F-Barcelona, amb la Pan-Am, amb sortida a final de juliol costa 115.000 pessetes, i el mateix bitllet comprat a París surt aproximadament per 100.000 pessetes. D'exemples d'aquest tipus, se'n podrien donar molts. La discriminació s'agreuja quan es tracta de



ciutats amb menys trànsit aeri, com és el cas de València. Des d'aquí, volar a Nova York surt per un mínim de 131.600 pessetes, si un s'hi està almenys set dies i fins a dos mesos. I encara es tracta d'un preu especial de tarifa reduïda, perquè si un *necessita*, per exemple, anar-hi qualsevol dia de l'any sense que hagi d'estar-s'hi tota la setmana, el preu és de 226.000 pessetes. I així podem parlar del viatge a Mèxic D.F: des de la capital del Túrria *només* costa unes 171.000 pessetes, és clar que amb preu especial. El bitllet convencional de classe turista costa el doble, és a dir, 340.000 pessetes. Amb aquestes diferències de preus respecte a les tarifes des de Barcelona, qualsevol combinació ha de ser rendible, adés desplaçant-se a la capital del Principat, adés anant a Madrid. Però aquestes combinacions que fan perdre temps

no són patrimoni exclusiu dels viatgers del País Valencià.

### EUROPEUS DE SEGONA

Als barcelonins que decideixen anar de vacances a la costa del Pacífic dels Estats Units (Los Angeles o San Francisco), els és més rendible de volar a Londres amb British Airways i continuar des d'allí que no pas passar per Madrid. La diferència de preu pot arribar a ser d'un 25.000 pessetes: 90.000 per comptes de 115.000.

Internacionalment, Ibèria no té pitjor fama que les altres companyies. La guerra del Golf va trastocar moltes coses al sector aeri. Moltes empreses van despatxar personal per augment de despeses (per reforçar les mesures de seguretat) i per la caiguda del nombre de passatgers,

sobretot dels vols internacionals. Acabat el conflicte, les companyies aèries van emprendre una autèntica guerra de preus per atraure la clientela. *Ibèria* va llançar la campanya "A volar, que son dos días" i "Descuentos del 40 por ciento para destinos a América" sense consultar ni oferir res a les agències de viatge, que són les seves grans comercialitzadores de bitllets. Aquest "salt" ha provocat l'enèrgica protesta de l'Associació Catalana d'Agències de Viatge (ACAV).

En medis turístics la iniciativa d'Ibèria

es va interpretar només com un intent d'afrontar les importants pèrdues dels darrers mesos, perquè, habitualment, la majoria de companyies d'aviació civil s'estimen més vendre el billetatge als majoristes o a les agències que no vendre'ls elles mateixes. Això explica el trasllat a l'aeroport del Prat de les companyies Lufthansa, Swissair o la British Airways mateix. "La seva funció, allí, és més de representació i d'imatge que no pas d'utilitat al públic, segons que han comentat a EL TEMPS fonts del sector. L'usuari s'incli-

na clarament pel tracte directe amb la petita sucursal o s'adreça als majoristes".

#### BITLLETS PER PAQUETS

Els circuits de billetatge constitueixen un entramat prou recargolat fins i tot per als professionals del sector. Les companyies de bandera venen importants paquets de bitllets als majoristes a molt bon preu, amb descomptes que arriben al 30 per cent, segons el volum de compra. Això permet a aquests darrers d'oferir preus força competitius en relació amb les agències tradicionals de viatges. Per a aquestes, els guanys són reduïts: es queden el 8,4 per cent del valor dels bitllets de vol interiors i el 9 per cent de l'import dels viatges a l'estranger. Segons un portaveu de *Viatges Marsans* la venda de bitllets surt a compte perquè se'n venen molts, altrament no valdria pas la pena".

Pel que fa a la diversitat de tarifes, se'n poden destacar tres: la tarifa turista (primera o segona classe) i la tarifa "mini" que va amb l'exigència de passar almenys la nit del dissabte al lloc de destinació. Quant als viatges a l'estranger, es pot escollir entre la tarifa turista, la "PEX" (equivalent a la "mini") i la "d'excursió", en què les condicions són semblants, però que admet canvis sense perdre-hi diners.

Per a qualsevol desplaçament, pel país o a l'estranger, el més important és contractar diverses tarifes abans de decidir-se. El mercadeig és el preu que cal pagar per pagar menys.

Frederic Rovira

SI, PERÒ DES DE NORUEGA,

ÉS QUE S'ULTA MÉS BARAT

BORINOTA!"



#### A on anar amb 100.000 pessetes

**P**otser Vicent Blasco és l'empresari valencià que més coneix, dia a dia, la realitat del sector turístic en aquest país. Aquest empresari és gerent d'una agència de viatges i alhora president de l'associació d'empresaris d'agències de viatges valencianes. Durant una conversa amb EL TEMPS reconeixia, la passada setmana, que, amb 100.000 pessetes, una parella "té prohibit" travessar els Pirineus.

—*Quins són els principals punts de destinació dels turistes valencians quan demanen viatges a l'estranger? ¿Els condicionen més que res els*

*preus o altres factors?*

—Quan el client ha triat un lloc per passar les vacances a l'estranger, en primer lloc està condicionat pels preus, però també hi compten altres circumstàncies, com el nivell cultural i l'estat civil. A més, és pot afegir que un gran percentatge de gent es prepara les vacances sense passar per agències de viatges, només un 17% aproximadament confia en els professionals del sector i la resta va a l'aventura.

—*¿Encara hi ha possibilitat d'anar una parella qualsevol a l'estranger amb un pressupost màxim de 100.000 pes-*



RAFA GIL

*setes?*

—Per aquest pressupost, les fronteres més enllà de l'estat espanyol estan tancades i els

únics llocs possibles poden ser les Illes Balears o l'arxipèlag canari, com a punt més llunyà.

—*¿Podria dibuixar el perfil del client valencià que va de vacances a l'estranger?*

Si es tracta de viatges per Europa, el client sol ser una persona amb un poder adquisitiu mitjà, entre les 150.000 i les 200.000 pessetes/mes. Si el desplaçament és més llarg, als Estats Units d'Amèrica del nord o al Japó per exemple, el turista pertany a un nivell molt més alt i té una professió liberal.

Ignasi Pellicer