

A los uruguayos el 2017 se nos irá volando

Según cifras de la industria aérea, la cantidad de uruguayos que viajaron al exterior en 2016 subió casi 15% en relación a 2015. “Y la tendencia se mantiene – e incluso se refuerza – para 2017; al menos es lo que observamos en enero y febrero” adelantó el CEO de TocTocViajes.com, Andrés Gil.

Montevideo, 13 de marzo de 2016. Los dos primeros meses del año mostraron una aceleración en la demanda de viajes al exterior, dando continuidad a lo sucedido el año pasado cuando la cantidad de pasajeros que volaron al extranjero creció 15% respecto de 2015.

Si bien las causas de este fenómeno son muchas, las explicaciones más evidentes parecen ser la baja del dólar, una caída sostenida en el precio de los pasajes y una tendencia – ya estructural – de aumento en el deseo de viajar y conocer el mundo por parte de los uruguayos.

Según el CEO de toctocviajes.com, Andrés Gil, este último factor es crítico: *“en la última década los uruguayos han entrado en una carrera de la que es difícil bajarse, la de conocer el mundo; un fenómeno que además es contagioso, especialmente en tiempos de redes sociales y conectividad plena; así, cada vez más gente elige dedicar sus ahorros a viajar. Claro que a esto se suman factores coyunturales: el dólar ha venido bajando y esto aumenta la conveniencia de las opciones de turismo en el extranjero frente a locales. Estas últimas, además y afortunadamente para el país, han venido teniendo una ocupación muy alta producto de una muy buena temporada turística receptiva. Y esto hace subir sus precios, naturalmente”*. En contrapartida, complementa Gil, *“los pasajes aéreos han venido bajando de forma sistemática su precio en dólares. El aumento de oferta de varias aerolíneas y la mayor cantidad de vuelos han generado un ambiente competitivo muy intenso que hace que las tarifas tiendan a bajar. Hay más asientos, tarifas mucho más accesibles, y – por ende – más gente volando”*.

La última novedad en este sentido fue el anuncio del nuevo vuelo directo entre Montevideo y Bogotá de Avianca, que operará todos los días a partir de mediados de mayo. *“Hay que tener presente que Bogotá es el principal centro de conexiones de la aerolínea colombiana y este vuelo directo mejora mucho el producto de la aerolínea a destinos de América del Sur, el Caribe, Centroamérica y Estados Unidos”*, comentó Gil. Esta noticia estuvo antecedida por el anuncio de ampliación de oferta por parte de COPA – que este año estará volando dos veces por día entre Montevideo y su centro de conexiones en Panamá. A esto se suma, desde setiembre de 2016, el vuelo diario directo entre Montevideo y Santiago de Chile de la aerolínea chilena SKY, una low cost que llegó con una estrategia muy agresiva en precios.

Del lado de la demanda, según el CEO de TocTocviajes.com, los uruguayos parecen estar cada vez más pendientes de las ofertas y promociones de las agencias de viaje y aerolíneas. *“El viaje se ha ido transformando en el aspiracional por excelencia. Todos, mal que bien, estamos siempre pensando en nuestro próximo viaje. Y esto se nota; la gente quiere enterarse antes, quiere acceder a información prácticamente en tiempo real, porque ya entendió que las ofertas duran poco tiempo, que los asientos no son infinitos, que siempre es bueno llegar antes y asegurarse los lugares, incluso para la baja temporada”*.



Obviamente, la tecnología está cambiando mucho el negocio de la venta de viajes y esto impacta en el rol de la agencia como intermediario. Hay q tener en cuenta que cada vez es más fácil recrear el viaje antes de hacerlo. Así, planificar por cuenta propia empieza a ganar fuerza, en especial en las generaciones más jóvenes. Ver antes los lugares a visitar, los caminos a recorrer, entender las distancias, averiguar costos de transportes alternativos, acceder a opciones de alojamiento no tradicionales. *“Todo eso supone un desafío para quienes trabajamos en esta industria. Nos vemos obligados a servirnos de esas mismas tecnologías para reinventarnos todo el tiempo y encontrar dónde podemos aportar valor a ese viajero más informado. Ahí está el mercado más natural para sitios como toctocviajes.com y su propuesta de valor: acercar las ofertas en tiempo real, presentarlas de un modo accesible y transparente, permitir comparar los precios y los productos de todas las aerolíneas en un mismo lugar, de un modo sencillo; y – en caso de ser necesario – contar con el apoyo de expertos que puedan ayudar al cliente a tomar la mejor decisión. Existen muchos “tips” para comprar mejor y más barato, y siempre estamos intentando transformarlos en funcionalidades del sitio para ayudar a nuestros clientes a comprar mejor: ser flexible en las fechas de viaje, comprar con anticipación, construir itinerarios que incluyan más de una ciudad, estar muy atento a las promociones y aprovechar los descuentos en hoteles por haber comprado ya un vuelo, son algunos de los consejos a tener en cuenta. Es difícil decirlo con precisión, pero planificando con tiempo y siendo flexible en las fechas se puede lograr ahorros superiores al 30% en el costo total de los viajes”.*

Según Gil, en este primer año y medio de vida los clientes han recibido muy bien la propuesta de toctocviajes.com que ya se ha convertido en la opción más elegida por los uruguayos para comprar pasajes online. La “estrella” del momento es una funcionalidad que permite comprar en forma conjunta vuelos y hoteles, una modalidad que genera importantes descuentos para los viajeros, amén de la posibilidad de pagarlo todo en cuotas con tarjeta de crédito, vía transferencia bancaria o en redes de cobranza.

En cuanto a los destinos preferidos, Brasil sigue liderando en cantidad de pasajeros, seguido de cerca por el Caribe (categoría que agrupa, entre otros, destinos como Cancún y la Riviera Maya, Punta Cana, Cuba, Costa Rica, Cartagena y San Andrés). Obviamente, siempre vigente, le sigue el mercado de Estados Unidos (con Miami a la cabeza, seguido de Nueva York, Orlando y Los Ángeles) y Europa (Madrid, Barcelona, París, Frankfurt y Londres, como las principales puertas de entradas al viejo continente). *“De todos modos se nota una tendencia creciente a consultar y comprar destinos exóticos. El más sonado de los últimos meses ha sido Bangkok; parece ser que los atractivos del destino y los bajos costos de estadía justifican hacer viajes un poco más largos y complejos, especialmente entre el público más joven”, comentó Gil.*

Sobre TocTocViajes.com

Es la primera agencia de viajes online del Uruguay. Pertenece al 5M Travel Group, un grupo con más de 50 años de experiencia en la industria de viajes en Uruguay. Combina tecnología de última generación con un servicio personalizado, empleando a más de 50 profesionales especializados en tecnología y turismo. En 2015, año de su lanzamiento, ganó el premio a Mejor Start Up del año en Uruguay de la Cámara de Uruguay de Tecnologías de la Información (CUTI). En los “E-commerce Awards 2016” obtuvo la distinción como “Líder en E-commerce en la Industria de Turismo en Uruguay”. Su CEO, Andrés Gil, fue elegido CEO del año 2016 por el portal de noticias corporativo Infonegocios.