Agencias de viaje apelan a las ofertas y a la virtualidad para seguir a flote

Hace apenas tres años que la economía venezolana dejó de caer de manera estrepitosa. Casi ocho años de contracción dejaron a su paso cierre de empresas, una economía reducida, menos puestos de trabajo y también un consumo que sigue sin recuperarse del todo. En el camino tanto la gente como las empresas lo han intentado casi todo para seguir. Un ejemplo de ello es el sector turismo que recurre a las ofertas, los pagos en cuotas, pero también al cierre físico de sus agencias para migrar a un esquema virtual o *freelancer*.

En Venezuela, un país que en los últimos años ha estado más marcado por la desigualdad, hay paquetes premium que apenas unos pocos pueden pagar, pero también están los *full days* que son cada vez más populares, con planes que incluyen desde senderismo, la playa u opciones tan específicas como solo viajes para mujeres. Las alternativas abundan en un contexto signado por la incertidumbre política y una oferta de vuelos internacionales que se redujo a la mitad desde mediados de 2024, por la ruptura de relaciones diplomáticas con países como Panamá o República Dominicana.

Por otra parte, a pesar de las fallas de los servicios públicos, entre ellos, los fuertes apagones que azotaron a uno de los principales destinos del país a finales de año como lo es Nueva Esparta, el sector continúa con promociones y con ingenio para brindarle a los usuarios paquetes turísticos variados. La presidenta de la Asociación Venezolana de Agencias de Viajes y Turismo (Avavit), Vicky Herrera, comenta a ***TalCual*** que la venta a crédito en este sector es una alternativa que se ha ido expandiendo, sobre todo, para destinos como: Mérida, Los Roques y Margarita, además, indica que desde hace un tiempo esto ha ido evolucionando y se han unido aplicaciones que les permite brindar de manera más sencilla estas modalidades.

Entre las opciones para Margarita algunas agencias de viaje tienen precios que van desde los 411 dólares por persona para cinco días y cuatro noches, con boleto aéreo, comida y hospedaje. Mientras que para Los Roques, cuatro días y tres noches, puede llegar a tener un valor de $411 por persona, con hospedaje y comida. Otro de los destinos turísticos a los que no puede acceder la mayoría es Canaima, aquí un paquete puede

costar $1.338 por persona, para cuatro días y tres noches, con boleto aéreo, traslados terrestres, hospedaje, comida y paseos.

Luego de seis meses de las elecciones presidenciales, que llevaron a una crisis política en el país y que redujo la conectividad aérea internacional a la mitad, la presidenta de **Avavit explica que aún no se han recuperado los destinos suspendidos en agosto de 2024**. “Se ha trabajado en la posibilidad de retomar los destinos que tenemos y mantenemos solicitud para que se abran nuevos destinos y nuevas frecuencias en las rutas que tenemos, ya tenemos en Brasil una nueva frecuencia con GOL, que no teníamos anteriormente y está la posibilidad con Qatar”, dice.

> *La vocera explica que en enero las ventas de boletos estuvieron impulsadas por las promociones en algunos destinos y califica las ventas de “buenas”, pero no de “excelentes”.*

Por otro lado, comenta que destinos como Madrid (España) tiene algunas ofertas dirigidas a comercializar boletos para lo que resta del año, lo que le permite a los clientes adquirir un pasaje por estas fechas a un mejor precio, además recuerda que mientras el boleto se compra con más anticipación a la fecha de viaje, el costo puede ser mucho menor.

Durante la presentación de la Memoria y Cuenta el pasado 15 de enero Nicolás Maduro informó que el sector turismo y las visitas

internacionales crecieron 94% durante 2024. Asimismo, señaló que la economía creció más de 9%, sin embargo, los datos aún no están disponibles en la página del Banco Central de Venezuela y la mayoría de las firmas económicas locales registran un crecimiento de 4,5%.

Nicola Furnari, presidente del Comité de Área Norte de Latinoamérica del SKÅL International, una organización que fomenta el turismo global, se muestra más optimista para la temporada de Semana Santa que para la de Carnavales.

> *"Nuestra expectativa principal se centra en la Semana Santa, que históricamente ha sido un período de mayor movimiento turístico en el país. Además, muchos destinos nacionales ofrecen facilidades de pago en cuotas o fraccionado, lo que permite a los pasajeros programar mejor sus viajes", dice.*

Furnari también añade que la situación del país y la incertidumbre sobre lo que sucederá en abril y mayo pueden afectar la demanda turística. Sin embargo, agrega que esto también podría llevar a los proveedores a ofrecer ofertas interesantes, lo que podría atraer a más viajeros. "Aunque la temporada de Carnaval podría ser moderada, creemos que la Semana Santa y la temporada de vacaciones escolares podrían ser más movidas. **Los destinos nacionales e internacionales más buscados siguen siendo atractivos** para los viajeros venezolanos".

De tener sede a ser virtuales y *freelance*

Entre las maromas que hacen los agentes de viaje para sobrevivir está la de cerrar sus antiguas sedes para pasar a la virtualidad o alquilar en espacios más pequeños para reducir los costos de alquiler. Una situación que también ha estado impulsada por el aumento de los servicios y de los impuestos. Aunque Avavit no maneja estadísticas sobre el tema, sí mencionan que son muchas las que han pasado a un esquema *freelance* o bajo la figura de profesionales independientes.

Ricardo* tomó la decisión de cerrar su oficina luego de 13 años, porque ya no podía con los aumentos del alquiler que llegaban cada seis meses. "Mucha gente ha hecho eso. **Han dejado los locales y han instalado sus agencias en sus casas"**, dice a ***TalCual***. Una de las ventajas es que el trabajo que desempeñan pueden hacerlo desde cualquier lugar, lo único que necesitan es Internet. Para él esta decisión le permite ahorrar algo de dinero, debido a que las ventas no están en su mejor momento.

Pero el alquiler no era el único dolor de cabeza de Ricardo, pues indica que en los últimos años se ha visto muy afectado por los impuestos. “Últimamente nos estamos viendo muy golpeados por parte de las instituciones gubernamentales, las alcaldías, por la cantidad de impuestos que no están poniendo por cualquier cosa. También hay cada vez más visitas del Seniat, de Inatur. Uno aporta un porcentaje de las ventas. A las agencias de viajes, posadas, hoteles, aerolíneas, nos cobran 1% de tu ingreso bruto, pero no sé a dónde va a parar eso”, se pregunta.

Ricardo apunta que no es solo mantener una oficina, un alquiler, sino todo lo que está relacionado a los impuestos, permisos, sobre esto, señala que hacer cualquier renovación de registro mercantil puede ser un dineral, un aumento de capital o por presentar los balances o porque se te venció la duración del registro, cualquier trámite puede implicar una cantidad absurda de dinero para las empresas formales.

El agente de viaje recuerda que hace años hacían grandes eventos para impulsar al sector o ayudaban a la gente que quería abrir alguna actividad turística, sobre todo, las posadas. “Tú tenías una casa vieja a la orilla de la playa y ellos (Estado) te ayudaban a remodelarla y tú podías abrir tu posada, pero hace años que no se ve nada de eso, solo hay un constante control, si te equivoca en pagar un día, entonces te multan”.

> *La presidenta de Avavit, Vicky Herrera, explica que es una realidad que muchas agencias pasan a la virtualidad o pasan a formar parte del esquema freelancer o grupos independientes, porque no se dan abasto para mantener los costos desde el punto de vista fiscal y tributario.*

“Hay algunas conversaciones con el sector público sobre estas inquietudes y probablemente vengan algunos incentivos para que podamos obtener algunas facilidades que nos permitan mantenernos”, dice.

“Yo diría que son bastantes, **te consigues con agencias que están cerrando porque pasan a ser profesionales independientes**, pero también te consigues otras que están abriendo. Es una dinámica constante que hace esta movilización de cierre y aperturas, pero ciertamente hay muchas que han ido cerrando”, reconoce.

La dinámica también muta en el mismo sector. Por ejemplo, Ricardo explica que sus esfuerzos están puestos ahora en vender más boletos al exterior y no tanto en los paquetes turísticos, pues nota que la gente empieza a preferir alquiler apartamentos

o casas vacacionales para una familia completa antes que los hoteles. Además, añade que las personas que tienen apartamentos en lugares donde hay playas o piscinas estas han optado por alquilarlos.

> *“Para una familia de cuatro personas es más factible irse a un apartamento equipado, que tenga cocina, habitaciones, baño, en un edificio donde haya piscinas o playas antes que ir a hoteles. Ya no es como antes que uno vendía un paquete, ya eso también ha bajado bastante”, dice Ricardo.*

Otro tema que también preocupa en el sector es que cada vez más aerolíneas venden sus pasajes directamente en sus páginas web. “Para ellos lo más importante es promocionar su producto y lo primero que ponen es que soliciten la información a través de la página, a través de un WhatsApp y al final es que ponen -consulta con tu agencia de viaje de preferencia o algo así-”, dice el vendedor. No obstante, indica que la ventaja que tienen es que cuando una persona le compra a una agencia de viaje tienes la garantía de que si pasa algo la agencia puede resolverlo a diferencia de las aerolíneas donde el cliente no puede hablar con una persona, sino a través de un chatbot a la hora de que se presente un inconveniente.

Opciones de viajes solo para mujeres

Las alternativas para viajar pueden llegar a ser muy diversas, así es la apuesta de Jevitas En Expansión, la cual nació en 2023 tras el deseo de dos amigas de viajar junto a otras mujeres. Luego de un año han conseguido ganar una comunidad que cree en el proyecto y que encontró en estos viajes un lugar seguro y diferente para todas las mujeres.

Isa Tovar, una de sus fundadoras, comenta que siempre quiso hacer algo en donde pudiera conectar con otras mujeres. «En 2023 mi amiga Abigail y yo estábamos pasando por situaciones muy difíciles, ella tenía problemas con su trabajo, quería hacer cosas nuevas y yo tuve una ruptura muy significativa, cancelé mi boda y pues fue un momento en el que las dos dijimos ¿qué hacemos? Entonces Jevitas nació de la resiliencia, de las ganas de hacer cosas buenas y de las ganas de conectar con otras mujeres».

La iniciativa está presente en Venezuela en las ciudades de Caracas, Maracay y Valencia, mientras que en el exterior; en

Buenos Aires, Bogotá y próximamente en Madrid. No solo planifican viajes a las playas o la Colonia Tovar, también hacen eventos, tienen un club deportivo y un club de lectura. No hay límite de edad, los viajes están pensados para mujeres de 18 años en adelante.

Nina Montilla, coordinadora Jevitas Caracas, comenta que son planes donde se puede hacer amigas. “En este momento del mundo tener una red de apoyo de mujeres es supremamente importante. Y Venezuela tiene muchos lugares para conocer, viajar sola puede ser muy riesgoso, ¿no? eso es una realidad, pero si logramos hacer un club podemos hacer turismo interno sin necesidad de sentirnos en riesgo y que nos dé miedo viajar solas, esa es como la visión de Jevitas”.

Con información de TalCual