

Venezolanos resuelven vacaciones con paquetes turísticos “en cuotas”

La posibilidad de reservar paquetes turísticos y pagarlos “en cuotas” se ha convertido en una alternativa para las personas que desean disfrutar sus vacaciones y no disponen del monto completo para pagarlo de contado. Para el gremio turístico también representa una oportunidad de aumentar las ventas.

La opción representa un “ganar-ganar” para las partes, de acuerdo con lo expresado por los representantes del gremio consultados por TalCual, quienes aseguran que, de alguna manera, la alternativa permite a turistas y viajeros honrar el pago en cuotas de sus días de descanso y de la forma que más les convenga, al tiempo que les genera a los agremiados un crecimiento en el número de ventas.

La estrategia surge como respuesta a la imposibilidad que tienen muchas personas para disfrutar de los períodos vacacionales, debido a los pocos ingresos que perciben. Con esta modalidad se podrá planificar el pago y disfrutar a futuro de los asuetos o vacaciones. De cara a la temporada navideña, el sector turístico ya tiene preparada varias promociones que se pueden adquirir desde ya.

“Efectivamente existe un auge en la oferta de paquetes vacacionales a cancelar por cuotas que ha crecido el último año (...), lo que obedece, en parte, a la falta de financiamiento de índole bancaria, por lo que para mucha gente incurrir en este tipo de opciones les permite disfrutar de sus vacaciones a través de pagos fraccionados”, expone Richard Bermúdez, coordinador del Capítulo regional de la Asociación Venezolana de Agencias de Viajes y Turismo (Avavit).

Avavit destaca que con la modalidad de pagos por cuotas se ha registrado un aumento de entre 30% y 35% adicional sobre las ventas en el sector. Aseguran que «poco a poco ha ido creciendo más el uso de esta opción”.

“El boleto aéreo necesariamente se paga de contado, mientras que el hospedaje –que en el caso de los hoteles de Margarita tienen todo incluido– es cancelado por cuotas, que pueden ser pagadas de la manera que le convenga al cliente, pero siempre previo a la fecha pautada para el viaje. Al menos 15 días antes de la

fecha del viaje, el paquete debe estar cancelado en su totalidad”, explica Vicky Herrera, presidenta de Avavit.

Detalla que, por lo general, la cuota inicial se calcula sobre 30% del valor de lo que corresponde al hospedaje. El resto de los pagos se establece según lo acordado con el cliente, quien puede proponer la forma de hacer el pago.

Herrera asegura que esta modalidad ha tenido bastante éxito al permitir que los viajeros y turistas puedan ir honrando el pago fraccionado de sus futuras vacaciones, además de ser “una forma interesante de comercializar, porque funciona para ambas partes. No es fácil para el venezolano común tener a la mano el costo total de un paquete de viaje para poder planificar sus vacaciones con tiempo”.

¿Cómo funciona?

Richard Bermúdez, coordinador de Avavit y presidente de la agencia de viajes Índigo, situada en Margarita, señala que el pago fraccionado es planificado por cada sector, en conjunto con sus respectivos proveedores, con la intención de beneficiar a todo el sector turístico.

«Hacemos los acuerdos de planes, cuotas, formas de pago de cada una, para luego enmarcarnos todos en un mismo estilo de pago. Casi todos coincidimos en los mismos parámetros de ventas, con algunas diferencias en el porcentaje a cobrar por las cuotas iniciales, que pueden ser de 15% o 20% sobre la totalidad del monto, con el objetivo de enganchar al cliente con el paquete y así darles la oportunidad que pueda pagarlo en cómodas cuotas».

Explicó que un paquete turístico en la Isla de Margarita para dos personas por un fin de semana, es decir, dos noches y tres días, ronda los 500 dólares. En este caso, el cliente debe pagar una cuota inicial equivalente al 20%, unos \$100. El resto de las cuotas se planifican con el operador.

Un paquete vacacional para tres personas en Margarita, durante un fin de semana con todos los servicios incluidos (habitación triple, pasajes aéreos, traslados terrestres, todas las comidas, snacks, bebidas alcohólicas, no alcohólicas, actividades diurnas y nocturnas), tiene un costo promedio de \$910 a la tasa oficial del Banco Central de Venezuela (BVC), según una cotización solicitada a la agencia Feliz viaje.

En este caso, José Rondón, asesor de ventas de Feliz Viaje, explica que la cuota inicial se calcula sobre 30% del monto total, lo que equivale a \$273. “Esta cotización se puede

financiar en tres cuotas mensuales”, aunque siempre se coordinan los montos de las cuotas con el cliente.

Richard Bermúdez califica de positiva la oferta de pagos fraccionados «porque hay mucha gente que tiene interés en salir, en conocer, en explorar el país».

Destaca entre los destinos más visitados Margarita, Los Roques, Mérida y las Costas de Aragua.

Reserva de paseos «full day» para vacaciones

La opción de reserva y pagos por abonos también está disponible en algunos proveedores de paseos en la modalidad full day.

Para la reserva de un plan full day con destino a Cayo Sal en el estado Falcón, que tiene un costo de \$80 por pareja, es necesario apartar en cupo con \$20 y el resto de la deuda es abonada según las posibilidades económicas del cliente, y tienen hasta el día del viaje para cancelar la totalidad. De no cancelar, el usuario pierde el monto del abono inicial.

Entre los planes que ofertan las diversas agencias de full day en Falcón destacan Cayo Sombrero, Los Juanes y Cayo Sal. La tarifa varía según el destino y el número de personas.

Heisel Coa, directora de la agencia Dayaventura, señaló que trabajan en alianza con otras agencias para facilitar el servicio. «Manejamos los mismos destinos, fechas y precios, esto con la finalidad de poder juntarnos en la unidad de transporte terrestre y en las lanchas cuando la situación lo amerite y así tener el quórum necesario y no suspender nuestros viajes», indicó Coa.

Coa dijo que, tras el final de las vacaciones escolares, la afluencia de viajeros bajó, «lo cual es una constante para finales de septiembre y principios de octubre, aunque asegura que los últimos días de octubre han mostrado un leve repunte.

Con relación a los paquetes que ofrecen para Navidad y fin de año, Coa asegura que ya están en promoción y hay mucho interés por parte de los vacacionistas.

«Hay muchas personas interesadas en estos paquetes de la temporada, por lo que se les solicita el pago de la reserva y llegamos a acuerdos de pagos por abono que dependen de la capacidad de pago de cada cliente», sostiene la directora de Dayaventura.

Explica que una de las formas empleadas para incentivar a los

turistas es la incorporación de nuevas rutas como Mochima, Boca de Uchire, entre otros que próximamente estarán disponibles.

Con información de TalCual