

## Lungo raggio. Al via due voli settimanali

# AirFrance-Klm punta sul Costa Rica

**Roberto Iotti**

■ Più del 40% del territorio classificato come area protetta; 14 parchi naturali; nove zone vulcaniche con percorsi naturalistici e tracking; la costa del Caribe e quella del Pacifico. Il mercato turistico del Costa Rica offre un potenziale enorme in termini di business emergenti e di ecoturismo, fino a ora appannaggio dei tour operator del Nord America. Un'occasione da non farsi sfuggire per il gruppo Air France-Klm, già strategicamente ben posizionato nell'America Centrale, con un importante polo a Panama e la collaborazione con Copa Airlines. La compagnia ha quindi deciso di aprire una rotta stagionale diretta - da novembre e fino a tutto marzo - per San Jose con partenza da Parigi Charles De Gaulle, utilizzando il Boeing 777-300 a cui è stata aggiunta la nuova classe "premium economy" (32 posti). Obiettivo: certamente i flussi turistici europei ma anche italiani. Attualmente in Costa Rica vivono e lavorano due forti comunità francese e italiana e degli oltre cinque milioni di abitanti, circa l'uno per cento ha origini italiane.

«L'apertura del collegamento con San Jose è il naturale passo successivo a quello del nostro posizionamento a Panama e quindi potenziamento nell'area», dice Jérôme Salemi, direttore generale di Air France-Klm in Italia. «Nel corso dell'ultimo anno - aggiunge - il numero di visitatori del Costa Rica è cresciuto del 5% a fronte di un più 4% di crescita economica del Paese. Abbiamo così sviluppato un'offerta di collegamento tra Parigi e San Jose anche a supporto di questa economia, al top nel Centro America. Nello stesso tempo colleghiamo tutta l'Europa con una eccezionale destinazione turistica: il Costa Rica è infatti il primo mercato potenzia-

le nel Centro America esclusi i Caraibi, con 2,6 milioni di visitatori». L'area di Centro e Sud America e Caraibi rappresenta il 22% dei passeggeri sul lungo raggio della compagnia aerea franco-olandese che ha registrato, nell'estate scorsa, una impennata dell'8,6% di capacità extra rispetto all'estate 2015.

A poco più di un mese dal debutto dell'operazione, circa 21 mila posti sono già stati prenotati o venduti, il 30% attraverso pacchetti di tour operator. Sul mercato italiano l'operatore di riferimento è il gruppo Vuela, specializzato proprio nelle rotte e nei pacchetti per l'America centrale. «Con Air France-Klm

### IL SERVIZIO

Sui Boeing 777 debutta la classe Premium Economy  
Il tour operator Vuela:  
«Nuove offerte per il mercato italiano»

abbiamo un rapporto di collaborazione consolidato da tempo - spiega la general manager della società operativa dal 2008, Karina Ruiz - e anche in questa occasione abbiamo messo a disposizione della compagnia il nostro potenziale per poter arricchire la proposta sul mercato italiano».

Sulla scia di una domanda in espansione, il gruppo Vuela (otto milioni circa di ricavi) ha deciso di investire nel potenziamento dell'area "tour operator" con l'obiettivo di portare la quota di fatturato dal 20 al 40 per cento. «Anche grazie all'introduzione dei viaggi di gruppo - spiega Karina - al nuovo allestimento del sito web e all'utilizzo diffuso dei social come sistema di aggregazione delle proposte di viaggio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

