



ENTREVISTA A FEDERICO PAREJA

ENTREVISTA A FEDERICO PAREJA

DIRECTOR COMERCIAL Y DE MARKETING
DE OUIGO



1 OUIGO comenzó sus operaciones en España en 2021. ¿Qué destacarías de estos tres años?

Un hecho que destaco mucho del incansable trabajo realizado durante estos tres años es el de haber conseguido que la Alta Velocidad sea accesible para todos los ciudadanos. Estamos muy orgullosos de haber sido los pioneros de la liberalización ferroviaria en nuestro país y de haber acercado, desde aquel 10 de mayo de 2021 en el que empezamos a operar, el medio de transporte más sostenible que existe a nuevos perfiles de viajeros que antes de nuestra llegada al mercado español no se podían permitir viajar en tren.

Los casi 11 millones de viajeros que han confiado en OUIGO a lo largo de estos tres años y los 15 destinos con los que vamos a cerrar 2024 son el reflejo de que estamos en el camino correcto y de cómo el viajero responde si se tiene en cuenta sus prioridades: el precio y un servicio rápido, cómodo y de calidad.

Gracias a OUIGO, la Alta Velocidad ya no es un lujo, sino que cada vez más la disfrutan familias, jóvenes, autónomos, estudiantes... Esto es lo que más destacamos en este tiempo.

2 ¿Qué servicios ofrece OUIGO? ¿Qué os hace atractivos para los viajeros?

Nuestra oferta de precios bajos sin renunciar a un servicio de calidad es la seña de identidad de nuestro modelo. Como he mencionado, en OUIGO buscamos hacer que la Alta Velocidad sea asequible, por eso ofertamos unos precios

ENTREVISTA A FEDERICO PAREJA

DIRECTOR COMERCIAL Y DE MARKETING
DE OUIGO

muy atractivos, que parten de la tarifa general habitual de 9 euros, con tarifa fija de 7 euros para niños de entre 4 y 13 años, y tarifa gratuita para niños de hasta 3 años.

En OUIGO ofrecemos viajar en unos de los trenes con mayor capacidad del mercado, con dos plantas y cafetería atendida por personal propio. Además, por solo 9 euros adicionales, el viajero puede elegir asiento XL, llevar equipaje extra y conectarse a la plataforma de entretenimiento OUIFUN, garantizando así el total confort de los usuarios durante toda la experiencia del viaje. El porcentaje de ocupación de nuestros trenes, por encima del 90% de media y cercano al 100% en muchas ocasiones, avala la confianza depositada por los viajeros en nuestro modelo de negocio.

Además, en OUIGO siempre queremos ir un paso más lejos y tratamos de ofrecer a nuestros consumidores experiencias que vayan más allá del simple viaje. En OUIGO mantenemos una fuerte apuesta por la música, y con OUIGO On Tour hemos organizado distintos conciertos para celebrar nuestra llegada a algunos de nuestros destinos, como recientemente en Valladolid, donde celebramos un concierto en la Plaza Mayor en el marco de sus fiestas patronales al que acudieron más de 20.000 personas.

3 ¿Cuáles son las apuestas o los objetivos de OUIGO a medio/largo plazo?

Nuestra apuesta en el plazo más corto es, tras empezar el año con 7 destinos, cerrarlo operando en 15, un hecho que alcanzaremos con la apertura de la ruta Madrid-Elche-Murcia el 5 de septiembre y la llegada a Córdoba, Sevilla y Málaga en otoño, que nos permitirá satisfacer una alta demanda existente por parte de los usuarios. Además, de esta manera, alcanzaremos el equilibrio operacional establecido en el plan de negocio de la compañía.

En el medio/largo plazo permanecemos muy atentos y a la espera de que ADIF anuncie la segunda fase de la liberalización y podamos conocer todos los detalles para valorar nuestra posible llegada a nuevas rutas y seguir democratizando la Alta Velocidad, propósito con el que nació OUIGO y en el que nos mantendremos firmes.



ENTREVISTA A FEDERICO PAREJA

DIRECTOR COMERCIAL Y DE MARKETING
DE OUIGO

4 ¿Cómo trabajáis con las agencias de viajes?

En OUIGO hemos ido realizando grandes esfuerzos orientados al trabajo conjunto con las agencias de viajes, y desde hace más de un año vendemos nuestros billetes a través de mytraintravel.com, una plataforma en la que los agentes pueden darse de alta y obtener comisiones por la venta de billetes.

Además, estamos trabajando en el desarrollo nuestro propio portal de agencias OUIGO, que estará disponible a finales de este año y que contará con más funcionalidades y productos. En paralelo estamos terminando de desarrollar nuestra propia API, que permitirá conectar el inventario de OUIGO España directamente con los *booking tools* de las agencias.

