**Diari de la neu, 11/05/20**

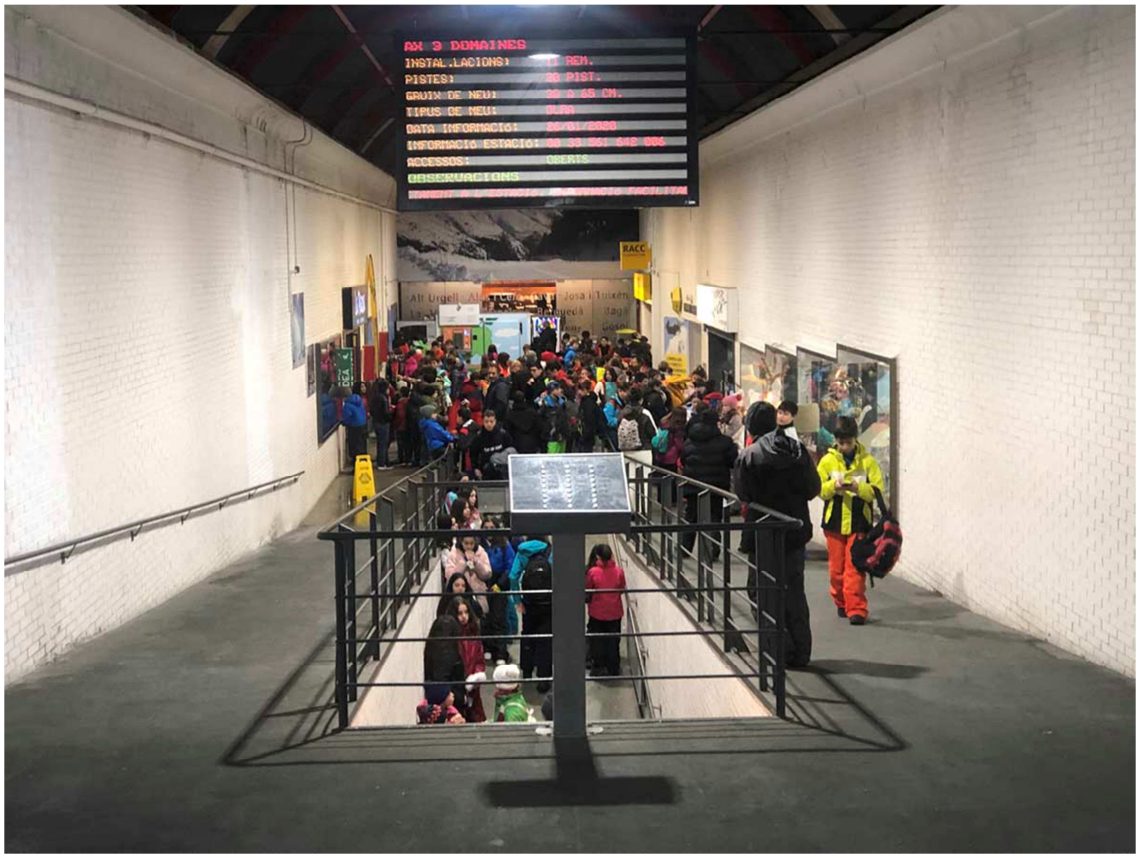
# Hi guanya algú amb les Setmanes Blanques low-cost?



Superevisant i collant les botes a une nen per part d'una agent de viatges *Autor/a: Diaridelaneu.cat*

Molts de vosaltres, si sou actius a Instagram i seguidors d'alguns perfils del món de la neu, haureu vist alguna de les entrevistes en directe que es fan gairebé cada tarda. He de dir que, en l'actual context de confinament, aquestes iniciatives ens han ajudat a molts de nosaltres a mantenir viva la nostra afició. I ens han permès continuar amb un vincle amb el món de la neu quan la temporada encara no s'havia acabat. Felicito els responsables d'organitzar iniciatives com aquesta per la bona feina que han fet. I que encara continuen fent, com a mínim en el moment de redactar aquest article.

Doncs bé, en una d'aquestes entrevistes, a les quals entrevistaven un company del sector, vaig poder escoltar com l'entrevistador explicava que, per la seva condició de treballador d'una estació d'esquí andorrana, sovint era espectador de situacions increïbles. Una d'aquestes em va sorprendre moltíssim. Explicava que havia arribat a veure com nens que començaven a esquiar en el seu primer dia, portaven les botes invertides sortint del "lloguer". La bota dreta al peu esquerre i la bota esquerra al peu dret. Crec que fins i tot va comentar que tenia fotografies. Però, això és possible? Com se les devia posar les botes, el pobre nen? Ningú el va ajudar ni va supervisar com s'equipaven?




*Quantes agències esperen els seus clients a la boca nord del Túnel del Cadí?*

Doncs bé, no en tinc cap dubte que això és possible que passi. Segur que devia ser un cas excepcional entre els centenars, perdó, entre els milers de nens que cada any s'inicien en alguna de les modalitats dels esports de neu. Una excepció, però, que en realitat posa al descobert tot un món dels viatges a la neu força desconegut. El "com organitzen" les agències dels viatges les setmanes blanques. Aquest és un tema del qual se n'ha parlat poc.

Perquè d'agències que ens porten a esquiar, que ens ofereixen un destí, o que ens organitzen una Setmana Blanca, n'hi ha unes quantes. Contactar amb elles és fàcil. Una fàcil recerca a Can Google i de seguida se'ns obre un extens ventall d'opcions.

No cal que us digui que totes les agències del sector neu, en general, són professionals, són fiables i, el més important, ens resolen amb eficàcia qualsevol incidència que pugui sorgir en el nostre viatge contractat. I moltes, però no totes, tenen guies que ens esperen *insitu* tan bon punt baixem del bus o entrem a l'hotel.

Un altre dels avantatges de contractar una bona agència, enlloc de fer-nos nosaltres el paquet a mida contractant per lliure i pel nostre compte el mitjà de transport, l'hotel, l'estació i el forfet, el professor d'esquí o el lloguer de material, és que aquesta agència ens dona més d'una opció. I al final, el preu d'una setmana blanca per a un grup escolar o una família, acaba sent més econòmic si ho fas per agència. Segur no, seguríssim.



*Quantes agències acompanyen els seus clients en tot el desenvolupament d'una Setmana Blanca?*

El cas que vull exposar aquí, però, em serveix per parlar d'una agència de viatges de Puigcerdà, Pirineu Evasió, i que òbviament va relacionat amb l'anècdota del nen de les botes invertides. Aquesta agència també organitza Setmanes Blanques per a escolars a la Cerdanya. Per qüestions professionals i personals fa tres anys que he pogut comprovar com organitzen aquestes Setmanes a la neu, en el seu cas destinades, bàsicament, a escolars.

El que he vist en aquests tres anys m'ha permès contrastar amb coneixement directe com organitzen les Setmanes Blanques avui en dia altres agències del sector. I ho he pogut observar en les mateixes dates, en les mateixes estacions i durant tres anys.

I sobre aquesta qüestió he de dir que no totes les agències es prenen amb la mateixa implicació el seguiment seus petits clients. Puc dir sense por d'equivocar-me que el seguiment que fan unes i altres és diferent. I ho és des que arriben a la boca nord del Túnel del Cadí, el dilluns de bon matí, fins que enfilen el retorn cap al túnel per tornar a casa el divendres a les 5 de la tarda. És en els molts detalls que se succeeixen en l'organització d'una setmana Blanca quan es veu si una agència ofereix un bon producte i servei o, si per contra, només és una agència d'ofertes low-cost.

I aquí és a on volia anar a parar. Quan contractem una Setmana Blanca i només ho fem mirant el preu, pot passar que aquest sigui tan baix que acabi succeint el que explicava a l'inici d'aquest article: que sortint del lloguer de material ja no tinguem ni ganes d'esquiar.

Així, pel preu d'una setmana low cost el negoci potser sí que el farà una determinada agència, però el món de la neu haurà perdut l'oportunitat de seduir definitivament un client potencial pels anys que venen. Sempre hem escoltat que els productes i serveis barats acaben sortint cars, però fer-ho en el nostre sector té conseqüències en el present i en el futur: no oblidem que la Setmana Blanca que sembrem avui serà la collita del demà.