

Candanchú triplica la venta de pases de temporada en el mes de agosto

La Junta de Acreedores decide mañana si aprueba o no el plan de viabilidad presentado por la estación

HUESCA. Querían arrancar con buen pie y lo han conseguido. Las colas a las puertas de la nueva oficina que Candanchú ha abierto el pasado mes de agosto en la ciudad de Jaca han devuelto la ilusión a Etuksa, firma que gestiona la estación de esquí. Los clientes no han podido resistirse a la oferta que el complejo ha lanzado y, a tres meses del inicio, han vendido estos días cientos de pases para la próxima temporada, en la que todavía no se conoce si seguirán de la mano de Aramón como el pasado año o lo harán solos. Antes, deberán pasar un trámite crucial: que los acreedores aprueben el plan de viabilidad para hacer frente a la deuda que supera los 7 millones. Esto será mañana en el juzgado de Huesca que instruye el concurso de acreedores que presentó la firma hace ahora un año.

«Las ventas han ido muy bien. Hemos triplicado las previsiones que teníamos», aseguró José Antonio Santanatalia, apoderado de Explotaciones Turísticas de Candanchú (Etuksa), firma que gestiona la

decana estación. Aunque no quiso dar cifras, se cuentan por cientos los pases de temporada que han expedido en este mes de agosto gracias a la oferta que han lanzado. El 'forfait', que muestra una imagen 'vintage', se vendía a 349 euros, más o menos la mitad de lo que suele costar habitualmente un tique de estas características.

Otro de los datos que destacó el directivo es que un 40% de la clientela que ha adquirido este pase es nueva en la estación, según las encuestas que han realizado. «El esquiador que pasa las vacaciones de verano en Jaca se lo ha pensado y ha confiado en nosotros», subrayó Santanatalia, quien añadió que la oficina de Jaca continuará abierta todo el año. «Es una forma de acercarnos al cliente, de dar un servi-

cio más acorde con las necesidades de nuestros aficionados», señaló. Asimismo, añadió que los fines de semana y en plena temporada abrirán sus puertas hasta las nueve de la noche para dar cobertura tanto a los esquiadores como a los hoteles.

«Hemos superado con creces las expectativas más optimistas», concluyó Santanatalia. Insistió en que la imagen de la estación de esquí de Candanchú en la actualidad no es la misma que en los meses previos de la pasada temporada y eso se ha dejado sentir.

La venta se cerró con el inicio del mes de septiembre, justo cuando se incorporaban a su trabajo los empleados de Etuksa afectados por el expediente de regulación de empleo temporal. A partir de aho-

ra, dentro de unas dos semanas más o menos, comenzarán con la venta de pases para los vecinos del valle.

Pero antes, Etuksa se enfrentará a un paso muy importante para ella. La firma que gestiona Candanchú tiene una cita mañana en el juzgado número 3 de Huesca, donde se instruye el concurso de acreedores que presentó hace ahora casi un año debido a las grandes deudas que acumulaba. Mañana, ante el juez, los acreedores deberán confirmar si admiten o no el plan de viabilidad presentado por la estación para hacer frente a la deuda de más de 7 millones que acumulaba el pasado año y que les obligó a presentar el concurso de acreedores.

ANA IPAS

LAS NOVEDADES

UN NUEVO ALQUILER Y OTRA CAFETERÍA

Candanchú quiere que lo ocurrido el pasado año –presentaron un concurso de acreedores y tuvo que gestionar el centro Aramón– sea un punto de inflexión y que a partir de ahora la estación salga a flote. Todo parece indicar que lo hará por su propio pie, que en esta nueva andadura volverán a autogestionarse, aunque José Antonio Santanatalia adelantó que

no descartan llegar a acuerdos comerciales con la vecina Astún o con el holding de la nieve, quien el pasado año se hizo cargo directamente de la gestión de centro, una temporada en la que a pesar de registrar un descenso del número de esquiadores se consiguieron beneficios.

Este año, Etuksa confía en aumentar el número de aficio-

nados y para ello planea novedades con las que conquistarlos. Son negocios que confían, explicó Santanatalia, les ayuden a autogestionarse. Poner en marcha un alquiler de material y una nueva cafetería en la zona baja de la estación con terraza son dos de las ideas que barajan; además de realizar una gestión conjunta de la Escuela de Esquí. **A. I.**