



LORENZO  
CHACÓN

### Transporte por carretera

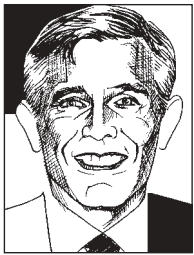
PÁG. 2/ Asintra quiere trabajar por la cohesión en un ámbito asociativo común



JOSEP  
PIQUÉ

### Nueva etapa

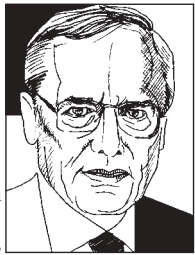
PÁG. 6/ Piqué cree en el futuro de Vueling aprovechando lo mejor del pasado



DAVID  
HERNÁNDEZ

### Aumentan los seguros

PÁG. 6/ Europea espera cerrar 2007 con un incremento del 20% en sus primas



JACQUES  
BARROT

### Tarifas de los GDS

PÁG. 8/ La posible liberalización de las tarifas de los GDS provoca reacciones



ALFONS  
CUADRILLERO

### Agencias y aerolíneas

PÁG. 2/ Las líneas que trazan las aéreas encajan en el esquema de 'win to win'

## Caja Madrid se destaca como la entidad clave en la 'nueva Iberia'

Gala Capital continúa esperando a que Iberia le abra sus libros

Caja Madrid se convertirá en el principal accionista de Iberia (23,4%), situándose como la entidad clave ante la adquisición de Iberia. Por su parte, el consor-

cio liderado por TPG-British Airways ha abandonado el proceso, después de que la aerolínea británica no pujara por las acciones de BBVA y Logista en Iberia.

### VOLUMEN DE NEGOCIO

Comercio	2,5%
Turismo	3,4%
Transporte	2,8%
Tecnología (TIC)	7,4%
Servicios empresas	6,1%

Fuente: INE. © NEXOTUR

Crece más de un 4% la cifra de negocio

La cifra de negocio de las agencias ha crecido un 4,5%, y la del Sector Turístico un 3,4%. **Pág. 7**

En una década, un 82% más de ingresos

En 2007 los ingresos generados por el Turismo serán un 81,9% mayores que en 1997. **Pág. 8**

### nexotur.com

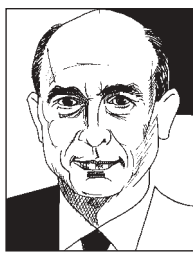
Suplemento de e-commerce y e-distribución online de viajes

Costa Cruceiros renueva su 'web' para las agencias

El 44% del sector rural vende a través de Internet

Más de 600 hoteles en el 'portal' de vídeos de TVTrip

Gala Capital continúa esperando a que Iberia le de acceso a su contabilidad para concretar una oferta. Además, fuentes del consorcio de capital español aseguran a NEXOTUR que la compra de acciones por parte de Caja Madrid "no modifica nuestros planes iniciales". No obstante, sí que admiten que en el futuro "se tendrán



Fernando Conte

que reunir con la entidad bancaria madrileña".

Por su parte, el grupo liderado por el ex presidente de Iberia y del INI, Javier Salas, ha abierto las puertas para que las empresas españolas que han participado en el consorcio liderado por TPG y British Airways, puedan integrarse en su oferta. **Escapate en pág. 6**

## Millán rechaza asistir con ACAV a reuniones de Iberia

Iberia actuó "de forma torticera", según FEAAV

Los presidentes de FEAAV y CEAVyT, Jesús Martínez Millán y José Manuel Maciñeiras, fueron a la reunión con Iberia "convencidos de que serían las únicas Organizaciones del Sector presentes", en palabras de Maciñeiras. Sin embargo, Iberia había maniobrado con ACAV, actuando "de forma torticera", explica Martínez Millán, quien se negó a participar. El equipo comercial de Iberia, encabezado por el director de Ven-



Jesús M. Millán

tas España, Javier Alonso, presentó el nuevo contrato, con las agencias de viajes, mediante el que Maciñeiras considera que "Iberia empieza a mover ficha para acercarse a las agencias". El nuevo sistema de retribución, no sólo remunera las tasas por recargo de combustible, como ya adelantó NEXOTUR, sino que también retribuye los vuelos 'Iberia 5000' y cede en otros aspectos". **Escapate en pág. 7**



La junta de AEPT y Manuel Fraga Iribarne durante el homenaje.

## Fraga, miembro de honor de AEPT

AEPT ha nombrado miembro de honor a Manuel Fraga Iribarne. Como destaca el presidente de la Asociación, José Antonio Carrasco, "en los años 60 tuvo

la intuición y sin duda contribuyó con su eficaz aportación a situar al Sector en lo que hoy es: la primera industria de España". **Escapate en pág. 8**

## El Sector 'defenderá' una bonificación de residentes

Maciñeiras pide que se modifique la normativa

El presidente de AEDAVE, José Manuel Maciñeiras, ha mantenido una reunión con la Subdirección General de Aviación Civil para que "se modifique" el nuevo Real Decreto "por el que se elimina la bonificación del *service fee* de las agencias" en los vuelos directos de los residentes en las islas. Con esta nueva normativa, Maciñeiras considera que "se está perjudicando sobre todo a los residen-



José M. Maciñeiras

tes, ya que les resultará más caro comprar el billete en una agencia que en una compañía aérea". De momento, "no se ha llegado a una solución", por lo que AEDAVE ha realizado una petición formal para reunirse con la Dirección General de Aviación Civil para que "se modifique" esta normativa. "Si no se llega a buen término, emprenderemos acciones legales", concluye. **Escapate en pág. 6**

AIR FRANCE



Inscríbete en [www.airfrance.biz/es](http://www.airfrance.biz/es) y descubre la web de Air France exclusiva para ti. Además, gana numerosos premios hasta el 10 de Diciembre. ¡Conéctate ya!

## CLAVES

## Iberia y las agencias (I)

LA RECIENTE DECISIÓN de Iberia de dejar de retribuir —bajo el sistema de una comisión fija— a las agencias de viajes cierra las puertas definitivamente a un modelo de relación comercial, pero también abre las ventanas para alcanzar un sistema de colaboración eficaz.

Para ello, lógicamente, Iberia debe entender y atender las peticiones que el Sector le está haciendo. O quieren estar a nuestro lado, como pregonan, o nos tendrán enfrente.



ALFONS CUADRILLERO

Sin embargo, no puede extrañarle al

Sector esa decisión, todavía pendiente de pulir algún que otro detalle y alguna arista que otra.

Se ha dicho que esa decisión de Iberia responde a una estrategia de cara a la futura venta de la compañía. Personalmente, creo que eso es disparar al aire. La tendencia del mercado es la que es y no la vamos a cambiar. Es decir, inercia globalizadora. Iberia no puede ser extraña a ella, más aún cuando sus propietarios —los denominados socios tecnológicos— son British Airways y American Airlines, los padres del cambio de relación comercial con las agencias de viajes.

Como antes decía, las ventanas que se abren facilitan dos cosas: la primera, que corra el aire y se ventile este Sector. Algo absolutamente necesario. Se quiera o no, supone modernización. La segunda, que sobre las agencias de viajes, las Asociaciones y los grupos de interés económico, se abran dos conceptos, no nuevos, pero sí novedosos, que marcarán el futuro.

Me refiero al volumen y concentración de ventas. Las líneas que trazan las compañías aéreas, al igual que otras empresas, encajan en el esquema de *win to win* que plantean a sus redes de distribución.

Hay que elegir un colaborador, un compañero de empresa y volcarse mutuamente. Para un sector tan dado a alimentar a muchos —y creerse importante por ello, a cambio de nada— se cierne sobre sus cabezas el gran cambio consistente en apostar por alguien, tener continuidad, compromiso por algo y, consecuentemente, ganar más.

Lo anterior no obsta, en absoluto, la necesidad de resolver aspectos importantísimos de responsabilidad legal.

Alfons Cuadrillero es gerente de la Unión Catalana de Agencias e Viajes Emisoras (UCAVE).

**‘Se persigue con la agenda 20.10 conseguir la máxima participación del sector en el terreno asociativo, favorecer la concentración asociativa, potenciar la capacidad de servicio, aprovechar eficazmente las oportunidades que ofrece la integración en un colectivo’, explica Lorenzo Chacón**

## TRIBUNA



LORENZO CHACÓN

## Situación del sector transporte por carretera (y II)

SÓLO UN PAR DE ESBOZOS sobre el urbano. Soy un firme partidario de renovar la idea fuerza de la prestación privada de los servicios públicos, la externalización y la optimización de los ratios de cobertura tarifaria. Todo ello es imposible sin el absoluto protagonismo de vuestras empresas, las únicas que pueden generar recursos a la administración por el menor coste a igualdad de prestaciones.

Para los nuevos sistemas, o antiguos recuperados, como el tranvía, metroligero o metrobús sólo pedimos un riguroso estudio comparativo de costes, inversión, cobertura, precios y tarifas, para poder plantear una oferta objetiva por kilómetro. La Administración local siempre tendrá en nosotros un aliado para optimizar sus servicios. Nos hemos de comprometer en lograr incluir en las agendas locales este compromiso, en el que se incluya la externalización de la gestión del transporte.

En el proyecto de libro verde de la comisión sobre los transportes urbanos, estamos como componentes y expertos. Las reuniones de análisis se inician ahora. Os tendremos puntualmente informados de su desarrollo.

En lo que afecta a las estaciones de autobuses, éstas han de verse integradas en la malla urbana como verdaderos ejes y espacios públicos insertos en la ciudad, concebidos a fin de propiciar el derecho al transporte y coadyuvar en la construcción de la economía de servicios que es característica de nuestro tiempo. Las estaciones de autobuses no son sólo ya origen o destino de viaje, no se diseñan para atender una demanda concreta, ni tan siquiera en ocasiones la de un solo modo.

Las estaciones se configuran como elementos insustituibles de vertebración, de ordenación del tráfico, de intercambio modal o de operador, de canal eficaz de información y comercialización del transporte. En esta materia, es importante resaltar la función de construcción, operación y explotación, o financiación, que cada agente y Administración ha de asumir sin imposiciones o alteraciones del equilibrio del sistema imperante.

Tenemos una presencia constante y activa en las instituciones europeas, especialmente por la pertenencia de Rafael Barbadillo al cese, como consejero. Hace bien poco tuve tam-

bién la oportunidad, a través de CEOE, de compartir una cena con el comisario Barrot, a quien trasladé personalmente todas las inquietudes y posicionamientos de nuestro sector. Detectamos no pocos cambios, dado que se ha despejado la alternativa de política o mercado, a favor de este último. Pero aparte de constatar

los países del entorno de la ampliación comunitaria.

Cobra, del mismo modo, especial relevancia todo lo que afecta a los aspectos sociales del transporte, dimanante de la normativa comunitaria. No nos cabe duda de que su fin último no es la seguridad en la que se escuda, sino procurar frenar a la carretera y hemos



la tendencia ferroviaria de la comisión, que intenta influir en un forzado reparto modal imposible en viajeros, pero también especialmente forzado en mercancías donde el tren es más caro, más lento y más rígido.

En viajeros no sólo hay que insistir en el protagonismo que ha de cobrar el transporte colectivo, por todas sus ventajas, sino tamizar algunos mensajes que entendemos de un calado muy sensible.

En la nueva Europa se preconiza el desarrollo sostenible, pero estando de acuerdo con este principio, no lo estamos con algunos posicionamientos que, colgados del cambio climático, enmascaran un mensaje de crecimiento económico disociado del desarrollo sostenible, ralentizando proyectos y forzando lecturas muy sesgadas, enormemente preocupantes para las economías occidentales, dados los desequilibrios actuales y la globalización.

Promoveremos mayores y más periódicos contactos de Asintra con la comisión, porque hay mucho que hacer. Avanzaremos también en la internacionalización de las empresas, basada en el conocimiento compartido y la cooperación, singularmente en

de estar muy atentos a los efectos sobre las empresas y la negociación colectiva.

En este ámbito, la CEOE y su acuerdo nacional fija las pautas sobre las que actuar en los convenios. En su documento de plan estratégico se contienen todas las materias relacionadas con empleo, formación, cotización y una iniciativa concreta de relanzamiento del consejo empresarial de transportes, impulso del que nos felicitamos. Solamente recordar la posibilidad de recobrar, en su caso, aquella idea de la contratación única con fondo de compensación indemnizatorio.

Cabe destacar el importante capítulo de infraestructuras de transporte y un amplísimo catálogo de iniciativas horizontales, o estructurales, aparte de las directamente asociadas a cada sector de actividad.

Voy a cerrar esta intervención anunciando a la asamblea la intención de presentar a la junta un proyecto que llamamos agenda 20.10 (2010), en la que estamos ya trabajando, para preparar las líneas del plan 10.20 (2010/2020) para el próximo mandato y la decisiva década que abrirá.

Se persigue con la agenda 20.10 conseguir la máxima participación del sector en el terreno asociativo, favorecer la concen-

tración asociativa, potenciar la capacidad de servicio, aprovechar eficazmente las oportunidades que ofrece la integración en un colectivo, cuya fuerza reside fundamentalmente en la unión e intercambio entre el conjunto de intervinientes.

Este es sin duda el beneficio que persigue Asintra para sus asociados actuales y potenciales. Se aspira a una organización empresarial dinámica, útil y eficaz, en donde los asociados vean satisfechas sus expectativas de representación, capacidad de acción, servicio y apoyo a sus necesidades más cotidianas.

Es pues un empeño de Asintra trabajar por la cohesión en un ámbito asociativo común de ámbito nacional, poniendo en valor y dando mayor valor añadido a nuestras estructuras nacional, sectoriales y territoriales mejorar, obtener marcos estables y, por qué no, para ayudar a hacer las cosas a la Administración.

Evidentemente, la dinámica actual, la aceleración de procesos, conllevan un catálogo de incertidumbres que aconseja buscar sinergias, la concertación y no la confrontación entre empresas y asociaciones. Por ello, termino haciendo un llamamiento, una vez más, a la unidad de todos, estrategia que creo absolutamente imprescindible y que preconizará Asintra en el futuro como lo ha hecho hasta ahora, para confluír en lo que nos une y evitar lo poco que pueda separarnos.

Ya os anunciaba que es difícil, muy difícil, en unos rasgos entrar en matices de todos y cada uno de los aspectos relevantes y menos abarcar sus distintas facetas, os pido disculpas por la extensión, al final renuncié al primer borrador, eran 70 minutos, con este esfuerzo de condensación he dejado temas fuera y no he tratado en profundidad otros, pero la especial ocasión lo merecía,

con un protagonista muy claro, Gerardo Díaz, nuestro presidente.

Desde la presidencia de Asintra, finalmente, sólo quiero trasladaros un mensaje de confianza, vamos a trabajar para contribuir a conformar el papel del transporte en la sociedad y economía del futuro. Soy optimista sobre las perspectivas del sector y creo que estamos preparados para, superados los actuales, afrontar con éxito nuevos retos y alcanzar grandes horizontes.

Lorenzo Chacón es el recién nombrado presidente de Asintra.

**Las estaciones no son sólo ya origen o destino de viajeros, no se diseñan para atender una demanda concreta**

**Es un empeño de Asintra trabajar por la cohesión en un ámbito asociativo común y nacional**

# OPINION

## NEXOTUR

Periodico Profesional de la Nueva Agencia de Viajes

Presidente: Eugenio de Quesada  
Consejero Del egado: Carlos Ortiz

director  
Eugenio de Quesada

Adjunto a Dirección: José Arquero Hidalgo  
Coordinadora Editorial: Marga González

SECCIONES: Eduardo Santamaría (Nexotur.COM) Noelia Santos (Hotelaria) / Roberto Losada (Mostrador) / Esther de la Cruz (Entrevistas) Jesús Casañas (Debates y Foros) / Miguel Praga y Santiago Larroroda (Escaparate) / Nora Cámara (Fotografía) / Josep M<sup>a</sup> Marqués (Opinión) / José Soria (Indicadores) / Javier Pascual y María Antonia Martín (Consultorio) / José Ignacio Samper Montes (Arte-Ilustración) / Enrique Arenós 'Quique' (Humor)

COLUMNISTAS: Julio C. Abreu / Isabel Albert / César Duch Dr. Venancio Bote / Gonzalo García / Covadonga G. Quijano / Inaki Muñoz / Prof. Manuel Figuerola / Enrique Hernández Juan Carlos Mañas / Claudio Meffert / Carlos Vogel er

FIRMAS: Vicente Blasco / Gerardo Díaz Ferrán / Ruperto Donat Prisciliano Fernández / Enrique Fernández de Alarcón / Jesús Gatell / Joaquín Infante / Manuel López Colmenarejo, Antonio Llatas / José Manuel Maciñeiras / Jesús Martínez Millán / Juan Andrés Melián / Ramón Mesonero-Romanos / Juan José Olivan Pedro Pascual / José M<sup>a</sup> Rossetti / Matil de Torres / Susana de Tomás Salvador / Ignacio Vasallo / Alfonso de Urbina

Consejo Asesor: Francisco Vázquez Corroto (Director)

**NEXO** editores s.a. Redacción y Administración:  
Lope de Vega, 13. 28014 Madrid  
(91) 369 41 00 / (91) 369 18 39  
E-Mail: coordinacion@nexotur.com

Director de Desarrollo y Publicaciones: José Arquero Hidalgo  
Director Administrativo y Financiero: Javier Pascual Coruña  
Director Jurídico del Grupo NEXO: Santiago Moratal / Salvador  
Director de Informatización y de Procesos: José Miguel Candel a

DEPARTAMENTOS / Marcas: Manuel Lanza Murciano (Director)  
Facturación: Lourdes Sánchez (Coordinadora) y María José González  
Personal: Pilar de la Hoz (Jefe) / Distribución-B.D.: Mercedes León  
Administración: Lorena Hernández / Suscripciones: Concha López  
Secretaría de Redacción: Sara Medina / Base Datos: Mar Fernández

PUBLICIDAD / Departamento Propio: Nexopublic Srl (Grupo NEXO)  
MADRID: Mercedes León y Yolanda Pol a / BARCELONA: Pepita Hernández

Servicios Editoriales: Aconfisa (Asesoría), Nexopublic Srl (consultoría), Nexo Creativo (Publicidad-Diseno), TurNexo (Ferias), Nexotel Srl (Información Electrónica), Nexodata (Bases de Datos), Microprint SA (Fotomecánica), Gráficas de Prensa Diaria SA (Impresión y Papel) y National Post SA (Embalado y Distribución)

NEXOTUR, Periódico Profesional de la Nueva Agencia de Viajes, es un Semanario independiente de los intereses del Sector Turístico Español  
© NEXOTUR es una Marca Registrada de Nexo Editores SA (Grupo NEXO)  
© Copyright NEXO EDITORES SA y Grupo NEXO / Derechos Reservados

Depósito Legal TO-133/1996 / Impreso en España  
ISSN (Internacional Standard Serial Number): 1139-5966  
Tirada de este Número: 12.500 ejemplares

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO **Nexo**

### Iberia, contra la unidad del Sector

OTRA VEZ IBERIA. La compañía aérea ha vuelto a poner otra piedra —y van ciento— en el camino de la unidad del Sector. Y aunque pueda resultar comprensible que el mayor proveedor de las agencias siembre la rentable desunión (ya se sabe, divide y vencerás), no por ello deja de ser algo menos cuestionable.

Ante la reunión informativa de Iberia con el Sector, los presidentes de las dos grandes Organizaciones empresariales, FEAAV y CEAVyT, llegaron por diferentes caminos a la misma conclusión. No parece lógico que Organizaciones formadas por numerosas Asociaciones y con implantación estatal, sean convocadas en pie de igualdad con un colectivo local, como es la catalana ACAV, según concluye el presidente de CEAVyT. No asistiré a una reunión con una Asociación que dificulta la unidad negándose incluso a pagar su parte de la minuta de la defensa ante la resolución del Tribunal de la Competencia, debió pensar el presidente de FEAAV.

Lo cierto es que los líderes del Sector llegaron a la misma conclusión, que comunicaron por separado a Iberia. El mensaje no podía ser más claro: las Organizaciones plenamente representativas quieren ser informadas primero y, si Iberia lo desea, a continuación puede mantener reuniones con todos aquellos otros colectivos que lo soliciten. Se da el caso de que, incluso la Asociación de Grupos Comerciales AGRUPA, consciente de la conveniencia de reconocer el papel de FEAAV y CEAVyT, se considera representada en estas grandes Organizaciones, renunciando a ser informada directamente.

Pero lo que para todo el Sector —menos para la gerente de ACAV, claro está— resulta algo obvio, que sean CEAVyT y FEAAV quienes representan al conjunto del Sector, sin por ello negar a cualquier otro colectivo el derecho a recibir

información directa (aunque en una reunión posterior), para Iberia ha sido la excusa para actuar de forma torticera, en defensa de sus intereses. Porque si Iberia quería recibir también a ACAV, no tenía sentido que comunicase a los presidentes de FEAAV y CEAVyT que había excluido a la Asociación catalana de la reunión, como de hecho hizo.

**Iberia dificulta una vez más la unidad del asociacionismo sectorial y carga contra NEXOTUR, utilizando a ACAV como su ariete, en una actuación tan torticera como claramente interesada**

Hasta el punto de provocar con su actuación que el presidente de la Federación no se incorporara a la reunión, pese a haberse desplazado hasta su sede. Y la llamada a la sede de FEAAV para comunicar a quien cogiera el teléfono su frenazo y marcha atrás, cuidándose mucho de llamar al presidente, habla muy a las claras de las maneras de Iberia.

Así pues, Iberia ha vuelto a hacerlo. Otra vez ha dejado en evidencia que este Sector "está desunido" y "no se pone de acuerdo", cuando es precisamente la compañía el principal y tradicional artífice de esta desunión, de la que tanto se ha beneficiado el transportista aéreo en los últimos años. Si, además, se lograba poner en solfa una información publicada por NEXOTUR, tanto en este periódico semanal como en su diario online, miel sobre hojuelas. Aunque la realidad es la que es. Los lectores juzgarán por sí mismos quién informó sobre los hechos y quién cambió los hechos para lograr sus objetivos: cuestionar la unidad sectorial una vez más y, de paso, intentar poner en evidencia a un medio cívico con Iberia, cuya línea editorial se ha posicionado siempre a favor de la agencia.

Respecto a ACAV, conviene hacer una importante salvedad. La larga trayectoria de la veterana Asociación Catalana de Agencias de Viajes no se merece esto. Las descalificaciones a la Federación o el boicot a la Prensa no afín, aplicadas con saña por la gerente, no son de recibo en una gran organización de su prestigio. Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

### ▲ check-in / TRIBUNAL SUPREMO

#### FEAAV ya puede defenderse

El Tribunal Supremo ha admitido el recurso presentado por la Federación Española de Asociaciones de Agencias de Viajes (FEAAV) en el que, alegando 'indefensión', pedía el amparo de la alta magistratura frente a la resolución del Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC).

La millonaria sanción impuesta por el TDC a FEAAV, como integrante de la Cúpula Asociativa de Agencias de Viajes Españolas (CAAVE), al considerar acreditada la concertación con Iberia, no sólo amenaza con asfixiar económicamente a la Federación, sino que obligaría a su liquidación.

La exigencia de que FEAAV depositara aval cubriendo la sanción —lo cual es inviable—, dejaba a la Federación sin posibilidad de defenderse ante la Audiencia Nacional. De ahí el recurso que ha admitido ahora el Supremo, y que da uno o dos años más de vida a la Federación para articular su defensa. El objetivo es lograr una sustancial reducción de la sanción, que permita a las Asociaciones federadas hacerle frente.

A este respecto, la Federación se va a ver en la necesidad de reclamar judicialmente a ACAV que pague su parte de la minuta en la defensa ante el TDC, a lo cual se ha negado la Asociación catalana, dándose de baja de la Federación y no asumiendo las obligaciones que había contraído. Las Asociaciones de Valencia y de Benidorm, por consejo de sus abogados, han seguido el camino marcado por ACAV, negándose a pagar la defensa y saliéndose de FEAAV, Organización en la que estaban integradas desde hace lustros.

### ★ personaje de la semana / Marian Muro

La gerente de la prestigiosa Asociación Catalana de Agencias de Viajes ha vuelto a atribuirse méritos ajenos al difundir los logros del Sector en el contrato de Iberia con las agencias, logrados en gran medida por AEDAVE y FEAAV.



Tras adaptar a su agenda la reunión de Iberia con las Organizaciones del Sector, la vehemente gerente provocó otro incidente al imponer su presencia en posición de igualdad con los presidentes de las Organizaciones CEAVyT y FEAAV.

### ✱ la chispa / Quique



### ▼ check-out / COPA AMÉRICA

#### ACM: Aplazamiento 'sine die'

La prestigiosa America's Cup Management (ACM) ya no tendrá lugar el verano de 2009 en Valencia. La "incertidumbre sobre el futuro del evento", reconocida por la organización en una nota informativa, explica el aplazamiento sin fecha de este excepcional evento deportivo.

La consternación de la sociedad y las instituciones valencianas por el aplazamiento se suma a la de la Secretaría General de Turismo, que había apostado muy fuerte por la ACM.

El conflicto judicial suscitado en Nueva York por la demanda del consorcio BMW y Oracle contra el campeón suizo Alinghi, parece estar detrás de la drástica decisión tomada por los organizadores del campeonato Copa América.

2011 es el año que se baraja como más probable para la celebración de la ATM, ante "la falta de viabilidad para organizarlo en 2009 al mismo nivel que la edición precedente", aseguran los organizadores, señalando como causa "la incertidumbre generada por la próxima resolución del caso por un Tribunal neoyorquino".

BMW y Oracle consideran que el nuevo reglamento de la ACM es excesivamente favorable al equipo defensor en la prueba, y también está en desacuerdo con la elección de Desafío Español, como principal equipo desafiante.

Se ven así temporalmente frustradas las grandes expectativas que la ciudad del Turia y el conjunto de la Comunidad Valenciana, junto a la Administración turística española, tenían depositada en la rentabilidad turística de la ACM.

**E**l último año está siendo muy positivo, tanto para los hoteles ya abiertos como para los que se incorporaron en 2006 / Dentro del segmento urbano, la planta hotelera española da signos de sobreoferta, aunque eso no va a impedir que sigamos creciendo también a nivel nacional / En principio, descartamos la incursión de la compañía en el segmento de 'low cost'

Juan Escudero es el director general del grupo hotelero Rafaelhoteles. Enmarcada en el segmento urbano de alta gama, el próximo año abrirá las puertas de dos nuevos establecimientos, uno en Madrid y otro en Barcelona. Después de un año "muy positivo", según el director general de Rafaelhoteles, Juna Escuder, la compañía encara el próximo 2008 con los preparativos de dos nuevas aperturas, en Alcalá de Henares y Badalona. Los nuevos establecimientos se sumarán a los ocho que ya tiene en funcionamiento —ubicados cinco de ellos en Madrid, dos Barcelona y uno en plena naturaleza de Baqueira Beret (Pirineos)—.

Aunque centrada en el mercado nacional, y especializada en el segmento de alta gama orientada en gran medida a un turista de negocios, el grupo prevé dar el salto internacional comenzando su andadura en el extranjero por Lisboa, donde ya posee un palacio que en próximos meses reconvertirá en un establecimiento hotelero de alta gama. Por el contrario, entre los planes de la compañía no se encuentra la entrada en el "segmento low cost", según detalla Escudero en esta entrevista, en alza dentro del sector hotelero a nivel nacional.

**P.- ¿Cuál ha sido el comportamiento de la cadena Rafaelhoteles durante el último año, en cuanto a niveles de ocupación, aperturas, etcétera?**

**R.-** Realmente el último año está siendo muy positivo, tanto para los hoteles ya abiertos como para los que se incorporaron a la compañía en 2006.

En cuanto a aperturas, este año no hemos realizado ninguna, pero venimos de tres del año pasado y contaremos con dos más, el año próximo, en 2008.

**P.- Rafaelhoteles desarrolla su actividad en exclusiva en el segmento urbano de Madrid y Barcelona, principalmente. ¿Cuáles son los proyectos a corto plazo en cuanto a nuevas aperturas y su volumen de inversión? ¿Qué inversión se tiene prevista?**

**R.-** Para el año próximo ya tenemos prevista varias aperturas en ambas provincias, la de un establecimiento en Alcalá de Henares (Madrid) y otro en Badalona (Barcelona).

**P.- ¿Van a entrar, como está ocurriendo con otras cadenas asentadas, en el mercado del bajo coste urbano?**

**R.-** No, en principio tenemos desde Rafaelhoteles descartada la incursión de la compañía Rafaelhoteles en el segmento de los establecimientos low cost.

## «Creo en la especialización de las agencias en un futuro próximo»

Juan Escudero / Director general de la cadena Rafaelhoteles

**P.- ¿Entra dentro de los objetivos del grupo Rafaelhoteles la expansión internacional?**

**R.-** Efectivamente, actualmente nuestra prioridad en cuanto a crecimiento corporativo se basa en crecer en el extranjero, de hecho la compañía ya cuenta con un palacio en Lisboa para reconvertirlo en establecimiento hotelero de alta gama.

**P.- Desarrollan su actividad por**

**entero en el segmento urbano. ¿Considera que la planta hotelera de las grandes ciudades está 'agotada', o por el contrario, aún hay sitio para más hoteles?**

**R.-** En los últimos años España, siendo el segundo país que más turistas recibe, ha hecho crecer su planta hotelera en un 25%, mientras que otros países de nuestro entorno como Francia, Inglaterra o Alemania la han incrementado del orden del 1%, 2% o 4%, lo que claramente indica que en España hay muchas ciudades con exceso de oferta.

Eso no significa que se puedan estudiar distintas ciudades españolas y encontrar alguna oportunidad interesante para seguir creciendo en ella.

**P.- ¿Existe un perfil claro del cliente de la cadena?**

**R.-** El grupo Rafaelhoteles cuenta con una segmentación muy clara, principalmente cliente de empresa, o convenciones, congresos e incentivos entre semana, mientras que el cliente



turístico es el principal durante el fin de semana. Durante la semana, los hoteles acogen principalmente a clientes de empresas, acogiendo todo tipo de turistas de convenciones, congresos e incentivos. El volumen actual en la segmentación de este tipo de clientes representa un 25% en los establecimientos de la compañía, para quienes Rafaelhoteles actualiza de forma constante sus instalaciones y ofrecerles así las últimas tecnologías, para satisfacer así las necesidades tanto de estos clientes como del resto. Si durante la semana predomina el

viajerode negocios, durante el fin de semana los hoteles de la compañía acogen principalmente turistas de ocio. Si bien para todos ellos, la manera de fidelizarlos consiste en ofrecer el mejor servicio posible en productos actualizados de forma constante, consiguiendo, de esta forma, una buena relación calidad precio.

**P.- ¿De qué manera se fideliza?**

**R.-** Nuestra manera de fidelizar consiste en ofrecer el mejor servicio posible en productos actualizados constantemente, consiguiendo, de esta forma, una buena relación calidad precio.

*La planta hotelera de España ha crecido un 25% frente al 4% de capitales europeas*

*Fidelizamos a nuestros clientes ofreciéndoles el mejor servicio posible en productos actualizados*

## Negocio entre semana, turista de viernes a sábado

**E**l Hotel Casanova, inaugurado en 2006 en Barcelona, ha sido el establecimiento elegido por la cadena para lanzar en España un nuevo concepto hotelero: el Hip Elegant. Modernidad, elegancia y funcionalidad definen el nuevo producto, enmarcado en las grandes ciudades y enfocado a un cliente de poder adquisitivo alto. En la actualidad y por el

momento, este cuatro estrellas situado muy próximo al Paseo de Gracia y a la Plaza de España, en Barcelona, es el único establecimiento de la cadena catalogado como 'hip elegant'. El objetivo de Rafaelhoteles dentro del sector hotelero español es que cada proyecto tenga "una ima-

gen y una particularidad". La cadena, según Escudero, "busca productos novedosos y diferentes que no estén desarrolladas en España".

La gama en la que sí hay previstas varias aperturas es la denominada 'By Rafaelhotels'. Se trata de un concepto de lujo bajo el que se integrará el nuevo Cas-

tellana 200, un complejo ubicado en madrileño Paseo de la Castellana y en cuyo interior albergará un hotel de cinco estrellas 'By Rafaelhotels', viviendas de lujo, oficinas y un centro comercial. Así como el futuro Hotel Palacio de Silva Amado, en Lisboa, ubicado en un edificio del siglo XVIII y que contará con 55 habitaciones de lujo.

**P.- En cuanto a la comercialización, ¿qué volumen del total representa la venta online, frente a otros canales de venta más tradicionales? ¿Cree que ha evolucionado el perfil del cliente debido a este canal de comercialización?**

**R.-** El volumen de la venta online entre los diferentes 'portales' con los que trabajamos y nuestra página web representan en la actualidad un 18%. La tendencia al alza hace que nuestras previsiones de crecimiento sean de llegar en los próximos dos años a tener un 38% del total de nuestras ventas a través del canal online.

**P.- ¿Cree que la venta online acabará modificando el papel de las agencias de viajes y su relación con las cadenas hoteleras? ¿Hacia dónde?**

**R.-** Creo en la especialización de las agencias de viajes en un futuro próximo, lo que provocará el cese de muchas agencias de viajes dando paso a la venta online y a la venta de los llamados 'paquetes' dinámicos.

**P.- ¿Qué volumen de clientes representa el mercado de congresos e incentivos en los establecimientos de Rafaelhoteles?**

**R.-** El volumen actual en la segmentación de congresos, convenciones e incentivos representa un 25% en nuestros establecimientos de Rafaelhoteles.

Estamos constantemente actualizando nuestras instalaciones para ofrecer las últimas tecnologías y satisfacer así las necesidades de todos nuestros clientes.

**P.- ¿De qué manera ha afectado la aplicación de la Ley del Tabaco a sus establecimientos, en cuanto a inversiones extra y reformas que se han realizado?**

**R.-** En los que hemos podido, lógicamente hemos realizado las inversiones necesarias para su acondicionamiento en base a lo que dicta la Ley. En otros estamos sufriendo bastante, ya que dependiendo de la medidas que tiene cada hotel, unos establecimientos tienen ventaja respecto a otros.

**P.- Uno de los problemas del sector es la falta de personal bien formado. ¿De qué manera se fomenta dicha profesionalización desde Rafaelhoteles?**

**R.-** La política de recursos humanos y la constante formación de nuestros empleados fomentan la profesionalidad incentivando el desarrollo interno. Para lograr este objetivo, la compañía dedica una partida importante de nuestros presupuestos al desarrollo de estos conceptos.

**P.- ¿Cuál es el modelo de explotación de los establecimientos de Rafaelhoteles? ¿Cómo es su relación —en el caso de que exista— con el sector inmobiliario?**

**R.-** Rafaelhoteles pertenece al grupo Reyat Urbis, ellos son los propietarios del edificio y Rafaelhoteles se encarga de su explotación. De manera que todos nuestros hoteles son en propiedad.

**Entra y descubre lo que  
ninguna central de reservas  
se había atrevido a decirte.**



**Entra en [www.dobleroom.com](http://www.dobleroom.com)  
o llama al 902 44 22 90,  
disponible las 24 horas, 365 días al año.**

Descubrirás lo que nadie más puede ofrecerte.

**De venta exclusiva en agencias de viajes**

 **dobleRoom**

Grupo  **Talonotel**

# escaparate

## Más de 50 millones de turistas visitan España

Un total de 52,7 millones de turistas han visitado España entre enero y octubre, un 1,9% más que en el mismo período de 2007. Las Comunidades más demandadas han sido Cataluña y Baleares. **Pág.32**



## Las agencias elevan más del 4% la cifra de negocio

El Sector Turístico destaca por el buen comportamiento que sigue mostrando su volumen de negocio con un incremento del 3,4% en septiembre. Las agencias elevan esta cifra en un 4,5%. **Pág.7**



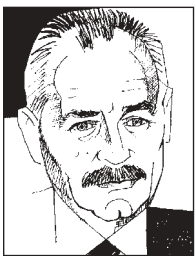
## Los ingresos turísticos crecen más de un 82%

Los ingresos generados en España por el Turismo han pasado de 15.608,8 millones en 1997 a 28.394,7 millones en 2007. Esto supone un aumento del 81,9%, según datos del Banco España. **Pág.8**

## ■ Prontuario

### La olvidada i del I+D+i

**E**L I+D (INVESTIGACIÓN + Desarrollo) es una materia que ya está firmemente enraizada en el Sector Turístico. Su necesidad y resultados están bastante bien constatado



CLAUDIO MEFFERT

y ya sabemos que no debemos contemplarlo como un gasto sino como una inversión. Necesario y beneficioso.

Ahora nos falta aceptar la tercera pata de esta tríada, es decir la Innovación como un elemento, no a tener en cuenta, sino tan importante como sus otros hermanos (investigación y desarrollo). Por lo tanto tendremos que acostumbrarnos a el concepto de *humildad*.

Para trabajar con toda garantía debemos reflexionar sobre nuestros resultados desde el ¿en qué hemos fallado? ¿hemos pensado y preparado nuevos productos? ¿tenemos nuevas formas de promocionarlos? entre otras miles de preguntas.

Hasta hace poco se preguntaba ¿dónde has estado? hoy la pregunta suele ser ¿qué has hecho?

En otras palabras, el concepto prestigio del dónde, que sigue vigente y hay que cuidarlo como lo que es, un valor añadido importante y al mismo tiempo muy vendible, se ha convertido mas en una actitud del qué.

El cliente actual quiere ser parte activa de la acción y no un mero observador pasivo.

Desde el cliente de media edad y sus hijos, hasta el turismo de tercera edad es mas proactivo y esto hay que aprovecharlo. La innovación no sólo es una responsabilidad del destino y sus prestaciones. También es una parte importante de todos los segmentos que componen nuestra gran y magnífica familia turística.

CLAUDIO MEFFERT es director del Consejo Asesor de NEXOTUR.

## Caja Madrid comprará más del 23% de Iberia, afianzando su posición

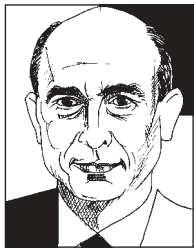
Después de ocho meses, el consorcio TPG-BA renuncia a pujar por Iberia

Caja Madrid, con el 23,4%, es la accionista mayoritaria de Iberia, lo que obligará a los futuros inversores a negociar con ella. El consorcio encabezado por Gala Capital, el grupo liderado por Javier Salas y Air France, mantiene su interés, mientras que el consorcio TPG-BA abandona el proceso.

A falta de que El Corte Inglés no ejerza su derecho preferente por las acciones que Logista (6%) posee en Iberia, Caja Madrid con un 23,4% se convertirá en la empresa que más títulos posee en Iberia. Esto obligará a futuros inversores a negociar

con la entidad bancaria madrileña, ya que según su presidente, Miguel Blesa, su intención es "permanecer en Iberia".

La decisión final de British Airways (BA) de no ejercer su derecho de pujar por las acciones de BBVA y Logista ha provocado que el consorcio encabezado por TGP, primero en interesarse en la aerolínea española, desista de la operación y abandone la misma. No obstante, BA mantiene su interés.



FERNANDO CONTE

Ante esta situación, fuentes de Gala Capital han señalado que la compra de las acciones por parte de Caja Madrid que BBVA y Logista poseían en Iberia, "no afectará nuestros planes, ni modificará nuestro interés por la aerolínea española".

No obstante, el hecho de que la entidad bancaria madrileña pase a ser el accionista mayoritario con el 23,4% supondrá que en el futuro "tendremos que dialogar con ella", afirman desde el consorcio. A pesar de ello, reconocen que todavía no es "el momento de hacerlo". De hecho, el consorcio formado íntegramente por capital español apunta que "en estos momentos seguimos esperando a que Iberia nos conteste sobre la petición que le hicimos respecto a la apertura de su

libros contables". Por otro lado, Air France-KLM ha anunciado que esperará hasta "la celebración de las elecciones en España para lanzar una oferta". La aerolínea francesa estima "que la compra de la aerolínea mantiene un componente político y que, por tanto, no es apropiado lanzar una oferta antes". No obstante, la compañía aérea ha apuntado que podrían lanzar su oferta antes si algún grupo o consorcio lo hace. De hecho, Air France ha señalado que tienen dinero "para invertir en Iberia y desarrollar un plan que hiciese crecer ambas aerolíneas".

Por su parte, el grupo de empresarios liderados por el ex-presidente de Iberia, Javier Salas, ha declarado que están abiertos a que algunos de los socios españoles que formaban parte del antiguo consorcio encabezado por TGP, participen en su grupo.

## Argentina comprará el 15% de Aerolíneas de Marsans

Marsans invertirá en Aerolíneas Argentinas el importe que pague el Estado argentino por un 15% de la compañía aérea, según confirman fuentes próximas al Grupo. Marsans se ha mostrado satisfecho con la decisión del Gobierno argentino de alcanzar el 20% de la aerolínea y ha concedido "el tiempo que necesite" afirman fuentes del Grupo, aunque el 23 de noviembre terminaba el pla-

zo para ampliar su participación. Marsans "espera un acuerdo global entre las dos partes" para fijar el valor de la compra. Asimismo, fuentes del Grupo aseguran que "Marsans quiere que sea una consultora quien estipule el valor". En el marco de este anuncio se ha hecho oficial la renuncia de Esteban Maccari como presidente de la aerolínea, reemplazado por Enrique Meliá.

## Europea de Seguros prevé un crecimiento del 20% en 2007

Europea de Seguros ha logrado más de 36 millones de euros en primas en los nueve primeros meses del año. En este mismo período su seguro ha sido utilizado por más de siete millones de turistas. Además, ha alcanzado 2,8 millones de euros de beneficios entre enero y septiembre del ejercicio actual. Según estas cifras, la compañía de seguros espera ce-

rrar 2007 con una cifra superior a 45 millones de primas emitidas, lo que representará un crecimiento del 20% respecto al pasado ejercicio. Respecto a los canales de ventas, el de viajes vacacionales, con 26,9 millones de euros en primas emitidas, ha representado el mayor porcentaje (74%). Por su parte, el segmento de negocios ha alcanzado 3,5 millones de euros.

## Piqué cree en el futuro éxito de Vueling

El recién nombrado presidente del Consejo de Administración de Vueling, Josep Piqué, ha presidido la Junta General de Accionistas en la que ha asegurado crear "firmemente" en el futuro de la aerolínea, afirmando que ésta "tiene que aprovechar lo mejor de su pasado y por ello seguirá contando, desde el Consejo, con el saber y la experiencia de los socios fundadores". Lázaro Ros y Carlos Muñoz se mantienen en el consejo tras abandonar sus cargos de director general y consejero delegado, respectivamente. Asimismo ha valorado "la decidida y renovada apuesta de Inversiones Hemisferio por Vueling", que acaba de retornar al Consejo con tres miembros (Josep Creuheras, José Lara y Jordi Fainé), cuya ratificación ha tenido lugar en dicha Junta. El Consejo queda compuesto por diez miembros, con las incorporaciones de Teresa García-Mila y Lars Nygaard.

## AEDAVE rechaza quitar bonificación a agencias

La Asociación Empresarial de Agencias de Viajes Españolas (AEDAVE) ha iniciado contactos con el Ministerio de Fomento para que "se modifique", según el presidente de la Asociación, José Manuel Maciñeiras, el Real



J.M. MACIÑEIRAS

Decreto de 11 de octubre de 2007 por el que se establecen cambios en el Real Decreto de 2001, que regula la bonificación en las tarifas de los servicios regulares de transporte aéreo y marítimo para los residentes en las Comunidades de Canarias y Baleares, y de las ciudades de Ceuta y Melilla. Aunque no lo expresa de forma explícita, Maciñeiras explica que "elimina la bonificación de los *service fee* de las agencias, mientras que mantiene la de las compañías aéreas".

El artículo del nuevo Real Decreto recoge que la bonificación no se aplicará en los cargos por reemisiones de billetes. Respecto al nuevo texto, el presidente de AEDAVE considera que "lesiona a las agencias de viajes en beneficio de las compañías aéreas". Además, añade que "perjudica a los residentes al ser más caro comprar un billete en una agencia que en una compañía aérea".

En esta primera reunión con la Subdirección General de Explotación Civil "no se ha encontrado una solución", señala Maciñeiras. AEDAVE ha realizado una petición formal para reunirse con la Dirección General del Ministerio de Fomento, concluyendo que "si no se llega a buen término emprendemos alguna acción legal".

## La XI edición de Intur acoge 1.300 expositores

La Feria de Turismo de Interior, Intur, celebrada entre los días 22 y 25 de noviembre, ha contado con la presencia de 1.300 expositores y 43.800 visitantes. Entre las novedades de esta edición destaca la celebración de Intur Rural, un punto de encuentro entre los empresarios dedicados al Turismo rural y los visitantes interesados en este segmento.

## Canarias se compromete a prestar ayuda a Cuba

Dirigentes cubanos piden al presidente canario Paulino Rivero, en su visita al país, que se comprometa a prestar ayuda en materia técnica con el objetivo de potenciar el Turismo. Rivero ha indicado que "en las próximas semanas se podría concretar un acuerdo de colaboración con Cuba, con el objetivo de beneficiarse de Canarias en el ámbito turístico".

## Amadeus y OMT harán estudios para el Sector

La Organización Mundial del Turismo (OMT) y Amadeus han firmado una alianza con el objetivo de desarrollar y hacer públicos estudios y estadísticas del Sector Turístico mundial. Con este acuerdo de colaboración, la OMT se beneficiará de las estadísticas de Amadeus, que en la actualidad mantiene relaciones con clientes de 76 países.

## Beijing limitará las visitas a la Gran Muralla

Las autoridades de Beijing están estudiando reducir el número de visitas diarias a la Gran Muralla para evitar que uno de los símbolos del país asiático se vea afectado por el exceso de turistas. La propuesta, que incluye cuatro niveles de restricción, recomienda también que se prohíba el número de visitantes a las secciones que no hayan sido restauradas.

## La cifra de negocio crece más de 4%

El volumen de negocio del Sector Turístico destaca por el buen comportamiento que sigue mostrando, con un incremento en el noveno mes del año del 3,4%. Dentro de este segmento resalta el importante crecimiento de las cifras de negocio de las agencias de viajes, que con un 4,5% más que el mes de septiembre de 2006, se ha convertido en uno de los segmentos con mejores porcentajes. El otro área perteneciente al Turismo, la hostelería, también ha mostrado un comportamiento positivo, mejorando en un 3,1% las cifras obtenidas durante el mes de septiembre del año anterior. El sector del transporte, muy ligado al Turismo, ha sufrido una bajada generalizada en septiembre respecto a la media del año. Las peores cifras son las del transporte marítimo que, en este mes, ha descendido un 2,3% respecto al mismo periodo del año pasado.

En cuanto a los índices del personal ocupado en septiembre, hay que destacar que los datos no son tan esperanzadores. El Sector Turístico ha experimentado un aumento del 1,3% respecto al mes de septiembre de 2006, superando así en una décima el acumulado durante los nueve primeros meses.

# Iberia 'ha actuado de forma torticera' en su reunión sobre el contrato con las agencias

La aerolínea 'mueve ficha' para acercarse al Sector y retribuye los vuelos 'Iberia 5000'

Los presidentes de FEEAV y CEAVyT asistieron a la reunión de Iberia en la que presentó su nuevo contrato con las agencias de viajes

"convencidos de que serían las únicas Organizaciones del Sector presentes", según las palabras de Maciñeiras. Sin embargo, Iberia

había maniobrado con ACAV, actuando "de forma torticera", como afirma Martínez Millán, quien se negó a participar en el encuentro.

El equipo comercial de Iberia, encabezado por el director de Ventas España, Javier Alonso, en ausencia del director comercial, recibió a los representantes del Sector proclamando que "hemos convocado también a ACAV, a pesar de lo publicado en un medio", en alusión a NEXOTUR. A la reunión acudieron, además de los presidentes de CEAVyT, José Manuel Maciñeiras, y de FEEAV, Jesús Martínez Millán (que se negó a participar, quedando representada la Federación por su gerente, Susana Tomás), el presidente de FECAVI y UCAVE, Enrique Fernández de Alarcón, y la gerente de ACAV, Marián Muro, acompañada de una abogada de su equipo jurídico.

El presidente de CEAVyT, quien había afirmado que "no parece razonable que se convoque a la Confederación y a la Federación de Asociaciones" junto a otros colectivos locales, según recogió el día anterior este diario, puntualizó expresa-



Jesús M. Millán

mente en el acto que, "como se alude a mí, ratifico aquí mis declaraciones publicadas en NEXOTUR". Maciñeiras insistió en que "la representatividad del Sector está plenamente garantizada con CEAVyT y FEEAV", reconociendo que "la responsabilidad de esta convocatoria corresponde a Iberia". Y respecto al fondo de la reunión, se congratuló de que "Iberia ha aceptado tres de las cuatro demandas propuestas por AEDAVE", lo que beneficia al conjunto de las agencias de viajes españolas.

### Alentar la desunión sectorial

Por su parte, el presidente de FEEAV, quien aseguró el martes que "no acudiré a reuniones de Organizaciones formadas por Asociaciones con implantación estatal, a las que se convoque a ACAV", reconoce que ha sido sorprendido en su buena fe por Iberia. Después de que el responsable de las relaciones de Iberia

con las agencias le comunicara personalmente que ACAV había sido desconvocada, tras la publicación de la noticia en este diario un representante del equipo comercial de Iberia llamó a la Federación para informar de que ACAV sí participaría. Un miembro del equipo de la gerencia contestó que este cambio de actuación debía serle comunicado al presidente, para lo cual facilitó incluso el número del teléfono móvil de Martínez Millán, quien no recibió "ninguna llamada de Iberia". De ahí que se desplazara el miércoles a la reunión con Iberia, a la que no llegaría a incorporarse.

"Iberia ha actuado de forma torticera", según Martínez Millán, alentando la desunión sectorial y, de paso, pretendiendo desmentir lo publicado anteayer por NEXOTUR, medio muy crítico con la política comercial de la compañía aérea y cuya línea editorial se alinea tradicionalmente con las posiciones de las agencias. Mientras, la gerente de ACAV vuelve a atribuirse los méritos de las cesiones arrancadas a Iberia, que son fruto en gran me-

da de la presión ante la aerolínea y las demandas reiteradas en sus congresos de FEEAV y CEAVyT por las dos grandes Organizaciones de Asociaciones.

"Iberia no ha cumplido con lo hablado con nosotros y, por coherencia, yo no me siento en una reunión de este ámbito", afirma el presidente de FEEAV, que se niega "a dar carta de naturaleza a una Asociación que no está contribuyendo precisamente a la unidad del Sector". Susana Tomás, por su parte, reconoce que "ha sido una reunión muy desagradable", mientras Martínez Millán subraya que "dije que me iría de la reunión de Iberia en caso de darse estas circunstancias, y así fue", concluye.

### Nuevo contrato de Iberia

La compañía aérea española ha cedido en algunas de las peticiones realizadas por las Asociaciones del Sector y retribuirá las tarifas Iberia 5000, correspondientes a los vuelos de la compañía aérea Clickair. Además, retribuirá las tasas por recargos de combustible.

## Hay una forma más fácil

HOTELES  
TRASLADOS  
VISITAS  
EXCURSIONES

43.000 Hoteles y Servicios en todo el Mundo

Reservas España: 902 164 164

Reservas Internacional: 902 164 163

[www.transhotel.com](http://www.transhotel.com)

**transHotel**<sup>®</sup>  
PROVEEDOR GLOBAL DE SERVICIOS TURÍSTICOS

## UE podría compensar por el Turismo sanitario

La Comisión de Salud Pública del Parlamento Europeo estudia la posibilidad de incentivar a los países miembros que colaboren con el Turismo sanitario. En este sentido, el presidente de la Comisión de Medio Ambiente, Salud Pública y Seguridad Alimentaria del Parlamento Europeo, Miroslav Ouzky, ha querido resaltar la importancia de la "cohesión entre países miembros".

## Los turistas suponen el 50% del ocio en Madrid

El 50% de las personas que participan de las actividades de ocio de la ciudad de Madrid son turistas, como se ha destacado en las segundas Jornadas Técnicas sobre Ocio Nocturno desarrolladas por la Asociación Madrileña de Empresarios por la Calidad del Ocio (ECO) celebrada en la capital. De éstas, el 25% lo integran los viajeros de negocios.

## La Junta potencia la imagen de Costa del Sol

Tras declarar Fuengirola como destino turístico, dentro de la ley de Turismo de Andalucía, la Junta destinará 1,8 millones de euros para potenciar su competitividad turística en el ámbito internacional, así como la imagen de la Costa del Sol. Entre las medidas que se llevarán a cabo en 2008, cabe destacar la renovación de las infraestructuras de los principales enclaves turísticos.

## Brussels presenta su nueva compañía aérea

Hewa Bora Airways y Brussels Airways han dado a conocer el nombre de la nueva compañía aérea que operará en el Congo, AirDC. Con ella pretenden mejorar las conexiones del territorio congoleño. AirDC, que comenzará a operar a principios de 2008, ofrecerá vuelos entre Kinshasa y el resto del país. Además, conectará las principales ciudades con destinos africanos.

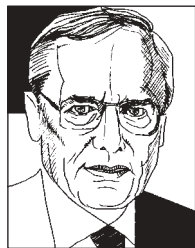
# ECTAA avisa de las consecuencias que pueden provocar la liberalización de las tarifas en los GDS que propone Bruselas

El texto final deberá ser aprobado por el Parlamento Europeo a finales de año, por lo que entraría en vigor en 2008

La nueva revisión de la Comisión Europea (CE) sobre el 'Código de Conducta de GDS' es cuestionada por las Asociaciones de agencias de viajes y algu-

nos GDS. En cambio, Amadeus y asociaciones aéreas la ven como una evolución natural del mercado. El texto podría ser aprobado a finales de este año.

AEDAVE ha manifestado su rechazo a la propuesta de desregularización parcial realizada por la CE en la revisión del 'Código de Conducta de GDS', por la que se liberalizaría el precio de las tarifas que los GDS cobran a las aerolíneas. En concreto, desde la Asociación se



Jacques Barrot

estima que el informe es una "vuelta 30 años atrás donde todas las tarifas de las aerolíneas no estaban cargadas". De hecho, "la propuesta de desregularización parcial descentralizará la información de los GDS, lo que puede perjudicar a las agencias de viajes". Sobre la posibilidad de que el Parlamento Europeo apruebe finalmente el texto, AEDAVE cree que "así será debido a la fuerte presión que ejercen las compañías aéreas". No obstante, puntualiza que "ECTAA continúa dialogando para lograr que se modifique". La Coalición de Acceso Justo a Reservas en Europa (C-FARE), de la que Galileo es

socio, ha manifestado que con la nueva regulación de los *parents carriers*, "Amadeus junto con sus socios aéreos dispondrán de una posición de abuso". Por tanto, la nueva reforma "falla en la idea de proteger a los ciudadanos de Europa, ya que las tarifas aumentarían".

No obstante, no todo el Sector es contrario a la propuesta. Así Amadeus y asociaciones de aerolíneas han mostrado su apoyo a la propuesta realizada por la CE. Precisamente, el director de Marketing de Amadeus, Iñigo García-Aranda, ha señalado que "estamos en un mercado prácticamente liberalizado por lo que no tiene sentido la regulación". Por su parte, el presidente de la Asociación Española de Compañías Aérea (AECA), Felipe Navío, ha apuntado que con esta nueva medida, "los GDS podrán competir libremente como ya lo hacen desde hace mucho tiempo las aerolíneas".

Por su parte, el relations manager de BCD Travel, Robby Boey, apunta que la liberación de los GDS "está marcada por la llegada de Internet que ha facilitado el desarrollo de modelos alternativos a los sistemas de distribución globales tradicionales". Para Boey, "las estrategias que adopten los GDS para adaptarse a la nueva realidad de mercado van a determinar el futuro de las relaciones entre agentes, aerolíneas, tur operadores y clientes finales".

Con esta iniciativa la CE pretende aumentar la competencia, elevar la oferta a través de este canal y forzar una disminución de precios. Respecto al concepto de *parent carriers*, la CE no cambiará su significado. Sin embargo, impone unas reglas específicas para las aerolíneas que ostenten la propiedad o el control efectivo de un GDS. Por un lado, los *parents carriers* no pueden utilizar otro GDS que el suyo propio o aceptar reservas de otra central. Por otro, éstos no deben conceder incentivos por el uso de un GDS.

## AEDAVE: 'Esto provocará un encarecimiento de las tarifas'

Desde AEDAVE, se valora el informe de la CE como una "vuelta 30 años atrás donde todas las tarifas de las aerolíneas no estaban cargadas". Así, considera que "la propuesta de desregularización parcial descentralizará la infor-



José M. Maciñeiras

viasjes".

mación de los GDS, lo que puede perjudicar a las agencias de viajes", lo que "provocará un encarecimiento de las tarifas que será perjudicial tanto para el cliente final como para las agencias de

## AECA: 'Los GDS competirán libremente, como las aerolíneas'

Para el presidente de la Asociación Española de Compañías Aéreas (AECA), Felipe Navío, con esta nueva medida, "los GDS podrán competir libremente como ya lo hacen desde hace mucho tiempo las compañías aéreas". En los



Felipe Navío

sentido la regulación".

mismos términos se manifiesta Amadeus. Así su director de Marketing, Iñigo García-Aranda, destaca que "estamos en un mercado prácticamente liberalizado por lo que no tiene



José Antonio Carrasco entrega una placa conmemorativa a Manuel Fraga.

## AEPT nombra miembro de honor a Fraga Iribarne

Manuel Fraga Iribarne ha sido nombrado miembro de honor de la Asociación Española de Profesionales del Turismo (AEPT), "en reconocimiento al importante papel que desarrolló en beneficio del Sector Turístico", en el marco de las actividades que se están desarrollando por el 40 aniversario de la Asociación. Como ha destacado el presiden-

te de la Asociación, José Antonio Carrasco, en el homenaje que se realizó el pasado 23 de noviembre, en el salón de Pasos Perdidos del Senado, Manuel Fraga Iribarne, "en los años 60 tuvo la intuición y sin duda contribuyó con su eficaz aportación a situar el Sector Turístico en lo que hoy es, la primera industria de España".

## El Turismo accesible no es una realidad en Europa

Cada región exige diferentes niveles de accesibilidad

"El Turismo accesible es un derecho que todos conocemos, pero que hoy está muy lejos de ser una realidad". Así lo ha manifestado el director general de la Fundación ONCE, Luis Crespo, en la inauguración del II Congreso de Turismo para todos ENAT, celebrado entre el 21 y 23 de noviembre en Oropesa del Mar. Asimismo, Crespo espera que "este congreso pueda servir como una llamada de atención a todos los agentes turísticos para que la participación de las personas con discapacidad en el Turismo sea real". Por su parte, la consejera de Turismo de la Generalitat Valenciana, Angélica Such, ha reconocido que "queda mucho camino por recorrer y que es una obligación de la Administración que todos puedan disfrutar del Turismo".

En cuanto a los reglamentos de accesibilidad, Soret señala que "en España hay una gran descentralización", explicando que "en nuestro país cada una de las regiones tiene diferentes niveles de exigen-

cia en cuanto a la materialización de los derechos de las personas con discapacidad en el Turismo". Lo mismo ocurre en la Unión Europea, donde el Turismo es competencia de cada uno de los Estados miembros. No obstante, se están haciendo "recomendaciones en la Unión en materia de información de accesibilidad de los servicios turísticos", indica la directora del área de Proyectos de Vía Libre.

Ante esta situación, la directora de Ocio y Bienestar del Reino Unido, Susan Thomas, ha realizado un llamamiento a los Estados miembros de la UE para que compartan "las buenas prácticas" y armonicen los criterios de accesibilidad. Para concluir, el director de Neumann Consult (Alemania), ha señalado que "es un reto y una oportunidad para el Sector Turístico el hacer frente a nuevos clientes con diferentes hábitos culturales, edad, habilidades y diferentes preferencias en relación al ocio y la cultura".

## Los ingresos crecen el 82% en diez años

Los ingresos generados en España por el Turismo han pasado de 15.608,8 millones de euros en 1997 a 28.394,7 millones en 2007, lo que supone que en la última década se han incrementado un 81,9%, de acuerdo con el análisis elaborado por la Mesa del Turismo. "Estos datos son la prueba de la trascendencia del Sector en la economía española, a la que aporta el 11% del PIB", afirma el presidente de la Mesa, Juan Andrés Melián. Sin embargo, la mayor preocupación de la Mesa, explica su presidente a NEXOTUR, "es elevar el gasto en Turismo, consiguiendo incrementar la rentabilidad de los turistas". Asimismo, el secretario general de la Mesa del Turismo, Félix Arévalo, considera que "tenemos que dejar de sumar cabezas y empezar a contar euros". Por ello, según Melián "es un momento idóneo para analizar el futuro del Sector, como se hará mediante el plan Horizonte 2020".

# Mostrador

## Oportunidades para esquiar en Los Pirineos

Fin de semana en la nieve desde 95 euros

La Confederación Pirenaica del Turismo, Les Pyrénées, lanza las oportunidades del invierno 2007-2008 para disfrutar de la nieve en los Pirineos franceses. Entre las propuestas destacan el 'Week-end de desliz en libertad' en Artouste por 95 euros. El 'paquete' incluye alojamiento de dos noches en un estudio, pase esquí y medio día de motonieve. Los más arriesgados pueden vivir un fin de semana en las Mongie desde 356,50 euros, donde podrán realizar el descenso del Pic de Midi acompañados por los guías de los Pirineos.

Otra de las propuestas es la 'Semana Escarchada', que per-



Estación esquí 'Pyrénées 2000'.

mite disfrutar de las fiestas en la aldea de Luz Ardiden del 22 al 29 de diciembre por 207 euros. La oferta incluye alojamiento, pases para los cuatro días y entrada al balneario de Luzea.

✉ [www.lespyrenees.net](http://www.lespyrenees.net)

## Vision Cruceros propone unas Navidades exóticas por el Atlántico

Crucero de Fin de Año por el océano Atlántico a partir de 719 euros

Vision Cruceros ofrece para estas Navidades dos travesías por el Atlántico rumbo al sol del invierno a bordo del Vision Athena. El nuevo buque de la crucerista partirá desde Málaga los días 22 y 29 de diciembre. El crucero de Navidad propone ocho días de ensueño por las cálidas tierras de Madeira, Canarias, Marruecos y Gibraltar por un precio a partir de 499 euros. El día de Noche Buena hace escala en Funchal, donde los viajeros podrán disfrutar de su colorido y tranquilidad, mientras pasean por sus recónditas callejuelas. La Cena de Pascua será inolvidable, navegando en alta mar para llegar el 25 de

diciembre a Santa Cruz de Tenerife. A continuación se seguirá a Lanzarote, Marruecos, y Gibraltar, donde aprovechas para realizar las últimas compras.

La propuesta para Fin de Año de Vision Cruises permite a los viajeros despedir 2007 en el puerto de Funchal, capital de Madeira, donde tiene lugar el mayor espectáculo pirotécnico del mundo. El primer día de 2008 el Vision Athena parte rumbo a Canarias, donde los pasajeros estrenarán el año en medio del espléndido paisaje de Tenerife y Lanzarote. El toque de exotismo de esta propuesta de la compañía de cruceros lo aporta Safi,



Buque 'Vision Athena'.

precio puerto de Marruecos, desde el que se puede acceder a la mítica Marrakech. El precio del cruceros es de 719 euros.

✉ [www.visioncruceros.com](http://www.visioncruceros.com)

## Disfruta del Caribe este invierno con las propuestas de Mundicolor

La mayorista ofrece combinados La Habana-Varadero por 1.000 euros

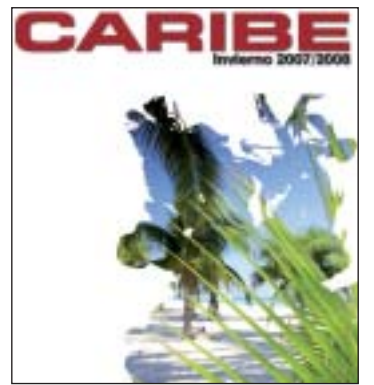
Mundicolor pone a disposición de los agentes de viajes el nuevo folleto 'Caribe Invierno 2007-2008'. En él recoge su amplia programación a

destinos como la Riviera Maya, República Dominicana y Cuba. Además, ofrece 'paquetes' combinados con los que viajar a más de un lugar.

Mundicolor ha lanzado su nuevo folleto 'Caribe Invierno 2007/2008' en el que la mayorista recoge toda su programación a lugares tan exóticos como la Riviera Maya. Para viajar a este destino la mayorista propone estancias de nueve días cuyo precio oscila entre los 1.000 y 1.500 euros en función de la fecha y el hotel seleccionado. Mundicolor también cuenta con ofertas para conocer insólitos lugares en la República Dominicana o las más de 300 playas naturales que ro-

dean la isla de Cuba. Respecto a este destino, destacan los 'Combinados desde Habana', en el que se recogen los tradicionales 'paquete' La Habana-Varadero cuyo precio varía entre 1.000 y 2.000 euros. El precio incluye avión de ida y vuelta, tres noches de alojamiento y desayuno en La Habana y cuatro noches en Varadero en régimen de 'todo incluido'. La mayorista también da la posibilidad de combinar La Habana con Santiago de Cuba u Holguín, entre otros.

✉ [www.agencias.mundicolor.es](http://www.agencias.mundicolor.es)



Folleto 'Caribe Invierno'.



Vista panorámica del Hotel Penha Longa.

## De ruta por castillos de Lisboa con Penha Longa

El Hotel Penha Longa ha diseñado una ruta por los palacios y castillos de Sintra y Lisboa. La propuesta está dirigida a las parejas que quieran disfrutar de un fin de semana en el hotel.

Su precio es de 710 euros por habitación doble e incluye dos noches de alojamiento, desayuno buffet, 'paquete' picnic, y transfer privado desde el hotel.

✉ [www.penhalonga.com](http://www.penhalonga.com)

Más información en  
[agencias@vueling.com](mailto:agencias@vueling.com)  
o llamando al 902 48 77 48

vueling

Ahora la línea aérea preferida\*  
también se vende por Amadeus



\*Vueling es la aerolínea española mejor valorada por los usuarios europeos según una encuesta de la OCU realizada en 2006.

## ■ Club NEXOTUR

### Descuentos de hasta el 30% en el Hotel Beatriz de Toledo

El Hotel Beatriz de Toledo ofrece a todos los miembros del Club NEXOTUR descuentos

del 30% sobre la tarifa oficial. Además, los acompañantes también podrán beneficiarse de una

#### Club NEXOTUR

Otras ofertas especiales para agentes Miembros en **pág. 28**

rebaja en el precio del 15%. Esta oferta será válida según la disponibilidad del hotel. No es válida para Semana Santa, Corpus fin de año. Para más información llamar al teléfono 925269100.

## ■ Fam Trip



Profesionales turísticos chinos han visitado la ciudad de Málaga.

### La Costa del Sol se acerca al mercado chino

Un grupo de profesionales turísticos procedentes de China ha visitado algunos de los destinos más demandados de Andalucía. Con esta iniciativa la Agencia Andaluza de Promoción Exterior en China pretende fomentar el Turismo de la región por el mercado asiático. La provincia de Málaga ha sido uno de los lugares que ha centrado el interés de los visitantes, los cuales han conocido de primera mano Mijas, Benalmádena y Málaga capital.

## ¡Felicidades! Esta semana celebran su cumpleaños los siguientes agentes de viajes:

#### 8 3 de diciembre

Miguel Cámara, Optima Travel, Lanzarote; Antonio Díaz López, Andy Tours, Madrid; José Manuel Prima, Viajes Glauka, Zaragoza; Carmen Huerta, Viajes Carmo SL, Sevilla; Esther López, Viajes Izargi, Bilbao, Vizcaya.

#### 8 4 de diciembre

Rafael Taboada, Viajes El Corte Inglés, Córdoba; Antonio Juan García, Porto Colom Travel SA, Porto Colom, Baleares; Jesús Caballero, Viajes Juventus Travel, Madrid; Rosa Mª Lage, Viajes Venezuela, Vigo; Antonio Moreno Cansino, Viajes Marbesol, Marbella; Marian Fuentes Leon, Viajes Mar Menor, Los Alcazares, Murcia; Ana I. Blanco Pérez, Viajes Todo, Guadalajara; Daniel Fidalgo Pombero, Viajes Eroski Bidaiak, Zamora; María Aguado, Feltours Viajes, Madrid; Arancha Plaza, Viajes Sanvi, Valladolid.

#### 8 5 de diciembre

Gaspar Caro, Europair, Palma de Mallorca; Rosa Mª Fernández Alonso, Viajes Halcón, Salamanca; Alicia Martín, Viajes Solinieva, Burgos; Ignacio Fernández Cabal, Viajes Intercostas, Oviedo, Asturias; Concha Lino, Viajes Doral,

Valladolid; José Ramón Galíndez, Viajes Gestur, Bilbao, Vizcaya; Juan Medis Nadal, Viatges Llevant, Manacor; Asela Roig Cascales, Estival Tour, Sant Andrés de Llavaneres, Barcelona; Lali López Díaz-Robles, Viajes Marsans, El Ferrol, La Coruña; Mario Buzi, Viajes Elymar, Madrid.

#### 8 6 de diciembre

Joseba Garcia, Viajes Clay Tours, Bilbao; José Ignacio López, Viajes Alitour, Alicante; Antonio De La Torre, Viajes Nilo Tours, Cartagena, Murcia; Juan Carlos Marrero, Viajes Panasol, Puerto del Rosario, G.Canaria; Rafael Bilbao Martínez, Viajes Ecuador, Madrid; Lourdes Prieto, Viajes Abando, Bilbao, Vizcaya; Pedro Rubio, Viajes Isol, Madrid; Beni Hernández, Continueentury-Travel, Villanueva de la Serena.

#### 8 7 de diciembre

José Luis Martín, Viajes Fiesta, Madrid; Guillermo Coello, Viajes Antours, Madrid; Víctor Manuel Oterino, Viajes Barceló, Zamora; Jesús Suárez, Uie Viajes, Carballo, La Coruña; Ernesto Pombo, Viajes Otero, Cambados; Cristina Hortas, Viajes Iberia, Pamplona.

#### 8 8 de diciembre

Félix Donaire, Viajes Dodel, Bilbao, Vizcaya; Pedro González López, Viajes Solar, Almería; José Manuel Reboredo, Ciberviajes, La Coruña; Pelai Soronellas, Viatges Soronellas, Reus, Tarragona; Roberto Gómez Alvarez, Viajes Ecam, Logroño, La Rioja; Inmaculada García, Brighton Travel Ventas, Sevilla; Juan Alberto Nim Bizbal, Dream Tours, Sant Boi de Llobregat, Barcelona; Ángeles Fernández, Galaico Portuguesa de Viajes, Santiago de Compostela, La Coruña; José Mª La Torre, Aethalia Viajes y Cruceros, Barcelona; Inma Sánchez, Galápagos Otras Rutas, Madrid; Violeta Nistal, Viajes Volemar, Astorga, León; Raquel Gracia, Viajes Halcón, Navalmoral de la Mata, Cáceres; Ana Zanapa, Viajes Bristol, Tossa de Mar, Gerona; Raquel Abelero, Viajes Amado, Lugo.

#### 8 9 de diciembre

Raquel López Escapa, Viajes Gheisa, León; Mª Luisa Campos, Gran Travel, Madrid; Nani Muñoz, Viajes Arenas Plus, Valdepeñas, Ciudad Real; Rafael Benavente, Viajes Guadalmundo, Córdoba; Marc Creus, Viajes Ribno, Badalona, Barcelona.

N

# BOLSA DE TRABAJO

## nexotur.com



### ¿Necesita un profesional?

## Ofertas y Demandas de Empleo para Profesionales de Agencias de Viajes

Inserte ahora sus ofertas y demandas en Internet, en la web: [www.nexotur.com](http://www.nexotur.com)

**Cumplimente AHORA sus demandas y ofertas de empleo en tiempo real**

## ¿Busca trabajo?

Una iniciativa de NEXOTUR y Nexopublic, en colaboración con AEDAVE y UNAV para la Comunidad de Madrid



AEDAVE



Comunidad de Madrid



UNAV

## Costa Cruceros lanza un catálogo para vivir una Navidad y Fin de Año diferentes

Costa Cruceros ha lanzado el folleto 'Unas fiestas diferentes' con una gran variedad de ofertas para viajar en Navidad y Fin de Año. Una de las novedades para esta Navidad es el crucero de siete días por Dubai, Omán y Bahrein a partir de 799 euros. Además, los niños podrán viajar gratis en este viaje que parte desde Dubai. Por otra parte, el buque Costa Victoria emprenderá el ya tradicional crucero de nueve días por Brasil, Argentina y Uruguay, en que los viajeros podrán disfrutar de la Navidad a un precio de 899 euros.

Para despedir el año por todo lo alto, la crucerista propone un itinerario de ocho días por las



Interior del Costa Victoria que navegará por Brasil, Argentina y Uruguay.

aguas de Brasil, visitando Río de Janeiro, Cabo Frío y Salvador de Bahía, entre otros. Su precio oscila entre 1.689 euros en camarote interior y 2.769 euros en una suite con balcón. No obstante,

los que realicen ya su reserva obtendrán unos precios más reducidos, siendo de 1.349 euros en camarote interior y 2.349 euros en una suite con balcón.

✉ [www.costacruceros.es](http://www.costacruceros.es)

## Spanair lanza su nueva Garantía de Puntualidad para turistas de negocios

Spanair ha incorporado importantes mejoras a su Garantía de Puntualidad, con el fin de ofrecer el mejor servicio y calidad a sus clientes. El sistema de Garantía de Puntualidad recompensa al viajero que vuela en clase Business Avant en vuelos domésticos con un bono electrónico canjeable por un billete gratuito para otro vuelo, en el caso de que

las puertas del avión se cierren 15 minutos después de la hora programada. Si los pasajeros vuelan en clase Economy, se entregará un bono canjeable por un 25% de descuento sobre la tarifa web o publicada para su próxima compra. La compañía aérea ha extendido este compromiso hasta el 30 de junio de 2008.

☎ 902 13 14 15



Interior de un avión Spanair.

## Empieza el año con 'jet' privado y mayordomo

El Hotel Abama situado en la isla de Tenerife ofrece a sus huéspedes un 'paquete' para poner fin a 2007. La propuesta incluye la estancia de siete noches en una habitación doble Abama *deluxe* con vistas al océano y desayuno *buffet*. Además, podrán elegir cada día de su estancia un tratamiento de *spa*. Para despedir el año, una Cena de Nochevieja en el restaurante El Patio, seguido de una gran fiesta y cotillón. Posteriormente, se servirá un gran desayuno de Año Nuevo en la Veranda. El precio es de 4.290 euros, con *transfer* de llegada y despedida en limusina privada.

✉ [www.abamahotelresort.com](http://www.abamahotelresort.com)



Panorámica del Hotel Abama.



Restaurante El Patio.

## Brussels Airlines ofrece un vuelo más a Eslovenia

A partir del 19 de noviembre, Brussels Airlines ofrecerá un nuevo vuelo directo entre la capital europea y Eslovenia. Volando hasta y desde Ljubljana, la compañía aérea conectará las dos capitales, seis veces por semana. Los pasajeros podrán disfrutar de tarifas de sólo ida a partir de 49,99 euros, todas las tasas incluidas. El horario de

los vuelos es ideal tanto para los viajes de negocio, como para los *city trips* o las 'escapadas'.

Además, los turistas que quieran disfrutar de un viaje flexible, servicio completo y ventajas en el aeropuerto de Bruselas, pueden reservar el popular billete 'b.flex turista superior' para este vuelo.

✉ [www.brusselsairlines.com](http://www.brusselsairlines.com)

Vuela todo incluido y paga menos:

**Sonrisas. Tasas.  
Impuestos. Incluidos.**

Nuestros servicios:

- servicio gratuito a bordo (bebidas, tentempié, prensa, etc.)
- tarifas especiales para empresas
- tarifas especiales para grupos
- transporte de equipo deportivo (max. 30 kg) gratuito
- vuela gratis: ¡Consigue la Air Berlin Counter Card!



Sevilla – Mallorca  
3 conexiones diarias

Mallorca – Alicante,  
Barcelona, Bilbao,  
Málaga, Santiago de  
Compostela, Valencia  
2 conexiones

**AIR-BERLIN**

**Fly Euro Shuttle!**

Departamento de grupos: [grupos@airberlin.com](mailto:grupos@airberlin.com)  
Departamento apoyo agencias: [info-spain@airberlin.com](mailto:info-spain@airberlin.com)  
Departamento comercial: [comercial@airberlin.com](mailto:comercial@airberlin.com)

# Hot el er ia

## El 'dinamismo y la alta rentabilidad', el principal atractivo para el capital riesgo

Por el contrario, la valoración de la inversión y la salida de los socios son los puntos 'más conflictivos'

El sector hotelero español está en constante crecimiento, lo que ha llevado a que las empresas de capital riesgo apuesten por él en sus

inversiones. Los cambios de tendencia de la clientela y los nuevos tipos de negocio como los establecimientos *low cost*, han provocado

que el modelo ideal para el inversor sea "el que responda a la tendencia del mercado", como afirma el socio de Ibersuizas, Jorge Delclaux.

La hotelería nacional es un negocio "atractivo" para las compañías de capital riesgo, cada vez más presentes en el sector hotelero y turístico, en general. Según han expuesto los expertos, reunidos en torno al Foro Español Capital Riesgo 'Estrategias de Crecimiento y Consolidación en el Sector Turismo y Ocio. ¿Una oportunidad o una necesidad?', además de la ubicación y la necesidad de financiación, "son las nuevas tendencias del mercado lo que determina que un proyecto sea 'atractivo' o no para el inversor", como ha declarado a NEXOTUR el socio de Ibersuizas, Jorge Delclaux. Entre ellas, destacan sobre todo el auge de la comercialización *online*, el *low cost* y la demanda de nuevos productos.

El sector hotelero, que durante el pasado año registró unos ingresos de 17.850 euros, lo que supuso un incremento del 9,5%, gusta al inversor porque se encuentra "en constante crecimiento, no requiere una gran inversión en capital circulante, comparte riesgos y porque se trata de una industria segmentada, ya que a pesar de la existencia de líderes sectoriales, hay una gran fragmentación de la actividad, lo que hace que presente muy buenas oportunidades", a juicio de Delclaux. Entre los riesgos que

presenta, "la gestión de la relación entre la empresa de capital riesgo y los gestores, la valoración de la inversión y la salida del socio inversor son los puntos más conflictivos", según palabras del socio del bufete de abogados Gómez-Adebo y Pombo, José María Beneyto.

En la actualidad, compañías de capital riesgo como Dinamia, BC Partners, Pontegadea y BBVA, se encuentran presentes en el sector hotelero, a través de las empresas High Tech, Hyatt y Occidental, respectivamente.

### Nuevas tendencias

Desde el punto de vista del producto, la diferenciación y los proyectos 'de valor añadido' son los más apropiados, "tanto por la rentabilidad, como por la calidad que otorga al destino en el que se ubica", según palabras del consejero de Economía e Innovación Tecnológica de la Comunidad de Madrid, Fernando Merry del Val, encargado de inaugurar la jornada. Las nuevas tendencias, lideradas por el auge de Internet y la comercialización *online*, y la entrada del modelo de negocio *low cost*—que incide directamente en el aumento de la frecuencia de viajes y en la disminución de la estancia media—están hacien-



Ponentes participantes en el Foro Español Capital Riesgo.

do que los operadores hoteleros nacionales inviertan en diversificación de sus negocios.

Así, el reto de futuro para la hotelería española se enmarca en el seguimiento de diferentes oportunidades. Aquellos que nacieron en el mercado de 'sol y playa', están apostando fuertemente por un proceso de internacionalización—como las cadenas Barceló y Sol Meliá, en el Caribe— y de diversificación, hacia otros mode-

los como el urbano y de negocios, debido a la madurez que presenta este modelo de negocio en España. De esta manera, se está dando paso a nuevos modelos como el cultural, el de salud y el rural, que en la actualidad, al igual que ocurre en el panorama internacional, "marcan las nuevas tendencias en el mercado inversor español", según palabras del socio de Roland Berger Strategy Consultants, José Antonio Gil.

## El 'Plan Qualifica' inicia su andadura con 24 hoteles

Un total de 24 establecimientos hoteleros, de 38 presentadas, de seis localidades en la Costa del Sol se "beneficiarán" de la estrategia para la modernización y reclasificación de la oferta contemplada en el Plan Qualifica, según ha señalado el consejero de Turismo, Comercio y Deporte de la Junta de Andalucía, Sergio Moreno.

Estos establecimientos se sitúan en los municipios de Torremolinos, Benalmádena, Fuengirola, Mijas, Manilva y Marbella. Las subvenciones en esta materia incluidas en 'Qualifica' supondrán una inversión de 19 millones de euros, de los cuales la Junta aportará 4,1 millones en una primera anualidad. Con estas ayudas, la Administración andaluza pretende aportar modernidad y calidad a la oferta turística de la Costa del Sol, ya que los hoteles podrán mejorar sus instalaciones y, en algunos casos, aumentar su categoría.

La modernización de los hoteles es "uno de los elementos turísticos más importantes, ya que es determinante el grado de satisfacción de la estancia del turista y más si tenemos en cuenta que más del 60% de los turistas se alojan en hoteles y que la mayoría de éstos prefieren que sean de cuatro o cinco estrellas", destaca Moreno.

Moreno también ha anunciado que se pretende extender otras medidas del Plan a todas las empresas turísticas, de forma que durante el año 2008 se prevé poner en marcha la mayoría de las estrategias del 'Qualifica'.

A pesar de que las estadísticas de los últimos años determinan que el modelo de 'sol y playa' "no tiene signos de agotamiento", apunta Moreno "se ha de buscar el concepto de sol y algo más, ya que la oferta complementaria será fundamental", concluye.

## Travelodge invertirá 1.000 millones de euros en España

La compañía hotelera británica Travelodge va a destinar 1.000 millones de euros para la apertura de 100 establecimientos en España, en un plan de expansión previsto hasta 2020. La cadena comercializa habitaciones en el Reino Unido por un precio a partir de los 20 euros.

El modelo de los hoteles de 'bajo coste' que comercializa Travelodge se basa, según ha declarado su consejero delegado, Grant Hearn, en la presentación del proyecto de expansión empresarial en España, en "dar al cliente sólo lo que necesita ofreciéndole un control total de los servicios adicionales que puede contratar".

Esta modalidad de hoteles, afirma Hearn, tiene en Internet su pilar fundamental, ya que las reservas se realizan a través de la Red y el 85% del negocio total de la cadena se sustenta en este canal. El responsable de Travelodge afir-

ma que en España "sólo hay 100 hoteles de 'bajo coste', algo que, teniendo en cuenta que los españoles realizan 143 millones de viajes dentro del territorio nacional al año, nos muestra el gran potencial que existe para este tipo de proyectos". Además, "el 61% del millón y medio de clientes que utilizan Internet en el Reino Unido tiene planes para viajar a España en los próximos tres años", añade.

Por su parte, el director de desarrollo internacional de Travelodge en España, Horacio Alcalá, ha explicado que el plan de expansión está dividido en dos fases, la primera hasta 2010 en la que está previsto "abrir cinco hoteles y tener 15 en desarrollo" y la segunda, que se extenderá hasta 2020, llegando a la cifra de "100 hoteles en total". Actualmente, esta cadena tiene tres establecimientos en España, dos de ellos en Madrid y uno en Barcelona.

### ■ Producto

Selectta Hotels & Resorts incluye tres nuevos hoteles de lujo a su red

Selectta Hotels & Resorts ha incrementado su oferta con la incorporación de tres nuevos establecimientos de lujo en importantes zonas enológicas de España, Francia y Portugal. Éstos son el hotel Marqués de Riscal en Elciego (Álava), en The Regent Bordeaux, en la capital vinícola francesa y el Aquapura Douro, en el Duero portugués.

Amura Hoteles abre un establecimiento para el viajero de negocios

La cadena Amura Hoteles ha inaugurado un establecimiento de tres estrellas en Azuqueca de Henares (Madrid) destinado al viajero profesional. Con un total de 97 habitaciones, este hotel ha contado con una inversión de 12 millones de euros y "nace como alternativa a la oferta hotelera de Alcalá de Henares".

Clement Hoteles crea la marca 'täCH' para afrontar su expansión

Bajo la curiosa y nueva denominación 'täCH', la cadena hotelera Clement Hoteles, que actualmente explota el Hotel Clement Barajas en Madrid, comienza su expansión. El primer proyecto consiste en un nuevo hotel de cuatro estrellas, situado en la zona de Barajas e Ifema. Su apertura está prevista para 2009.

Una casa solariega del siglo XVIII alojamiento en San Asensio, La Rioja

El hotel La Capellanía, recientemente inaugurado, se encuentra en la localidad riojana de San Asensio, en la que en un radio de 30 km. se pueden visitar los principales puntos turísticos de la región. Dispone de ocho habitaciones con calefacción, teléfono, televisión, dvd, minibar, caja de seguridad y conexión a Internet.

El Hotel San Antonio, pionero en placas solares en el aire acondicionado

El Hotel San Antonio, en la zona turística de Puerto del Carmen, en la isla canaria de Lanzarote, se ha convertido en un complejo turístico pionero en España y Europa al lograr generar energía procedente de placas solares para destinarlo al sistema de aire acondicionado en sus instalaciones.

Viajes en Grupo y Trenes Charter de Renfe. Trenes inspirados en ti.



**Elige un Tren Charter para tus viajes de grupos, colectivos, congresos y empresas.**

Da igual el colectivo que seas, o lo que quieras organizar o a donde quieras ir, porque con nuestro servicio de Tren Charter tus viajes siempre llegarán a su destino: el éxito. Con trenes completamente personalizados y múltiples servicios que se ajustan a tus necesidades: mostradores, billetes, personal especializado, música, vídeos, megafonía, restauración en la plaza.... Si quieres que nunca lo olviden, súbeles a un Tren Charter.

Información y venta en [www.renfe.com](http://www.renfe.com), en [grupos@renfe.es](mailto:grupos@renfe.es), en el 902 105 205 o en su agencia de viajes.



El tren y tú **renfe**

# Indicadores

## EL PULSO

### Hoteles más caros

**P**ROBABLEMENTE RESPONDA A un incremento de la demanda, lo que es en sí una buena noticia, pero el hecho es que el IPC de los alojamientos turísticos mantiene una tasa de crecimiento excesiva, más alta incluso que el disparado índice general, y que en



JOSÉ ARQUERO

octubre supuso un incremento del 5% con relación al mismo mes del año pasado. Tasa por tanto ya desestacionalizada, aunque sí es reveladora de la condición de temporada media-alta que viene caracterizando a este mes en los últimos años, y que, en suma refleja un encarecimiento del segmento hotelero, que además afecta directamente a las agencias, pues se produce a costa de ofertas atractivas mediante los talonarios —éstos al menos sí se compran en las agencias— la contratación directa por internet. Y menos mal que el euro sigue cotizando al alza, lo que permite concentrar los esfuerzos en el Emisor clásico, es decir hacia fuera, lo que viene a compensar los problemas que está generando la carestía del Emisor interno.

## Previsión

**Dólar USA**  
 26.11.2007  
 1,481 \$/€

**Precios del Seguro de Cambio**

PERIODOS Y TIPO DE CAMBIO	3 Meses .....	1,487 \$/€
	6 Meses .....	1,484 \$/€
	12 Meses .....	1,481 \$/€

**Yen Japonés**  
 26.11.2007  
 159,870 ¥/€

**Precios del Seguro de Cambio**

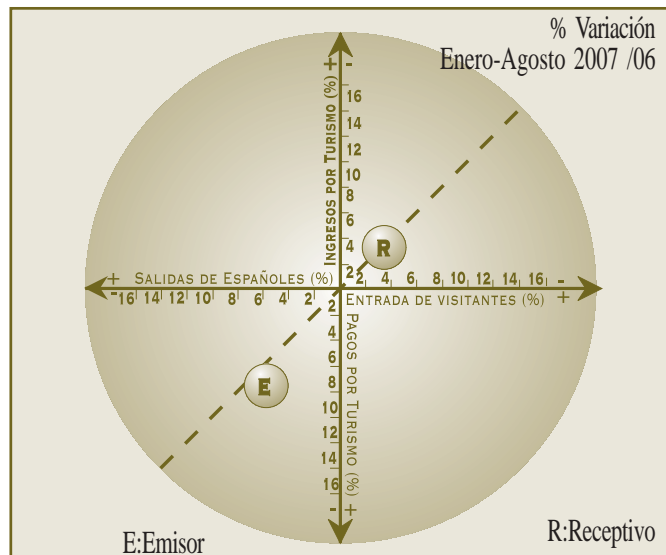
PERIODOS Y TIPO DE CAMBIO	3 Meses .....	154,177 ¥/€
	6 Meses .....	154,250 ¥/€
	12 Meses .....	154,495 ¥/€

**Libra Esterlina**  
 26.11.2007  
 0,720 £/€

**Precios del Seguro de Cambio**

PERIODOS Y TIPO DE CAMBIO	3 Meses .....	0,733 £/€
	6 Meses .....	0,732 £/€
	12 Meses .....	0,729 £/€

## SITUACION RECEPTIVO Y EMISOR



## INDICE NEXOTUR / TURISMO RECEPTIVO Y EMISOR

**L**AS INFORMACIONES SOBRE el paulatino enfriamiento de la economía no dejan de ser preocupantes, no tanto por las cifras actuales en sí, que todavía muestran un crecimiento por encima de la media europea, sino, sobre todo, por la incertidumbre que se va generando en el consumidor y que ya se plasma en una reducción del consu-

mo privado que se nota en las cifras, y, de forma menos cuantificable en cierto sentimiento de inquietud que se va extendiendo por toda la sociedad, a raíz de las subidas de las hipotecas y los productos de primera necesidad. Sensación que, indefectiblemente, lleva a recortes de gastos, no acabando con las vacaciones, pero sí reduciendo su radio de acción.

*El Índice NEXOTUR sobre Turismo Receptivo y Emisor (© Derechos Reservados) engloba tanto los movimientos reales de personas (entradas de visitantes y salidas de españoles), como las transferencias dinerarias realizadas por estos conceptos, expresándose ambos parámetros en términos de variación interanual, sobre el mismo periodo del ejercicio anterior. Los incrementos positivos se reflejan hacia arriba y la derecha en el caso del Receptivo y hacia abajo y a la izquierda en el Emisor. La situación de las esferas que los representan permite conocer no sólo su evolución absoluta, sino también la calidad del visitante extranjero, o español que sale, en función de los ingresos/pagos realizados per capita en cada caso. Este índice, basado en las fuentes citadas, es de elaboración propia de NEXOTUR, estando estrictamente prohibida su reproducción total o parcial y por cualquier medio, sin expresa autorización del Nexo Editores, S.A., empresa editora.*

## Guía NEXOTUR de Divisas del Mundo

PAIS	Divisa	Cambio	PAIS	Divisa	Cambio	PAIS	Divisa	Cambio	PAIS	Divisa	Cambio
AFGANISTAN	Afgani	73,72	CHINA	Ranm. Yuan (o)	10,96	KUWAIT	Dinar Kuwaiti	0,41	RUMANIA	Leu	3,61
ALBANIA	Lek	120,70	CHIPRE	Libra	0,58	LAOS	Kip Pot Po	14.061,00	RUSIA	Rublo	36,04
ANGOLA	Kwanza	111,02	DINAMARCA	Corona	7,46	LESOTHO	Maluti	10,14	SALOMON	Dólar	10,65
ANT. NEERL.	Guilder	2,65	DJIBOUTI	Franco	259,57	LETONIA	Last	0,70	SAMOA OCC.	Tala	3,80
ANTIGUA	Caribe	4,00	DOMINICA	Dólar E. Caribe	4,00	LIBANO	Libra	2.237,84	SAN CRISTOBAL	Dólar E. Caribe	4,00
ARABIA SAUDI	Rial	5,49	ECUADOR	Dólar	37.001,30	LIBERIA	Dólar	90,36	SAN PEDRO-MIQ.	Euro	1,00
ARGELIA	Dinar	98,57	EEUU	Dólar	1,48	LIBIA	Dinar	1,81	SAN VICENTE	Dólar E. Caribe	4,00
ARGENTINA	Peso	4,65	EGIPTO	Libra	8,18	LITUANIA	Litas	3,45	SANTA LUCIA	Dólar E. Caribe	4,00
ARMENIA	Dram	455,13	EL SALVADOR	Colon	12,95	MACAO	Pataca	11,86	SAO TOME	Dobra	20.336,60
ARUBA	Florin	2,65	ERITREA	Nakfa	19,60	MACEDONIA	Denar	61,57	SENEGAL	Franco CFA	655,96
AUSTRALIA	Dólar Australiano	1,70	ESLOVAQUIA	Corona	33,60	MADAGASCAR	Franco	2.594,53	SERBIA & MONT.	Dinar	81,20
AZERBAIJAN	Manat	1,26	ESLOVENIA	Tolar	1,00	MALASIA	Ringgit	4,97	SEYCHELLES	Rupia	11,87
BAHAMAS	Dólar Bahamas	1,48	ESTONIA	Kroon	15,65	MALAWI	Kwacha	206,95	SIERRA LEONA	Leone	4.412,64
BAHRAIN	Dinar	0,56	ETIOPIA	Birr	13,45	MALDIVAS	Rupia	18,94	SINGAPUR	Dólar	2,13
BANGLADESH	Taka	101,52	FIJI	Dólar Fiji	2,31	MALI	Franco	655,96	SIRIA	Libra	75,63
BARBADOS	Dólar Barbados	2,96	FILIPINAS	Peso	63,42	MALTA	Libra	0,43	SOMALIA	Shilling	2.049,94
BELIZE	Dólar Belize	2,89	GABON	Franco CFA	655,96	MARRUECOS	Dirhan	11,37	SRI LANKA	Rupia	163,29
BENIN	Fco. CFA	655,96	GAMBIA	Dalasi	30,34	MAURICIO	Rupia	44,11	SUAZILANDIA	Lijangeni	10,14
BERMUDA	Dólar Bermuda	1,48	GHANA	Cedi	1,42	MAURITANIA	Ouguiya	374,50	SUDAFRICA	Rand	10,14
BHUTAN	Ngultrum	58,76	GRANADA	Dólar E. Caribe	4,00	MEXICO	Peso	16,24	SUDAN	Libra	3,00
BIELORRUSIA	Rublo	3.188,03	GUAM	Dólar USA	1,48	MOLDAVIA	Leu	16,60	SUECIA	Corona	9,31
BOLIVIA	Boliviano	11,31	GUATEMALA	Quetzal	11,27	MONGOLIA	Tugrik	1.734,62	SUIZA	Franco	1,63
BOSNIA-HERZ.	Marka	1,96	GUINEA	Peso	655,96	MONTSERRAT	Dólar	4,00	SURINAM	Dólar	4,06
BOTSWANA	Pula	8,89	GUINEA BISSAU	Franco CFA	655,96	MOZAMBIQUE	Metical	36,53	TAILANDIA	Baht	50,08
BRASIL	Real	2,67	GUINEA ECUAT.	Franco	6.249,82	NAMIBIA	Rand	10,14	TAIWAN	Dólar	47,84
BRUNEI	Dólar Brunei	2,13	GUYANA	Dólar	302,24	NAURU	Dólar	1,70	TAJKISTAN	Somoni	0,13
BULGARIA	Lewa	1,96	HAITI	Gourde	53,87	NEPAL	Rupia	94,02	TANZANIA	Shilling	1.709,46
BURKINA FASSO	Fco. CFA	655,96	HONDURAS	Lempira	27,97	NICARAGUA	Gold	27,84	TOGO	Franco CFA	655,96
BURMA	Kyat	9,50	HONG-KONG	Dólar	11,51	NIGER	Franco CFA	655,96	TONGA	Pa'anga	2,79
BURUNDI	Franco	1.705,72	HUNGRIA	Forint	257,68	NIGERIA	Naira	176,24	TRINIDAD	Dólar	9,31
CABO VERDE	Escudo	110,27	INDIA	Rupia	58,76	NORUEGA	Corona	8,01	TUNEZ	Dinar	1,80
CAMBOYA	Rial	5.886,36	INDONESIA	Rupia	13.862,10	NUEVA ZELANDA	Dólar	1,97	TURKEMENISTAN	Manat	7.696,52
CAMERUN	Franco CFA	655,96	IRAN	Rial	13.813,30	OMAN	Rial	0,57	TURKS & CAICOS	Dólar US	1,48
CANADA	Dólar Canada	1,46	IRAQ	Dinar	1.819,86	PAKISTAN	Rupia	90,41	TURQUIA	Lira	1,78
COLOMBIA	Peso	3.094,19	IS. CAIMAN	Dólar Is. Caiman	1,21	PANAMA	Balboa	1,48	TUVALU	Dólar Australiano	1,70
COMORES	Franco	491,97	IS. VIRG. BRIT.	Dólar	1,48	PAPUA N. GUIN.	Kina	4,08	U.E.A.	Dirham	5,43
CONGO	Franco CFA	655,96	IS. VIRG. USA	Dólar	1,48	PARAGUAY	Guaraní	6.971,04	UCRANIA	Karbovanets	7,47
CONGO (R.D.)	Franco	823,65	ISLANDIA	Corona	94,01	PERU	Nuevo Sol	4,45	UGANDA	Shilling	2.567,89
COREA NORTE	Won	170,60	ISRAEL	Shekel	5,72	POLONIA	Zloty	3,69	URUGUAY	Peso	32,45
COREA SUR	Won	1.377,33	JAMAICA	Dólar	105,46	PUERTO RICO	Dólar USA	1,48	UZBEKISTAN	Sum	1.900,47
COSTA MARFIL	Franco CFA	655,96	JAPON	Yen	159,85	QATAR	Rial	5,38	VANUATU	Vatu	148,33
COSTA RICA	Colón	768,14	JORDANIA	Dinar	1,05	R. CENTROAF.	Franco CFA	655,96	VENEZUELA	Bolivar	3.178,11
CROACIA	Kuna	7,32	KAZAKHSTAN	Tenge	178,35	R. DOMINICANA	Peso	49,58	VIETNAM	Dong	23.762,20
CUBA	Peso Cubano (o)	1,48	KENYA	Shilling	95,09	REINO UNIDO	Libra	0,72	YEMEN	Rial	294,46
CHAD	Franco CFA	655,96	KIRGUISISTAN	Som	51,21	REP. CHECA	Corona	26,78	ZAMBIA	Kwacha	5.683,39
CHILE	Peso	760,63	KIRIBATI	Dólar Australiano	1,70	RUANDA	Franco	807,25	ZIMBABUE	Dólar	44.401,50

Notas: Los cambios deben considerarse promediados y orientativos, sin que estas cotizaciones tengan carácter alguno de oficiales salvo indicación expresa en contrario. NEXOTUR no asume responsabilidad alguna por las consecuencias que del uso indebido de los cambios de esta Guía pudieran derivarse. Como norma general, los cambios vienen expresados en unidades extranjeras por euro. (o) Cambio oficial, diferente de las transacciones comerciales o del utilizado para operaciones de tipo turístico. n.d. no disponible. (#) Nombre actual del país: MYANMAR.

## Principales Indicadores Económicos

INDICADOR	Período	Dato	% Variación	Comentario
Ingresos por turismo	Enero-Agosto 2007	28.394,7 M	+ 3,5 % (anual)	Tendencia sostenida
Pagos por turismo	Enero-Agosto 2007	9.339,6 M	+ 8,4 % (anual)	Nuevo recorte
Viajes de españoles	Enero-Junio 2007	70,2 millones	-9,6 % (anual)	Mejor el Emisor hacia fuera
IPC (Hoteles)	Octubre 2007	103,551	+5,0% (interanual)	Siguen más altos que el general

NOTAS: M: Millones de Euros. Fuentes: Banco de España, INE, IET, SECYT.

# Booking

**NEXOTUR** INSCRIBA A SU EMPRESA EN EL BOOKING Solicite condiciones en el Departamento de Publicidad **91 369 41 00**  
**91 369 18 39**

## Mayoristas

VIAJES ABREU Génova, 16 MADRID	902-101049-91-7004421 Fax 91-3196786
ALONDRACALIPSO VACACIONES Avda. Real Academia de Medicina, 1ª MURCIA	902-355444/968-355444 Fax 902-355443
AMBASSADOR TOURS Plaza de España, 18 MADRID	91-5599110 Fax 91-5598588
AMBASSADOR TOURS Diputació, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
AÑOS LUZ SA San Bernardo, 97-99 MADRID	91-4451145-902-101202 Fax 91-5939181
AÑOS LUZ SA Ronda Sant Pere, 26 baixos BARCELONA	93-3101828-902-101303 Fax 93-3101424
AÑOS LUZ SA Berastegui, 4 bajo I BILBAO	94-4242215-902-101404 Fax 94-4235593
A SU AIRE Morera, 12 esq. a Zarza C. REAL	926-274157/226259 Fax 926-226334
CALIMA VACACIONES Soledad, 62B 3ºB San Antonio Portmany (Ibiza)	902-326292 Fax 91-3466462
CATAI TOURS O'Donnell, 49 MADRID	91-4093281 4091125 Fax 91-4096692
CATAI TOURS O'Donnell, 34 (Por Fernán Glez., 32) MADRID	91-5044254 Fax 91-5044674
CATAI TOURS Napoles, 227 3º BARCELONA	93-2150103 Fax 93-2157360
CLUB VACACIONES Francisco Ramiro, 2 Edif. H MADRID	91-5972200-5970129 Fax 91-5970916
CLUB DEL VIAJERO (TOURBOU) Pza. de España, 6 BURGOS	902-410110/670657657 Fax 947-206912
CONDOR VACACIONES Pedro Villar, 12 MADRID	91-5674242-5674200 Fax 91-5674263
COSTA CRUCEROS Plaza Carlos Trias Beltrán, 7 MADRID	91-5558550 Fax 91-5564770
COSTA CRUCEROS Valencia, 245 2º 3 BARCELONA	93-4875685 Fax 93-4874770
DIMENSIONES Mahonia, 2 MADRID	91-5310607 Fax 91-5214254
DIMENSIONES Concilio de Trento, 182-184 BARCELONA	91-5310607 Fax 91-5214254
DIAS LIBRES Lagasca, 120 Of. 1 MADRID	91-7451111 Fax 91-5614469
ENTORNO NATURAL.COM Diputació, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
EXPO MUNDO Diputació, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
EV EMPRENDER Gran Via, 39 3º MADRID	902020702
GUAMASA Po. de la Habana, 28 MADRID	91-7823787 Fax 91-5643918
HOTELPLUS Isla del Hierro, 3 SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES	902 358358/91-7244747 Fax 91-6549977
HOTEL PLAYA VIAJES Avda. Paralelo, 135-137 2º BARCELONA	93-425 30 66 Fax 93-425 38 07
HOTEL PLAYA VIAJES Silva, 2 6º 2º MADRID	91-5427933 Fax 91-5422071
HVALTRAVEL.COM Diputació, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
IBEROJET Parc. Bit Ctra. del Valdemossa km 7,4 PALMA	971-070428 Fax 971-040466
IBERRAIL Capitán Haya, 55 MADRID	91-5716692 Fax 91-5716056

INTERMUNDOS Fuencarral, 9 1ºB MADRID	91-5320413 Fax 91-5221241
KUONI SA Pº. Infanta Isabel, 17 1º MADRID	91-5382700 Fax 91-5382727
MSC CRUCEROS Arequipas, 1 MADRID	91 308308 Fax 91-3821664
MUNDICOLOR Mahonia, 2 MADRID	902-361926 Fax 93-4827131
NO MÁS FRONTERAS.COM Diputació, 238 BARCELONA	902-510120 Fax 91-4568686
OKATOUR Albasanz, 16 4º MADRID	91-1417960/61 Fax 91-1417895
ORBIS Av. Doctor Arce, 25 MADRID	91-5612373 Fax 91-5614242
PAISAJESTRANSVIA TOURS Albacete, 19 VALENCIA	96-3414400 Fax 96-3423777
PANAVISIÓN TOURS Goya, 22 MADRID	91-5860800 Fax 91-5860846
PANAVISIÓN TOURS Consejo de Ciento, 357-359 BARCELONA	93-2159515 Fax 93-4871458
POLITOURS San Bernardo, 17 MADRID	91-5416200/902-877778 Fax 91-5597889
POLITOURS Ronda Sant Pere, 19 6º BARCELONA	93-3175099/902-877778 Fax 93-3181683
POLITOURS Av. Gasteiz, 53 VITORIA	945-245500/902-877778 Fax 945-3220396
POLITOURS Pº Ayuntamiento, 19 VALENCIA	96-3944004/902-877778 Fax 96-3944618
POLITOURS Rio Guadalupe, 24 TORREMOLINOS (MALAGA)	95-2305323/902-877778 Fax 95-2305479
PORTUGAL TOURS Buen Suceso 14, 28008, MADRID	91-5484600-902-109898 Fax 91-5419826
PROTEL Mahón 6-8, Parque Las Rozas MADRID	91-5096101-902-196100 Fax 91-3729198
RHODASOL-TURIMAR Gran Via 71, 28013 MADRID	91-4014949 Fax 91-4024400
RHODASOL-TURIMAR Coso 89-91 1º ZARAGOZA	976-391911 Fax 976-299435
SOLAFRICA Federico Salmon, 1 MADRID	91-3532740 Fax 91-3503896
SOLPLAN-TOURNEE Parc. Bit Ctra. del Valdemossa km 7,4 PALMA	971-070435 Fax 971-040466
SOLPLAN-TOURNEE Valencia, 231 2º BARCELONA	93-5100710 Fax 93-4880792
SOLPLAN-TOURNEE Julio Camba, 1 7º MADRID	91-2960101 / 902239644 Fax 91-3612578
SOLPLAN-TOURNEE Luis Vives, 7 VALENCIA	96-3944625 Fax 96-3942381
TIEMPO LIBRE-MUNDICOLOR Sor Ángela de la Cruz, 6 MADRID	91-4568600 Fax 91-4568773
TOURALP Príncipe de Vergara, 47 MADRID	91-5768445 Fax 91-4359088
TOURING CLUB Gran Via, 81 2º BILBAO	902-100456/94-4277381 Fax 94-4206024
TRANSVACACIONES Isla del Hierro, 3 SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES	902 164102/91-7242422 Fax 91-6239817
TRAPSATUR San Bernardo, 5 MADRID	902-211024 91-5480000 Fax 91-5427855
TRAVELPLAN Pza. España, 18 Torre Madrid 2 MADRID	91-5406000 Fax 91-5411099
TURAVIA CLUB Edif. Barajas C/ Trespaderne 29, 4º MADRID	902 354355 Fax 91-3297515

TURVISA San Bernardo, 5-7 MADRID	91-5419210 902-234353 Fax 91-5416174
UNIPLAYAS C/ Río Mesa, 10 Enpta Of.6 TORREMOLINOS	952-378646 Fax 952-375372
UNIPLAYAS Avda. Meridiana, 354 5º C BARCELONA	93-4905450 Fax 93-4906479
UNIPLAYAS C/ Cartagena, 27 Enpta. Izq. MADRID	91-5401840 Fax 91-5401841
VIVA TOURS Trespaderne, 29 4º	902-353354/55 91-3297400 Fax 91-3297516/17

## Compañías Aéreas

AEROMEXICO Pza. España, 18. Torre 6-11 MADRID	91-5489810 Fax 91-5481527
ALITALIA Pl. Descubridor Diego de Ordaz, 3-3º MADRID	91-1217401 Fax 91-4414956
ALITALIA Av. Diagonal, 403 BARCELONA	902-100323 Fax 93-4158379
AIR EUROPA Centro Emp. Globalia. Lluçmajor MALLORCA	971-178100 Fax 971-178360
AIR SPAIN BROKER Almagro, 19, Madrid	91-3083444 Fax 91-3198440
FINNAIR Fontanella, 12 B 3º BARCELONA	902178178 Fax 93-3020274
FLYTUR AIR MARKETING Luisa Fernanda, 2 MADRID	91-5421323 Fax 91-5423710
IBERIA Velázquez, 130 MADRID	91-5878787-5877592 Fax 91-5877502
INTER-FLIGHTS Los Arfe, 66 MADRID	91-5590443-44 Fax 91-5590520
LAN Capitán Haya 1, 7ª planta. MADRID	91-4544140 Fax 91-5560933
LOT Princesa, 1 Torre 6-12 MADRID	91-5481373/91-5487353 Fax 91-5595365
SPANAIR Aeropuerto. PALMA DE MALLORCA	902-131415-971-745020 Fax 971-492553
US AIRWAYS Alberto Aguilera, 38 2º Izq. MADRID	91-4444700 Fax 91-4444709

## Compañías Marítimas

BALEARIA Estación Marítima, s/n Denia-ALICANTE	902-160180 Fax 96-5787605
COSTA CRUCEROS Plaza Carlos Trias Beltrán, 7 MADRID	91-5558550 Fax 91-5564770
COSTA CRUCEROS Valencia, 245 2º 3 BARCELONA	93-4875685 Fax 93-4874770
EUROFERRYS Estación Marítima ALGECIRAS	956-651178-507070 Fax 956-653379
MSC CRUCEROS Arequipas, 1 MADRID	91 382 16 61 Fax 91-3821664
P&O PORTSMOUTH Cosme Echevarrieta, 1 BILBAO	94-4234477 Fax 94-4235496
SPANISH CRUISE LINE Alcalá, 54 MADRID	91-5317102 Fax 91-5230612
ACCIONA TRASMEDITERRÁNEA www.trasmediterranea.es	902-454645

## Ferrocarril

EUROTUNNEL Chile, 10 Ed. Madrid 92 MADRID	91-6307315 Fax 91-6307312
FERROCARRILES AMERICANOS Diputación, 238 sobrealco BARCELONA	93-4125956 Fax 93-4122914
FERROCARRILES AMERICANOS Zurbano, 56 MADRID	91-3082962 Fax 91-3086502
RENEF AGENCIAS DE VIAJES (Línea Asista)	902-105205 Fax 902-105200

## Alquiler de Automóviles

ARES MOBILE ALQUILER CON Y SIN CONDUCTOR Marzo, 34 MADRID	91-7477570 Fax: 91-7481114
AUTOS D'OR RENT A CAR Av. Blenvendos, 30 MALLORCA	971-657173 Fax 971-643147
AVIS ALQUILE UN COCHE Avd. de Manoteras, 32 - Ed. Avis MADRID	902-135531 Fax 91-3480220
BUDGET RENT A CAR ESPAÑA Conde de Aranda, 1- 3º Dcha. MADRID	91-4363319 Fax 91-5768827
EUROPCAR Av. Partenón, 16-18 MADRID	91-7226200/91-102020 Fax 91-7226201
HOLIDAY AUTOS	902-448449

Gran Via Costes Catalanas, 617 BARCELONA	93-4813833
IBL (Alsa Grupo) Miguel Fleta, 4 1º D MADRID	91-7546502 Fax: 91-7545365
RECORD RENT A CAR Av. Lairón, parcela 60 CASTELLÓN	964-343000/902123002 Fax 964-343010
VICENTE RENT A CAR LANZAROTE. Y CANARIAS	928-512694-543456 Fax 928-514137

## Centrales de Reservas

BANCOTEL/PROTEL Ctra Coruña. Proción, 1 Oficor MADRID	91-5096100-902-196100 Fax 91-3729179
BEST WESTERN Pº de la Habana, 54 2º Dcha. MADRID	900-993900-91-5614622 Fax 91-5618625
CONFORTEL HOTELES Av. Burgos, 8 A 15º MADRID	902-424242 Fax 91-3831743
CENTRALIA Sagrada Familia, 31 Bajo BURGOS	902-200063 Fax 902-200064
HOTEL JARDIN TECINA Lomada de Tecina LA GOMERA	922-145864-66 Fax 922-145865
GRUPO NATURA Av. Valencia, 14 Molins de Rei (BARCELONA)	93-6801600 Fax 93-6800944
HOSPEDERIAS REALES Fralle, 1 Villanueva de los Infantes C.REAL	902-202010 Fax 926-361788
HOTUSA-EUROSTARS Princesa, 58 Principal BARCELONA	902-222999-93-3199062 Fax 93-2681945
HUSA HOTELES Sabino Arana, 27 BARCELONA	93-5101300 Fax 93-3397064
IBERCHOCUE / IBERBONO C/ Capitán Haya, 55 MADRID	902-177177/91-5674500 Fax 91-5704954
INTERHOME Guitard, 45 BARCELONA	93-4090522 Fax 93-4090493
KEYTEL C/ Aragón 208-210, 6º, 6º BARCELONA	902101314 Fax 93-4541108
MARKHOTEL Jacometrezo, 4 MADRID	91-5210303-902-151515 Fax 91-5215999
PARADORES Requena, 3-5 MADRID	91-5166666 Fax 91-5166657
RESTEL Manuel Tobar, 35, 28034 MADRID	91-7365040 Fax 91-7365040
RIU HOTELES Laudes s/n PALMA DE MALLORCA	971-743030 Fax 971-744171
SOL MELIA Gremio Toneleros, 24 PALMA DE MALLORCA	902-144444 Fax 91-5791392
TRANSHOTEL Isla del Hierro, 3 SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES	902 164164/902 164163 Fax 902 444 164
UTELL Pza. Marqués de Salamanca, 3 y 4 1º	91-5949494/902-454647 Fax 91-5949482

## Organismos

AS. EMPRESARIAL GRUPO EUROPA VIAJES Ronda Universidad, 9 7º	93-3429990 Fax 93-3429991
--	------------------------------

GRUPO STAR Luisa Fernanda, 12 MADRID	91-5502160 Fax 91-5432689
INFOASTURIAS Pza. España, 5 1º OVIEDO	902-300202 Fax 985-273487

INST.BALEAR PROMOCION TURIST. Montenegro, 5 4º Palau Morell PALMA	971-176191 Fax 971-176185
--	------------------------------

UNAV (Unión Nacional de Agencias de Viajes) Alberto Aguilera, 62-2º 3ª MADRID	91-5498311 Fax 91-5499586
--	------------------------------

## Transporte por Carretera

AEROCITY TRASLADO AL AEROPUERTO Marzo, 34 MADRID	91-7477570 Fax: 91-7481114
AUTOCARES GARCIA TEJEDOR Jaime El Conquistador, 34 MADRID	91-4737773 Fax: 91-4738072
COAVITUR Hermanos Gómez, 4 MADRID	91-3265280 Fax 91-3260638
ETRAMBUS San Cesáreo, 34 MADRID	91-5050552 Fax: 91-5051661
EURORUTAS Gran Via, 66 MADRID	91-5483833 Fax 91-5479550
IRIBUS (Alsa Grupo) Miguel Fleta, 4 1º D MADRID	91-7546502 Fax: 91-7545365
TRAPSA Av. Manoteras, 14 MADRID	902110115 Fax: 91-3021709

## Servicios

AMADEUS Salvador de Madariaga, 1 MADRID	91-5858681-5858682/3 Fax 91-5858680
WORLDSPAN Joaquín Costa, 15-1 2º 1 MADRID	91-4118324 Fax 91-5626650

## Cadenas hoteleras

CONFORTEL HOTELES Av. Burgos, 8 A 15º MADRID	902-424242 Fax 91-3831743
---	------------------------------

El 95% de las empresas en España no respeta la legislación vigente sobre Protección de Datos Personales.

### ¿ES SU EMPRESA UNA DE ELLAS?

La Ley Orgánica de Protección de Datos ya está en vigor. Adeccuarle a ella es imprescindible para evitar las fuertes sanciones que la Agencia de Protección de Datos aplica de forma muy estricta a quienes no la cumplen. Estas sanciones pueden ser de hasta 600.000 euros.

### ¿ESTÁ DISPUESTO A ARRIESGARSE?

En Mesonero-Romanos Abogados conocemos la Ley y sabemos como regularizar su situación. Tenemos amplia experiencia solucionando los problemas demandados de la legislación de protección de datos, en distintos tipos de Empresas y sectores, así como asesorando sobre su correcta interpretación e implantación.

Una inversión mínima y a tiempo puede evitarle sanciones de hasta 600.000 euros.

**NUESTROS CLIENTES NOS AVALAN**

Consultenos cualquier duda sobre su situación. Para más información sobre nuestros servicios y productos, visite nuestra página web: [www.mesoneroromanos.com](http://www.mesoneroromanos.com)

Mesonero-Romanos Abogados C/ José Abascal 49 Dup. 4º 28003 Madrid. Telef. 91-4423909

# INSERTE

## AQUÍ SU MÓDULO

(Cuadro 97x70 milímetros)

### 189 euros

(Doble Módulo 46x70 milímetros)

### 106 euros

(Módulo 46x35 milímetros)

### 57 euros

# club Nexotur



El Club NEXOTUR es un Servicio para Suscriptores del Periódico NEXOTUR reservado en exclusiva para Agentes de Viajes en activo. El Club expide un Carnet de Miembro, que reciben los suscriptores, y que permite beneficiarse de los Acuerdos de Colaboración suscritos con un selecto grupo de Proveedores, accediendo a ofertas especiales para agentes, con grandes descuentos en condiciones excepcionales.

☎ 91 369 41 0-0  
 📠 91 369 18 39  
 club@nexotur.com  
 Lope de Vega, 13  
 28014 Madrid

## El Club Exclusivo Para Los Agentes de Viajes

MAYORISTAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
<b>A SU AIRE</b>	<b>18% de descuento</b> a miembros del Club y <b>10%</b> para acompañantes, sobre tarifas.	Descuentos válidos para todos los folletos, excepto "Vacaciones para todos".	Abierto	Jesús Millán	☎ 926 22 62 59 📠 926 22 63 34
<b>GRUPO NATURA</b>	Aventura en el Noguera Pallaresa -Pirineos- para Agente y acompañante.	Entre semana 2 noches Hotel Condes de Pallars -a+d- y Rafting Gratis. Fin de Semana 1ad+1mp en Condes del Pallars+Rafting sólo 54,50 /Persona.	12-10-2006	Ricardo y Carlos	☎ 93 680 10 62 📠 93 668 30 82
C. RESERVAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
<b>OCTOPUSTRAVEL</b>	<b>15% de descuento</b> para socios y acompañante sobre tarifa de venta al público	Más de 20.000 hoteles en 3.300 ciudades de 112 países. Máximo dos personas por reserva.	Abierto	Central de Reservas	☎ 91 523 78 54 📠 91 531 34 90
CADENAS HOTELERAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
<b>ACCOR HOTELES</b>	Hasta <b>75% de descuento</b> sobre tarifa oficial a miembros del Club.	Descuentos desde el 25 al 75% en el alojamiento de los Hoteles: Sofitel, Novotel, Mercure e Ibis..	31-12-2007	Central de Reservas	☎ 902 10 04 83 www.accorhotels.com
<b>HOTASA HOTELES</b>	<b>50% de descuento</b> sobre tarifa Rack. Máximo 1 acompañante. Sujeto a disponibilidad.	Descuento aplicable en Régimen Alimenticio. Baleares-Canarias-Torremolinos-Lepe.	31-12-2007	Ana. Dpto. Marketing	☎ 902 160 055 📠 913 14 94 90
<b>BEST WESTERN</b>	<b>50% de descuento</b> sobre la tarifa más baja del momento a miembros del Club y acompañante.	Máximo 2 habitaciones y tres días de estancia. Válido en hoteles españoles. Sujeto a disponibilidad.	31-12-2007		Tlf. de cada hotel en www.bestwestern.es
<b>DOMUS HOTELES</b>	<b>50% de descuento</b> sobre tarifa oficial a miembros del Club y acompañante.	Sólo aplicable sobre tarifa alojamiento. Excepto puentes, ferias y temporadas altas. Sujeto a disponibilidad.	31-12-2006	Leticia Rguez. Payo	☎ 985 27 51 51 616 973 123
<b>HOSTERÍAS REALES</b>	<b>50% de descuento</b> sobre tarifa a Miembros del Club.	Para cualquiera de sus cinco hoteles en edificios históricos, excepto Semana Santa. Según disponibilidad.	31-12-2007	Eva Dpto. Reservas	☎ 902 20 20 10 📠 902 20 20 10
<b>HOTELES SIDI</b>	<b>58 euros/noche</b> a Miembros del Club en el Hotel Sidi San Juan (Alicante).	Habitación doble en A.D..Excepto S.Santa y de junio a septiembre. No incluye IVA. Sujeto a disponibilidad.	31-10-2007	Departamento de Reservas	☎ 96 516 13 00 📠 96 516 33 46
<b>HUSA HOTELES</b>	<b>45% de descuento</b> sobre tarifa para miembros del Club.	Hotel Husa Mainake Torre del Mar (Málaga) y Husa Alarde Algeciras. AD. Sujeto a disponibilidad.	Abierto		☎ 952 54 72 46 📠 952 54 15 43 ☎ 956 66 04 08 📠 956 65 49 01
<b>OCA HOTELS</b>	<b>50% de descuento</b> a miembros del Club sobre tarifa (excepto Puente del Pilar).	Régimen de alojamiento y desayuno, en habitación doble. Sujeto a disponibilidad.	31-12-2006	Lalo Crespo	☎ 986 80 67 02 📠 986 72 78 79
<b>PARADORES</b>	<b>50% de descuento</b> a miembros del Club en temporada baja y <b>25%</b> en temporada alta.	Obligatorio reserva por escrito. Sujeto a disponibilidad. La oferta no incluye el Parador de Granada.	Abierto	Central de Reservas	☎ 91 516 66 66 📠 91 516 66 57
<b>PLAYA SENATOR</b>	<b>50% de descuento</b> para miembros y acompañantes en temp. baja y <b>25%</b> en temp. alta.	Hoteles de playa y de ciudad. Sujeto a disponibilidad.	Abierto	Central de Reservas	☎ 950 62 71 60 📠 901 10 12 10
<b>WORLDHOTELS</b>	<b>50% de descuento</b> sobre tarifa oficial en más de 300 hoteles de todo el mundo.	Valido excepto durante la celebración de ferias y congresos. Sujeto a disponibilidad.	31-12-2007	Departamento Reservas	☎ 900 99 49 54 www.worldhotels.com
COCHES	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
<b>AVIS</b>	<b>5% de descuento</b> sobre tarifa Top Vacaciones y fin de semana.	Vehículos sujetos a disponibilidad. No olvidar mencionar el código awd: W632701.	31-05-2007	Central de Reservas	☎ 902 135 531 📠 902 180 760
<b>HERTZ</b>	Descuentos <b>15%</b> fin de semana, <b>10%</b> resto semana (España), <b>5%</b> Internacional, <b>22%</b> furgonetas.	Descuentos para España sobre tarifa promocional. Mencione el código cp=534576	31-12-2007	Coral Arévalo	☎ 902 402 405 www.hertz.es
HOTELES	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
<b>HOTEL BEATRIZ DE TOLEDO</b>	<b>30% de descuento</b> sobre la tarifa oficial a miembros del Club y <b>15%</b> a acompañante.	Según disponibilidad. Excluidas Semana Santa, Corpus y Fin de Año.	30-12-2007	Departamento de Reservas	☎ 925 26 91 00 📠 925 21 58 65
<b>HOSPEDERÍA DE LA IGLESUELA DEL CID</b>	<b>50% de descuento</b> sobre tarifa para miembros del Club.	Persona y noche: 54,09 euros en H. Doble, desayuno incluido. Sujeto a disponibilidad.	Abierto	Dirección del Hotel	☎ 964 44 34 76 📠 964 44 34 61
<b>HOTEL SANTA CECILIA DE CIUDAD REAL</b>	Sobre tarifa para miembros del Club y acompañante.	Habitación doble o doble uso, régimen H.D. y Plaza de Parking 40,00 Euros más 7% I.V.A..	30-05-2007	Pedro Bellón	☎ 926 22 85 45 📠 926 22 86 18
SEGUROS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
<b>EUROPEA DE SEGUROS</b>	<b>85% de descuento</b> sobre tarifa a miembros del Club.	Seguro de viaje. Mod. Individual: 65,11 euros. Mod. Familiar. 119,23 euros. No prácticas deportivas.	31-12-2007	Marta de Diego	☎ 91 344 17 37 📠 91 457 93 02
PARQUES TEMATICOS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
<b>VALLNORD (PAL-ARINSAL-ORDINO-ARCALIS)</b>	<b>100% AA.VV.</b> y <b>20%</b> para acompañante. (Una invitación por temporada).	Un día en forfaits de invierno, un día en forfaits de actividades de verano. No valido del 25/12 al 6/01	Abierto	David Bover	☎ +376 737 000 📠 +376 835 904

# Concurso

Ganadores de la Convocatoria correspondiente al N° 557 de NEXOTUR



☆ **JUNGHANS**, reloj analógico de pulsera de alta tecnología de cuarzo, de precisión alemana: **Betriz Guantes**, de la Agencia de Viajes Iberia de Piedras Blancas (Asturias).

☆ **GUÍA DE PROVEEDORES 2006 DEL AGENTE DE VIAJES: Pepe Sanz**, de la agencia de Viajes Delicias de Madrid; **Ana Posada**, de la agencia Viajes Valgrande de Oviedo (Asturias); y **Emilio Martín**, de la agencia Viajes Balandro, de Madrid.



## La nueva Guía de Proveedores del Agente de Viajes NEXOTUR

Una Guía que, atendiendo a criterios de eficacia, está diseñada exclusivamente para uso de los agentes de mostrador. Con un formato manejable, la 'agenda del agente' ofrece información de todos los proveedores: mayoristas, aerolíneas, compañías marítimas, de alquiler de automóviles,...

## Agente NEXOTUR®



✂ **Enviar al Fax 91 369 18 39 antes del sábado día 8 de Diciembre**

**DATOS DE LA SEMANA DEL 26 DE NOVIEMBRE AL 2 DE DICIEMBRE**

### Concurso Semanal

### CUESTIONARIO DE PARTICIPACION

Los **Resultados (Ventas)** de su Agencia del 26 de Noviembre al 2 de Diciembre fueron:  
 *Mucho Mejores*    *Algo Mejores*    *Iguals*    *Algo Peores*    *Mucho Peores*  
 Las **Expectativas** de su Agencia para la Semana del 10 al 16 de Diciembre son:  
 *Mucho Mejores*    *Algo Mejores*    *Iguals*    *Algo Peores*    *Mucho Peores*  
 Indique los Proveedores de su Agencia que ofrecen **mejor Calidad de Servicio**:  
 Mayorista: ..... Cia. Aérea: ..... Marítima: .....  
 Autocarista: ..... Rent-a-car: ..... Grupo Hotelero: .....  
 **Mayorista** más vendida en los Destinos siguientes:  
 España: *Costa Peninsular*: ..... *Islas*: .....  
 Media Distancia: *Europa*: ..... *N.África y Oriente Medio*: .....  
 Larga Distancia: *América*: ..... *Resto del Mundo*: .....  
 **Destinos** más vendidos:  
 España: *Costa Peninsular*: ..... *Islas*: .....  
 Media Distancia: *Europa*: ..... *N.África y Oriente Medio*: .....  
 Larga Distancia: *América*: ..... *Resto del Mundo*: .....  
 **Transportistas** más vendidos:  
 Aéreo *Nacional*: ..... *Continental*: ..... *Intercontinental*: .....  
 Marítimo: ..... Autocarista: ..... Rent-a-car: .....  
 **Central** de reserva más vendida: .....  
 **Folleto** (programación mayorista) más vendido: .....  
 **Grupo Hotelero** más vendido: .....  
 **Hecho más importante** del 26 de Noviembre al 2 de Diciembre: .....  
**Nombre del Concursante:** ..... **Fecha Nacimiento:** .....  
**Agencia:** ..... **Cargo:** .....  
**Teléfono directo:** (.....) ..... **Fax:** ..... **Código Postal:** .....  
**Dirección de la Agencia:** ..... **Ciudad:** .....  
 ¿Desea suscribirse a NEXOTUR?    SI    NO   Firma: .....  
**Oferta Especial: E 99,00 (con Guía de Proveedores)**

✂ Para solicitar más información del Concurso 'Agente NEXOTUR': Lope de Vega, 13. 28014 Madrid. ☎ 91 369 41 00.

# La información profesional no es un juego de niños

NEXOTUR ofrece, cada semana, la información más útil, rigurosa y comprometida con el Sector. Sin rumores, ni vida social o datos sin contrastar. Un instrumento de trabajo al servicio del agente de viajes emisor y en defensa de sus intereses.

**Servicio de Atención al Lector de NEXOTUR**  
 ☎ 91 369 41 00 (16 líneas) / Fax: 91 369 18 39  
 DEPARTAMENTO SUSCRIPCIONES: Lope de Vega, 13/28014 Madrid  
 E-mail: atencion-clientes@nexotur.com / P.O. Box: 10.119 / 28080 Madrid

**NEXOTUR**  
 De Profesional a Profesional

## LEGISLACIÓN

## Resoluciones

## Becas turísticas

✓ Resolución de 6 de noviembre de 2007, de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, por la que se determina la composición del Jurado para la adjudicación de las becas Turismo de España 2007, para realizar prácticas profesionales y de investigación turística en la Secretaría General de Turismo y en oficinas y empresas turísticas.

✓ Resolución de 22 de octubre de 2007, de la Secretaría General de Turismo, por la que se publica la cuenta anual del ejercicio 2006, del Instituto de Turismo de España.

✓ Resolución de 30 de octubre de 2007, de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, por la que se aprueba el calendario oficial de Ferias Comerciales Internacionales de 2008.

✓ Resolución de 19 de octubre, de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, por la que se regula la concesión directa de una subvención a la Federación Española de Municipios y Provincias, para la definición de estándares de calidad y la promoción del Turismo termal.

Boletín Oficial del Estado  
www.boe.es

## CURSO

## Gestión del Patrimonio

## 'Máster en Gestión Turística del Patrimonio Cultural y Natural'

La Escola Universitària d'Hoteleria i Turisme CETT, imparte el 'Máster en Gestión Turística del Patrimonio Cultural y Natural', con el que se pretende dotar al alumnado de los conocimientos necesarios para coordinar de forma eficiente los diversos agentes sociales implicados en la explotación del patrimonio. Además, con este máster los participantes estarán capacitados para la organización de equipos de carácter multiprofesional.

Ante la necesidad de la creación de un mediador didáctico del patrimonio, el CETT impulsa este máster, que está dirigido, principalmente, a los diplomados en Turismo. También pueden inscribirse licenciados en Historia, Geografía, Historia del Arte, Humanidades y Ciencias Ambientales, así como diplomados en Magisterio y Educación Social.

El 'Máster en Gestión Turística del Patrimonio Cultural y Natural' se imparte los lunes, martes y jueves de 18:00 a 21:00 y tiene una duración de un año. Además, es totalmente necesaria la presencia a las clases, ya



que la evaluación se basará en la participación y el trabajo desarrollado por los alumnos en los diferentes módulos.

El programa que se seguirá a lo largo del año está dividido en cinco módulos. El primero es el de 'Mediación y agentes sociales, turísticos y culturales', que introducirá los conceptos básicos del Turismo cultural. El módulo 'Patrimonio cultural y natural' versará sobre las características del patrimonio y la evolución de su valoración social. Los otros tres módulos que componen el máster son: 'Instrumentos de organización y gestión del Turismo cultural', 'Creación y comercialización de productos de Turismo cultural' y 'Didáctica del patrimonio: difusión y promoción'. Los cinco módulos que componen el 'Máster en Gestión Turística del Patrimonio Cultural y Natural' serán impartidos por un equipo de profesores y profesionales pertenecientes al ámbito del Turismo y el patrimonio. Para aprobar el máster, los alumnos deberán realizar un proyecto final.

www.cett.es

## LIBROS

## Un itinerario con gran valor histórico

Título: Por los Caminos de Sefarad. Publicado por TurEspaña.



TurEspaña ha publicado 'Por los Caminos de Sefarad', folleto de 36 páginas en las que se intenta dar a

conocer la Red de Juderías de España. Esta publicación, que se adentra en las raíces más profundas del país, realiza un itinerario por las ciudades con más valor histórico.

Además, incluye información sobre los puntos de interés, así como de los edificios aún en pie de las 15 ciudades que componen la Red de Juderías de España. Algunas de las ciudades mencionadas son Patrimonio de la Humanidad y representan a la 'edad de oro de los judíos españoles'. Las ciudades incluidas son Ávila, Barcelona, Cáceres, Córdoba, Girona, Hervás, Jaén, León, Oviedo, Palma de Mallorca, Rivadavia, Segovia, Toledo, Tortosa, Tuleida.

www.redjuderias.org

## CALENDARIO

## Barcelona, Sevilla y San Sebastián

● Del 17 al 20 de abril de 2008, Salón Internacional de Turismo en Cataluña, Recinto ferial de Montjuic, Barcelona, España. Más de 1.500 expositores procedentes de 75 países acudirán a esta feria internacional en la que se promocionarán destinos turísticos de todo el mundo. Para ampliar la información consultar la página [www.saloturisme.com](http://www.saloturisme.com).

● Del 27 al 30 de marzo de 2008, Feria Andaluza del Turismo Rural (FERANTUR), Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla, Sevilla, España. Más de 500 expositores se darán cita en esta feria en la que promocionará el Turismo rural y el desarrollo sostenible del territorio español. Para obtener más información consultar la web [www.ferantur.com](http://www.ferantur.com).

● Del 14 al 16 de marzo de 2008, Salón Internacional de la Evasión y el Turismo de Donostia-San Sebastián (SEVATUR), Palacio Kursaal, San Sebastián, España. Esta feria promocionará tanto el Turismo del País Vasco, así como del resto de destinos nacionales. Para más información consultar la página [www.sevatur.com](http://www.sevatur.com).

**La información profesional no es un juego de niños**

NEXOTUR ofrece, cada semana, la información más útil, rigurosa y comprometida con el Sector. Sin rumores, ni vida social o datos sin contrastar. Un instrumento de trabajo al servicio del agente de viajes emisor y en defensa de sus intereses.

Servicio de Atención al Lector de NEXOTUR  
☎ 91 369 41 00 (16 líneas) / Fax: 91 369 18 39  
DEPARTAMENTO SUSCRIPCIONES: Lope de Vega, 13 / 28014 Madrid  
E-mail: [atencion-clientes@nexotur.com](mailto:atencion-clientes@nexotur.com) / P.O. Box: 10.119 / 28080 Madrid

**NEXOTUR**  
De Profesional a Profesional

BOLSA 'ON LINE' DE EMPLEO [www.Nexotur.com](http://www.Nexotur.com)

## Agentes de viajes con conocimientos avanzados de Amadeus

La web [www.nexotur.com](http://www.nexotur.com) recoge casi un millar de ofertas y demandas de empleo en el Sector, de las que NEXOTUR ofrece cada semana una breve muestra.

■ **Anima Eventos de Marketing.** Agencia de viajes y eventos Madrid. Se busca agente de viajes que tenga experiencia en departamento de Congresos e Incentivos. Para el puesto se requiere que tenga buen nivel de inglés y Amadeus. Se valorará tener conocimientos en Renfe. Imprescindible tener disponibilidad para viajar. C.V.: [ecalleja@grupoanima.net](mailto:ecalleja@grupoanima.net) ☎ 91 35 30 184.

■ **Royal Vacaciones (TUI TRAVEL PLC).** Agencia mayorista. Madrid. Se necesita una persona con muchas ganas de aprender y de superarse profesionalmente para formar parte de un proyecto joven y con grandes expectativas de crecimiento incorporándose al departamento de Booking y Operativa Lejano Oriente. La persona seleccionada se encargará de la gestión de los servicios de tierra de un destino asiático, de reservar y emitir los billetes aéreos de la venta a dicho destino, así como de gestionar los cupos aéreos y de la cotización de grupo. Además, llevará a cabo el mantenimiento de las ofertas en las páginas webs y de la atención telefónica a las agencias para las reservas y asesoramiento. Se valorará tener conocimientos de algunos de los países asiáticos (Tailandia, China, Vietnam, Camboya, Birmania e India), bien sea por experiencia en un departamento de reservas de una mayorista, por haberlos vendido habitualmente en una agencia de viajes o por haberlos visitado. Además se requiere dominio de Amadeus y conocimientos de in-

glés. C.V.: [direccion@royalvacaciones.com](mailto:direccion@royalvacaciones.com). ☎ 648 539 642.

■ **Visamar Viajes.** Agencia de viajes. Barcelona. Se ofrece trabajo de mostrador en agencia de viajes minorista. Imprescindible tener dominio del GDS Amadeus. C.V.: [center@viajelandia.com](mailto:center@viajelandia.com). ☎ 636 196 329.

■ **Viajes Jocha (Asociada Viajes Iberia).** Agencia de viajes. Madrid. Urge persona seria y responsable con experiencia demostrable al menos de dos años en la atención al cliente en agencia de viajes. Es necesario tener conocimiento en Savia, Amadeus y Sire. La ubicación de la agencia de viajes está en Collado Villalba C.V.: [asuncionj@e-savia.net](mailto:asuncionj@e-savia.net).

■ **Fasten Seat Belts Euroamérica.** Agencia de viajes mayorista-minorista. Madrid. Precisa agente de viajes para la atención de las ventas y reservas. Se requiere tener estudios mínimo de Bachillerato/COU e informática básica. Además es necesario tener una experiencia mínima de dos años. Valorarán conocimientos de inglés y del GDS Amadeus. C.V.: [fsb@fsbviajes.com](mailto:fsb@fsbviajes.com) ☎ 91 528 78 90.

■ **QCNS Cruise Sam.** Agencia de viajes minorista. Indiferente la provincia de residencia. Sociedad líder en la distribución de crucero precisa agente de viajes para su central de reservas especializada en la comercialización de 'paquetes' marítimos. El único requisito exigido es por la empresa turística es tener el idioma español como lengua materna. C.V.: [noemi@qcns.cruise.com](mailto:noemi@qcns.cruise.com). ☎ 900 800 431.

■ **TravelStore.** Minorista especializada en viajes de empresas. Madrid. Necesitamos una persona que se encargue de la facturación de los expedientes generados por nuestro departamento de reservas o *call center*. Imprescindible que le guste trabajar en equipo, activa y con iniciativa. C.V.: [asa@travelstore.es](mailto:asa@travelstore.es). ☎ 91 661 44 72.

■ **Qatar Airways.** Aerolínea. Madrid. Necesitamos a una persona para cubrir un puesto en nuestra sucursal en Madrid. Requisitos: por lo menos tres años de experiencia en un puesto similar al ofertado y dominio del inglés. C.V.: [ajimenez@es.qatarairways.com](mailto:ajimenez@es.qatarairways.com). ☎ 917580826.

■ **Círculo de Viajes.** Agencia de viajes y eventos. Madrid. Agencia de viajes especializada en viajes de arquitectura necesita una persona para el departamento de Grupos. Jornada laboral de lunes a viernes. Se requiere alto nivel de inglés y conocimientos del sistema de reservas Amadeus. C.V.: [celia@circulodeviajes.es](mailto:celia@circulodeviajes.es). ☎ 91 593 37 37.

■ **Mapa Tours.** Agencia de viajes mayorista. Madrid. Buscamos promotor comercial para la zona centro. Requisitos: experiencia en el Sector Turístico, carnet y vehículo propio. Condiciones económicas según valía. C.V.: [oscarsanz@mapatours.com](mailto:oscarsanz@mapatours.com). ☎ 91 559 48 92.

■ **Avianca.** Agencia de viajes. Madrid. Se precisa personal para atención en oficinas de ventas y control de facturación. Requisitos: conocimiento de Amadeus, y experiencia en puesto similar. C.V.: [supervisor@avianca.es](mailto:supervisor@avianca.es).

## Agentes de viajes

Los datos completos y el *currículum vitae* de cada demandante están disponibles en [www.nexotur.com](http://www.nexotur.com), junto a más de medio millar de demandas de empleo.

■ **Agente de viajes.** 24 años. Puertollano (Ciudad Real). [gema0306@hotmail.com](mailto:gema0306@hotmail.com). ☎ 665 129 179.

■ **Guía correo acompañante.** 31 años. Madrid. [turguide31@hotmail.com](mailto:turguide31@hotmail.com).

■ **Agente de viajes.** 35 años. Madrid. [lourfixi@hotmail.com](mailto:lourfixi@hotmail.com). ☎ 645 822 604.

■ **Agente de viajes.** 25 años. A Coruña. [babaescu@hotmail.com](mailto:babaescu@hotmail.com). ☎ 617019908.

■ **Agente de viajes para mayorista.** 40 años. Madrid. [silvykuki@hotmail.com](mailto:silvykuki@hotmail.com). ☎ 647544794.

■ **Técnico de incentivos.** 48 años. Madrid. [mkey59@hotmail.com](mailto:mkey59@hotmail.com). ☎ 639165164.

■ **Agente de viajes o comercial.** 37 años. Durango (Vizcaya). [tsnchuyu@yahoo.es](mailto:tsnchuyu@yahoo.es). ☎ 670983647.

■ **Director comercial.** 30 años. Madrid. [marianomuller@hotmail.com](mailto:marianomuller@hotmail.com). ☎ 690-252370.

■ **Director y coordinador de eventos, grupos, incentivos, etc.** 38 años. Madrid. [viajesprisma@e-savia.net](mailto:viajesprisma@e-savia.net). ☎ 659606074.

■ **Recepcionista / Booking mayorista.** 29 años. Getafe (Madrid). [vane\\_risk@hotmail.com](mailto:vane_risk@hotmail.com). ☎ 678629373.

AMSTERDAM

nuevo horario para volar desde Madrid por la mañana 08:20 hrs.\*

regálate Ámsterdam esta navidad con KLM, mejores conexiones y mayor elección de horarios en la mañana. Con KLM la mejor ida y vuelta en el día.

\*a partir del 25 de Diciembre de 2007.

La Línea Aérea de Confianza **KLM**

## SUBEN

### Berthold Trenkel



Carlson Wagonlit Travel ha designado como nuevo vicepresidente ejecutivo de Servicios al Viajero y Gestión de Transacciones a Berthold Trenkel. Además, combinará este cargo con el de presidente de la región Asia Pacífico, donde antes era jefe de operaciones.

### Antonio Pérez



Antonio Pérez García ha sido nombrado nuevo director del Hotel Abba Rambla de Barcelona. Este diplomado en Turismo por la Universidad de Turismo Bettatur, de Tarragona, se incorporó a Abba Hoteles en el año 2002. En el año 2006 ocupó el cargo de jefe de recepción del Hotel Abba Sants.

### Susana Cervera



El turoperador Nobeltours-Indoriente ha nombrado a Susana Cervera nueva directora de Marketing y Comunicación. Susana, licenciada por la escuela Oficial de Turismo de Madrid, ha desarrollado su carrera profesional en NobeltoursIndoriente, donde comenzó en 1999 como asistente comercial.

## SUMARIO

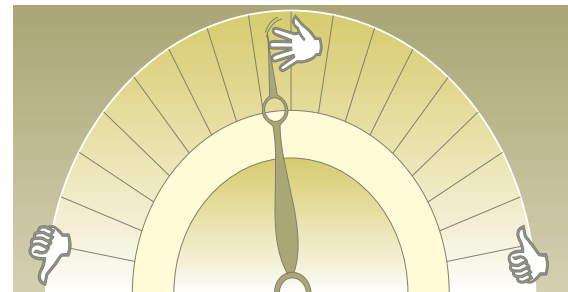
Tribuna de Opinión / Claves .....	2
Protagonista / Marian Muro .....	3
Entrevista / Juan Escudero .....	4
Escaparate .....	6-8
Mostrador .....	9-23
Hotelería .....	24
Indicadores .....	26
Booking .....	27
Club .....	28
Concurso .....	29
Agenda .....	30
Ofertas de empleo .....	31
Coyuntura.....	32



## LA SEMANA

### Desconfiada esperanza en la nieve

Con el puente ya prácticamente rematado, salvo las cosas de muy última hora, sólo la Navidad, nunca tan fuerte como se desea, y la temporada de deportes de invierno mantienen la actividad en niveles interesantes. Con respecto a la nieve, las precipitaciones del sistema Ibérico y Pajares han traído algo de esperanza, si bien la escasez en los puntos fuertes como Pirineos, sistema Central y Sierra Nevada es foco de preocupación. Los Alpes, habida cuenta de la experiencia de la última temporada y los altos precios, de los que no se escapa ni Suiza a pesar de ser extra-euro, no parecen una alternativa suficiente.



## INDICADOR DE EXPECTATIVAS

En el acumulado de los diez primeros meses del año 2007 han llegado a España un total de 52,7 millones de turistas, lo que supone un 1,9% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. Además, en el mes de octubre 5,1 millones de turistas internacionales han visitado el país. En cuanto a la comparación respecto al año anterior la mayoría de las Comunidades autónomas han experimentado un estancamiento en la recepción de viajeros.

La primera posición como destinataria de turistas extranjeros la ocupa Cataluña, que ha recibido en lo que va de año a 13,6 millones de viajeros (el 25,8% del total), experimentando así un ligero ascenso del 1,1%. En este incremento tiene mucho que ver el mercado italiano y británico, con aumentos del 5,5% y 5,7%, respectivamente. En los dos siguientes puestos están Baleares y Canarias, que continúan concentrando gran parte de los viajeros procedentes de Alemania y Reino Unido. Las Islas Baleares ha sido el destino por 10 millones de turistas, lo que supone el 18,8% del total. Además, esta Comunidad ha mantenido unas cifras similares a las de 2006. En cuanto a Canarias, en lo que va de año ha recibido 7,7 millones de viajeros internacionales, un 14,6% del total. A pesar del buen comportamiento de este destino, en comparación al año anterior se ha registrado una caída del 3%.

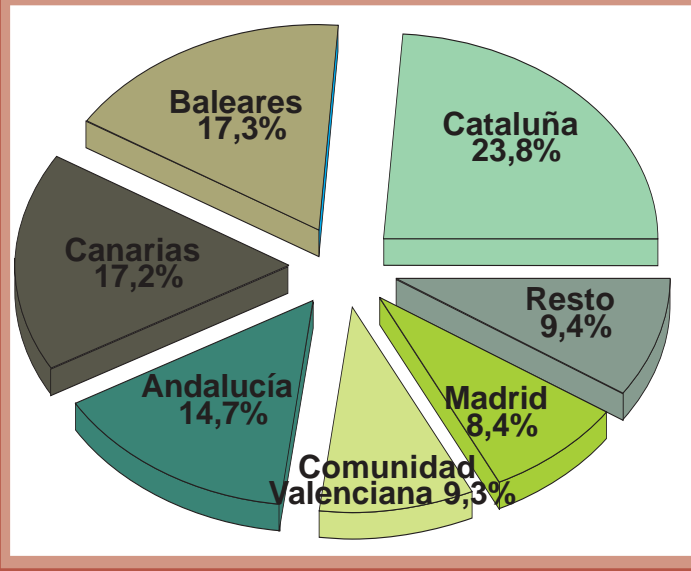
En cuarto y quinto lugar se sitúan Andalucía y la Comunidad Valenciana, que han recibido al 14,8% y al 9,3% de turistas, respectivamente. Estas dos Comunidades han logrado atraer a más viajeros que en el mismo periodo del año anterior, experimentando así crecimientos del 6,9% por parte de Andalucía y del 3% la

## COYUNTURA

### España recibe un 1,9% más de turistas

Durante los diez primeros meses del año un total de 52,7 millones de turistas han visitado España, lo que supone un crecimiento del 1,9% respecto al mismo periodo de 2006. El mes de octubre no ha mostrado un comportamiento tan positivo ya que, con la llegada de 5,1 millones de viajeros, la relación interanual se ha mantenido invariable. Las Comunidades más demandadas han sido Cataluña, Baleares, Canarias y Andalucía.

#### TURISTAS INTERNACIONALES OCTUBRE



Fuente: Instituto de Estudios Turísticos (IET).

© NEXOTUR.

Comunidad Valenciana. Estas cifras positivas han sido consecuencia del aumento de turistas procedentes de Francia, Alemania y, en menor medida, Reino Unido.

Por último hay que destacar el gran comportamiento registrado en la Comunidad de Madrid durante los diez primeros meses del año, ya que ha sido la Comunidad autónoma que más ha crecido. La llegada de 3,7 millones de viajeros internacionales ha supuesto un incremento superior al 11%. Estos porcenta-

jes positivos se explican, en gran parte, por el buen comportamiento de Italia y Francia como mercados emisores. El resto de Comunidades han concentrado cerca de cinco millones de turistas (un 9,5% del total), manteniendo así una cifra similar a la del año pasado.

#### Mercados emisores

Durante los diez primeros meses del año 14,6 millones de turistas británicos han visitado España, lo que representa el 27,8% del total.

Este mercado mantiene durante en 2007 unos niveles similares al año anterior, con un leve aumento del 0,6%. Otro de los principales mercados de procedencia de viajeros con destino España ha sido Alemania, que con más de nueve millones de turistas ha registrado un descenso del 1% respecto al ejercicio anterior. Francia continúa siendo uno de los principales emisores de viajeros. Durante el periodo analizado, 8,5 millones de turistas procedentes de este país han recalado en España, principalmente en Cataluña. En cuanto al resto de los mercados emisores, hay que destacar los crecimientos de Italia, Portugal, Irlanda y los países nórdicos, que han registrado crecimientos cercanos al 10%.

#### Vías de acceso

El 74,4% de los viajeros internacionales que han llegado a España desde enero a octubre lo han hecho a través de la vía aérea. Este medio ha transportado durante este periodo a 39,2 millones de pasajeros, lo que supone un 4,3% más que en el mismo periodo del año 2006. La segunda vía de acceso de los turistas ha sido la carretera, por las que han llegado 11,8 millones de personas, el 22,4% del total. A pesar de la importancia de este medio de transporte, se ha experimentado un descenso del 5,4% respecto al año 2006. Además, esta caída ha sido mucho más importante durante el mes de octubre, en el que el 17,3% de los viajeros procedentes de otros países se han decantado por este medio de transporte, lo que ha supuesto un descenso del 11,6%. Este descenso en las carreteras durante octubre contrasta con el incremento de la vía aérea, que en este mes ha representado el 80,1% de las llegadas internacionales.

¿Ocio o negocio?  
Usted elige



Día a día y en cada uno de sus viajes le ayudamos a elegir el camino más cómodo, rápido y eficaz al alquilar un coche. Contamos con el respaldo de más de 4.800 oficinas en todo el mundo donde atendemos a más de 20 millones de clientes. No lo dude, con Avis usted y su familia llegarán con éxito a cualquier destino.

Para más información y reservas, visite [www.avis.es](http://www.avis.es) o llame al 902 135 531

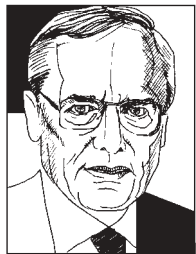
Avis recomienda Opel

**AVIS**

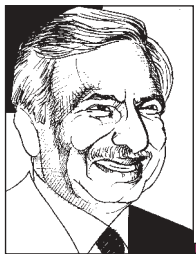
Nos esforzamos más.



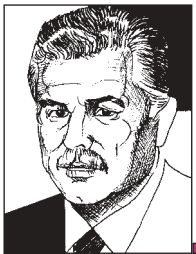
**Thomas Laugesen**, de Net Trans, analiza la **SITUACIÓN DE LAS COMISIONES** que cobran las agencias



La Comisión Europea, cuyo vicepresidente es **Jacques Barrot**, ha propuesto **LIBERAR LAS TARIFAS** de los GDS



La página web de la compañía aérea Jet Airways, que preside **Naresh Goyal**, presenta todas sus **RUTAS EN TORNO A LA INDIA**



El Patronato Provincial de **TURISMO DE CÁCERES**, presidido por **Juan Andrés Tovar**, tiene web en Internet



**Fernando Vega**, el recién nombrado director general de Doc On Time **PRESENTA SU 'WEB'**

## Costa Cruceros con las agencias

La crucerista ha lanzado una nueva mejora de su sistema de reservas para agentes de viajes

### RESERVAS B2B / NOVEDADES



**Jet Airways / Aerolínea**  
Información sobre sus vuelos operativos en torno a la India. / PÁG. 14



**Nekatur / Rural Euskadi**  
Descripción de los alojamientos rurales del País Vasco. / PÁG. 19



**Silja Line / Marítima**  
Listados con los cruceros de Silja por el mar Báltico. / PÁG. 20

[www.nexotur.com](http://www.nexotur.com)

Costa Cruceros continúa con su política comercial de ayudar a las agencias de viajes a vender a través de Internet. Por este motivo, la crucerista ha lanzado una nueva versión de su sistema



**Daniele Mancini**

para agentes que ofrece muchas más opciones. En concreto, los profesionales podrán reservar un número amplio de camarotes, cruceros, vuelos y hoteles.

Otra gran novedad es la inclusión de una página blanca con la que se pueden entrar directamente en la aplicación para agentes de viajes. Por tanto, los profesionales sólo tendrán que personalizar dicho *link*. Para el desarrollo de esta nueva herramienta, Costa Cruceros "ha tenido en cuenta la opinión que los agentes de viajes nos han hecho llegar, ya

que precisamente son ellos los que utilizan nuestro sistema", afirma el responsable de e-business, Daniele Mancini.

Para apoyar a esta mejora de la herramienta anterior, Costa Cruceros ha desarrollado a través de Second Life un entrenamiento para los agentes de viajes. A él podrán acceder todos los agentes que estén interesados. Gracias a este sistema, lo profesionales del Sector aprenderán a utilizar de manera sencilla y eficaz el nuevo sistema. **News @line en pág. 13**



Imagen de los profesionales que asistieron a la reunión.

### Información en Internet

La importancia de Internet como medio de acceso rápido a la información ha sido una de las principales tendencias que debe seguir la cadena Fuerte Hoteles para su evolución en el futuro. Así al menos lo han ratificado una serie de profesionales relacionados con el Turismo y otros ámbitos, que han sido invitado por la propia cadena andaluza para que debatieran sobre la innovación estratégica.

### NEXOTUR.COM/NOTICIAS

#### Nuevo sistema de TvTrip

TvTrip ha lanzado un nuevo sistema de búsqueda de hoteles con el objetivo de alcanzar el millón de usuarios únicos en el primer trimestre de 2008

**News @line en pág. 13**

### NAVEGADOR / NOVEDADES

#### Centrales reservas

TODAS LAS CASAS RURALES/TRAVELHOME/DEASTURIAS.COM / RAAR / TURISMO VERDE HUESCA / PIERRE & VACANCES / ALDEATOUR / ESCAPADE **Naveg @web en pág. 21**

### BUSCADOR WEB / EVALUACIONES



#### Ambassador Tours / Viajes

**7,1** La mayorista de viajes presenta en Internet toda su programación y permite que las agencias reserven en la página.



#### Prestige Hotels / Habitaciones

**7,0** La cadena ofrece una amplia información de sus hoteles, pero no la gestión *online* de reservas a las agencias.



#### Cáceres / Datos turísticos

**6,2** El Patronato Provincial de Turismo de Cáceres dispone de una web con información turística de toda la provincia.

Date de alta en Nexotur.com

Diario online del Agente de Viajes

**...y recíbelo cada mañana en tu email**

**nexotur.com**

Información Profesional del Agente online de Viajes

Presidente: Eugenio de Quesada  
Consejero-Delegado: Carlos Ortiz

DIRECTOR  
Eugenio de Quesada

ADJUNTO A DIRECCIÓN: José Arquero Hidalgo  
COORDINADORA EDITORIAL: Marga González

REDACTORES: Eduardo Santamaría, Pablo García-Diego y Daniel Gallego

**NEXO**  
editores s.a.

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Lope de Vega, 13. 28014 Madrid / Apartado de Correos 10119. Madrid / 91 369 41 00 (20 líneas)  
Fax: 91 369 18 39 / E-mail: redaccion@nexotur.com

NEXOTUR.com, Periódico Profesional del Agente Online de Viajes, es una Publicación Independiente de los Intereses del Sector / @ NEXOTUR es una Marca Registrada de Nexo Editores SA © Copyright NEXO EDITORES SA y Grupo NEXO / Depósito Legal TO-133/1996 / Impreso en España

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO **Nexo**

## Protegerse de Internet

INTERNET ES UN canal que ha traído a las empresas del Sector Turístico numerosas ventajas. Con él pueden ofrecer sus productos y servicios a todas las personas del mundo y permitir su reserva *online*. Pero también conlleva varios problemas que hay que tener en cuenta si se quiere hacer un uso eficiente y rentable de la Red. El primero de los problemas es el alto coste de las inversiones que se tienen que realizar para estar presente en Internet. Otro es la competencia entre las páginas *web*, su diseño, su estructura, su presentación, sus imágenes... y no sólo una competencia en el mercado. Otro problema es la seguridad del 'sitio', que hay que invertir en sistemas de protección. Y por último, otro de los problemas que pueden aparecer son las caídas de los servidores, por lo que, además de invertir en seguridad y diseño de la *web*, hay que hacerlo en plataformas que soporten el flujo de visitantes y contenidos. Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

**P**ARA MUCHAS AGENCIAS de viajes los últimos diez años han sido como un viaje en una montaña rusa, con circunstancias dramáticas en todo el mundo, como terrorismo, epidemias, guerras, catástrofes naturales y la aparición de numerosas líneas aéreas de 'bajo coste' y todos han tenido un impacto en el negocio del Turismo.

Tal vez el de mayor impacto ha sido la pérdida de comisiones en los billetes aéreos. De un día para otro, las agencias han tenido que adaptarse a cobrar comisiones de sus clientes, y, por lo tanto, a redefinirse y cambiar su manera de trabajar, pasando de ser agentes emisores de billetes aéreos, a ser consultores de viajes. Afortunadamente las agencias que han aceptado bien el cambio están obteniendo buenos resultados.

Un área que sigue siendo importante es la habilidad de diversificar las fuentes de ingreso y contratar más servicios que todavía pagan comisión, y uno de los más importantes es el sector hotelero. Debido a la gran competencia, y a que las agencias sólo hacen un 25% de las reservas que reciben los hoteles, las agencias no cobran una comisión por su trabajo. Tradicionalmente mu-



tribun@

## Reservas de hoteles... ¡ya! (I)

Thomas Laugesen

Director de Ventas de Net Trans en España

De un día para otro, las agencias han tenido que adaptarse a cobrar comisiones de sus clientes y, por lo tanto, a cambiar su manera de trabajar

chas agencias han ignorado esta fuente de ingresos, pero esta actitud ha cambiado mucho en los últimos años. Para las agencias no hay motivo que las limite a vender billetes aéreos cuando pueden beneficiarse de vender todo el 'paquete', especialmente las agencias corporativas.

Una serie de acontecimientos, además de la comisión entera, han hecho que ahora sea el mejor momento para aumentar los ingresos contratando las reservas de hotel. Por un lado, las tarifas por habitación han aumentado una media de 7-10% en los tres últimos años.

Después de el trágico suceso del 11-S, los hoteles perdieron el control de sus tarifas, y con un poco de esfuerzo el consumidor podría encontrar tarifas más baratas para la mayoría de hoteles en varios 'sitios' *web*. Esto cambió con la introducción de BAR (*Best Available Rate* - Mejor Tarifa Disponible), que asegura la obtención de la tarifa más barata.

Anteriormente, las agencias en España estaban preocupadas por no poder cobrar sus comisiones de hotel. Por lo tanto, hacían reservas de prepago o a través de la emisión de bonos. Hacer reservas prepago conlleva más tareas administrativas y un aumento de los costes.

webst@



<http://www.hthotels.com>

para usuarios registrados o no registrados, con pago mediante tarjeta, y con un área especial para las agencias de viajes. Permite el acceso posterior a la reserva y su modificación o anulación. La página incluye información corporativa y sobre las características especiales de sus servicios hoteleros, una guía de sus restaurantes exclusivos, un área dedicada a Empleo y otra dedicada a las agencias de viajes con información sobre su gestión específica.

## Hoteles de ciudad para las agencias

**High Tech Hoteles**, cadena especializada en hoteles de tamaño medio con una atención especial a los servicios de alta tecnología, situados en varias capitales españolas, presenta una página en Internet muy completa y bien diseñada que, además de información sobre la cadena y sus características y objetivos, ofrece tanto al usuario final como a las agencias de viajes, la descripción y la posibilidad de gestión *online* de las reservas de sus alojamientos y restaurantes.

Desde la primera pantalla o desde el listado de hoteles, se accede a la descripción general de cada establecimiento, que presenta en una única pantalla, aunque en algunos casos enlaza con otra que contiene el plano de su situación y sus diferentes formas de acceso.

Además, incluye un sencillo y completo sistema de reservas, válido

person@je

## Jacques Barrot



La Comisión Europea (CE) ha propuesto liberalizar las tarifas que los GDS cobran a las compañías aéreas por sus servicios de intermediación ante las agencias de viajes. Con esta iniciativa la CE pretende aumentar la competencia, elevar la oferta a través de este canal y forzar una disminución de precios. "La mayor

competencia en este mercado supone reducir los costes de distribución y elevar la oferta de vuelos a través de los GDS", afirma el vicepresidente de la CE y comisario de Transporte, Jacques Barrot. En esta misma línea asegura que "los consumidores estarán protegidos de cualquier abuso o discriminación".

Expertos en  
Calidad para la  
Agencia de Viajes

De Profesional a Profesional



Solicite Información, pre-Estudio y datos sobre Ayudas y Subvenciones, directamente a Nexopublic ☎ 91 369 41 00

- Evaluaciones de Calidad.
- Estudios de Mercado.
- Estudios Estratégicos.
- Autodiagnósticos de Empresa.
- Análisis Sectoriales.
- Telemática y Comunicaciones.
- Fusiones y Adquisiciones.
- Búsqueda de socios financieros.
- Diseño de Portales de Turismo.

**Nexopublic**  
CONSULTING

Lope de Vega, 13. 28013 Madrid. ☎ 91 369 41 00 Fax 91 369 18 39

# Costa Cruceros lanza una nueva versión de su sistema de reservas

La crucerista quiere ayudar a las agencias tradicionales a que reserven más a través de la Red

Costa Cruceros ha lanzado una nueva versión de su sistema de reserva para agentes de viajes llamado Costaclick. La nueva herramienta ofrecerá más opciones para los agentes de

viajes. Además, todos los profesionales podrán aprender a utilizar esta nueva herramienta a través de un tutorial para agentes de viajes que se encuentra ubicado en Second Life.

Costa Cruceros ha presentado la nueva aplicación para agentes de viajes llamada Costaclick. Este sistema es una nueva versión del anterior que ofrece bastantes mejoras para los agentes de viajes. Para su elaboración, como ha apuntado a NEXOTUR el responsable de e-business, Daniele Mancini, "se ha tenido muy en cuenta todas aquellas sugerencias que nos han realizado los profesionales, ya que son ellos los que utilizan nuestra aplicación". En concreto, el agente de viajes podrá "reservar un número amplio de camarotes, cruceros, vuelos o incluso hoteles", afirma Mancini. También se ha mejorado la accesibilidad y la información. Además se puede visualizar todos los folletos electrónicos.



Daniele Mancini

todo el mundo, con una media diaria de 6.000 agentes.

## Apuesta por Internet

Para Costa Cruceros esta mejora es "una clara apuesta por el agente de viajes y para que éste se adapte y utilice cada vez más Internet para reservar". De hecho, el responsable de e-business

apunta "que las agencias online son las grandes amenazas para la agencias de viajes tradicional, debido a la gran importancia que tiene y tendrán en el futuro las ven-

tas por Internet". Para que las agencias de viajes se puedan adaptar a esta nueva tendencia de ventas, Costa Cruceros posee un gran número de profesionales que apoyan las reservas en la Red.

Con el objetivo de mejorar la utilización del sistema por parte de los agentes de viajes, Costa Cruceros ha desarrollado en Second Life un entrenamiento para los profesionales. A él podrán acceder todo tipo de agentes de viajes que, previamente, se hayan creado un avatar en el sistema. Una vez dentro, los profesionales aprenderán a utilizar "Costaclick con mayor soltura y eficacia", señala el responsable de e-business de Costa Cruceros.

Para que la comunicación entre el agente y el cliente sea más fluida, Mancini apunta que "también ofrecemos una página blanca en la que cualquier agente de viajes puede entrar". A través de este site, los profesionales pueden crear un link directo a Costaclick "que deben personalizarlo cada uno a su manera". Así, cuando el cliente acceda a la web de la agencia de viajes en realidad estará entrando en Costaclick, "facilitándose en gran medida la reserva para los agentes de viajes", afirma Mancini. Con esta opción, los agentes podrán enviar cada mes a los clientes las mejores ofertas. En la actualidad, más de 35.000 agencias de viajes utilizan el sistema en



Síte anterior de la herramienta Costaclick, dedicada para agentes de viajes.

## El 44% de los hoteles rurales ya reserva a través de Internet

El 44% de las empresas de Turismo rural alquila su alojamiento a través de Internet frente al 7,83% de las empresas española de otros sectores que realizan sus ventas online, lo que, según un estudio realizado por la Junta de Castilla y León y Fundetec, revela que el sector se encuentra entre los más importantes en el desarrollo del comercio electrónico.

Según el informe presentado en la Feria Internacional de Turismo de Interior (Intur), el 44,3% del Sector desarrolla actividades de comercio electrónico, aunque existe un 40% que aún no se lo ha planteado o cree que no necesita el comercio a través de Internet para su negocio.

La mayoría de los centros de turismo rural que alquilan sus espacios a través de la Red valora especialmente la captación de nuevos clientes y la expansión geográfica del mercado como los elementos principales que impulsan el desarrollo del comercio electrónico del Sector de Turismo rural.

Según el informe, el 85% de los establecimientos dispone de PC, acceso a Internet y correo electrónico, además, más de 75% de las empresas del sector dispone de página web, que se convierte en el canal prioritario para la venta del producto turístico, sin embargo, sólo un 11,4% tiene en su web la posibilidad de realizar el pago online de una reserva.

## TvTrip prevé contar con un millón de usuarios únicos en marzo de 2008

La web de videos hoteleros muestra actualmente más de 600 hoteles

La compañía TvTrip ha lanzado recientemente un innovador sistema de búsqueda de hoteles, mediante el cual los usuarios pueden escoger su establecimiento visualizando online vídeos de su ubicación, habitaciones y servicios. Según ha señalado a NEXOTUR la responsable de la empresa para España y Alemania, Annika Baum, la web (www.tvtrip.es) cuenta en la actualidad con vídeos de más de 600 hoteles de más de 50 ciudades diferentes de todo el mundo, en su mayoría capitales europeas, aunque ya ofrece información de establecimientos en EE UU, Asia y Australia. Pese a llevar funcionando escasas semanas, su previsión es contar con "un millón de usuarios únicos" al finalizar el primer trimestre de 2008.

El usuario dispone de un buscador de hoteles, en cinco idiomas diferentes, que puede acotar por ciudad, cercanía a monumentos de interés, precio máximo a pagar y otra serie de filtros, como la disponibilidad de fitness, spa o la admisión o no de animales. Una vez elegido el establecimiento, el cliente puede realizar la reserva online en cuatro webs 'externas' de partners asociados a TvTrip, ya que su site no ofrece la posibilidad de reserva directa puesto que "no somos una agencia de viajes", tal y como apunta Annika. Su cartera de hoteles se nutre de hoteles de tres a cinco estrellas, tanto independientes como pertenecientes a cadenas hoteleras, con "buenas localizaciones" en "ciudades importantes", "altos estándares" y con posibilidad de reserva online, según explica Baum.



El usuario dispone de la web de TvTrip en cinco idiomas diferentes.

## cookies



## Eslovenia en Internet

La página oficial de Turismo de Eslovenia ofrece un amplio conjunto de información sobre temas de interés turístico en el país y la posibilidad de gestionar reservas en sus alojamientos.



## Congresos en Mallorca

El Pueblo Español - Palacio de Congresos de Palma presenta un 'sitio' en Internet que informa sobre las características del edificio, así como una relación de sus servicios y referencias.



## Viajes de larga distancia

Travel Days ofrece en Internet la información sobre sus destinos y la programación a cada uno de ellos, así como formularios para solicitar información o reservas desde las agencias.



## Vehículos en Mallorca

El 'portal' de Falcó Rent a Car ofrece, soólo a clientes finales, la posibilidad de solicitar reservas de vehículos de alquiler en la isla de Mallorca, que quedan pendientes de confirmación.



## Vuelos desde Belgrado

Jat Airways presenta en Internet una página en la que permite a los usuarios finales la gestión de reservas de sus vuelos desde Belgrado a un amplio conjunto de aeropuertos europeos.

# El 'portal' de Jet Airways ofrece sus vuelos sólo para el cliente final

La página de Jet Airways ofrece información sobre la empresa y sus servicios aéreos en la India o desde este país a algunos destinos del resto del mundo y, sólo al cliente final, la posibilidad de reservar sus vuelos y hoteles en la India.



www.jetairways.com

Jet Airways, compañía aérea India, presenta en Internet una página de diseño adecuado, en la que informa sobre todos sus trayectos y sus horarios y ofrece, únicamente al usuario final, la posibilidad de reservar plazas en esos vuelos y hoteles en la India. Su sistema de reservas es muy completo e incluye *ticketing* y *check-in* electrónicos, así como el acceso y el mantenimiento posterior de la reserva. La página también incluye información sobre la compañía y sobre su programa de fidelización y de ayuda al viajero. Dispone de versiones para distintos países de su entorno y otra, general, en inglés.

### INFORMACIÓN

Incluye, además de una descripción de sus líneas, un plano activo con sus vuelos, seleccionables por zonas, y permite consultar los horarios por origen, destino y fecha, aunque en esta función no ofrece ninguna ayuda para conocer los destinos válidos desde un origen.

### RESERVA

Su sistema de reservas, limitado a sus vuelos y no válido para las agencias, es de fácil uso y contempla el billete y el *check-in* electrónicos, además de permitir la consulta, la modificación y la anulación de reservas. Incluye un sistema de reservas de hoteles en la India.

### GENERAL

La página ofrece también un amplio conjunto de información sobre la compañía, su red de oficinas, sus asociadas y sobre todas las ventajas que ofrece a sus clientes en su programa de fidelización Jet Privilege. Además, en ayuda al viajero incluye guías de los destinos.

#### ▲ Lo Mejor / Sistema Completo

Se trata de un sistema muy completo de información y gestión de reservas de sus vuelos y de hoteles en la India.

#### ▼ Lo Peor / Cobertura

No ofrece ningún vuelo desde España y tampoco contempla la posibilidad de reservas desde las agencias de viajes.

### JET AIRWAYS / Línea Aérea

#### Ponderación de los Valores

Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
10	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
10	VELOCIDAD									
6	% DEL PRODUCTO									
8	ACTUALIZACIÓN									
6	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
6	IDIOMAS									
10	GESTIÓN DE RESERVAS									
8	BILLETE ELECTRÓNICO									
6	OTROS SERVICIOS									
10	GESTIÓN ESPECÍFICA AGENCIAS									

**EVALUACION NEXOTUR.COM**

La página de Jet Airways ofrece muy poco interés a las agencias de viajes españolas, ya que Jet no dispone de vuelos a España y la página no contempla los enlaces que tiene en Europa con vuelos de sus compañías asociadas. Además, no incluye posibilidad de reserva desde las agencias.

**5,4**



**Entrada /** Ofrece todas las áreas de información, el acceso de usuarios registrados y la primera pantalla de reserva.



**Producto /** Presenta un plano activo con todos sus trayectos y los horarios solicitándolos por origen y destino.



**Reserva /** Dispone de una sencilla gestión de reservas, válida para usuarios finales, pero no para las agencias.

# La página de Ambassador Tours permite la reserva a las agencias

Ambassador Tours presenta una página dedicada básicamente a facilitar la reserva de sus programas a las agencias de viajes, pero ofrece un servicio muy limitado al cliente final, al que sólo informa sobre sus folletos y sus ofertas en papel.



www.ambassadortours.es

La página de Ambassador Tours en Internet, que está basada en una aplicación estándar ya utilizada por otras mayoristas, ofrece a las agencias de viajes registradas la posibilidad de consultar sus folletos y sus ofertas en papel y de confeccionar presupuestos y efectuar reservas *online* de sus programas, pero a diferencia de otros casos en los que se utiliza la misma aplicación, no permite al cliente final acceder al área de gestión para confeccionar su presupuesto, por lo que se debe limitar a consultar la información en PDF. La página dispone únicamente de versión en castellano.

### INFORMACIÓN

Permite visualizar sus folletos por índice de páginas y acceder a sus productos por tipo. En este caso presenta los programas y sus opciones, una descripción muy general y el acceso a su página del folleto. El cliente final no puede acceder a la información de gestión.

### RESERVA

Ofrece, sólo para agencias de viajes, una completa gestión de reservas *online*, ajustada a las características de cada producto, con emisión del bono y consulta, modificación y anulación posterior. Sin embargo, no permite pasar directamente a la reserva desde sus ofertas.

### GENERAL

La página de Ambassador Tours incluye también alguna información sobre la empresa y un área de asistencia a las agencias de viajes, así como el documento del Acuerdo de Colaboración en PDF para su alta en el sistema y alguna información para solicitantes de empleo.

#### ▲ Lo Mejor / Gestión Agencias

Ofrece a las agencias registradas un sistema adecuado para gestionar *online* las reservas de sus productos.

#### ▼ Lo Peor / Gestión Clientes

Sólo pueden consultar folletos, pero no presupuestar viajes ni consultar una relación de agencias recomendadas.

### AMBASSADOR TOURS / Turoperador

#### Ponderación de los Valores

Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
8	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
5	VELOCIDAD									
6	% DEL PRODUCTO									
8	ACTUALIZACIÓN									
8	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
6	IDIOMAS									
10	GESTIÓN DE RESERVAS									
8	CONFIRMACIÓN INMEDIATA									
8	INFORMACIÓN POSTERIOR									
10	GESTIÓN ESPECÍFICA AGENCIAS									

**EVALUACION NEXOTUR.COM**

La página de Ambassador Tours ha sido diseñada para facilitar a las agencias de viajes la información de su programación y la gestión *online* de las reservas de sus productos y, por lo tanto, resulta una herramienta de utilidad, aunque en la gestión de reservas ofrece muy poca información.

**7,1**



**Entrada /** Presenta sus tipos de productos, ofertas, folletos, buscador de viajes y las claves de acceso de las agencias.



**Producto /** Por tipo de producto, ofrece una relación, las opciones del viaje seleccionado y su página de folleto.



**Reserva /** Dispone de un sistema de reservas exclusivo para las agencias, al que no permite acceder sin claves.

# Agroturismos y casas rurales en Euskadi en una 'web' específica

La página de Nezakaturismoa ofrece, con un cuidado diseño y una estructura adecuada, la información de los alojamientos rurales vascos asociados y un formulario para consultar disponibilidad, pero no incluye la gestión *online* de reservas.



www.nekatur.net

Nezakaturismoa es una asociación creada en 1988 por el Gobierno Vasco y sus tres diputaciones forales para ayudar a los propietarios agrícolas a complementar sus actividades con la turística. Su página en Internet ofrece, además de información sobre la asociación y las características de su oferta, una completa información sobre alojamientos de Turismo Rural, accesibles por comarca y un formulario para la consulta de disponibilidad, aunque sin la gestión de reservas ni un área para agencias. La página presenta versiones en castellano, euskera, catalán, inglés, francés, italiano y alemán.

INFORMACIÓN	RESERVA	GENERAL
Accediendo desde un plano de las comarcas de Euskadi y la relación de alojamientos de la comarca seleccionada, ofrece una amplia información sobre las características, la forma de acceso y los precios de cada alojamiento, incluyendo su correo y enlace con su web.	Presenta los precios y las ofertas del establecimiento y un formulario para solicitar reservas, enfocado al cliente final, al que se accede desde la información del alojamiento. No contempla ninguna funcionalidad de reservas <i>online</i> ni un área específica para las agencias de viajes.	Ofrece una amplia información sobre la asociación, su historia, funciones y misión, así como sobre las características de los alojamientos y sobre su oferta de Turismo Rural. También incluye una relación de ofertas y un calendario de eventos por fecha o periodo.

▲ **Lo Mejor / Presentación**

Presenta una completa información de los alojamientos con una presentación y estructura muy adecuadas.

▼ **Lo Peor / Gestión**

No incluye información sobre disponibilidad, funcionalidad de reservas ni un área para las agencias de viajes.

**NEKAZALTURISMOA / Central**

Ponderación de los Valores

Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8	DISEÑO									
10	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
10	VELOCIDAD									
6	% DEL PRODUCTO									
8	ACTUALIZACIÓN									
8	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
6	IDIOMAS									
10	GESTIÓN DE RESERVAS									
10	CONFIRMACIÓN INMEDIATA									
6	OTROS SERVICIOS									
10	GESTIÓN ESPECÍFICA AGENCIAS									

**EVALUACION NEXOTUR.COM**

La página de Agroturismo en el País Vasco, aunque dispone de un diseño adecuado y de una amplia oferta de Turismo Rural en sus tres provincias, es de un interés muy limitado para las agencias de viajes a las que no dedica ningún área específica y a las que tampoco incluye en su formulario.

**6,2**



**Entrada /** Presenta el acceso a información sobre el agroturismo en Euskadi, la asociación y sus alojamientos.



**Producto /** Seleccionando por comarca, se accede a una información muy completa de cada alojamiento.



**Reserva /** Sólo ofrece un formulario para solicitar disponibilidad, al que se accede desde la ficha del alojamiento.

# La página de Prestige Hotels no incluye gestión desde agencias

Prestige Hotels incluye en una página en Internet de diseño poco habitual una amplia información sobre sus ocho hoteles en España y una completa gestión de reservas fácil de utilizar, que no está disponible para las agencias de viajes.



www.prestigehotels.com

La página de Prestige Hotels, cadena que dispone de seis hoteles en Cataluña y dos en Andalucía, presenta la información de sus establecimientos incluyendo en algunos de ellos la descripción del entorno y sus principales características. También dispone de un sistema de reservas bien diseñado, fácil de utilizar, con información adecuada de disponibilidad y precios y que permite la consulta y modificación posterior, pero no disponible para las agencias. Por otra parte, la página, que ofrece una información muy limitada de la empresa, presenta versiones en castellano, catalán, inglés y francés.

INFORMACIÓN	RESERVA	GENERAL
Seleccionándolo en la primera pantalla, ofrece una información muy completa del hotel, en varias fases, incluyendo su situación y formas de acceso, así como todas las características y lugares de interés del entorno. También ofrece la descarga de su ficha en PDF.	Ofrece un cómodo sistema de reservas, válido para usuarios finales, estén o no registrados, pero no para las agencias de viajes. Presenta todos los datos necesarios para la reserva en una única pantalla. También permite la consulta y modificación posterior de las reservas.	La página incluye además información sobre sus ofertas y próximas inauguraciones, así como sobre sus servicios exclusivos y los restaurantes Prestige, pero no ofrece más información sobre la empresa que dos correos y teléfonos de contacto y sus ofertas de empleo.

▲ **Lo Mejor / Gestión Reservas**

Su sistema de gestión de reservas es muy útil, en una pantalla, y completo, ya que permite su modificación posterior.

▼ **Lo Peor / Gestión Agencias**

No incluye ninguna referencia a las agencias de viajes ni tienen posibilidad de reservar en esta página.

**PRESTIGE / C. Hoteleras**

Ponderación de los Valores

Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
8	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
8	VELOCIDAD									
6	% DEL PRODUCTO									
8	ACTUALIZACIÓN									
10	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
6	IDIOMAS									
10	GESTIÓN DE RESERVAS									
8	CONFIRMACIÓN INMEDIATA									
6	OTROS SERVICIOS									
10	GESTIÓN ESPECÍFICA AGENCIAS									

**EVALUACION NEXOTUR.COM**

A pesar de su amplia información sobre los hoteles y su bien diseñado sistema de reservas, la página de Prestige Hotels no resulta de utilidad para las agencias de viajes, debido a su limitada oferta y, lo que es más importante, por el hecho de que no les ofrezca ninguna posibilidad de gestión.

**7,0**



**Entrada /** Presenta el acceso a sus hoteles, a la reserva *online* informado sobre sus ventajas y al resto de sus áreas.



**Producto /** Ofrece una información muy completa de cada hotel y su entorno en varias pantallas y su ficha en PDF.



**Reserva /** Su sistema de reservas, que se gestionan en una pantalla, es muy útil, pero no válido para las agencias.

# Turismo de Cáceres presentará información de utilidad en Internet

El Patronato de Turismo de Cáceres presenta una página en Internet que, aunque está aún incompleta, ofrece la relación y los datos básicos de sus alojamientos, restaurantes y transportes y de gran parte de sus lugares de interés turístico.



www.turismocaceres.org

El 'sitio' oficial de la Diputación de Cáceres en Internet presenta, con un formato agradable y una estructura de accesos que parece no ser aún definitiva, información sobre los lugares de interés para un viajero en la provincia y la relación de sus servicios de transporte y hostelería. Por el momento la información no está completa y, en cuanto a la estructura, está pendiente de desarrollo la información por localidad, el acceso a los temas desde éstas y a ellas desde los mapas, lo que la convertiría en una herramienta muy útil. Por el momento, sólo ofrece únicamente versión en castellano.

INFORMACIÓN	RESERVA	GENERAL
Ofrece información por grupos y tipos, presentando una relación por tipología y una descripción general de cada tema. No agrupa por localidades, aunque su interesante sistema de mapas permitiría optimizar su estructura. Permite crear una agenda a los usuarios registrados.	Incluye información sobre las estaciones de bus y de tren e información de alojamientos y restaurantes, que se pueden consultar en ambos casos por varios parámetros. Ofrece sus datos básicos y la dirección de su página si existe, pero no enlaza directamente con ellas.	Ofrece también información sobre el Patronato de Turismo de la Provincia de Cáceres y el Palacio de Carvajal donde está situado, una relación de municipios de la provincia, así como un calendario de actividades, una sección de noticias y otras de Artesanía, Cultura y Folklore.

▲ **Lo Mejor / Sistema de Mapas**

Presenta un completo sistema de mapas de la provincia por zonas en el que se podría integrar toda la información.

▼ **Lo Peor / En Desarrollo**

El sistema está aún en desarrollo, por lo que ofrece una información y una estructura de accesos incompleta.

## CÁCERES / Destino

### Ponderación de los Valores

Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
10	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
8	VELOCIDAD									
10	% DEL PRODUCTO									
6	ACTUALIZACIÓN									
10	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
10	IDIOMAS									
10	ENLACE CON OTROS PORTALES									
6	GESTIÓN ALOJAMIENTOS									
6	GESTIÓN TRANSPORTES									
4	GESTIÓN OTROS SERVICIOS									

**EVALUACION NEXOTUR.COM**

El contenido actual de la página oficial de Turismo de la Provincia de Cáceres es, por el momento, de poco interés para las agencias, reducido a sus relaciones de hoteles y restaurantes, pero su diseño actual permite prever que cuando esté completada puede resultar una ayuda adecuada.

**6.2**



**Entrada /** Presenta sus áreas institucionales, las de información por tipos, recomendaciones y temas de interés.



**Producto /** Ofrece una amplia relación de temas, su información general y un sistema de mapas aún no integrado.



**Reserva /** Incluye una completa relación de todo tipo de alojamientos en la provincia, accesible por varios parámetros.

# La 'website' internacional de Silja Line informa sobre sus cruceros

Silja Line, naviera finlandesa que ofrece servicios de transporte de todo tipo en el mar Báltico, presenta para los países no incluidos entre sus destinos, información sobre sus barcos, destinos y trayectos, pero no contempla la gestión de reservas.



www.silja.com

La naviera nórdica **Silja Line**, perteneciente al grupo **Tallink**, ofrece una página en Internet con versiones específicas para cada uno de los países bálticos y otra, internacional y exclusivamente en inglés, para el resto. En ella ofrece una información muy completa sobre sus servicios, tanto de transporte de pasajeros como de mercancías, sus barcos y sus destinos. Sin embargo, esta versión internacional no contempla ninguna funcionalidad de reservas ni ofrece área de información específica para las agencias o relación de las agencias recomendadas, indicando sólo su contacto directo.

INFORMACIÓN	RESERVA	GENERAL
Presenta un plano con sus destinos y trayectos y ofrece una amplia información de sus barcos, destinos, trayectos y horarios. En todos los casos se accede desde la primera pantalla, presenta una relación y la lista de contenidos del seleccionado, que ofrece en varias pantallas.	La versión internacional no incluye ninguna funcionalidad de reservas, aunque si existe en otros casos. Se limita a ofrecer una completa información sobre las tarifas de todos sus tipos de servicio y sólo ofrece un teléfono y una dirección de correo para gestionar sus reservas.	Incluye el acceso a una página especial 'Corporate website', que ofrece una completa información sobre la empresa, su historia, estrategia, estructura o información para inversores, entre otras. También informa sobre su Club One de fidelización y sus últimas noticias.

▲ **Lo Mejor / Información**

Ofrece una información muy completa y bien presentada sobre sus barcos, sus trayectos y los destinos que visita.

▼ **Lo Peor / Gestión Reservas**

Su versión internacional no contempla ninguna funcionalidad de reservas, ni área especial para las agencias.

## SILJA LINE / Marítima

### Ponderación de los Valores

Peso	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	DISEÑO									
10	FACILIDAD									
8	ROBUSTEZ									
10	VELOCIDAD									
6	% DEL PRODUCTO									
8	ACTUALIZACIÓN									
8	CALIDAD INFORMACIÓN									
10	COBERTURA PRODUCTO									
6	IDIOMAS									
10	GESTIÓN DE RESERVAS									
10	CONFIRMACIÓN INMEDIATA									
6	OTROS SERVICIOS									
10	GESTIÓN ESPECIFICA AGENCIAS									

**EVALUACION NEXOTUR.COM**

La versión internacional de la página de Silja Line puede ser de interés para las agencias que necesiten consultar trayectos marítimos en el Báltico, ya que ofrece una información muy completa de sus servicios y sus tarifas, pero no contempla su reserva, que obliga a efectuar por otros medios.

**5.7**



**Entrada /** Ofrece el acceso a su información sobre sus barcos, destinos e itinerarios, así como al resto de la página.



**Producto /** Presenta un plano de sus destinos, con su descripción y todas sus rutas incluyendo los horarios.



**Reserva /** Ofrece una amplia información sobre sus barcos y sus tarifas, pero no dispone de gestión de reservas.

## ■ nexotur.com / evaluación de webs en internet

### Reservas Rurales

↑ La página que presenta 'Todas Las Casas Rurales' ofrece la **información** y la gestión de reservas de alojamientos rurales en España, Portugal y Argentina, aunque no las confirma *online*.

↑ Es una página de **utilidad** por su amplia oferta de alojamientos rurales en tres países.

↑ Las agencias de viajes pueden gestionar sus **reservas**.



<http://www.todaslascasasrurales.com>

### Turismo en Asturias

↑ Deasturias.com ofrece un amplio conjunto de **información** turística del Principado, tanto sobre servicios, con una gran variedad de alojamientos y restaurantes, como de otros temas de interés.

↑ Es una página de **utilidad** por su completa información sobre el Turismo en Asturias.

↓ Para **reservar**, sólo ofrece el enlace con la *web* del hotel.



<http://www.deasturias.com>

### Huesca Verde

⇒ La Asociación de Propietarios de Turismo Verde de Huesca presenta una página en Internet con **información** de cada una de las zonas de la provincia y de los alojamientos rurales en la misma.

⇒ Su **utilidad** está limitada por la reducida oferta de alojamientos y otros servicios turísticos.

↓ Permite solicitar **reservas** pero sólo al cliente final.



<http://www.turismoverdehuesca.es>

### España Rural

⇒ La *web* de Aldeatour **informa** sobre su selección de alojamientos rurales seleccionables por provincia y comarca. Incluye la gestión de su 'Bonoaldea' para dos noches y dedica un apartado especial a las reuniones de empresa.

↓ Resulta poco **útil** por su limitado número de alojamientos

↓ No permite solicitar **reservas** desde las agencias de viajes.



<http://www.aldeatour.com>

### Casas Rurales

⇒ Travel Home presenta en su página de Internet casas rurales y apartamentos en España y el sur de Francia, facilitando una **información** adecuada de cada alojamiento, sus características y tarifas y un formulario de reserva.

↓ Su limitada oferta reduce en gran parte su **utilidad**.

↓ No contempla la solicitud de **reserva** desde las agencias.



<http://www.travelhome.es>

### Andalucía Rural

⇒ La Red Andaluza de Alojamientos Rurales ofrece en su *web* una completa **información** sobre alojamientos de Turismo Rural en esta Comunidad, pero sin ningún otro dato turístico.

↑ *Web* de **utilidad** por su información de los alojamientos.

↓ Permite **reservar** algunos alojamientos, pero sólo al cliente final, no a las agencias.



<http://www.raar.es>

### Alquiler Apartamentos

↑ Pierre & Vacances dispone de un 'sitio' *web* muy bien diseñado que ofrece una completa **información** y la gestión de reserva de alojamientos de vacaciones en varios países de nuestro entorno.

⇒ Por su volumen de oferta es de **utilidad** sólo si se desea alquilar un apartamento en Francia.

↓ No contempla la gestión de **reservas** desde las agencias



<http://www.pv-vacaciones.com>

### Apartamentos y casas

↑ Escapade ofrece apartamentos y casas en España, Francia y Andorra, en una página que incluye un completo sistema de selección, **información** adecuada y un sencillo sistema de reservas.

⇒ Su **utilidad** está limitada por el escaso número de alojamientos que ofrece actualmente.

↓ Su gestión de **reservas** no es válida para las agencias.



<http://www.escapade.es>

# su línea directa con NEXOTUR

NEXOTUR, al igual que el resto de publicaciones pertenecientes al Grupo NEXO, ha ampliado su servicio de correo electrónico con el fin de lograr un más **rápido** y **eficaz** contacto con nuestros lectores y clientes. La lista agrupa las direcciones electrónicas de las principales secciones que componen la publicación, así como las pertenecientes a la administración del Grupo Editorial NEXO.

editores@nexotur.com  
 director@nexotur.com  
 adjuntodireccion@nexotur.com  
 atencion-clientes@nexotur.com  
 coordinacion@nexotur.com  
 escaparate@nexotur.com  
 mostrador@nexotur.com  
 consultorio@nexotur.com  
 firmas@nexotur.com

columnistas@nexotur.com  
 catalunya@nexotur.com  
 debates@nexotur.com  
 estudios@nexotur.com  
 bus-car@nexotur.com  
 club@nexotur.com  
 distribucion@nexotur.com  
 base-datos@nexotur.com  
 contabilidad@nexotur.com

**OTRAS DIRECCIONES**  
 editores@conexo.net  
 editores@nexobus.com  
 editores@nexohotel.com  
 direccion-tecnica@cimet.es  
 presidencia@cimet.es  
 direccion@turnexo.com  
 direccion-ecnica@forotur.com  
 presidencia@gruponex.org

## Trasmediterránea crea un sistema de reservas



La marítima Trasmediterránea ha finalizado el proceso de renovación

de los servicios administrativos a través de la web, gracias a los cuales las agencias que estén dadas de alta en la en la compañía marítima podrán reembolsar directamente a los viajeros los billetes emitidos por su propia oficina, así como tramitar las cancelaciones.

## Ofertas navideñas en Nobeltours-Indoriente



En la página web del mayorista Nobeltours-Indoriente se ha habilitado un espacio bajo el nombre 'Especiales todos' en el que tanto las agencias de viajes como el público general podrán consultar y realizar reservas de los viajes cuyas salidas coincidan con las fechas navideñas, Semana Santa y puentes y festivales internacionales.

litado un espacio bajo el nombre 'Especiales todos' en el que tanto las agencias de viajes como el público general podrán consultar y realizar reservas de los viajes cuyas salidas coincidan con las fechas navideñas, Semana Santa y puentes y festivales internacionales.

## RENFE ofrece rebajas a través de Internet



Mediante su página web RENFE ofrece descuentos de hasta el 60% sobre la tarifa oficial. Las reservas deberán hacerse con una antelación de 15 días y no admiten cambios, aunque se puede cancelar la reserva, lo que implica unos gastos del 50% sobre el precio del billete. Esta medida forma parte de un nuevo sistema de tarifas.

Mediante su página web RENFE ofrece descuentos de hasta el 60% sobre la tarifa oficial. Las reservas deberán hacerse con una antelación de 15 días y no admiten cambios, aunque se puede cancelar la reserva, lo que implica unos gastos del 50% sobre el precio del billete. Esta medida forma parte de un nuevo sistema de tarifas.

## Destinia.com en ocho idiomas diferentes



Destinia.com se ha convertido en la primera agencia de viajes online

española que ha traducido sus productos a ocho idiomas: español, portugués, inglés, italiano, francés, alemán, holandés y catalán. El próximo objetivo de la compañía es incorporar el árabe. Con estas medidas la agencia de viajes pretende facilitar el acceso internacional.

FERNANDO VEGA / DIRECTOR GENERAL DE DOC ON TIME

# Ahorro del 60%, gracias al billete electrónico

El recién nombrado director general de Doc On Time, Fernando Vega, explica las funciones que presenta la web, junto con uno de sus proyectos de tramitación electrónica para el Sector Turístico, en el que también han participado ITH y Segitur.



Fernando Vega

**P.- ¿Cuándo comenzó la actividad de la web de Doc on Time?**

**R.-** En el año 2002.

**P.- ¿En qué se centra la actividad de Doc On Time?**

**R.-** Nos basamos en un servicio de consultoría y servicios basados en la firma electrónica.

**P.- ¿Cuáles son los ámbitos y sectores principales de trabajo en los que se desenvuelve la actividad de Doc on Time?**

**R.-** A pesar de ser multisectorial, la empresa tiene como foco principal el Sector Turístico, uno de los sectores que mayor actualización, dinamismo e inmediatez necesita en sus procesos administrativos, y por lo tanto, uno de los que mayores beneficios obtendrá del paso del papel a las transacciones electrónicas.

**P.- ¿Cuáles son los productos que se ofrecen al Sector?**

**P.-** Uno de los proyectos clave es el desarrollo y gestión de la Plataforma de Tramitación Electrónica para el Sector Turístico, con la que se prevé impulsar la emisión y archivo de facturas, la gestión de pedidos y albaranes, así como reservas y bonos hoteleros en formato electrónico. Este proyecto, que ha obtenido el sello de calidad Eureka Turismo, permitirá obtener una plataforma estándar de intercambio sobre el proceso de reserva, gestión de la estancia, y posterior facturación y liquidación de comisiones.

**P.- ¿Cuáles son los objetivos del sitio para el futuro?**

**R.-** Queremos continuar con el crecimiento de nuestra plataforma de factura electrónica Bizlayer, tanto a nivel de incremento de número de facturas custodiadas, como de nuevos trámites complementarios. Por otro lado, vamos a potenciar la línea de consultoría y desarrollo, de modo que podamos ayudar a nuestros clientes a optimizar y dotar de más fiabilidad sus procesos de negocio con la migración de sus actuales procedimientos a trámi-

tes electrónicos, usando la firma electrónica allí donde sea útil.

**P.- ¿De qué manera se beneficia el hotel del cambio de factura de papel al electrónico?**

**R.-** La facturación electrónica supone un ahorro económico de más del 60% del coste administrativo total y una reducción de tiempo en el proceso de gestión por factura que supera el 70%. Entre las principales ventajas del uso de la factura electrónica destacan la reducción de costes al disminuir el tiempo y recursos necesarios para la gestión de la propia factura; mejor disponibilidad y accesibilidad de los datos. Así como una contribución a la mejora del medioambiente, derivada de la reducción de uso de papel y tinta.

**P.- ¿La facturación electrónica, ¿es una tendencia al alza dentro del sector hotelero?**

**R.-** Aunque es un proceso lento, cada vez son más los hoteles que están implantando la factura electrónica para la recepción de las facturas emitidas por sus proveedores. Con esta solución obtienen grandes beneficios, como son la reducción de costes en la introducción, conciliación y archivo de las facturas, mejor control sobre la generación de los pagos, etc.



## La 'web' de Doc On time, disponible en tres idiomas

El site de Doc on Time, [www.docontime.com](http://www.docontime.com) es una página web que está centrada en el sector tecnológico relacionado con la firma electrónica y, en particular, en aplicaciones de la factura electrónica. Los principales activos de la empresa son sus plataformas tecnológicas (factura BizLayer y firma SignLayer) junto con la agilización de los procesos administrativos de las empresas, ayudándoles así a centrarse en sus áreas de valor añadido. Por tanto, la orientación estratégica de Doc on Time gira en torno a potenciar la firma electrónica así como todos aquellos servicios recurrentes como la plataforma de factura electrónica. En la actualidad, cadenas hoteleras como Sol Meliá utilizan sus servicios. La página web está disponible en castellano, Inglés y catalán.



## Suscríbase ahora al Periódico de la nueva Agencia

### ...y consiga un excepcional regalo de bienvenida!

NEXOTUR ofrece a los Agentes de Viajes un regalo excepcional con la Suscripción al Periódico: la nueva edición de la 'Guía de Proveedores' del Sector. La última edición, con los bookings actualizados de todas las Mayoristas, Cadenas Hoteleras, Centrales de Reservas, Compañías Aéreas, Marítimas, de Ferrocarril y Alquiler de Coches, así como Empresas de Servicios y Organismos.

Enviar Boletín al Fax 91 369 18 39

### BOLETIN DE SUSCRIPCION NEXOTUR

Desco suscribirme a NEXOTUR durante 1 Año, recibiendo la nueva 'Guía de Proveedores', por sólo 99 Euros.

D/Dº:.....

Agencia:.....

Dirección:.....

Ciudad:..... Prov.:.....

C.Postal:..... CIF:.....

☎(.....)..... Fax:.....

Fecha Nacimiento:.....-1.9... Firma:.....

**Domiciliación Bancaria / Fungo conqum** en mi cuenta los recibos que presente Nexo Editores SA correspondiente a mi suscripción al Periódico NEXOTUR.

Entidad Oficina D.C. Número de Cuenta

Banco:.....

Titular:.....

CIF:.....

Firma:.....

Nuestro único canal, las Agencias de Viajes

DAVID CÁCERES DELFÍN / DIRECTOR COMERCIAL GRUPO GEA

## “Siempre es positiva la aparición en el mercado de nuevos proveedores”

La llegada de Dobleroom al mercado va a proporcionar agilidad al sector de las agencias de viajes, según el director general del Grupo GEA, David Cáceres, quien pide a la nueva central de reservas una buena relación entre la "competitividad en el precio y la rentabilidad de sus ventas".

■ **¿Qué opinión le merece la llegada al mercado de Dobleroom? ¿Cree que algo va a cambiar?**

● La aparición en el mercado de nuevos proveedores acompañados por la solvencia profesional e histórica de este caso (Antonio Alonso y equipo) siempre es positiva para el agente y para el mercado. Permitirá al agente fidelizar sus ventas hoteleras no talonarios, con el mismo equipo con el que ya fideliza sus ventas de talonario.

■ **En el panorama de las centrales de reservas se va a producir un cambio con la llegada de nuevas centrales como Dobleroom, ¿Qué es lo que su agencia busca en una central de reservas?**

● Gran capacidad de oferta hotelera, rentabilidad, y accesibilidad-facilidad en la compra.

■ **Dobleroom cuenta con la**

**garantía de solvencia y seriedad del grupo Talonotel ¿cree que esto es un factor importante a la hora de decidirse por Dobleroom o por otra central de reservas?**

● Las empresas son las personas y los equipos profesionales que las lideran, por lo que Dobleroom supondrá una continuidad de servicio a las agencias tras el lanzamiento de Talonotel, esto es, noches a precio fijo (filosofía talonario), para ahora abarcar el otro

■ **Una agencia busca en una central de reservas gran capacidad de oferta hotelera, rentabilidad y accesibilidad en la compra, aspectos que encontramos en Dobleroom**

segmento de clientes de hotel.

■ **El equipo comercial y de ventas de Dobleroom es el mismo que las agencias que trabajan con Talonotel ya conocen. ¿Qué opinión le merece? ¿Cree que es una garantía de confianza?**

● Considero que esta doble oferta complementará al agen-

te y por tanto a los comerciales de la compañía en su relación con el agente, y será, por tanto, una garantía de confianza.

■ **¿Cómo valoraría a Dobleroom en comparación con otras centrales de reservas con las que ha trabajado anteriormente?**

● Con Dobleroom aún estamos en los comienzos por lo que no contamos con un bagaje que comentar en este sentido.

■ **Dobleroom ofrecerá el mejor precio en el mercado, ¿cree que este aspecto es relevante a la hora de decidirse por una central o por otra?**

● Los agentes necesitan tanto la competitividad en el precio como la rentabilidad de sus ventas, luego lo importante es sostener ambas en buena dirección para el agente.

■ **¿Cuál cree que va a ser la mejor aportación de Dobleroom? ¿Y la mayor ventaja?**

● Aún es pronto, pero lo importante es que la nueva central de reservas tenga su personalidad clara en precio y oferta con respeto a Talonotel, y que una no incida en el crecimiento o no de la otra.



El director comercial del Grupo GEA, David Cáceres Delfín.

■ **Dobleroom será un producto exclusivo para agentes de viajes ¿Cree que podrá desempeñar un papel importante en la lucha que tienen las agencias de viaje en contra de la venta directa?**

● Sin duda. El agente agradece y premia estas decisiones, frente a otras de mayor ambigüedad. El ejemplo de Talonotel es evidente.

■ **En la filosofía de Dobleroom, al igual que ocurre en Talonotel, está presente una clara vocación de servicio al agente de viajes. Además de con**

**la venta exclusiva a través de agencias, ¿hacia dónde cree que deberían evolucionar las centrales de reservas para dar un mejor servicio a las agencias de viajes?**

● Las centrales ya están evolucionando hacia gran oferta hotelera-rentabilidad-precio, como fórmula para el crecimiento, apoyadas en entornos webs de reservas con importantes desarrollos; además de la incorporación de estos a los metabuscadores hoteleros que, en el caso de Gea, ya se ha incorporado a su Intranet, como servicio al agente en su labor de ventas.

# www.dobleroom.com

DE VENTA EXCLUSIVA EN AGENCIAS DE VIAJE

 **dobleroom**  
HOTELEROS AL MEJOR PRECIO. GARANTIZADO  
 **GRUPO TALONOTEL**

# Dobleroom, el mejor capital humano al servicio del agente de viajes

Uno de los grandes activos con que cuenta Dobleroom es su capital humano. El equipo comercial y de ventas de la nueva central de reservas es el mismo que viene trabajando con los agentes de viajes desde Talonotel durante los últimos 20 años, y está formado por un equipo de más de 200 profesionales experimentados, que garantizan unos altos niveles de servicio y calidad, ya habituales en Talonotel.

Nacer con vocación de ofrecer el mejor servicio al agente de viajes es algo que sólo se puede hacer si se cuenta con el respaldo de un grupo consolidado en el sector como es el Grupo Talonotel, con más de veinte años de experiencia demostrada en el mercado de las agencias de viajes.

Uno de los grandes activos con que cuenta Dobleroom es su capital humano, que tiene todo el saber hacer y la experiencia de haber trabajado con Talonotel. Efectivamente, el equipo comercial y de ventas de Dobleroom es el mismo que desde Talonotel ha venido trabajando con los agentes de viajes durante los últimos veinte años.



**Entra y descubre lo que ninguna central de reservas se había atrevido a decirte.**

Entra en [www.dobleroom.com](http://www.dobleroom.com)

o llama al 902 44 22 90,

disponible las 24 horas, 365 días al año.

Descubrirás lo que nadie más puede ofrecerte.

**De venta exclusiva en agencias de viajes**

**dobleroom**  
Grupo Talonotel

## Más de 200 profesionales

El equipo comercial de Dobleroom está organizado en diferentes departamentos y lo compone un equipo de más de 200 personas ubicadas en la sede central de Madrid y una red de representantes comerciales distribuidos por todo el territorio nacional.

Este colectivo está integrado por varios equipos que operan de forma local en España y cuya función es la de promoción y comercialización en las redes minoristas y agencias independientes. Además, Dobleroom tiene un fuerte apoyo a ventas

a través de su 'sitio' web; su call center, formado por un equipo de profesionales multilingüe que da cobertura a las llamadas de agencias de viajes clientes durante los 365 días del año, 24 horas al día; y sus 15 delegados comerciales que realizan visitas regulares a las agencias de viajes. En definitiva, se trata de un gran equipo de profesionales experimentados que garantizan en Dobleroom los altos niveles de servicio y la calidad ya habituales en Talonotel.

En el momento de definir Dobleroom se apostó muy fuerte por continuar con la vo-

cación de servicio al agente de viajes, al igual que ha venido haciendo Talonotel durante sus dos décadas de existencia.

Es por esta razón que detrás de Dobleroom hay un gran equipo humano con el que ofrecer la máxima eficacia y atención personalizada a cada uno de los colaboradores de la central de reservas.

## Servicio al agente

La prioridad de Dobleroom es que el agente de viajes se sienta a gusto trabajando con

esta nueva central de reservas, que puedan realizar la mejor gestión en la comercialización de las habitaciones de los hoteles en cartera, y que puedan luchar contra la venta directa que tanto les está afectando actualmente.

Por este motivo, se ha con-

fiado en un equipo con experiencia en el trato con las agencias, y conocedor de sus necesidades concretas que, a buen seguro, permitirán mantener los estándares de calidad, confianza, buen hacer y servicio orientado al agente de viajes que han caracterizado a Talonotel.

**dobleroom**  
HOTELES AL MEJOR PRECIO. GARANTIZADO

Si no lo veo...

# Dobleroom, la central de reservas más atractiva para agencias y hoteles

## Las principales cadenas y hoteles independientes ya confían en Dobleroom

Más de 200 profesionales, flexibilidad en precios, el acceso a 33.000 agentes de viajes, un call center que está operativo las 24 horas durante los siete días de la semana y un importante know how, con más de 20 años de experiencia, son sólo algunas de las ventajas que ofrece la nueva central de reservas Dobleroom.

Muchas son las cadenas y hoteles independientes que ya han contratado la comercialización de sus habitaciones a través de Dobleroom, la central de reservas de venta exclusiva en agencias de viajes que ha sido recientemente creada por el grupo Talonotel.

**Oportunidad de contratación**  
No obstante, Dobleroom ha lanzado una segunda fase de contratación con el fin de ir incorporando a su oferta hotelera, una gran variedad de hoteles que cubra las necesidades de los agentes de viajes.

La contratación de hoteles sigue abierta en la *web* <http://contratacion.dobleroom.com> y <http://contracts.dobleroom.com>. No esperes más, contrata con Dobleroom y pon la comercialización de tus habitaciones en las mejores manos.

### Estructura comercial

Dobleroom basa su comercialización en una consolidada estructura comercial multicanal e internacional. Para ello, contaremos con la colaboración de 10.000 agencias de viajes en España (redes minoristas y agencias independientes) que van desde la agencia exclusivamente vacacional pa-

sando por agencias implant, mixtas y especializadas; también colaboran con Dobleroom once touroperadores y distribuidores autorizados en países como México, Estados Unidos, Israel, Guatemala, Colombia, Portugal, Italia, Uruguay, Argentina y Brasil.

**Agentes para hoteleros**  
Dobleroom nace con vocación de servicio al hotelero, ofreciéndole la comercialización de sus habitaciones a través del mejor canal: los agentes de viajes.

Aquellos hoteles y cadenas hoteleras que todavía no se han incorporado a este nuevo proyecto todavía están a tiempo de conocer las principales ventajas que les ofrece Dobleroom y animarse a contratar.

### Ventajas

- Dobleroom es una central de reservas sólida, solvente y seria, en la que más de 200 profesionales experimentados ofrecen los más altos niveles de servicios y calidad que desde hace dos décadas han caracterizado a Talonotel.
- La flexibilidad de precios que ofrece Dobleroom maximiza los ingresos del hotelero según las condiciones de mercado.

La central de reservas Dobleroom garantiza el mejor precio, de venta exclusiva en agencias de viajes.

- Acceso privilegiado a 33.000 agentes de viajes, desde las grandes redes a las agencias pequeñas, nacionales e internacionales.
- Dobleroom cuenta con un conocimiento y un know-how que permiten el posicionamiento de los hoteles según las necesidades, gustos y preferencias de los agentes.
- Gracias al *call center*, las habitaciones de los hoteles en cartera se comercializan

- los 365 días de año, las 24 horas al día, con una atención personalizada y eficaz.
- Dobleroom cuenta con tecnología puntera, para cuyo mantenimiento y mejora se realizan constantes inversiones.
- Una red de 50 comerciales experimentados visitan las agencias de viajes de toda España para promocionar la venta de los hoteles en cartera.
- Gran visibilidad a través de

- la publicidad y presencia en medios.
- Dobleroom ofrece acceso privilegiado a nuevos segmentos de clientes a través de agencias especializadas.
- La central de reservas cuenta con un amplio equipo de atención al hotelero para resolver cualquier duda y atender todas sus necesidades.
- Oportunidad de promociones exclusivas y ofertas especiales.

## ¡Créetelo ya!

doble de premios doble de oportunidades doble de sorpresas

Todo, sólo por registrarte en:

# [www.dobleroom.com](http://www.dobleroom.com)

Regístrate antes del 30 de Noviembre  
y podrás ganar una de las 100 tarjetas de El Corte Inglés por valor de 30 €

DE VENTA EXCLUSIVA EN AGENCIAS DE VIAJE

**dobleroom**  
HOTELES AL MEJOR PRECIO. GARANTIZADO  
GRUPO TALONOTEL

# Talonotel amplía los 'usos alternativos' de Madrid con ofertas de relax

## Masajes antiestrés, fisioterapéuticos y quiromasajes desde tan sólo un talón

*Dentro de la amplia gama de 'usos alternativos', Talonotel invita a todos tus clientes de Barcelona, y ahora también de Madrid, a una sesión de relax, disponible a partir de un talón.*

Como ya sabes, uno de nuestros objetivos es cubrir el mayor número de necesidades de tus clientes con nuestros talones. Y en esta ocasión, os presentamos un placer para el cuerpo y la mente. Se trata del Servicio Body Confort.

manos de los mejores profesionales, con fines terapéuticos o estéticos.

Todo un mundo de posibilidades al alcance de tu cliente desde sólo un talón.

Si deseas más información sobre este nuevo servicio, incluido en las ofertas de los 'usos alternativos', no dudes en contactar con nosotros en el 902 01 21 01.

### Disponible en Barna y Madrid

Tras una temporada de experiencia más que positiva en Barcelona, ahora lo ponemos a disposición de tus clientes también en Madrid.

Masajes antiestrés, fisioterapéuticos y quiromasajes aplicados por profesionales titulados en los diferentes campos por el precio mínimo garantizado. Los masajes pueden ser de una duración de 45 minutos —por sólo un talón— o bien de 90 minutos, canjeables por dos talones.

### Cita previa

Para contratar este servicio es tan fácil como que el cliente contacte con Talonotel con una antelación mínima de dos horas antes de la cita. De lunes a domingo, de 8 de la mañana a 10 de la noche, el profesional acudirá a la habitación del cliente a la hora pactada.

Sin moverse de la habitación, sin esperar turnos, en



La oferta tiene una duración de 45 minutos, por un talón, o bien de 90 minutos, canjeables por dos talones.



## Talonotel ENCAJA con tus clientes de empresa esta Navidad

Si no saben qué regalar ¡ofréceles TALONOTEL, el Rey de los Regalos esta Navidad!

En talonario, o en Tarjeta, TALONOTEL se convierte en el regalo perfecto para regalar a empleados, proveedores, clientes, familiares y amigos.

60€

2 Personas, habitación doble  
I.V.A. INCLUIDO  
Más de un Talón en algunas fechas

De venta exclusiva en Agencias de Viaje

Talonotel

esmuchomás

Más información en [ag.talonotel.com](http://ag.talonotel.com) y en 902 01 21 01