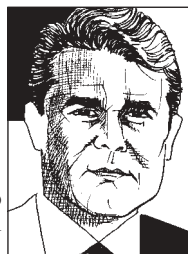




GONZALO PASCUAL
Aerolíneas Argentinas
Pág. 6 / Pascual subraya que Marsans no se merece el trato del Gobierno argentino



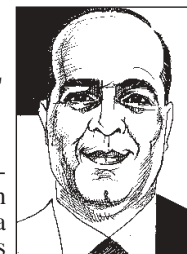
ABELARDO CARRILLO
ElAVE más del 50%
Pág. 8 / ElAVE y la larga distancia acaparan el 55% del total del transporte ferroviario



FEDERICO ESTEVE
Alquiler de automóviles
Pág. 10 / National Ate-sa destaca cómo está afectando al Rent-a-Car la recesión



JOSÉ RIVERA
Rumbo a los Negocios
Pág. 12 / Rumbo diversifica negocio con un 'portal' dirigido a viajes de empresas



ISSAM KHEREDDINE
El oasis cercano
Pág. 2 / Túnez ofrece la mejor relación exotismo-distancia para el turista español

Las agencias se reunirán para analizar cómo les influirá el nuevo sistema ESTA

El trámite para viajar a EE UU se gestionará con 72 horas de antelación

El 12 de enero entra en vigor en EE UU el Sistema Electrónico de Autorización de Viaje (ESTA, en sus siglas en inglés). A partir de entonces los turistas

de los países incluidos en el Programa Visa Waiver, tendrán que solicitar con 72 horas de antelación a la salida una autorización para entrar en el país.



Thierry de Bailleul, Air France.

Air France-KLM crece cerca del 2%

Air France-KLM no es ajena a la crisis, pero "hemos sabido ser flexibles y adaptarnos". Pág. 4

No se recupera el tráfico aéreo europeo

En octubre, la ocupación ha caído dos puntos y el tráfico no se ha incrementado. Pág. 10

La nieve como una 'tabla de salvación'

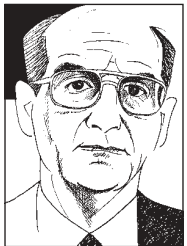
La buena temporada de esquí puede mejorar las ventas de algunas agencias este año. Pág. 11

Club NEXOTUR
Ofertas especiales para los suscriptores. Pág. 18

Las agencias no están obligadas a realizar esta gestión, aunque como explica el presidente de AEDAVE, José Manuel Maciñeiras, "nos cargará de más trabajo adicional, ya que al final este trámite no lo hará el viajero". Así, aunque en un principio "no está previsto que esté remunerado", las agencias tienen pendiente una reunión. Por su parte, el presidente de FEAAV, Rafael Gallego, destaca que habrá que tener en cuenta planear el viaje con 72 horas de antelación, lo cual "no supondrá un problema", ya que "no es un destino de viaje por impulso".



Rafael Gallego



José M. Maciñeiras

do", las agencias tienen pendiente una reunión. Por su parte, el presidente de FEAAV, Rafael Gallego, destaca que habrá que tener en cuenta planear el viaje con 72 horas de antelación, lo cual "no supondrá un problema", ya que "no es un destino de viaje por impulso".

Bruselas propone nuevos derechos en el transporte

La CE no quiere diferencias según el medio utilizado

La Comisión Europea ha adoptado dos propuestas legislativas para establecer una serie de derechos para los pasajeros de autobús y de transporte marítimo. "La Unión Europea no puede permitirse diferencias en los derechos de los pasajeros dependiendo del medio utilizado", explica el vicepresidente de la Comisión de Transporte, Antonio Tajani. Los derechos incluyen normas mínimas de



Antonio Tajani

información para todos los pasajeros antes de su viaje y en el transcurso del mismo, asistencia e indemnizaciones en caso de viajes interrumpidos, medidas en caso de retrasos y asistencia específica para las personas con movilidad reducida. Como en los sectores aéreo y ferroviario, las propuestas prevén organismos nacionales para la solución de litigios.

Escapate en pág. 9

El Sector se dará cita en FuTURalia, Foro de sostenibilidad en Turismo

El Hotel Ritz acoge el nuevo Foro el miércoles 17 de diciembre

El miércoles 17 de diciembre se celebra en el Hotel Ritz de Madrid el primer Foro para la Sostenibilidad Medioambiental en el Turismo, FuTURalia 2008, convocado por la Mesa del Turismo. Bajo la presidencia de honor de S.A.R. el Príncipe de Asturias, el nuevo Foro analizará y sensibilizará sobre este tema, clave para el presente y el futuro del Turismo en España. La inauguración correrá a cargo del presidente de la Mesa, Juan Andrés Melián, y las ponencias-marco, del secretario de Estado de Turismo, Joan Mesquida, y el presidente del Grupo Fiesta, Abel Matutes. Además participarán representantes del Sector.



S.A.R. el Príncipe Felipe, presidente de honor de FuTURalia.

Autonomías quieren más participación en los planes

Las Comunidades autónomas han reclamado más participación en el desarrollo de los planes turísticos nacionales, en el marco del Pleno del Consejo Español de Turismo, encabezado por el ministro de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián, y el secretario de Estado, Joan Mesquida. En él se ha confirmado, además, que el Plan Renove estará disponible a finales de enero de 2009.

Escapate en pág. 8

Nueva York 460€

DESDE 460 IVA

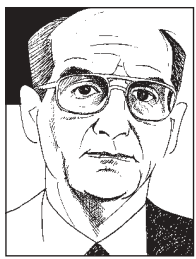
www.airfrance.biz/es/

AIR FRANCE KLM. Todo incluido salvo gastos de emisión. Para volar del 5 de Enero al 26 de Marzo. Ventas hasta el 11 de Enero. Vuelo directo desde Madrid y Barcelona en código compartido con Delta Airlines.

CLAVES

Informe sobre las agencias (y III)

UNA DE LAS CONSECUENCIAS desfavorables de mayor importancia de esta crisis, es la disminución de liquidez en todo el sistema financiero nacional, con el consiguiente aumento de los costos financieros y el endurecimiento sin precedentes en las condiciones que los bancos aplican a los créditos de empresa y particulares.



☞ JOSÉ M. MACIÑEIRAS

Las excesivas restricciones en la política crediticia bancaria, deberán ser superadas con rapidez, para dotar al Sector Turístico español de la liquidez necesaria para hacer frente a sus necesidades de inversión y circulante.

Pasando ahora a asuntos profesionales hemos de destacar como aspectos importantes para el desarrollo de nuestros negocios, las modificaciones que se han producido en cuanto a la refundición de la ley de protección de usuarios y consumidores, la aprobación europea de un nuevo código de conducta de los CRS, la próxima entrada en vigor de la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, conocida como Directiva Bolkestein, y su transposición a nuestra legislación.

Lamentablemente siguen sin resolverse importantes asuntos para el sector como son:

—La unificación normativa en todo el Estado español, que garantice la unidad de mercado.

Lamentablemente siguen sin resolverse importantes asuntos para el sector como son:

—La unificación normativa en todo el Estado español, que garantice la unidad de mercado.

—La creación de un fondo de protección al pasajero.

—La renovación del contrato IATA.

—La desproporción entre las garantías exigibles a las agencias de viajes y las que se exigen a los proveedores de servicios turísticos y de transportes.

—La dotación de competencias a las Comunidades autónomas en materia de reclamaciones de usuarios del transporte aéreo

—El intrusismo.

De éstos, y otros muchos asuntos, nos hemos ocupado durante este año en AEDAVE los miembros del Consejo directivo trabajando con gran entusiasmo y dedicación en los diversos grupos y comisiones de trabajo, tanto en organizaciones nacionales como europeas, con especial mención al buen trabajo desarrollado en Europa con nuestra activa participación en las actividades de ECTAA.

☞ José Manuel Maciñeiras es presidente de AEDAVE. Intervención en su Congreso en Siria.

A tan solo dos horas de vuelo desde Madrid y hora y media desde Barcelona, Túnez es un atractivo destino turístico cuyo paisaje, cultura y peculiaridades transportan mentalmente mucho más lejos al viajero, con la mejor relación exotismo/distancia' explica Issam Kheredinne

TRIBUNA



☞ ISSAM KHEREDINNE

Túnez, oasis mediterráneo

ENCLAVADO EN EL NORTE de África, entre Argelia y Libia, Túnez es un país ideal para relajarse, para disfrutar de un paisaje y una cultura diferentes, vivir experiencias nuevas y encontrar servicios de primera calidad para el relax, la salud y el bienestar. También para la organización de incentivos y eventos, que encuentran en Túnez una infraestructura de primer orden, hoteles de gran categoría y numerosas agencias especializadas y equipos expertos que harán de su evento un éxito.

A tan solo dos horas de vuelo desde Madrid y hora y media desde Barcelona, Túnez es un atractivo destino turístico cuyo paisaje, cultura y peculiaridades consiguen transportar mentalmente mucho más lejos al viajero.

Esta característica proporciona a Túnez la ventaja de la mejor relación exotismo/distancia.

Túnez ha sido crisol de culturas a lo largo del tiempo: fenicios, cartagineses, romanos, bizantinos, turcos, españoles y árabes dejaron su huella en estas tierras.

De norte a sur: paisajes de bosques de alcornoques, campos de olivos, de viñedos, llanuras de cereales, desierto, oasis y costas con las playas más bellas del mediterráneo.

Gracias a la diversidad de su paisaje y de su oferta, Túnez es un paraíso para los amantes de los deportes (especialmente los del Golf), para que disfrutaran del arte y la cultura, para los aventureros y para los que desean descanso y bienestar, para los turistas de luna de miel y para los viajeros de congresos e incentivos.

Cada vez mejor posicionada en el segmento de la organización de eventos, Túnez apuesta fuerte por este sector apoyado en sus joyas arqueológicas, su cultura y los encantos de un magnífico entorno na-

tural con el que la naturaleza le ha premiado: el desierto del Sáhara.

Las nuevas tendencias de los mercados emisores provocaron la inversión de Turismo de Túnez en la hostelería de encanto, brindando al visitante esta nueva oferta de alojamiento en la que se ha logrado una perfecta simbiosis entre exclusividad, autenticidad y calidad.

que se unen un sinfín de *resorts* de gran nivel con instalaciones igualmente de primera.

Para la organización de convenciones, presentaciones de productos y/o incentivos y congresos, Túnez dispone de magníficos salones dotados con la tecnología más puntera, situados en unos lugares de ensueño, en las maravillosas playas

más diversificada. El país sigue ofreciendo al visitante todas las posibilidades de sus 1300 kilómetros de playa (deportes, relax, excursiones, *resorts*...), y de sus ocho campos de golf, pero desde la Oficina de Turismo del país se ha trabajado a fondo para potenciar también otros atractivos.

Síntesis de civilizaciones diversas, Túnez se ha distinguido, desde siempre, por la intensidad de su actividad cultural.

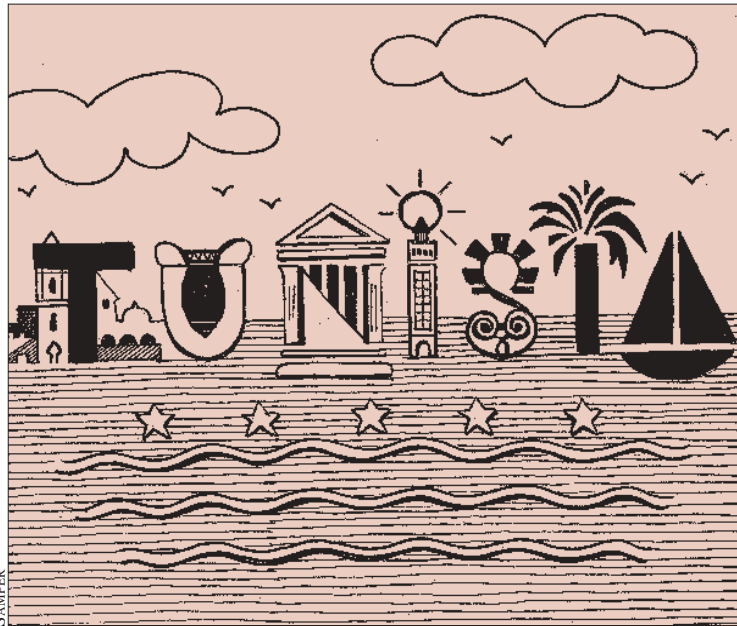
Sus enclaves arqueológicos y sus museos, testimonios de un pasado prestigioso, constituyen la gran riqueza patrimonial de Túnez y consolidan una vocación que, hoy en día, atestiguan las múltiples instituciones creadas para servir y difundir la cultura tunecina dentro y fuera del país. Un ejemplo idóneo en este campo es el Museo del Bardo, que tiene la mejor colección de mosaicos púnico-romanos del mundo.

Túnez ofrece al visitante una variada cocina mediterránea, elaborada con productos naturales del mar y de la tierra: sus platos típicos como El Tajine, el Couscous, los Briks y los dulces a base de frutos secos y miel.

El ambiente sereno que prevalece en Túnez hace que los visitantes experimenten un sentimiento de seguridad que les incita a apreciar las riquezas del país y desear volver para descubrir todas sus otras facetas.

Túnez es un destino ideal para las familias porque pueden aprovechar de la cercanía, de unas ofertas muy asequibles con una buena relación calidad-precio y sobre todo descubrir unos lugares mágicos y vivir momentos inolvidables visitando a decorados de películas como la de Georges Lucas 'La Guerra de las Galaxias' o 'El Paciente Ingles' en el desierto tunecino.

☞ Issam Kheredinne es director de la Oficina Nacional de Turismo de Túnez.



Una serie de pequeños hoteles, también llamados Dar, (que significa en árabe casa) están distribuidos en toda la geografía del país ofreciendo al visitante una calidad de servicio esmerada, todo en un ambiente auténtico lejos de los grandes complejos turísticos donde la atención personalizada queda a veces diluida. La mayoría de estos hoteles eran casas o palacetes habitados por familias que pertenecían a la nobleza tunecina y se han convertido en casas de huéspedes con prestaciones de alto estándar ofreciendo al visitante una calidad de servicio esmerada, con prestaciones alto *standing*, a lo

de Hammamet, en Sousse, Monastir, Jerba o en sitios tan exóticos como Tozeur, a tan sólo unos pocos kilómetros del desierto, en hoteles cuya infraestructura está capacitada para satisfacer a los más exigentes.

Además de todo ello, Túnez ofrece la calidad de sus gentes y el valor indiscutible de su paisaje: playas, zonas montañosas, verdes y ocre. Todo ello con el incomparable contraste y esplendor del desierto del Sáhara, una extensión que ocupa el 40% de Túnez y que constituye sin duda uno de sus principales atractivos.

Destino tradicional de sol y mar, Túnez entraba en el siglo XXI con una oferta turística mucho

Los destinos y el convention bureau

EL BARCELONA Convention Bureau nace en 1983 a petición

de los propios operadores y proveedores de servicios a congresos de Barcelona para disponer de un paraguas que les ampare y les dé cobertura pública de cara a los mercados y organizadores de congresos.

La existencia del Barcelona Convention Bureau a lo largo de los años y el incremento espectacular del Turismo de negocios en la ciudad da crédito de la la-



☞ AIRY GARRIGOSA

bor llevada a cabo por este organismo en la promoción del destino turístico y la captación directa de congresos y reuniones de empresa, incluidos viajes de incentivo.

El organizador externo al propio destino, ya sea nacional o internacional, valora en extremo el asesoramiento de una entidad pública y neutra a la hora de decidir llevar un evento a una ciudad. Le da seguridad y confianza. Le ofrece no sólo información puntual sobre infraestructuras y servicios, sino que

está a su lado en todo el proceso de organización y desarrollo.

Promoción del destino

En cuestión de promoción, el Convention Bureau es capaz de desarrollar una estrategia para el conjunto del destino, analizando el potencial del mismo de acuerdo con su oferta y los mercados que se adecúan mejor a la misma.

De esta forma, aporta a las empresas privadas del Sector una línea de actuación además de una inversión de fondos públicos en la promoción y comercialización de sus productos.

Los Convention Bureau también suelen dedicar parte de sus presupuestos a la elaboración de estudios y estadísticas que ayudan al sector privado a dibujar sus propias estrategias de ventas y también de inversiones.

Pensamos que su existencia es altamente rentable para las entidades públicas que los financian e indispensable para posicionar sus destinos en los mercados congresuales adecuados a su dimensión y potencial de acogida.

☞ Airy Garrigosa es directora del Barcelona Convention Bureau.

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
Coordinadora General: Marga González

SECCIONES: Salvador Hernández (Hotelaría) / Eduardo Santamaría (Business Travel) / Marta Ruiz (Extras) / Miguel Praga (Gestión) / Santiago Larróteda (Suplementos) / Andrea Pilar Bullo (Reuniones) / Nora Cámara (Fotografía) / Josep Marqués (Opinión) / José Soria (Indicadores) / María Antonia Martín (Consul torio Profesional) / José Ignacio Samper Montes (Arte e Ilustración) / Enrique Arenós Quique (Humor)

COLUMNISTAS: Julio C. Abreu / Isabel Al bert / 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^o Rosell / Matil de Torres / Susana de Tomás Salvador / Ignacio Vasal I o / 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
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: Paloma Díaz / Suscripciones: Concha López Secretaria 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 (consul toria), Nexo Creativo (Publicidad-Diseño), 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 (Embalizado y Distribución)

NEXOTUR, Periodico 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**

▲ check-in / AEHM

Trabajar, trabajar y trabajar

Esta es la fórmula secreta que el popular restaurador Lucio dio al recibir el premio Hotelero del Año, en la tradicional Cena de los Hoteleros de Madrid. Un buen referente del artífice de Casa Lucio, un restaurante que, aún en tiempos de crisis, siempre está lleno.

Recuperar la cultura del esfuerzo es un acertado mensaje que, con este galardón, dirige al Sector Turístico la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid (AEHM), organizadora de un reconocimiento que han recibido desde el Museo del Prado hasta el Real Madrid por su contribución al destino y la marca Madrid.

"Trabajar, trabajar y trabajar" no es sólo dedicar el tiempo que sea necesario a la actividad empresarial y profesional, aunque también. En este aspecto, el presidente de los hoteleros de Madrid (AEHM reúne el 90% de las camas de la ciudad), dio en su alocución un dato inquietante: el absentismo campa por sus respetos en la hostelería madrileña, ya que "el 12% del personal está de baja por depresión", según asegura Gatell. Su firme defensa de la armonía entre patronal y sindicatos (cuyos líderes compartían mesa y mantel con los empresarios, tras acordar el Convenio colectivo) fue una muestra de cual es el camino correcto.

Hay que trabajar con criterio, avanzando en la dirección adecuada, con la necesaria planificación. Pero, ante todo, hay que trabajar. Y este 12% de absentismo es un dato estremecedor, ante la crisis que atraviesa el Sector Turístico.

La fábula del oso y la crisis

CÓMO AFRONTAR LA CRISIS. Esta es la pregunta que todos, en su fuero interno y en los consejos de administración, se hacen en el Sector. Un chiste, que es toda una fábula con moraleja, se prodiga en las últimas semanas por los cenáculos madrileños. Sus protagonistas son dos excursionistas.

Al caer el sol, dos excursionistas se preparan para pasar la noche en sus sacos de dormir y, cuando están quitándose la ropa, advierten que a unos 50 metros hay un gran oso pardo, mirándoles y en posición de ataque. Uno de ellos toma lentamente sus zapatillas de correr y comienza a calzarse, sin dejar de mirar al oso. Su compañero, le pregunta entre atemorizado y sorprendido: "¿Acaso crees que vas a correr más que el oso...?". Y el otro le contesta: "No. Sólo aspiro a correr más que tú". Saque cada cual su moraleja de este ilustrativo chiste-parábola.

Superada la maldita gracia que tiene el chiste, es un excelente punto de partida para enfocar el grave problema que, cuando llueve para todos, representa una situación de recesión como la que estamos viviendo.

La obligación (y la necesidad) de todo empresario y profesional (al igual que la del preso de guerra es escapar), es afrontar y superar esta crisis. Y para algunos se trata de una cuestión de supervivencia. Pero, todos lo sabemos, por adversa que sea la coyuntura, habrá quienes logren superarla y, gracias a ello, se hagan más fuertes. La cuenta de la vieja no falla: si las ventas caen un 20% y cierran un 20% de las agencias, ¿cuánto queda para las que siguen? Pues, por pura estadística, una cuota de mercado similar a la que tenían. Aunque obviamente la cosa sea tan lineal, como se ocupa de recordar la estadística parda, según la cual, si un hombre se come un pollo y el otro se queda en ayunas, el porcentaje resultante es de medio pollo por cabeza.

Volviendo al chiste, que ayuda a enfocar el problema con extraordinaria sencillez, no hemos de ocupar tanto de la crisis (el oso), como de no ser sus víctimas. Es superando a nuestros competidores más próximos como afronta la crisis. Es el axioma de una lucha que, pese a ser sólo económica, dejará víctimas en el camino.

El problema ya no es la crisis. Cuando llueve para todos, no se trata de vencer al oso, sino de evitar ser una de sus víctimas. Las agencias que superen a sus competidores, continuarán

Lo primero que hay que hacer, al igual que el excursionista que analiza la situación de riesgo y se prepara para intentar solventarla, es prever el escenario y los tiempos de la actual crisis.

Tras la caída de las ventas a partir de septiembre y su aceleración en el último trimestre, 2009 se nos presenta ya como un ejercicio de supervivencia. Y ojalá que 2010 no sea más de lo mismo. La energía para hacer lo correcto

(los recursos propios) será un factor importante, al igual que la experiencia acumulada (haber vivido otra crisis, como la de 1983, ayuda) y la fuerza anímica para afrontar el reto. Reducir gastos (podando primero y talando después en todos los capítulos de la estructura de costes) sería, en la parábola del oso, como calzarse las zapatillas de correr. Y esforzarse al máximo en la acción comercial, renunciando a lo que sea necesario, evitando la morosidad y obteniendo financiación para que la falta de liquidez no nos ahogue, sería el final de un tratamiento tan fácil de enunciar como duro y difícil de llevar a cabo.

No es disparatado prever tres grandes gaps o cortes que lleven a determinadas agencias a situación crítica. El primero, ya está produciéndose, y arrastra a los más débiles, además de a oficinas de las grandes redes (que están soltando lastre). El segundo coincidirá con la Semana Santa. Y el tercero, será la próxima temporada de verano. No obstante, la mayoría de las agencias continuaran en el Sector, superando estos tres rubicones, Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

★ personaje de la semana / Abel Matutes

El empresario turístico y propietario del Grupo Fiesta, será el encargado de dar la réplica al secretario de Estado de Turismo, en Futuralia 2008, el nuevo Foro Profesional para la Sostenibilidad Turística en España, que se celebrará el



miércoles 17 de diciembre en el Hotel Ritz de Madrid. El Foro de la Mesa del Turismo (organizado por el Grupo NEXO) ofrecerá la visión de una decena de empresarios para afrontar una cuestión clave para el futuro del Sector Turístico.

★ la chispa / Quique



▼ check-out / SOSTENIBILIDAD

Salvar a Ronda

Un macroproyecto urbanístico, que pretende la construcción de 3.750 plazas de alojamiento en Ronda, además de un hipódromo y pistas poli-deportivas sobre una superficie de 600 hectáreas "muy frágiles ambientalmente", ha encontrado una notable reacción entre la clase política de este relevante destino turístico de Andalucía.

Como es habitual, la controversia se polariza entre quienes anteponen la sostenibilidad del destino a lo que consideran como desarrollismo sin medida, y quienes abogan por iniciativas con fuertes inversiones que sirvan de motor económico local y generen empleo especialmente en un periodo de grave crisis como el actual.

Pese a que Ronda viene mostrando una especial sensibilidad en materia de sostenibilidad medioambiental, no parece que su ambicioso Plan Marco de Turismo haya sido tenido muy en cuenta a la hora de valorar las repercusiones en el destino de esta controvertida iniciativa. El innovador Consejo Asesor Empresarial de Turismo, con el que se ha dotado Ronda, no ha sido consultado ni informado al respecto.

Al margen de este nuevo caso, que ha generado honda preocupación en Ronda, parece necesario avanzar en un consenso sectorial sobre los límites del desarrollo turístico. No es de extrañar que la asumir la necesidad de garantizar la sostenibilidad (especialmente en el ámbito medioambiental) sea una prioridad para el Sector. Y con el Foro Futuralia, la Mesa del Turismo asume su responsabilidad en este asunto.

En 2004 Air France se fusionó con KLM para convertirse en el primer grupo de transporte aéreo por cifra de negocio / El objetivo es alcanzar un resultado de explotación positivo para este ejercicio / Nuestro presidente confirmó nuestro interés por tomar una participación minoritaria en Alitalia / Hemos abierto nuestra nueva ruta entre Asturias y París Charles

Air France, celebra este año sus bodas de platino como compañía aérea en el mundo. Desde sus inicios se ha caracterizado por ser innovadora y vanguardista, en cuanto a su tecnología y ofertas. En época de crisis, Air France hace balance desde una posición con coeficientes de ocupación altos, gracias a su flexibilidad y capacidad rápida de adaptación.

P.- Ahora que se han cumplido 75 años de la inauguración de Air France, ¿cuál es el balance que hace la compañía de toda su trayectoria?

R.- Durante estos 75 años de historia, el camino recorrido por nuestra compañía aérea nos ha permitido figurar a día de hoy entre las mayores y más prestigiosas del mundo. A lo largo de la historia, Air France ha quedado en la memoria de los viajeros como una compañía innovadora y vanguardista. A pesar de los baches económicos y políticos, Air France ha sabido siempre adaptarse para poder participar y acompañar a las evoluciones del transporte aéreo.

Así, en los años 50, Air France proponía la red más larga del mundo, en los 60 introdujo en su flota los primeros jets, en los 70 fue una de las primeras compañías en poner en servicio el avión comercial más grande del mundo, el Boeing 747, y el más rápido, el Concorde.

En 2004 Air France se fusionó con KLM para convertirse en el primer grupo de transporte aéreo por cifra de negocio. Me gustaría destacar igualmente que frente a todos estos hitos de nuestra compañía, nuestra vocación ha sido siempre la de dar el mejor servicio al cliente.

P.- En cuanto a resultados, ¿cuáles son las expectativas para el cierre del ejercicio? (viajeros transportados y facturación).

R.- Nuestra actividad ha resistido muy bien en un contexto mucho más difícil que el año pasado, marcado por los primeros signos de ralentización económica. Nuestro resultado de explotación ha sido de 639 millones de euros para el semestre, el mejor en Europa. Es cierto que la degradación de la economía se ha acelerado desde finales del verano. Pero gracias a nuestra flexibilidad hemos sabido ajustar nuestras capacidades, lo que nos permite mantener coeficientes de ocupación altos. Salvo que se produzca una nueva degradación de importancia del entorno económico, nuestro objetivo es alcanzar un resultado de explotación positivo para el ejercicio que termina en marzo de 2009.

«Queremos seguir siendo el primer transportista extranjero en España»

Thierry de Bailleul / Director general de Air France y KLM España y Portugal

P.- ¿De qué manera se ha dejado notar la crisis por la que atraviesa el sector del transporte internacional en Air France?

R.- Como comentaba, la degradación de la economía es algo a lo que nuestra compañía no es ajena. Pero para hacer frente a ello, hemos sabido ser flexibles y adaptarnos rápidamente a nuestras capacidades. Redujimos la oferta para la temporada de invierno, que para el Grupo Air France KLM tuvo un crecimiento moderado del 1,7%. Asimismo Air France ha puesto en marcha un plan de economías complementario de 260 millones de euros que nos va a permitir estabilizar nuestros costes y proteger nuestra rentabilidad.

P.- Con motivo de la crisis, ¿cuántas rutas ha suprimido la compañía desde el inicio del año? ¿Prevé recortar alguna más por este mismo motivo?

R.- Air France y KLM han reestructurado algunas de sus rutas desde el inicio del año. Es el caso de Teherán, ruta que ha sido suspendida por Air France. Sin embargo, la reducción de la oferta hacia este destino se ha visto compensada por el incremento de las frecuencias desde Amsterdam. Así, en contrapartida, KLM ofrece desde este invierno cinco frecuencias hacia Teherán y nuestros clientes si-

guen teniendo la opción de volar hacia este destino desde el aeropuerto de Schiphol. En el medio radio, también se han reducido capacidades. Sin embargo, concretamente en España se ha abierto una nueva ruta, Oviedo-París CDG operada por nuestra filial Regional.

También desde España, a las rutas en código compartido que tenemos desde el pasado verano con Delta desde Madrid y Barcelona a Nueva York y Atlanta y entre Málaga y Nueva York, se añadirá, a partir del próximo mes de junio, la ruta entre Valencia y Nueva York.

Nuevas rutas internacionales y nacionales

E De los trayectos que nuestra compañía ha previsto incorporar a nivel internacional, destacaría las aperturas a partir del próximo mes de junio del 2009 de las rutas entre París Charles de Gaulle y Pittsburgh y Raleigh-Durham en los EE UU. Esto es posible gracias a los acuerdos de *joint venture* con nuestro socio Delta. En España, empeza-

mos a operar en código compartido con Delta, cuatro vuelos semanales entre Valencia y Nueva York. Asimismo hemos abierto el pasado 10 de noviembre nuestra nueva ruta entre Asturias y París Charles de Gaulle. Nuestra filial Regional opera desde esa fecha dos vuelos diarios entre dichas

ciudades hacia París, dando la posibilidad a los pasajeros que salen de Asturias de poder conectar con toda nuestra red de largo recorrido que cuenta con más de 200 destinos desde París Charles de Gaulle. Se trata de una apuesta fuerte de nuestra compañía en España,

estamos trabajando muy duro para que esta ruta sea un éxito. En cuanto a las previsiones de tráfico de pasajeros para estas nuevas rutas, resaltar a Asturias, que más que centrarnos en una cifra de pasajeros, nuestro objetivo es tener un buen *yield* que permita hacer de esta ruta un éxito como lo han sido las de Bilbao o Vigo.



© REPORT COLOR S.L.

tenemos con nuestro socio en España, Air Europa. Air France y sus filiales Brit Air y Regional operan actualmente desde 10 aeropuertos españoles (Alicante, Barcelona, Bilbao, Madrid, Málaga, Oviedo, Palma de Mallorca, Valladolid, Valencia y Vigo).

P.- Tras la fracasada operación de compra de una parte de Alitalia, ¿existen nuevas opciones de compra o fusión en las que esté interesada Air France KLM?

R.- Nuestro presidente, Jean-Cyril Spinetta, confirmó durante una conferencia de prensa de resultados semestrales del Grupo, nuestro interés por tomar una participación minoritaria en Alitalia.

P.- ¿Qué relación mantiene Air France KLM con las agencias de viajes? ¿Cuál es el porcentaje total de las ventas realizadas a través de las agencias de viajes? ¿Cuáles son las perspectivas en este sentido?

R.- Las agencias de viajes son nuestro principal canal de distribución en España. Tanto Air France como KLM realizan a través de ellas la parte más importante de sus ventas. Independientemente de que las ventas *online* también se haya desarrollado en nuestras compañías, nuestras relaciones con las agencias de viajes son muy buenas. Nuestra intención es que esto siga siendo así y que las agencias continúen como nuestro principal socio comercial.

P.- ¿Cuál considera que es el estado del Sector en la actualidad? ¿Y el futuro a corto y medio plazo? ¿Qué medidas habría que aplicar para que se salga lo mejor posible de esta situación de crisis?

R.- Como comentaba, la economía mundial está viviendo una situación económica difícil. Y nuestro sector evidentemente se ve muy impactado. En Air France KLM, estamos haciendo frente a esta crisis gracias a nuestra capacidad de adaptación. Contamos, entre otras ventajas, con una situación económica saneada, con la fuerza de nuestra red de vuelos desde los hubs de París-Charles de Gaulle y Ámsterdam-Schiphol y con una potente y joven flota que consume menos combustible. Nuestro grupo está movilizando todas estas ventajas competitivas y confiamos en que saldremos reforzados de esta crisis.

P.- ¿Se puede decir que la tendencia estaría marcada por la concentración de compañías aéreas para hacer frente a este panorama adverso?

R.- Es evidente que el acercamiento o concentración entre aerolíneas es algo fundamental para hacer frente a un panorama adverso. Air France fue visionaria en este aspecto al fusionarse en 2004 con KLM. Nuestros resultados y nuestra posición en la actualidad nos han demostrado que nuestra estrategia no era errónea.

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



Información y venta en www.renfe.com, en grupos@renfe.es, en el 902 105 205 o en su agencia de viajes.



El tren y tú

renfe

escaparate

Los turistas gastan un 6% menos que el pasado año

En octubre los turistas han gastado un 6,2% menos que en 2007. El motivo de esta caída es la disminución del número de turistas, ya que tanto el gasto diario como el gasto por turista se mantienen. **Pág. 32**



El AVE experimenta un ascenso superior al 28%

En octubre, los medios de transporte han contabilizado un total de 175 millones de viajeros. Entre las diferentes vías elegidas, la carretera continúa siendo la más utilizada, con más de 117 millones de viajeros. **Pág. 7**



Estancamiento del tráfico aéreo en el mes de octubre

El tráfico de pasajeros registra un incremento del 0,1% en octubre. Pese a que la cifra parece esperanzadora, la AEA advierte que es engañosa, ya que en 2007 acciones sindicales repercutieron negativamente. **Pág. 10**

■ Prontuario

Confusos y difusos

SON LOS TIEMPOS que, como en tantos otros sectores de la economía, le está tocando vivir al Turismo. Una actividad que durante tantísimos años ha demostrado su capacidad de lucha, regeneración, recreación, supervivencia, adaptación a técnicas de venta altamente especializadas heterogéneas y de puesta al día a velocidades de vértigo.

¿Que nos está pasando? ¿Estamos entrando por primera vez en una etapa oscura? Nosotros que vendemos en teoría felicidad, ilusiones para el particular y nuevas vías para el comercio, la expansión de actividades y tantos otros etcéteras para la industria.

En unos momentos en los que hay que atacar, resistir, buscar, innovar y atraer, se oye que algunos de nuestros proveedores no piensan acudir a Fitur, el primer escaparate de sus productos, el lugar donde se encuentran con esos cientos de agentes de mostrador que les "levantan" tantísimas ventas a lo largo del año.

Los comerciales (tras largos siglos de ausencia) aparecen por nuestras oficinas. ¿Se acordaban de nosotros o es que nos necesitan ahora?

Mientras tanto la única idea ¿feliz?, el único recurso que parece generar el mayoreo u otros proveedores (y siento tener que generalizar porque importantes singularidades han demostrado ya su apoyo a su mejor colaborador, el agente de viajes) en estos momentos parece ser que la única solución (repito) es la recurrente, la machacona (y a la vista de los resultados añadiría única y equivocada idea), los recortes de comisiones, la forma de vida de sus más fieles distribuidores naturales los agentes de viajes. ¡Craso error!

Y un aviso para navegantes, apoyemos fielmente a quien nos apoya.

☞ Antonio Caballos es presidente de AEDAVE-Madrid.

Las agencias de viajes podrían cobrar por gestionar el sistema de autorización ESTA

Las agencias nacionales mantendrán una reunión para plantear el cobro de esta gestión

El próximo 12 de enero entrará en vigor el sistema de autorización ESTA en los países incluidos en el Programa Visa Waiver. Se

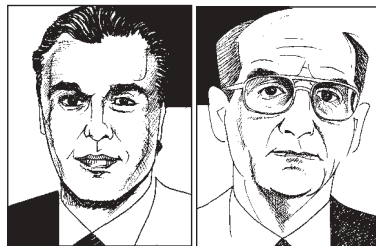
trata de una autorización de carácter obligatorio y previo al viaje, que habrá que hacer cuando se quiera viajar cualquier punto de Es-

tados Unidos. Esto supone un trámite que podrá realizarse de forma individual o por medio de las agencias de viajes del país de origen.



☞ ANTONIO CABALLOS

En menos de un mes, Estados Unidos implantará el nuevo sistema de autorización ESTA, un trámite que consiste en una autorización obligatoria y previa al viaje que tendrá que realizar el viajero. "Es la decisión de un país, nos gustará más o menos, pero hay que acatarla", comenta el presidente de AEDAVE, José Manuel Maciñeiras. "En principio, todo lo que sea hacer trámites crea una complejidad añadida para poder realizar un viaje" añade el presidente de AEDAVE.



Rafael Gallego José M. Maciñeiras

A petición del viajero

La agencia no está obligada a hacer esta operación sino que sería por petición del usuario, por lo que este nuevo trámite plantea la posibilidad de que las agencias de viajes puedan cobrar esta ges-

ción como un servicio más, aunque todo apunta a que no suponga ningún coste adicional para el cliente. Esto significa, según afirma el presidente de

AEDAVE "que nos cargarán de más trabajo adicional, ya que al final, este trámite no lo hará el viajero, sino las agencias de viajes" añade que "no está previsto que este servicio esté remunerado".

Las agencias de viajes tienen una reunión pendiente sobre este tema, "una papeleta difícil para nosotros" asegura Maciñeiras. Además, el dirigente de AEDAVE tiene claro que el ESTA, viene dado por "un exceso de celo por parte de algunos países que quieren tener demasiadas precauciones a la hora de saber quién va a entrar en su territorio."

En cuanto a la repercusión de este nuevo trámite de cara al via-



Los pasajeros deberán comunicar su viaje con 72 horas de antelación.

jero "no tiene mayor trascendencia, ni parece ser una medida disuasoria" declara el presidente de FEAAV, Rafael Gallego. Desde el 11-S hay que aportar mucha documentación para viajar a EE UU, por lo que "sólo supondrá algo más de papeleo, ya que no tienen acostumbrados", explica Gallego. La indicación más importante que

habrá que comunicar al cliente a partir del 12 de enero, es que deberá de planificar el viaje al país norteamericano con un mínimo de 72 horas de antelación, para dar tiempo a que se apruebe la solicitud. "Esto no supondrá un problema", ya que, según afirma Rafael Gallego "este país no es un destino de viaje que se haga por impulso".

La Cámara de Diputados se reúne para concretar el proyecto de Ley que expropiará a Aerolíneas

El Grupo Marsans permanece a la espera de la resolución para emprender acciones legales

Ha tenido lugar en la Cámara de Diputados argentina, una sesión especial en la que se ha discutido el proyecto de Ley para expropiar Aerolíneas Argentinas y Austral a Marsans, en la que sólo incidieron en la fecha de plazo de la aprobación de la misma, antes del 20 de diciembre. Concretamente, el proyecto de Ley que se discute en el Pleno de Diputados declara "de utilidad pública y sujetas a expropiación, conforme lo establece la Ley 21.499, las acciones de las empresas Aerolíneas Argentinas, Austral y sus controladas Optar, Jet Paq y Aerohan-

dling". La iniciativa para expropiar las compañías aéreas cuenta con el respaldo de la mayor parte de los legisladores del partido Frente para la Victoria y de varios partidos políticos menores, quienes han emitido un dictamen favorable a la expropiación.

Desde la directiva de Marsans, han anunciado que están a la espera de que se concrete la expropiación, ya que si esto ocurre, tienen previsto recurrir a los tribunales nacionales y al CIADI, el tribunal de resolución de controversias que depende del Banco Mundial, para reclamar una indemnización.



Marsans podría recurrir la expropiación ante los tribunales nacionales.

El transporte de viajeros sólo aumenta un 0,66%

Un total de 175 millones de viajeros han utilizado los medios de transporte nacionales en octubre, sólo un 0,66% más que en el mes de 2007. La carretera continua siendo el medio más elegido, ya que se han contabilizado más de 117 millones de viajeros. Por su parte, la vía aérea ha caído un 15,91%, el transporte ferroviario crece un 0,63% y el marítimo desciende un 7,09%.

Andalucía impulsará el Turismo sostenible

La consejería de Turismo, Comercio y Deporte de la Junta de Andalucía apoyará con una inversión de 73,1 millones de euros la puesta en marcha de 11 iniciativas de Turismo sostenible en diferentes municipios de la Comunidad autónoma. Los proyectos aprobados, que se desarrollarán hasta 2011, supondrán una inversión global de 133 millones de euros.

Restablecido el tráfico aéreo desde Tailandia

El aeropuerto internacional de Suvarnabhumi, en Bangkok, ha recuperado la normalidad, restableciendo así todos sus servicios que se encontraban inactivos hacía más de una semana debido a las protestas acaecidas en el país. De este modo, todos los turistas, entre los que se encontraban españoles, han podido regresar a sus lugares de origen.

Ryanair, la compañía aérea peor valorada

Ryanair e Iberia son las aerolíneas más odiadas por los pasajeros aéreos, según un estudio de TripAdvisor. Los aspectos que convierten a estas compañías aéreas en las peor valoradas, concentrando el 20% y 17% de los votos, respectivamente, son los retrasos y cancelaciones, la publicidad engañosa, el escaso espacio para las piernas y el personal antipático.

El Sector Turístico se da cita en FuTURalia, el miércoles 17 en el Ritz, Foro para la Sostenibilidad Medioambiental en el Turismo

Juan Andrés Melián y Joan Mesquida serán los principales ponentes del nuevo Foro convocado por la Mesa del Turismo

FuTURalia, Foro Empresarial de la Mesa del Turismo, organizado por el Grupo NEXO, servirá para prever escenarios y definir propuestas en pro de impulsar el desarrollo

lo sostenible en el Sector Turístico nacional. El acto, que tendrá lugar el próximo miércoles 17 de diciembre en el Hotel Ritz de Madrid, reunirá a las máximas autoridades

políticas y presidentes de empresas relacionadas con la actividad turística. La inauguración correrá a cargo del presidente de la Mesa del Turismo, Juan Andrés Melián.

El Sector Turístico nacional continúa dando muestras de su preocupación por el medio ambiente y desarrollo sostenible. Así lo demuestran acciones como la celebración del I Foro para la Sostenibilidad Medioambiental en el Turismo (FuTURalia) de la Mesa del Turismo, organizado por el Grupo NEXO. Dedicado al análisis en prospectiva, los participantes intentarán prever escenarios y formular propuestas en pro de la sostenibilidad medioambiental en el Turismo de España.



Juan Andrés Melián

La inauguración oficial de FuTURalia, que tendrá lugar el próximo miércoles 17 de diciembre en el Hotel Ritz de Madrid, correrá a cargo del presidente de la Mesa del Turismo, Juan Andrés Melián. A continuación se dictarán las ponencias-marco por parte del Secretario de Estado de Turismo, Joan Mesquida, y el presidente del Grupo Fiesta, Abel

Matutes. Acto seguido tendrán lugar las ponencias de transporte, comercialización y hotelaría, que asumirán los presidentes del Consejo de Turismo de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), del Grupo TUI y Sol Meliá.

Ponencia de Miguel Sebastián

Las mencionadas ponencias se completarán con intervenciones de los presidentes o máximas autoridades de empresas de los diferentes segmentos turísticos nacionales. La clausura el acto organizado por el Grupo NEXO correrá a cargo del Ministro de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián y los presidentes de la CEOE y de la Mesa del Turismo.

Más allá de las personalidades presentes en FuTURalia, los principales objetivos que persigue el foro en su primera edición

son poner en valor el medio ambiente como un atributo vital para la preservación del entorno en la oferta turística española, así como sensibilizar a los empresarios turísticos. También se intentará trasladar a la opinión pública la imagen de que el empresario asume su responsabilidad en materia de sostenibilidad.

La idea de poner en marcha esta iniciativa surgió en la audiencia concedida por el Príncipe de Asturias a principios de año. Don Felipe respondió a la invitación del director de NEXOTUR, Eugenio de Quesada, brindando su aliento a un foro sectorial, que ponga en valor la sostenibilidad medioambiental como un atributo del destino España (desde el prisma eminentemente receptivo) y como un factor esencial del quehacer de los hombres y las mujeres del Turismo. De ahí que, desde el primer momento, el heredero de la Corona de España haya aceptado la presidencia de honor de FuTURalia.



Audiencia concedida por el Príncipe de Asturias a principios de 2008.

El Príncipe será el presidente de honor del Foro FuTURalia

A principios de marzo de este año, su S.A.R. el Príncipe de Asturias recibía en audiencia a la Mesa del Turismo. En ella se puso de relieve la gran sensibilidad de Don Felipe de Borbón hacia la necesidad y conveniencia de poner en valor la sostenibilidad y el respeto al entorno medioambiental en la actividad empresarial turística. Así, en este encuentro se planteó al Príncipe Felipe la organización de un foro empresarial para analizar dicha cuestión, iniciativa que el heredero de la Corona acogió positivamente.

más fácil, más potente, más rentable...

ahora es mejor

Desde Transhotel te invitamos a descubrir todas nuestras novedades en TOR System Advanced®, la plataforma para profesionales que nos ha convertido en un referente en la distribución de servicios turísticos.

Presentación mundial en:
Alemania • Austria • Bélgica • Brasil • Croacia • Dinamarca • España • Finlandia
Francia • Irlanda • Italia • México • Noruega • Polonia • Portugal • Suecia • Suiza

GRUPO
TRANSHOTEL



Búscame en:
InstrucTOR.transhotel.com

Go&Golf a través de las agencias del grupo Gea

Go&Golf, mayorista especializada en productos de golf, ha firmado un acuerdo con el Grupo Gea para que sus más de 900 puntos de venta puedan comercializar los viajes de la compañía. A partir de ahora, las agencias podrán ofrecer a sus clientes una amplia gama de productos relacionados con esta actividad deportiva, cada vez más demandada en España.

Oca Hoteles incorpora los servicios de Idiso

Oca Hoteles ha firmado un acuerdo con la empresa de servicios de venta y distribución hotelera Idiso para incorporar los establecimientos de la empresa a su plataforma de ventas. Además de integrar su motor de reservas en la web de la cadena, Idiso también "facilitará la disponibilidad de sus hoteles en los principales sistemas de distribución de las agencias".

El tren gana adeptos y facturará un 9% más

El transporte de viajeros y mercancías por ferrocarril tiene una previsión optimista respecto al cierre de 2008 con una previsión de crecimiento del 9%, superando una facturación de 2.050 millones de euros. Las mejoras en las líneas y la dinamización del negocio ferroviario por parte del AVE y de trenes de larga distancia, sin duda han ayudado a este incremento.

Congresos de Murcia estrena su nueva 'site'

La Oficina de Congresos de la Concejalía de Turismo del Ayuntamiento de Murcia ha estrenado una nueva página web "más dinámica y moderna" en la que dar a conocer los atractivos y alternativas que ofrece el destino para la organización de eventos, el calendario de congresos a celebrar y celebrados y los diferentes servicios y noticias del sector.

El Plan Renove comienza a finales del mes de enero

En el marco del Pleno del Consejo Español de Turismo, celebrado ayer y encabezado por el secretario de Estado de Turismo, Joan Mesquida, y el ministro de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián, las Comunidades autónomas han alzado la voz, exigiendo una mayor participación en la elaboración de los planes turísticos nacionales. Así lo han manifestado algunos de los representantes de las Comunidades autónomas presentes en el acto, como la consejera de Cultura y Turismo de la Junta de Castilla y León, María José Salgueiro, y la consejera de Turismo de la Comunidad Valenciana, Angélica Such.

Tras la reunión sectorial que ha congregado a los consejeros turísticos en torno a Joan Mesquida, Angélica Such, en declaraciones a Europa Press, ha explicado que el Plan Renove del Turismo no está consensuado, ante lo cual, la Comunidad Valenciana, entre otras comunidades, se ha manifestado para requerir una coordinación previa con las regiones, "ya que no se ha tenido en cuenta la situación particular de cada una". En esta misma línea se ha expresado María José Sal-

gueiro, quien ha incidido que, aunque serán las entidades financieras las que finalmente decidan, "también se deben tener en cuenta a las Comunidades autónomas".

Dotación de 400 millones

Por lo tanto, el Plan Renove del Turismo, proyecto que contará con una dotación para préstamos de 400 millones de euros, orientado a la mejora de la competitividad de las pymes del Sector Turístico, se pone en marcha en un entorno marcado por las reclamaciones de algunas regiones. En cuanto a su fecha de implantación, el director general de TurEspaña, Antonio Bernabé, confirma que estará disponible a finales de enero de 2009. Tras su asistencia al Pleno del Consejo Español de Turismo, Bernabé ha recalado que la intención del Gobierno es que las empresas turísticas utilicen el Plan cuanto antes, para poder evaluar lo que se hará en el futuro. Con estas palabras, Bernabé ha dejado la puerta abierta a la petición lanzada por los representantes de algunas Comunidades, que han pedido una ampliación de la dotación económica en caso de que se agote.

El Defensor del Pueblo investiga si se garantizan los derechos de los viajeros

AEDAVE propone crear un fondo para indemnizar a los pasajeros aéreos

La crisis del sector aéreo ha conllevado un aumento de las cancelaciones, siendo los pasajeros los damnificados. La queja de un turista, que no ha recibido respuesta por parte de las autoridades competentes, ha llevado al Defensor del Pueblo a investigar si Bruselas garantiza los derechos de estos viajeros.

El Defensor del Pueblo Europeo, Nikiforos Diamandouros, ha decidido abrir una investigación para comprobar si realmente la Comisión Europea "cumple con sus responsabilidades", garantizando el cumplimiento de la normativa comunitaria sobre derechos de pasajeros aéreos en la totalidad de los países de la Unión Europea. La decisión de iniciar esta investigación responde a la queja presentada por un turista alemán que, tras sufrir una cancelación de su vuelo, no recibió ningún tipo de asistencia ni indemnización por parte de la compañía aérea, según la versión del pasajero.

Ante esta situación de desatención, el turista germano acudió a la Comisión Europea, de la que "tampoco recibió una respuesta satisfactoria". El pasajero afectado considera que la Comisión no cumple con su labor de asegurar que los Estados miembros "apliquen correctamente la

normativa de indemnización y asistencia a los pasajeros en los casos de cancelaciones o retrasos considerables de los vuelos".

En contestación a su queja, el Ejecutivo comunitario aseguró que no intervendría salvo que existieran elementos suficientes que demostraran problemas sistemáticos en la aplicación de los derechos de los pasajeros, pidiendo al afectado que les mantuviera informado sobre el caso. Sin embargo, Bruselas se desentendió definitivamente del ciudadano alemán, no respondiendo dos correos electrónicos enviados posteriormente. Tras este suceso, la CE dispone hasta el 28 de febrero de 2009 para comunicar al Defensor del Pueblo Europeo su opinión sobre el caso.

La indefensión de los pasajeros aéreos no es algo nuevo. Las agencias de viajes vienen reclamando desde hace tiempo que se tomen medidas que eviten esta desprotección de los viajeros,

más aún en estos tiempos de crisis del sector aéreo, en el que las cancelaciones de vuelos se dan con mayor frecuencia.

Crear un fondo europeo

Una de las propuestas del Sector es la de AEDAVE, Asociación que propone la creación de un fondo europeo, destinando una mínima parte del precio de los billetes aéreos para indemnizar a aquellos viajeros afectados por cancelaciones o retrasos. En este sentido, el presidente de AEDAVE, José Manuel Maciñeiras, explica que la Asociación "está abierta a colaborar con las organizaciones representativas de transporte, especialmente con IATA, para aportar una solución práctica que evite la repetición de los graves acontecimientos ocurridos, que dañan la imagen de todo el Sector Turístico y causan grandes perjuicios económicos a los usuarios más desfavorecidos".

Conte ve 'compleja' la fusión entre British Airways y Qantas debido a sus diferentes normativas aéreas

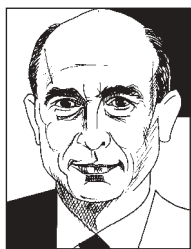
Willie Walsh llamó a Fernando Conte una hora antes del anuncio público de la posible fusión entre Qantas y British

El presidente de Iberia, Fernando Conte, ha indicado a propósito del anuncio de la posible fusión entre British Airways y Qantas, que lo más lógico sería "realizar primero una

fusión entre dos compañías aéreas de Europa y luego salir fuera a negociar con otras". El razonamiento de Conte, atiende a problemas de carácter puramente regulatorio, ya

que el espacio aéreo europeo, sustentado en la normativa de la Unión Europea, no se corresponde con las reglas que, en este caso, tiene el espacio aéreo australiano.

El presidente de Iberia, Fernando Conte matizaba su visión sobre el anuncio de una posible fusión entre British Airways y Qantas, el pasado miércoles en Londres, mientras se encontraba en el Club de la Aviación de Reino Unido. En ella indicaba, que este nuevo acuerdo que se plantea British puede ser "muy complejo" e insiste, en que la fusión entre dos compañías aéreas europeas es una operación más sencilla, que una entre dos que no lo sean. El razonamiento de Conte, atiende a problemas de carácter puramente regulatorio, ya que el espacio aéreo comunitario, sustentado en la



Fernando Conte

normativa de la Unión Europea (UE), no se corresponde con las reglas que, en este caso, tiene el espacio aéreo australiano.

Conte resalta la complejidad de la fusión entre las compañías aéreas de británicas y australianas, pero a pesar de esto, destaca que la nueva gestión no será un impedimento para que British Airways y la aérea española sigan sus trámites para su fusión. De hecho, las declaraciones del presidente de Iberia no han generado ninguna respuesta negativa en la aerolínea británica, incluso a pesar de que la prensa inglesa interprete como un ultimátum las palabras de Fer-

nando Conte. Además, desde British aseguran que "la fusión con Qantas es una operación complementaria y en ningún caso sustitutiva a la de Iberia".

Próxima reunión

Está previsto que dentro de aproximadamente dos meses se vuelvan a reunir los presidentes de Iberia y British para concretar sinergias, cuestiones económicas y de otras índoles con respecto a la fusión. Su última comunicación corresponde a la llamada que efectuó el presidente de la aérea inglesa, Willie Walsh, a Fernando Conte, una hora antes de que se anunciara públicamente las negociaciones de British con Qantas.



Dentro de dos meses los presidentes de Iberia y British volverán a reunirse.

La CE propone nuevos derechos para los pasajeros marítimos y de autobús

La Comisión Europea (CE) ha adoptado dos propuestas legislativas que establecen una serie de derechos (más información, asistencia, indemnizaciones en caso de retrasos) para los pasajeros que utilicen servicios de autobús y de transporte marítimo.

Los derechos incluyen normas mínimas de información para todos

los pasajeros antes de su viaje y en el transcurso del mismo, asistencia e indemnizaciones en caso de viajes interrumpidos, medidas en caso de retrasos y asistencia específica para las personas con movilidad reducida. Como en los sectores aéreo y ferroviario, las propuestas prevén organismos nacionales para la solución de litigios.

El vicepresidente de la Comisión responsable de los Transportes, Antonio Tajani, ha declarado que "la CE no puede permitirse diferencias en los derechos de los pasajeros dependiendo del medio utilizado". "Con estos reglamentos, todos los pasajeros podrán decidir qué medio tomar sabiendo que sus derechos serán respetados", concluye.



Los derechos incluyen las indemnizaciones en caso de cancelaciones.

La facturación de Thomas Cook desciende un 9% respecto a 2007

Thomas Cook ha obtenido un beneficio neto de 64 millones de libras (75,5 millones de euros) al cierre de su ejercicio fiscal, lo que supone un retroceso del 9% con respecto a 2007. El director general del Grupo, Manny Fontenla, califica el resultado de "ligero retroceso", aunque se muestra "optimista" de cara al próximo año.

"Estos resultados están en línea con las previsiones que esperábamos", apuntó Fontenla, teniendo en cuenta la ralentización económica actual. Sin embargo, las previsiones del touroperador británico son optimistas: "Los estudios recientes y los datos de reservas alcanzados nos hacen confiar en que podremos enviar a la gente a disfrutar de sus vacaciones", señaló Fontenla. El director general de Thomas Cook asegura que la compañía obtendrá "márgenes de crecimiento" en 2009 y 2010, aunque no ajustó el porcentaje, y estimó que el beneficio de explotación alcanzará los 480 millones de libras (567 millones de euros) en el ejercicio fiscal 2010.

Thomas Cook alcanzó una cifra de negocio anual de 8.810 millones de libras (10.410 millones de euros), lo que representa un incremento del 11,8% con respecto del año anterior. En consecuencia, el grupo aumentó su margen de explotación que elevó del 3,1% al 4,2%. La compañía registró un incremento del 49,8% del beneficio de explotación (Ebit) hasta los 365,9 millones de libras (432,7 millones de euros).

Los gastos del grupo ascendieron a 240,9 millones de euros al cierre del ejercicio, la mayor parte derivados del proceso de fusión con el touroperador MyTravel iniciado en 2007, y atribuibles también a otras adquisiciones realizadas por el grupo y a la reestructuración de sus actividades.

Optimismo tras su fusión

El grupo, que se muestra también optimista ante el resultado de su fusión con MyTravel, prevé obtener sinergias de cara a 2010 por un valor de 215 millones de libras (252,5 millones de euros), frente a los 155 millones de libras (183,3 millones de euros) anteriormente previstos. De este modo, estima alcanzar un ahorro de 185 millones de libras (218,8 millones de euros) al final del ejercicio que viene.

¿95% DE PUNTUALIDAD EN LOS VUELOS A LONDRES?
Esto es imperdonable.

Air Comet te ofrece 2 vuelos diarios a Londres, el primero a las 8h y el segundo a las 15.20h, con una puntualidad digna del inglés más exigente. Infórmate en tu agencia de viajes, en el 902 380 350 o en aircomet.com.

aircomet

Chase Travel ofrece más hoteles para las agencias

Chase Travel ha firmado un acuerdo de colaboración con el grupo Best Western. Este acuerdo permitirá a Chase Travel la posibilidad de suministrar a agencias de viajes a nivel mundial unos cuatro mil hoteles adicionales en 80 países. Todos ellos tendrán disponibilidad inmediata y tarifas de mayorista, que estará disponibles online en las web de Chase Travel.

El tráfico aéreo aumenta sólo un 0,1% en octubre

El tráfico aéreo de pasajeros experimenta en octubre un ligero aumento del 0,1% en relación al mismo mes de 2007. Pese a lo positivo de las cifras cosechadas en dicho período, la Asociación de Aerolíneas Europeas (AEA) avisa de que esta recuperación es "ilusoria", ya que octubre de 2007 estuvo marcado por acciones sindicales que afectaron negativamente.

Récord de asistencia en la última feria EIBTM

La feria EIBTM de Barcelona ha cerrado la edición de 2008 con más de 3.700 compradores (un 12% más que en su pasada edición) y una asistencia total de más de 8.000 profesionales. Estas cifras suponen los mejores resultados obtenidos nunca por el salón, que ya piensa en las fechas del 1 al 3 de diciembre de 2009 para organizar una nueva edición.

El Gobierno se plantea entrar a gestionar Fibes

El Gobierno central ha valorado la posibilidad de entrar a formar parte, como socio, en el consorcio que gestiona el Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla (Fibes), según ha constado en una respuesta parlamentaria del diputado del Partido Popular, Ricardo Tarno, confirmando que "en la actualidad se está evaluando esta posibilidad".



La deuda de Alitalia ya asciende a 1.248 millones de euros.

Tres de los socios del CAI podrían dar marcha atrás

Tres de los socios pertenecientes al consorcio de la Compañía Aérea Italiana (CAI) que iban a participar en la operación de compra de Alitalia, han cambiado su opinión al respecto, según la prensa italiana. Se trata del fondo Clessidra, el armador de MSC Cruceros, Gianluigi Aponte, y el fondo Findim.

De estos tres socios, el que más preocupa es Aponte, ya que hay que tener en cuenta que era uno de los cuatro socios que estaba dispuesto a invertir 100 millones de euros. A pesar de todo, a Air France-KLM no le importaría invertir 200 millones de euros. Este cambio de parecer se ha producido por

la incertidumbre sobre el éxito de la gestión de la adquisición de la aerolínea, teniendo en cuenta la precaria situación en que se encuentra, que acumula unos 1.248 millones de euros de deuda.

Después de numerosos aplazamientos, los nuevos propietarios han asumido los costes de la compañía aérea. Sin embargo, el cierre definitivo de la operación tendrá lugar el próximo 12 de diciembre, según confirma en un comunicado, el comisario extraordinario de la compañía, Augusto Fantozzi. Además está previsto que la nueva aerolínea comience a operar después de las navidades.

Esteve: 'El sector del alquiler de vehículos se ve bastante afectado'

National Atesa revisa en previsión de cierre a la baja, pasando del 4% al 2%

El presidente ejecutivo de National Atesa, Federico Esteve Jaquotot, apunta que el primer semestre del año, fueron cumpliéndose sus previsiones, pero "des- de que se ha agudizado la crisis, hemos experimentado un continuo descenso en el número de alquileres". A pesar de ello, "de todo se puede sacar algo positivo".

En 2007, National Atesa ha facturado 143 millones de euros y "preveíamos crecer algo más de un 4% en 2008", señala Esteve. Pero a pesar de haber cumplido durante los primeros seis meses del año con las estimaciones económicas, esta empresa de alquiler de vehículos, está sufriendo el aumento de la crisis, ya que "hemos experimentado un continuo descenso en el número de alquileres, llegando a una situación en la que es difícil saber dónde y cuándo se detendrá este deterioro del mercado", explica el directivo. Concretamente, las perspectivas para el cierre apuntan a "acabar con un crecimiento, influido de manera positiva por el comportamiento de los primeros meses del año", no superior al 2%, dato que no refleja la complicada situación actual. La repercusión de la crisis mundial en



Federico Esteve

la cuenta de resultados se traduce en un peor aprovechamiento de los recursos de la empresa, o menores precios, "en definitiva, recortes en los ya escasos márgenes que ofrece el alquiler de coches". En este sentido, hay que destacar la preocupación de Federico

Esteve por "la peligrosa situación que estamos viviendo a causa de los elevados cánones que soportamos las empresas con concesiones de AENA, para alquilar coches en los aeropuertos". Ahora, ambas compañías se encuentran en negociaciones para que entre todos se pueda encontrar una salida, ya que en caso contrario "nos veremos obligados a adoptar medidas drásticas para garantizar la viabilidad de nuestras empresas". Con respecto a los puntos de alquiler que se resisten más a la crisis, hay que decir que la mala situación

económica de las pymes vinculadas a la construcción, ha hecho que se haya incrementado el alquiler de vehículos industriales. Por otra parte, "la caída en el tráfico aéreo, afecta muy negativamente a los resultados de nuestras bases en los aeropuertos", apunta Esteve.

Ventas a través de agencias

El porcentaje de 2007 en lo que se refiere a ventas realizadas a través de medios online y agencias virtuales rondaba el 25%, según señala Esteve. Sólo de enero a octubre de 2008, esta cifra ha aumentado a un 40%. Esto es debido principalmente "a que la gente, según pone de manifiesto la tendencia de los últimos años, tiende a autogestionar sus viajes", aclara Esteve. En cuanto a las ventas, "se prevé un continuo aumento de las agencias online, aunque en volumen de negocio aún ganan las tradicionales.

La agencia Bradipo Travel Designer inaugura una 'boutique' en Barcelona, segunda en toda España

Blancafort: "Damos la posibilidad de que nuestros clientes se conozcan y compartan experiencias en su destino"

Bradipo inaugura en Barcelona, su segunda boutique en España, situada en pleno corazón del paseo de Gracia, a pocos metros de la Pedrera de Gaudí. Esta agen-

cia, oferta un diseño exclusivo de viaje y tiene como objetivo principal el "aventurarse" y tener un viaje de placer, descubriendo "un horizonte nuevo en todos los

sentidos", según indica su director, Sergio Blancafort, que asegura que esta agencia de origen italiano, pretende "tener presencia y permanencia en nuestro país".

Después de la apertura en marzo en Madrid, de la primera boutique de Bradipo en España, en diciembre se ha inaugurado la segunda, una nueva sucursal en Barcelona. La apuesta por la capital catalana responde al incremento que ha experimentado el Turismo de alta gama en nuestro país, que los responsables de Bradipo Travel Designer cifran en un 20%, y a poder dar respuesta a la fuerte demanda del mercado italiano hacia España. De forma global, esta sucursal se enmarca en el plan de expansión internacional de la empresa, que cuenta en la actualidad con 15 oficinas en Italia, de donde es original esta agencia, cinco en el exterior

(Montecarlo, Munich, Madrid, París y Estambul) y tiene como previsión alcanzar 60 en todo el mundo a finales de 2011.

Sergio Blancafort, declara que "en la boutique de Madrid se están cumpliendo las previsiones de dos millones de euros anuales". A esto añade que "desde septiembre ha habido tirón, y para las navidades hay viajes programados, con los que van a terminar el año satisfactoriamente". Respecto a la crisis, Blancafort asegura que "a nosotros no nos ha afectado todavía, en principio no la hemos notado" e incide en que la apuesta de Barcelona "no es especulativa", sino que quieren tener presencia y permanencia en la ciudad, independientemente de

la economía. Además recalca que "la crisis ya pasará".

En busca de lo genuino

"El perfil del cliente es una persona con un determinado nivel adquisitivo y cultural que aspira a disfrutar de su viaje como una experiencia única" declara el director de Barcelona. El diseño del viaje tiene como objetivo principal el "aventurarse" y tener un viaje de placer, descubriendo "un horizonte nuevo en todos los sentidos". Las personas que acuden a Bradipo suele ser gente que viaja mucho por motivos laborales, por lo que los viajes que planifican suelen ser "totalmente distintos a los que hacen habitualmente", recalca Blancafort.

"La búsqueda de lo genuino es lo que distingue a Bradipo" y eso, según relata el director de la ciudad condal, "puede suponer un coste mayor comparándolo con otras agencias de viajes". "En cualquier caso, lo genuino se mide por el valor que tenga y no por su precio". Para el directivo de la boutique, diseñar un viaje a medida se traduce en dar la posibilidad al viajero de "ponerse en contacto 100% con lo auténtico del lugar".

Para finalizar, Blancafort apunta que tienen la posibilidad de que sus clientes compartan sus experiencias, poniéndoles en contacto antes de que comiencen el viaje, para que se conozcan, y cuando se encuentren en el destino, puedan compartir experiencias.



Director de la boutique en Barcelona.

Trabajo aprueba el ERE de la aerolínea Spanair

Gracias a "la buena negociación" entre la empresa y los representantes de los trabajadores, el ERE de Spanair supondrá la extinción de 436 contratos laborales, frente a los 1.193 empleados previstos inicialmente por la compañía aérea española. El ERE ya ha sido aprobado por la Dirección General de Trabajo del Ministerio de Trabajo e Inmigración

Los españoles planifican los viajes a corto plazo

La crisis económica ha repercutido en algunos mercados, como por ejemplo el italiano o el español, cuyos turistas optan actualmente por reservar sus viajes con menor antelación, es decir, a corto plazo. Por el contrario, los ingleses (con un 28% de las reservas realizadas en noviembre), Polacos (21%) y Alemanes (20%) son los que más planifican sus vacaciones.

El Sector se da cita en el foro TravelThink 2008

Tras el éxito de su pasada edición, Travelthink vuelve a congregarse a los profesionales del Sector para debatir sobre el presente y futuro de la actividad turística. El encuentro organizado por Google Travel en colaboración con el Ayuntamiento de Madrid ha analizado, entre otros asuntos, los cambios en los modelos de distribución de los servicios turísticos.

TUI Event Management se traslada a Barcelona

La organización global del grupo TUI Travel especializada en clientes asociativos y corporativos, Tui Event Management (con un equipo humano de 300 personas), ha trasladado su sede central de Hannover (Alemania) a Barcelona, "para iniciar una nueva etapa de internacionalización", según han informado desde la división MICE de la agencia de viajes.

El Sector confía en que el auge los viajes de esquí salve un año marcado por la crisis

Las estaciones han invertido 50 millones de euros, previendo recibir seis millones de visitantes

Pese a que la situación no invita al optimismo, el esquí se presenta como la tabla de salvación para un año marcado por la crisis económica.

La abundancia de nieve ha permitido la apertura de la gran mayoría de las estaciones españolas, registrando unas cifras positivas en el

puente de la Constitución. Asimismo, las agencias online destacan la anticipación de los viajeros a la hora de efectuar las reservas.

Tras varios años en los que la escasez de precipitaciones en forma de nieve y la climatología desfavorable ha perjudicado a las estaciones de esquí, la temporada 2008-2009 se presenta como "una tabla de salvación para un año marcado por la crisis", explica el director general de Centralreservas.com, Ricardo Buil. El optimismo reinante en buena parte del Sector se fundamenta tanto en las abundantes nevadas caídas en las últimas semanas, que han permitido la apertura de numerosas estaciones en noviembre, así como las nuevas fórmulas instauradas por algunas agencias de viajes, entre las que destaca la devolución del dinero en caso de que la estación cierre por falta de nieve.

Además, a ambos factores hay que añadir la considerable inversión de 50 millones de euros destinada a mejorar las estaciones de esquí nacionales. En este sentido, el presidente de la Asociación Turística de Estaciones de Esquí y Montaña (ATUDEM), Mariano

Gutiérrez, afirma que este año "hay nieve, por lo que algunas estaciones ya han comenzado a facturar en noviembre". Este buen comienzo de año se ha trasladado a las previsiones de ATUDEM, esperando llegar a las cifras cosechadas en la temporada 2004-2005, en la que aproximadamente seis millones de visitantes acudieron a las estaciones nacionales.

Más pistas que en 2007

En cuanto al reparto de esta cuantía económica, las principales beneficiarias han sido las estaciones con mayor afluencia de visitantes, las del Pirineo Catalán, con 18,3 millones de euros, y el alpino y nórdico de Aragón, con 12,6 millones. Las inversiones irán destinadas a la "mejora de los remontes, los sistemas de innivación y al aumento de pistas", informan desde ATUDEM.

Más allá de las previsiones, las cifras actuales demuestran que la temporada ha comenzado con buen pie. Según informan desde



Las estaciones esperan recibir seis millones de visitantes esta temporada.

Lastminute.com, "los destinos de nieve registran un aumento del 68%, destacando además la mayor antelación a la hora de realizar las reservas". El director de Producto y Ventas de Lastminute.com, Bruno Preda, añade que "los destinos más solicitados son los que se encuentran en Andorra y el Pirineo, seguidos de Sierra Nevada".

Pese a este buen arranque, habrá que esperar hasta la finalización de la temporada para conocer si se cumplen las previsiones optimistas del Sector. De todos es sabido que este segmento turístico depende totalmente de la climatología, por lo que nunca se puede saber a ciencia cierta cuáles serán los resultados finales.

Convenio entre la Escuela de Turismo del CNEP y CEU

La Universidad CEU San Pablo y el Centro Español de Nuevas Profesiones (CENP) han firmado un convenio de colaboración para proceder de inmediato a gestionar la adscripción de la Escuela de Turismo CENP, la primera en España, a esta universidad. Gracias a este acuerdo, las dos instituciones esperan ofrecer a comienzos del próximo año, concretamente en septiembre de 2009, un Grado en Turismo cuyas enseñanzas serán impartidas por el CENP y avaladas por la universidad CEU.

El CENP, miembro del consejo de Educación de la Organización Mundial del Turismo (OMT), pone a disposición de la Universidad CEU San Pablo su larga experiencia en el área de Turismo y en la implantación de una metodología que incorporó supuestos prácticos a planteamientos teóricos, de forma pionera desde 1957, y que ahora se aplicará a las enseñanzas universitarias con la implementación de los nuevos grados adaptados al Espacio Europeo de Enseñanza Superior.

HA LLEGADO EL MOMENTO DEL CAMBIO

Si quieres rentabilizar mejor tu agencia de viajes y captar nuevos clientes, estos son nuestros diez argumentos:

- 1- Web de ventas on line en Internet. Gratuita y personalizada con el nombre de tu agencia, compruébalo en travelgea.com.
- 2- Tarjeta Visa GEA Corporate. Para las empresas que trabajan con tu agencia - 3 meses de crédito.
- Evita riesgos de morosidad o impago de tus empresas. Tu agencia cobra de inmediato.
- 3- Tarjeta Visa GEA Classic para tus clientes. Con muchas ventajas añadidas.
- 4- Comisiones y condiciones de primer nivel con Operadores y algunas Cías Aéreas.
- 5- Consolidador Aéreo.
- 6- Abonamos el 100% de rápeles y overs a nuestras agencias.
- 7- Atención personalizada e inmediata a través de nuestras Delegaciones de zona.
- 8- No admitimos agencias franquiciadoras en el Grupo. Para no crear más competencia a nuestras agencias.
- 9- Asesoría Jurídica, Fiscal y de IATA - BSP, gratuitas.
- 10- Campañas de marketing para captación de nuevos clientes y empresas.

Si quieres integrar tu agencia en uno de los Grupos comerciales más consolidados (15 años) y de más prestigio de este país, contacta con nosotros:

geacentral@grupogea.com - 902 197 617 - 952 37 66 55

GRUPO GEA, SIEMPRE POR DELANTE

MÁS DE 800 EMPRESARIOS
CONFÍAN YA EN NOSOTROS



Transporte en bus en el nordeste de España



La Unión y La Burundesa ofrecen en su página en Internet la información sobre sus servicios de transporte por carretera en el nordeste de España, incluyendo un sistema estándar de reservas, no válido para las agencias.

Página de organización de eventos en Burgos



El Palacio de Congresos de Atapuerca, en Burgos, presenta una página de correcto diseño que ofrece una información de nivel muy general sobre sus espacios, sus servicios y la relación de eventos de los últimos años.

Hoteles para agencias en casi toda España



El 'sitio' web de Sercotel ofrece, tanto al cliente final como a los profesionales de Turismo, un completo sistema de información y de gestión de reservas de sus hoteles asociados, distribuidos por la gran parte de España.

Vuelos desde Europa hacia Holanda y París



Transavia presenta una página, personalizada por país, en la que además de hoteles y coches en todo el mundo, ofrece sus vuelos desde diversos destinos europeos a París, Amsterdam, Eindhoven y Rotterdam.



Easyvoyage también podría expandirse en el mercado alemán.

El portal Easyvoyage.com da el salto a Reino Unido

Easyvoyage, uno de los 'portales' turísticos de referencia en Francia, con una facturación de 7,7 millones de euros durante el pasado ejercicio, continúa con la expansión de su modelo de negocio por el resto de Europa. Tras dar su salto a España, con Easyviajar, y a Italia, con Easyviaggio, ahora es el turno de Reino Unido, país en el que la web ya está disponible.

Los turistas británicos ya pueden beneficiarse de los servicios del nuevo 'portal', entre los que destaca la comparación de precios de vuelos, hoteles, 'paquetes' turísticos, alquiler de coches y guías de 250 destinos. El fundador de Easyvoyage, Jean-Pierre Nadir, comenta que el prin-

cipal objetivo es "posicionar a Easyvoyage entre los cinco primeros 'portales' turísticos de Reino Unido para finales del próximo año". Asimismo, Nadir confirma que la inversión para lanzar la nueva página web ha rondado los cuatro millones de euros, destinando una parte considerable a la publicidad online, "con la intención de abrir el copado mercado británico".

La continuada expansión de Easyvoyage, "que podría incluir en 2009 a Alemania", se debe, en gran medida, "a los resultados que Easyviajar ha obtenido en España desde que llegó hace poco más de un año", informan desde la agencia de viajes online

Rumbo lanza Rumbo Negocios.com especializado en viajes de empresa

La página permitirá ahorrar costes a las empresas en sus viajes corporativos

En su afán por impulsar el segmento de los viajes de empresa y Turismo de reuniones, la agencia de viajes online Rumbo lanza la nueva web Rumbo Negocios, que estará especializada en este sector. Entre sus objetivos, destaca el de intentar ahorrar costes a las empresas en los viajes corporativos.

La agencia de viajes online Rumbo ha lanzado un nuevo 'portal', Rumbo Negocios, especializado en viajes de empresa. Algunos de los productos diferenciales de este nuevo portal son un servicio de atención preferente a empresas o la asistencia en viaje las 24 horas del día. Esta nueva iniciativa nace con el objetivo de "ahorrar costes a las empresas".

"Este nuevo 'portal' está orientado a garantizar a la empresa un ahorro de costes significativo". A través del mismo, "las empresas tendrán acceso a toda la oferta disponible en el mercado, asegurándose que el precio que están pagando es el más económico", ha explicado el director general de Rumbo, José Rivera.

Esta nueva iniciativa se trata de un buscador avanzado por horario que combina de manera integrada trayectos de compañías aéreas tradicionales, low cost y tren y herramientas de gestión de perfiles de viajero. "Todo



La agencia online Rumbo ya se ha consolidado en el mercado nacional.

ello con un centro de atención específico para las empresas", según ha concretado Rivera.

Reservas de puente aéreo, el programa de fidelización Visa Rumbo con un 3% de descuento en todas las compras de viajes, la posibilidad de pre-reservar billetes de avión y la posibilidad de reservar un vuelo hasta tres horas antes de la salida del vuelo, el auto check-in

online o la factura electrónica automática son algunos de los servicios que también forman parte de la oferta de Rumbo Negocios. "El lanzamiento de Rumbo Negocios responde a la necesidad en el mercado de un 'portal' que facilite a las pymes y profesionales las herramientas necesarias para ahorrar costes en sus viajes", han afirmado desde la agencia online.

Viajes AcceSibles se presenta como la primera 'web' de reservas accesibles para todos en España

El usuario puede escoger a la carta, aunque Viajes AcceSibles no descartan en elaborar 'paquetes' ya cerrados

Viajes 2000 ha presentado un nuevo 'portal', Viajes AcceSibles, que permite que las personas deficientes visuales y con dificultad para manejar el ratón, puedan

tener autonomía para reservar sus viajes por Internet. Los servicios que ofertan cubren las necesidades de cualquier persona con algún tipo de discapacidad. Previo paso

al lanzamiento de la web, un grupo de expertos de Viajes AcceSibles se ha desplazado a los establecimientos de ocio nacionales para comprobar su accesibilidad.

Viajes 2000 ha puesto en marcha Viajes AcceSibles, el primer 'portal' de reservas de viajes accesibles para todos, que nace con el objetivo de convertirse en una herramienta al servicio de las personas con discapacidad. Para este proyecto cuenta con el apoyo de ONCE, ya que esta agencia de viajes tiene como accionista la Corporación Empresarial ONCE.

Para conseguir este fin, tanto el 'portal' como los productos que se ofertan como el alojamiento, entradas a museos y parques temáticos, coches de alquiler y disponibilidad aérea (gestionada por Amadeus) son accesibles. Así, un equipo de expertos de Viajes AcceSibles se ha desplazado a cada uno de los hoteles y esta-

blecimientos de ocio "para comprobar su accesibilidad y el cumplimiento de las necesidades específicas del cliente", explica el director general de Viajes 2000, Salvador Alabau. Respecto a los servicios que ofrece Viajes AcceSibles "la web permite escoger a la carta, es decir, nuestras ofertas son dinámicas, aunque no descartamos el hacer paquetes de viajes ya cerrados", aclara el directivo.

La web incluye una ficha en la que se detallan aspectos relacionados con su accesibilidad y una casilla para especificar si el usuario quiere una habitación adaptada. Además, las personas con deficiencia visual o con dificultad en el manejo del ratón pueden adquirir de forma autónoma los productos tu-

rísticos que se ofertan en la página. "El 'portal' cuenta con un sistema de voz que emitirá la información y los servicios al usuario, y éste a su vez podrá comunicar sus elecciones de la misma forma", explica Alabau. "Hay que matizar que no todas las web cuentan con este sistema" añade. Para esta interactividad se necesita un aparato llamado JWS, que transforma estos textos en voz y que las personas con discapacidad visual suelen tener.

Actualmente, Viajes AcceSibles cuenta con una oferta de 50 hoteles. "Nuestros clientes se limitan al ámbito nacional, pero está previsto que pronto se traduzca la página al inglés y poder ofertar servicios turísticos al extranjero", confirma el director general. En este sentido



La nueva web cuenta con una oferta de cerca de 50 establecimientos.

Alabau, aclara que "la expansión, más que un proceso rápido, tiene que ser un proceso seguro en la medida que queremos garantizar la

accesibilidad y la calidad del producto" y añade que "éste es un mercado nuevo y esperamos ir teniendo el éxito que el proyecto merece".



En el tiempo que se tarda en limpiar una habitación nosotros se la enseñamos a más de 20.000 viajeros.

Si quieres que los 60 millones de viajeros que visitan cada mes los portales de Expedia accedan a tu hotel, asóciate con Expedia. Te ofrecemos mucho más que el acceso al mayor mercado de viajes online del mundo... También ponemos a tu alcance nuestra experiencia en la industria turística y nuestro conocimiento de los mercados locales. Queremos formar equipo contigo para elaborar una estrategia de marketing a tu medida y aumentar el número de reservas. Asimismo, podemos ayudarte a maximizar tu estrategia de gestión de la distribución y los ingresos. Para más información sobre las ventajas de asociarse con expedia para abrirte al mundo, visita <https://joinexpedia.com>.

 **expedia**[™]
Partner Services Group



Most r a d o r

Avis incorpora el Lancia Delta a Avis Prestige

Sólo seis meses de su presentación en el Salón del Automóvil en Madrid, Avis ha adquirido 40 unidades del modelo Delta de la marca italiana Lancia. Esta nueva incorporación refuerza la línea de alquiler de la gama Avis Prestige que, en la actualidad, es una de las opciones más completas y competitivas del mercado a la hora de alquilar un vehículo de primera clase, según la empresa de alquiler de coches.

El Lancia Delta se suma a otros modelos de esta gama como Mercedes, BMW y Porsche. Este modelo está disponible en Madrid desde la segunda quincena de este mes de diciembre.

✉ www.avis.es

MSC Cruceros inaugura su nuevo barco MSC Fantasía, la décima nave en unirse a su flota

MSC Fantasía realizará en España salidas desde Barcelona, Palma de Mallorca, Tenerife y Málaga

Este 18 de diciembre, MSC Cruceros inaugura en Nápoles su nuevo buque MSC Fantasía, el décimo barco que se une a su flota.

Tras el viaje de inauguración, el décimo barco de MSC Cruceros, MSC Fantasía, incrementará para la próxima temporada de invierno 2009 el número de itinerarios, realizando cruceros de 12 días de duración tanto por el Mediterráneo como por el Atlántico.

Las salidas previstas desde España son desde Barcelona los días 6, 17 y 28 de enero y 8 y 19 de febrero; desde Tenerife los días 10 y 12 de enero y 1, 12 y 23 de febrero; desde Málaga los días

13 y 24 de enero y 4, 15 y 26 de febrero. A partir del 6 de marzo, saldrá todos los jueves desde Palma de Mallorca y todos los viernes desde Barcelona.

El MSC Fantasía cuenta con una extensión de 450.000 metros cuadrados, con una capacidad para casi 4.000 pasajeros en sus más de 1.600 camarotes, convirtiéndose en el mayor barco construido por un armador europeo hasta el momento.

✉ www.msc.es

Su primer viaje lo realizará recorriendo el Mediterráneo durante nueve días, saliendo desde Génova. El crucero tiene programa-

das desde España para el año que viene salidas desde los puertos de Barcelona, Tenerife, Palma de Mallorca y Málaga.



MSC Fantasía se inaugura el 18 de diciembre.

Hotel Comendador celebra el 25 aniversario de los yacimientos de Carranque y amplía spa

El estacionamiento prepara ofertas especiales para ambos acontecimientos

El Hotel Comendador conmemora el 25 aniversario del descubrimiento de los yacimientos arqueológicos de Carranque con una oferta especial, por 84

euros, que incluye entrada al parque arqueológico. Además, estrena 20 nuevos tratamientos en el spa balneario Domus Áurea por 59 euros.

El Hotel Comendador celebra el 25 aniversario del descubrimiento el 23 de julio por parte de un joven vecino de Carranque (Toledo) del yacimiento arqueológico de su mismo nombre. Entre las diferentes ofertas especiales, ofrece una desde 84 euros por persona, que incluye una copa de bienvenida, noche de alojamiento, desayuno *buffet*, cena en su restaurante El Zagán de cuatro tenedores, circuito hidrotermal en su spa Domus Áurea, con una reproducción de las antiguas termas

romanas y entrada gratuita para visitar los yacimientos arqueológico. Por otra parte, el establecimiento ha estrenado 20 nuevos tratamientos en su spa balneario. Por tan sólo 59 euros, se puede elegir cualquiera de las nuevas propuestas e incluirlas en un cheque-regalo personalizado. 'Regala vitalidad' es la filosofía del nuevo cheque-regalo del spa balneario Domus Áurea, que por dicho precio permite disfrutar de cualquiera de los 20 tratamientos.

✉ www.hotelcomendador.es



Spa Hotel Comendador.

Hotelcolor se incorpora al programa Iberia Plus

El canje de puntos se realiza en las agencias

Hotelcolor se ha incorporado al programa de puntos de Iberia Plus, permitiendo a los titulares de los talones Hotelcolor acumular puntos por la adquisición de los mismos, ya sean físicos, electrónicos o en tarjeta. Los clientes podrán acudir a su agencia de viajes, adquirir sus talones y presentar allí su tarjeta de puntos del programa.

Los talones Hotelcolor permiten al cliente alojarse en los más de 2.700 hoteles que están asociados con la terminal de reservas, alquilar vehículos o acudir a parques temáticos. Estos talones se consiguen en agencias de viajes, asociadas siempre con Hotelcolor, o pue-



Talonario de Hotelcolor.

den ser reservados en la página web de la empresa. Por su parte, el programa Iberia Plus permite la acumulación de puntos con cada viaje, para conseguir vuelos gratis a cualquier destino del mundo.

✉ www.hotelcolor.com

La Pleta lanza un paquete de esquí para cinco noches hasta el próximo mes de abril

La oferta del establecimiento está sujeta a disponibilidad a partir de 540 euros

El hotel La Pleta ofrece hasta el próximo 19 de abril un programa de cinco días de duración, para disfrutar del deporte de esquí además del entorno incompa-

table de Baqueira, donde se encuentra el establecimiento. El hotel cuenta además con un spa con todos los tratamientos de hierbas y esencias naturales.

La Pleta en Baqueira ofrece desde el pasado 4 de diciembre hasta el próximo 19 de abril un programa para practicar esquí de cinco noches de duración. Desde 540 euros, siempre sujeto a disponibilidad, La Pleta incluye en el programa un desayuno *buffet*, carta de Almohadas, secadoras para las botas de esquí, servicio de transporte a pista y *amenities* Molton Brown. Además el cliente podrá visitar el Occitania Spa, inspirado en las antiguas culturas de los Pirineos, así como completar la experiencia con actividades paralelas.

✉ www.lapleta.com



Fachada del hotel La Pleta en Baqueira.

Midi Pyrénées ofrece dos opciones para disfrutar

Midi Pyrénées cuenta con dos ofertas para disfrutar de las vacaciones de invierno. Por 275 euros por persona en media pensión en habitación doble con desayuno, cuenta con la promoción de estancia de tres días y dos noches para crear tu propio cuchillo personalizado de Laguiole, taller conocido por la elaboración de dicho utensilio, a la vez que se disfruta de los paisajes de Aubrac.

Por otra parte, también se puede disfrutar de la estancia 'Fin de semana en el Pic du Midi' por 149,50 euros por persona en media pensión en habitación doble dos días y una noche. Con este 'paquete' se podrá penetrar en el corazón del laboratorio de os investigadores, lugar



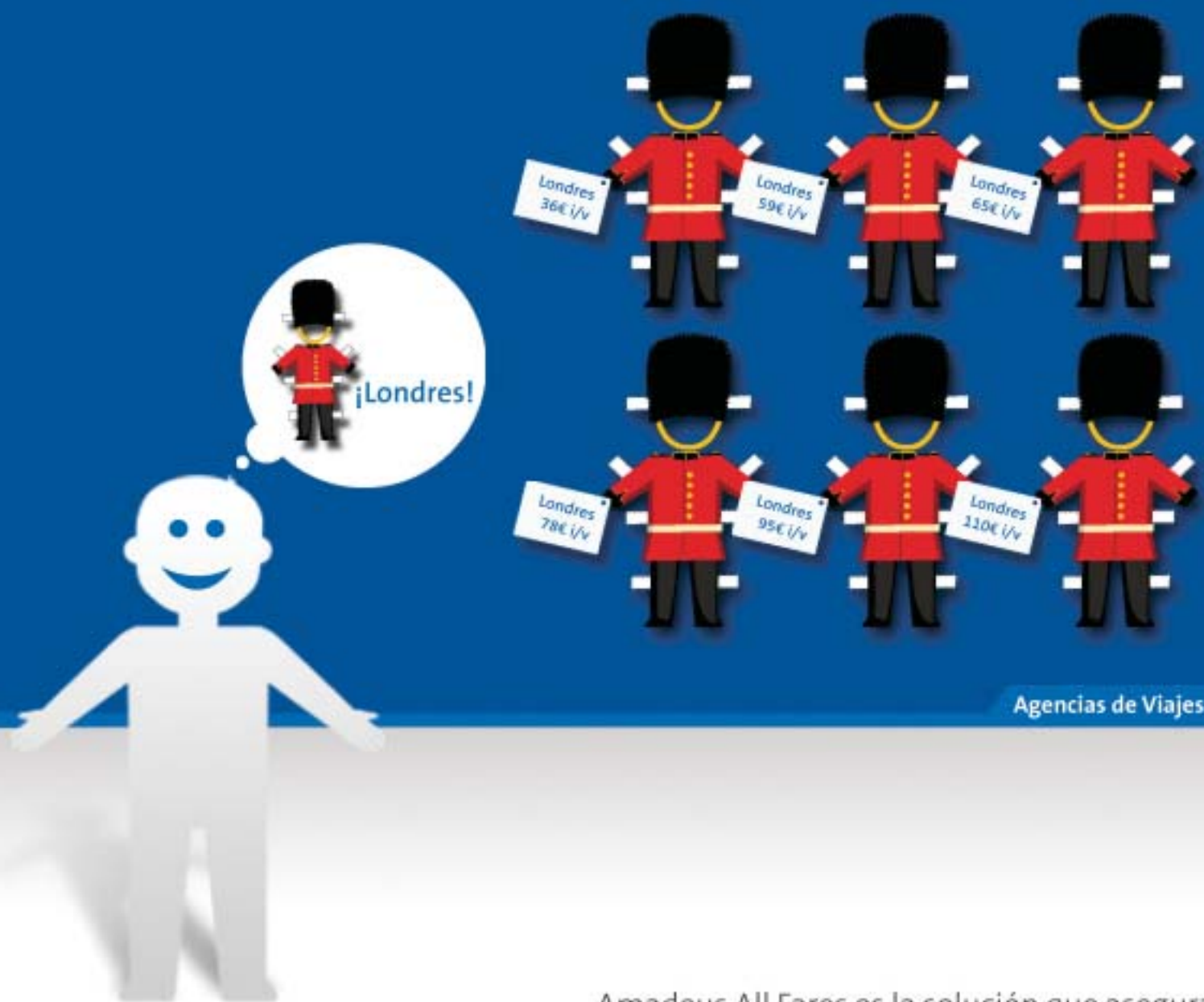
Vista de Midi Pyrénées.

mítico de la astronomía y tener acceso a la parte reservada a la investigación, admirar uno de los cielos más bellos del mundo y ver la puesta del sol por encima de un mar de nubes.

✉ www.turismo.midi-pyrenees.org

Amadeus All Fares

Ofrece a tu cliente la mejor opción disponible



Amadeus All Fares es la solución que asegura al agente de viajes, de un modo rápido y sencillo, las mejores tarifas aéreas disponibles, buscando en toda la oferta aérea dentro y fuera del sistema Amadeus y proporcionando los resultados de un modo inmediato para que su cliente pueda elegir la mejor opción.

Más información en www.amadeusallfares.es
O llamando al 91 3298609

amADEUS
Your technology partner

Club NEXOTUR

Ofertas de Vision Cruceros para la temporada invernal

Vision Cruceros lanza una promoción especial para los miembros del Club NEXOTUR,

Club NEXOTUR

Otras ofertas especiales para agentes Miembros en **pág. 18**

ofreciendo desde 100 euros los camarotes inferiores (tarifa neta, tasas de embarque y seguro no in-

cluidos). Los precios para este crucero de Navidad son por persona, incluyendo pensión

completa. Para ampliar la información sobre la promoción ofertada o realizar reservas 91 789 64 00.

Fam Trip



Los agentes de viajes portugueses han visitado las playas andaluzas.

Portugal se interesa por Andalucía

Una delegación de ocho agentes de viaje del turoperador luso Viagens Abreu ha visitado Andalucía con la intención de estudiar la posibilidad de ampliar y renovar la presencia de la oferta turística del destino en sus catálogos. Durante la visita, organizada por la Consejería de Turismo, Comercio y Deporte de la Junta de Andalucía, los agentes han conocido la oferta de 'sol y playa' de Málaga y la costa granadina.

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

15 de diciembre

David del Castillo, Viajes Zafiro, Madrid; Carlos Villegas, Viajes Puente, Sevilla; Carmen Arrieta Prado, Viajes Bidón 5, Madrid; Virginia Remedios, Viajes Mundial-Palma, Santa Cruz de la Palma (Tenerife); M^a Elena Díaz Valero, Transvia Tours, Alicante; Jordi Bruset Folin, Viajes Plaimont, Gerona; Sonia Silva, Fontao Travel, Ribeira (A Coruña).

16 de diciembre

Fernando Moya, Viajes La Cala, Benidorm (Alicante); Juan José Carmona, Viajes Soltour, Barcelona; Concepción Negro, Viajes Pamir, Santa Cruz de La Palma (Tenerife); Eva Escudero, Viajes Espiral, Madrid; M^a Jesús Guerrero, Viajes Kayambe, Alcorcón, Madrid; Pilar Zubiaur, Viajes Zubiatur, Zaragoza; Marta Lardiez Larne, Viajes Norte Sur, Jaca (Huesca); Begoña Soler, Viajes CET, Barcelona.

17 de diciembre

Rosa Toscano, Euroclass, Viajes La Carlota, Córdoba; Noemí García García, Viajes Gheisa, Cocentaina (Alicante); Cristina Sanchis, Viajes Gheisa, Alfafar (Valencia); Encarnita Ferrero, Parnova Travel, Madrid; Pilar Piña, Viajes Piña, Orense; Enriqueta Valentín, Viajes Magón, Mahón; José Ramón

Muñoz, Ferry Tours, Vera, Almería; Mónica Roa, Viajes Marsans, Vitoria; Andrés Pérez, Viajes Ibermar, Getafe; Sara Lozano, Guadalundo, Córdoba.

18 de diciembre

Clara Vivar, Viajes Normatavel, Madrid; Oscar Redondo Fernández, Viajes Indra, Burgos; Paloma Barragón, Amex, Madrid; Sonia Hernández Barciano, Viajes Edén, Ponferrada, León; Ana Ibis Posada Li, Viajes Karelia, Barcelona; Esperanza Biosca, Viajes Ridocci, Valencia.

19 de diciembre

M^a Ángeles Rodríguez, Viajes Ecuador, Sevilla; Charo Sanz, Viajes Lintur, Madrid; Fernando Cañizares, Jetsol Canarias, Tirajana, Las Palmas; Rocío Ayala, Viajes Ayantour, Madrid; Ovidio López, Viajes Ultramar Express, Valencia; M^a Lun Lozar Murillo, Viajes Algenova, Algeciras (Cádiz); Antonio Castillo, Viajes Maroceana, El Campello, Alicante; Julio Bazza, Viajes TJ, Baeza (Jaén); Mario A. Sánchez Caicedor, Alpinatour, Madrid; Isabel Pazos, Viajes Venezuela, Vigo, Pontevedra.

20 de diciembre

M^a Ángeles Rodríguez, Viajes Ecuador, Sevilla; Charo Sanz, Viajes Lintur, Madrid; Fernando Cañizares, Jetsol Canarias,

Tirajana (Las Palmas); Rocío Ayala, Viajes Ayantour, Madrid; Ovidio López, Viajes Ultramar Express, Valencia; M^a Lun Lozar Murillo, Viajes Algenova, Algeciras (Cádiz); Antonio Castillo, Viajes Maroceana, El Campello (Alicante); Julio Bazza, Viajes TJ, Baeza, Jaén; Mario A. Sánchez Caicedor, Alpinatour, Madrid; Isabel Pazos, Viajes Venezuela, Vigo (Pontevedra); Pedro Sanz Muñoz, Viajes Halcón, Leganés (Madrid); Iván Jara García, Viajes Atenea, Barcelona.

21 de diciembre

Milagros Bueno, Kasvall, Madrid; Rosario Quiñonero, Viajes Marsans, Granada; Patricia Barreiro, Viajes Gavatur, Gavá, Barcelona; José Manuel Maciñeiras, Ultratur, Vigo; Antonio Carmona, Viajes Rico, Cádiz; Javier Pérez, Viajes Record Velia, Madrid; Carmen Santos, Viajes Tambre, Bayo, A Coruña; Manuela Aranda, Viajes Rosell, Roquetas de Mar; José Jorge García, Viajes Joryol, Oviedo; Isabel Blanco, Viajes Zonda, Santiago de Compostela; Oscar Sáez, Viajes Giramondo, Vitoria; Sara Domínguez, Viajes Los Pontones (Madrid); Natalia Cadenas, Turiviajes, León.

GRAN CRUCERO

CANARIAS - MADEIRA - MARRUECOS

Día	Escalas	Llegada	Salida
Sab	Málaga (España)		15:00
Dom	Casablanca (Marruecos)	09:00	14:00
Lun	Agadir (Marruecos)	09:30	15:00
Mar	Arrecife (Lanzarote)	08:00	14:00
Mié	Funchal (Madeira)	11:00	
Jue	Funchal (Madeira)		03:00
Vie	Navegación		
Sab	Málaga	09:00	

Crucero Navidad 20/12/2008
Crucero Fin de año 27/12/2008

Embarque desde Málaga

8 días - 7 noches

Noche buena y Nochevieja en Madeira a bordo del *Princess Danae*



¡Ven y descubre la magia de un viaje inolvidable!



NIÑOS GRATIS.

Compartiendo con 2 adultos. Gratis sólo crucero. Pagan tasas y seguro. Información y reservas en su agencia de viajes



Toprural.com crea tarjetas regalo para que las empresas regalen estancias rurales

La 'web' de Turismo rural cuenta con tres tipos de tarjetas diferentes

Toprural.com, que tiene más del 65% de cuota de mercado y más de 1,5 millones de visitas al mes, ha lanzado las tarjetas regalo 'Chill Out', 'Soul' y 'Jazz', que ofrecen estancias en más de 370 alojamientos rurales por toda España, cifra que, según Toprural, irá en aumento, ya que la web recoge una oferta de más de 30.000 alojamientos de siete países de Europa, de los que 8.000 están ubicados en nuestro país. Con este producto, Toprural.com pone a disposición de las empresas "una posibilidad nueva, diferente y atractiva de realizar campañas de marketing, fidelización y, sobre todo, incentivos, tanto para sus empleados como para sus clientes", afirma la compañía.

Bajo el lema 'Empresas diferentes, tarjetas diferentes', el portal ha lanzado tres tipos de tarjetas. La tarjeta Chill Out está orientada a estancias en casas de precio económico y asequible, 50 euros la noche, y 90 euros el fin de semana. En cuanto a la tarjeta Soul, incluye alojamientos de un coste mayor, con un precio de 70 euros una noche y 130 dos, por lo que se canjearán en alojamientos con mayores servicios y mejores instalaciones. Y, finalmente, la tarjeta Jazz, abarca los alojamientos rurales de lujo, con un precio de 100 euros la noche, y 190 el fin de semana. En cuanto al modo de empleo, desde Toprural.com han explicado que "el portador o titular de la tarjeta

sólo tiene que acceder a la web y consultar la selección de alojamientos rurales disponibles". El cliente encontrará en el 'portal' información detallada de cada casa rural, desde las características del alojamiento, fotos, vídeos o las opiniones de otros viajeros. Una vez que el viaje-

ro haya elegido el alojamiento rural, la web facilitará el modo de contactar con el propietario y llevar a cabo la reserva, que se efectúa otorgando un número inscrito en el dorso de la tarjeta, que tendrá que entregarse a la llegada al destino.

✉ www.toprural.com



Tarjeta regalo de Toprural.com.

LAN rediseña la clase Premium Business

LAN ha informado que la nueva clase Premium Business, que mezcla las facilidades de primera clase y los servicios de la clase ejecutiva, ya se ofrece en todos los vuelos de la compañía entre Madrid y Lima o Guayaquil. Además, LAN iniciará el proceso de implementación de esta clase en los vuelos a Santiago de Chile.

La nueva clase Premium Business cuenta con asientos full flat con inclinación de 180 grados, "muy confortables, ya que permiten dormir en una posición totalmente horizontal, y que sólo un selecto grupo de aerolíneas en el mundo brinda a sus pasajeros", explican desde LAN. Además, paneles divisorios entre los asientos darán una mayor privacidad al pasajero, favoreciendo también su descanso.

"La secuencia de servicio ha sido rediseñada especialmente para privilegiar las horas de sueño en los vuelos nocturnos y conseguir el máximo silencio y tranquilidad en la cabina", añaden desde la aerolínea. La Premium Business, dedicada exclusivamente a los ejecutivos, incorpora también un nuevo sistema de entretenimiento de última generación, con pantallas individuales de alta resolución, sistema de vídeo y audio a pedido, con un menú de 44 películas mensuales, 80 canales de series, 550 CD de música y 14 juegos.

✉ www.lanvirtual.com

Fitur
Feria Internacional de Turismo

2009

descubre nuevas perspectivas

Feria de Madrid
28 enero | 1 febrero
www.fituronline.com

ORGANIZA:
IFEMA
Feria de Madrid
TU ENCUENTRO

La feria más grande del circuito internacional te invita a disfrutar del mejor destino para tu negocio

- 13.530 empresas participantes
- 170 países / regiones
- 167.299 profesionales participantes
- 8.332 periodistas
- 98.518 público fin de semana

FITUR, donde el turismo significa negocio

LINEA IFEMA
 IFEMA 912 22 15 15
 EXPOSITORES 902 22 16 16
 INTERNACIONAL (34) 91 722 30 00
 FAX (34) 91 722 57 87
 IFEMA
 Feria de Madrid
 28042 Madrid
fitur@ferma.es

miembro de member of
 UFI Approved Event
 PATA
 COTAL
 CNN Canal Oficial Televisión Internacional

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 00
 📠 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
A SU AIRE	18% de descuento a miembros del Club y 10% 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
GRUPO NATURA	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
OCTOPUSTRAVEL	15% de descuento 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
ACCOR HOTELES	Hasta 75% de descuento sobre tarifa oficial a miembros del Club.	Descuentos desde el 25 al 75% en el alojamiento de los Hoteles: Sofitel, Novotel, Mercure e Ibis..	31-12-2008	Central de Reservas	☎ 902 10 04 83 www.accorhotels.com
HOTASA HOTELES	50% de descuento sobre tarifa Rack. Máximo 1 acompañante. Sujeto a disponibilidad.	Descuento aplicable en Régimen Alimenticio. Baleares-Canarias-Torremolinos-Lepe.	31-12-2008	Ana. Dpto. Marketing	☎ 902 160 055 📠 913 14 94 90
BEST WESTERN	50% de descuento 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.	31-12-2008		Tlf. de cada hotel en www.bestwestern.es
HOSTERÍAS REALES	50% de descuento sobre tarifa a Miembros del Club.	Para cualquiera de sus cinco hoteles en edificios históricos, excepto Semana Santa. Según disponibilidad.	31-12-2008	Eva Dpto. Reservas	☎ 902 20 20 10 📠 902 20 20 10
HOTELES MONTE	50% de descuento para miembro y acompañante en temporada baja y 25% en alta.	Hoteles de ciudad. Sujeto a disponibilidad. Descuento sobre tarifa oficial.	Abierto	Departamento Comercial	☎ 902 520 555 www.hotelesmonte.com
HOTELES SIDI	60 euros/noche 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
HUSA HOTELES	45% de descuento 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
OCA HOTELS	50% de descuento a miembros del Club sobre tarifa (excepto Puente del Pilar).	Régimen de alojamiento y desayuno, en habitación doble. Sujeto a disponibilidad.	31-12-2008	Lalo Crespo	☎ 986 80 67 02 📠 986 72 78 79
PARADORES	50% de descuento a miembros del Club en temporada baja y 25% 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
PLAYA SENATOR	50% de descuento para miembros y acompañantes en temp. baja y 25% en temp. alta.	Hoteles de playa y de ciudad. Sujeto a disponibilidad.	Abierto	Central de Reservas	☎ 950 62 71 60 📠 901 10 12 10
WORLDHOTELS	50% de descuento sobre tarifa oficial en más de 300 hoteles de todo el mundo.	Valido excepto durante la celebración de ferias y congresos. Sujeto a disponibilidad.	31-12-2008	Departamento Reservas	☎ 900 99 49 54 www.worldhotels.com
COCHES	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
AVIS	5% de descuento sobre tarifa Top Vacaciones y fin de semana.	Vehículos sujetos a disponibilidad. No olvidar mencionar el código awd: W632701.	31-05-2008	Central de Reservas	☎ 902 135 531 📠 902 180 760
HERTZ	Descuentos 15% fin de semana, 10% resto semana (España), 5% Internacional, 22% furgonetas.	Descuentos para España sobre tarifa promocional. Mencione el código cp=534576	31-12-2008	Central de reservas	☎ 902 402 405 www.hertz.es
HOTELES	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
HOTEL BEATRIZ DE TOLEDO	30% de descuento sobre la tarifa oficial a miembros del Club y 15% a acompañante.	Según disponibilidad. Excluidas Semana Santa, Corpus y Fin de Año.	30-12-2008	Departamento de Reservas	☎ 925 26 91 00 📠 925 21 58 65
HOSPEDERÍA DE LA IGLESUELA DEL CID	50% de descuento 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
HOTEL SANTA CECILIA DE CIUDAD REAL	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..	30-05-2008	Pedro Bellón	☎ 926 22 85 45 📠 926 22 86 18
SEGUROS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
EUROPEA DE SEGUROS	85% de descuento sobre tarifa a miembros del Club.	Seguro de viaje. Mod. Individual: 68,37 euros. Mod. Familiar. 125,19 euros. No prácticas deportivas.	31-12-2008	Montserrat Esteve	☎ 91 344 17 37 📠 91 457 93 02
COMPAÑÍAS MARÍTIMAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
VISION CRUCEROS	Desde 100 euros camarote inferior*. (Tarifa neta, *tasas de embarque y seguro no incluidos)	Crucero Navidad 2008. Salida desde Málaga. Precios por persona. Pensión completa.	21-12-2008	Departamento de Reservas	☎ 91 789 64 00 📠 91 789 64 10

Unidos por el Destino

Madrid

Amsterdam

Era inevitable: el destino nos une y queremos que todos lo sepan. Con **BlueBiz** tu cliente-empresa gana viajes gratuitos y tú un estupendo set completo de iPod.

Es muy fácil y además gratis. A partir de ahora, cada vez que uno de tus clientes-empresa* entre a formar parte del programa de fidelización para empresas de KLM **BlueBiz**, no sólo ellos podrán obtener viajes gratis para el personal de su empresa, sino que tú también irás recibiendo complementos del set iPod hasta llegar a tener el set completo (ver set en www.agenciabluebiz.es).

Simplemente tienes que invitar a 3 de tus clientes-empresa a inscribirse en el programa **BlueBiz** y a continuación rellenar sus datos en www.agenciabluebiz.es y sólo por eso, recibirás el primer complemento

del set iPod (ver segundo regalo en www.agenciabluebiz.es) y así seguiremos premiando tu fidelidad hasta conseguir el set completo.

¡No te pierdas las sorpresas que nos depara el destino!

Más información sobre el programa **BlueBiz** o sobre esta promoción en www.agenciabluebiz.es ó 902 888 770.



* Empresas que no tengan un contrato vigente con KLM.



La Línea Aérea de Confianza **KLM**

Hot el er ia

Las pernoctaciones en los alojamientos extrahoteles bajan más del 10% en octubre

Más del 61% de pernoctaciones en campamentos fueron de extranjeros, que eligieron sobre todo Valencia

Las pernoctaciones en alojamientos turísticos extrahoteleros (apartamentos, campings y alojamientos de turismo rural) han alcan-

zado los 6,5 millones en el mes de octubre, un 9,4% menos que en el mismo periodo del año anterior, según los datos difundidos por el

Instituto Nacional de Estadística (INE). La estancia media ha aumentado un 1%, situándose en 6,1 pernoctaciones por viajero.

Octubre es el quinto mes consecutivo en el que descienden las pernoctaciones en alojamientos extrahoteleros. Y supone además la mayor caída de esos últimos cinco meses.

En octubre, las pernoctaciones de los residentes han descendido un 13,5% en tasa interanual, mientras que las realizadas por los no residentes han bajado un 8%. Por su parte, la estancia media ha aumentado un 1%, situándose en 6,1 pernoctaciones por viajero.

En el acumulado de los diez primeros meses del año se han registrado 97,2 millones de pernoctaciones, un 1,9% menos que en el mismo periodo del año anterior.

En cuanto a los apartamentos turísticos, las pernoctaciones han caído un 9,9% en octubre, con más de 4,9 millones. En este tipo de alojamientos, las pernoctaciones de residentes han disminuido un 13,7% y las de no residentes han bajado un 9,1%. La oferta de plazas ha aumentado un 0,6%, superando las 455.000. En octubre se han ocupado el 49,1% del total de plazas ofertadas, un 9,7% menos que en igual mes de 2007.

Las pernoctaciones de extranjeros en apartamentos turísticos han supuesto el 84,5% del total, siendo

Reino Unido el principal mercado emisor, con más de 1,6 millones de pernoctaciones, un 16,1% menos que en octubre del año pasado. El siguiente mercado emisor es Alemania, con 963.420 pernoctaciones y una tasa interanual del -5,1%.

Canarias ha sido el destino preferido en octubre para alojarse en apartamentos, con más de 2,6 millones de pernoctaciones, un 12,5% menos que en el mismo mes de 2007, seguido de Baleares, con más de 842.000 pernoctaciones, un 11,8% menos.

Por otro lado, las pernoctaciones en campamentos turísticos han superado la cifra del millón, lo que supuso un descenso interanual del 3,5%. Las realizadas por viajeros residentes bajaron un 8,6%, mientras que las de no residentes crecieron un 0,1%. Se ocuparon el 33,4% de las parcelas ofertadas, un 3% menos en tasa interanual.

El 61,5% de las pernoctaciones en campamentos las realizaron los no residentes. Reino Unido ha sido el principal mercado emisor, con el 32,8% del total de pernoctaciones, un 0,6% menos. El destino preferido en esta modalidad ha sido la Comunidad Valenciana, con



El Turismo rural ha contabilizado un 16,7% menos de pernoctaciones.

más de 370.400 pernoctaciones, un 1,8% más que en octubre de 2007.

Por último, los alojamientos de Turismo rural han contabilizado en el mes de octubre más de 528.000 pernoctaciones, un 16,7% menos. Las pernoctaciones de residentes han bajado un 18% y las de los extranjeros un 10,4%.

De las 118.088 plazas ofertadas en este tipo de alojamientos en octubre, se han ocupado el 14,4%, lo que supone un descenso del 23,8%. Castilla-León ha sido el destino preferido en alojamientos de Turismo rural, con 110.706 pernoctaciones, un 16,6% menos.

El índice de precios en apartamentos turísticos se ha incrementado un 0,5% en octubre respecto al mismo mes del año anterior, mientras que el de campamentos turísticos subió un 2,2%.

En apartamentos turísticos, la tarifa turoperadores y agencias de viajes, que tiene el mayor peso en la estructura de ponderaciones en octubre (59,9%), ha aumentado un 0,7% en tasa interanual. Por modalidades, los apartamentos de entre dos y cuatro plazas, que tienen una ponderación del 67,8%, han reducido en este periodo analizado sus precios un 0,7%.

Los establecimientos europeos acusan la crisis y bajan precios

Los hoteles de las grandes capitales europeas muestran considerables descensos de precios en el último mes, a excepción de Sofía o Londres. En el caso de España, todas las ciudades han acusado descensos en sus precios, según el estudio Hotel Price Index (tHPI), del portal de reservas online Trivago.

El recorte experimentado en algunos casos llega a ser del 30% en ciudades como Roma. La 'ciudad eterna' ha pasado de los 176 euros de precio medio del mes de octubre, a 123 euros en noviembre. Sin embargo, la diferencia no llega a ser tan amplia como en Venecia, donde en las mismas fechas se ha pasado de 204 euros a 133 euros. La tónica se repite en el resto del continente. París pasa de 170 a 143 euros y Amsterdam de 168 a los 145 euros.

De las 50 ciudades europeas analizadas, tan sólo una ha registrado un aumento de precios significativo. Se trata de la capital de Bulgaria, Sofía, que pasa de 101 euros en octubre a 113 euros en noviembre. En Reino Unido se ha producido un leve ascenso en las

ciudades de Londres, que pasa de 163 euros a 164 euros, y Glasgow, de 111 euros a 113 euros.

En España se ha producido el mismo efecto y todas las ciudades del país registran descensos de precios. La noche en Madrid cuesta en noviembre 122 euros, 16 euros menos que el mes anterior. Barcelona, que había mantenido unos precios muy superiores a los de la capital de España, se pone ahora a su mismo nivel con 123 euros.

Muy significativos son también los casos de Valencia, que pasa de 125 a 98 euros, y Sevilla, donde le media baja 25 euros hasta llegar a 94 euros. Granada, sigue siendo la ciudad más económica del tHPI llegando a situar su media en 74 euros.

Este cambio tan brusco originado en Europa puede entenderse, según Trivago, como una estrategia de hoteles y agencias para amortiguar la situación de crisis en temporada baja. Según la compañía, esta "oportunidad" permitirá tener un "aumento significativo" de las búsquedas de hoteles para la próxima Navidad con respecto a 2007.

Aquaria Hoteles se diluye tras anunciar 50 hoteles para 2012

La cadena Aquaria Hoteles se ha visto arrastrada por los efectos de la crisis económica y sólo ha llegado a gestionar tres de los 50 establecimientos previstos, en Torremolinos, Benalmádena (Málaga) y Mazagón (Huelva). Los tres hoteles los gestiona a día de hoy el Grupo de Inversión RB, propietaria de los mismos y que contaba con un 60% de Aquaria Hoteles.

En la pasada edición de Fitur la compañía Aquaria Hoteles se presentó con un ambicioso proyecto en el que planeaba contar con cuatro establecimientos al final de este año, a los que se unirían otros seis en 2009 con el objetivo de tener una cartera de 50 hoteles en régimen de propiedad y gestión en 2012.

La sociedad nació "con vocación de servicio, continuidad y crecimiento" tal y como aseguró su vicepresidente, Christian Cadenas, que contaba con un 40% participación en el proyecto a través de la empresa matriz, Aquaria Grupo Hotelero. El otro 60% estaba en manos del Grupo de Inversión RB, cuyo presidente, Manuel Ramos,

ejercía a la vez como máximo responsable de Aquaria Hoteles.

Desde el pasado verano la cadena hotelera, tal y como ha podido saber este Periódico, ya no gestiona los tres establecimientos de la costa andaluza, que han pasado a ser operados por la empresa originaria, el Grupo de Inversión RB.

La cadena contaba a principios de este año con seis nuevos proyectos que, según Cadenas, estarían operativos entre finales de 2009 y principios de 2010. "Estamos construyendo tres hoteles más en Mijas, Huelva y Canarias, mientras hemos cerrado los contratos de alquiler con otros tantos en Cullera, Santa Pola y Murcia", aseguraba.

Además, Aquaria Hoteles preveía ampliar su cartera a 50 establecimientos "tanto en destinos urbanos como vacacionales" que se caracterizaran por ser "de nueva planta y con amplias dimensiones". Así, Cadenas afirmaba que la empresa esperaba implantarse en "las principales zonas costeras y capitales de provincia" con hoteles de tres y cuatro estrellas y apartahoteles.

■ Producto

Confortel abre un nuevo hotel cuatro estrellas en la capital aragonesa

Confortel Hoteles ha incorporado un nuevo establecimiento a su cartera de hoteles en Zaragoza. El Confortel Romareda, de cuatro estrellas y 90 habitaciones, se encuentra junto al centro histórico de la ciudad y dispone de un fácil acceso, según la cadena, a las autopistas de Barcelona AP2, Logroño AP68 y la autovía de Madrid A2. Con esta nueva incorporación, Confortel Hoteles alcanza los 18 establecimientos.

NH Inaugura un hotel en Mar del Plata en un edificio del siglo XX

NH abriría coincidiendo con la celebración de la Copa Davis el NH Gran Hotel Provincial en Mar del Plata. El establecimiento cuenta con 500 habitaciones distribuidas en varios edificios construidos entre 1938 y 1948 y que ocupan una superficie total de 76.000 metros cuadrados. La cadena proyecta remodelar el complejo durante los próximos cinco años, un periodo en el que el hotel irá aumentando sus servicios por fases.

Meliá Gaia Porto en Portugal incorpora apartamentos de lujo

Sol Meliá ha incorporado un área de apartamentos de lujo dentro de su hotel Meliá Gaia Porto, en Vila Nova de Gaia a pocos kilómetros de Oporto, para los clientes que deseen alojarse más de un mes en este establecimiento. Meliá Gaia Residence dispone de 125 apartamentos de lujo en el área metropolitana de Oporto que ofrecen distintas modalidades, desde estudios unipersonales hasta dúplex.

Rafaelhoteles inaugura un hotel cuatro estrellas en Alcalá de Henares

Rafaelhoteles Forum Alcalá es el nuevo hotel de la cadena en la localidad madrileña de Alcalá de Henares. Este cuatro estrellas está situado junto a la Plaza de las Veinticinco Villas, próximo a la muralla medieval y a escasos metros del centro histórico de la ciudad. El establecimiento cuenta con 11 salas de reuniones con los últimos avances tecnológicos y con capacidad para acoger reuniones de hasta 500 personas.



THE EASE. THE EDGE. THE SCORE.

ME

BARCELONA

IT BECOMES YOU.™

CONTEMPORARY RESORTS AND URBAN HOTELS
BARCELONA CABO CANCUN MADRID

BOO.SOL.MELIA ME-BARCELONA.COM


ALICANTE
2008-2009
HOTEL AL MUNDO A RIELA

La rentabilidad de los hoteles urbanos cae en las principales ciudades españolas

En el caso de Madrid el precio medio sigue cayendo, con variaciones del 10% en los hoteles de lujo

El pasado septiembre la rentabilidad de los hoteles de los principales destinos urbanos —Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla y

Málaga—caía "de forma generalizada" excepto en el caso de Zaragoza que, con un RevPar (precio por habitación disponible) de 93,1 euros por la

celebración de la Expo, se situó "muy por encima" de los de Sevilla, Valencia y Málaga y de los de primera clase y estándar de Barcelona y Madrid.

La ocupación media en septiembre ha descendido "de forma muy significativa" en las tres categorías hoteleras (lujo, primera clase y estándar) de la ciudad condal con un descenso de 17, 23 y 16,7 puntos porcentuales respectivamente, según el MHI Hotel Index que se elabora a partir de los datos de 200 establecimientos hoteleros.

Además y al contrario de lo que había sucedido en meses anteriores, el precio medio de las habitaciones se ha mantenido en los hoteles de lujo (+2%) y disminuido en los de primera clase (-2,7%) y estándar (-5%).

Como consecuencia de estos datos, el RevPar ha presentado "una caída espectacular" según el informe en las tres categorías hoteleras con descensos del 20%

en los establecimientos de lujo, del 28% en los de primera clase y del 23% en los estándar.

Así, esta caída de la rentabilidad rompe la tendencia de los últimos meses, cuando "todavía se conseguían mejorar en la misma" gracias al aumento de los precios y a pesar de la disminución continuada de la ocupación.

Por su parte, en el caso de los hoteles de Madrid, la ocupación también desciende aunque no de forma tan brusca como en Barcelona (5,5 puntos menos en los de lujo, 19 menos en los de primera clase y cinco menos en los estándar) y, como se venía produciendo en los últimos meses, el precio medio de las habitaciones vendidas "sigue cayendo", concretamente un 10% menos en

los de lujo, un 3% en los de primera clase y un 12% en los estándar.

El RevPar por tanto ha caído "de forma muy significativa", bajando la rentabilidad un 16% en los establecimientos de lujo, un 26% en los de primera clase y un 17% en los estándar.

Los otros destinos que se contemplan en el informe de MHI siguen la misma tónica que las dos ciudades principales españolas, de modo que la ocupación cae 21 puntos porcentuales en Sevilla y se sitúa por debajo del 60%, 12 puntos porcentuales en Valencia y en el caso de Málaga, este valor es del 68,2%.

Por último, el estudio de la consultora señala que el pasado mes de septiembre el precio medio caía en la capital andaluza "casi un



El Madrid, el precio medio cae.

30%" y el RevPar "solamente alcanzó los 46 euros", mientras que en Valencia el precio medio y el RevPar descienden un 3% y 12%, respectivamente, y en Málaga estos dos valores se sitúan en 70 euros y 47 euros respectivamente.

La cuota de turistas alojados en hoteles en Costa del Sol sube al 61% en 15 años

El principal país emisor es Gran Bretaña, con el 30% del total de clientes

El alojamiento en hoteles ha ganado cerca de 20 puntos porcentuales de cuota en la Costa del Sol en los últimos 15 años, pasando del 43,6% en 1993 al 60,9% en 2007,

según los datos del Observatorio Turístico elaborado por la Sociedad de Planificación y Desarrollo, dependiente de la Diputación Provincial de Málaga.

El informe también destaca la tendencia a la mayor elección por parte del turista del alojamiento en propiedad, de modo que durante los últimos tres años el Turismo residencial se convirtió en el tercer tipo de alojamiento de los visitantes llegados al destino. Por otro lado, advierte del descenso en la estancia media del conjunto de turistas de la provincia en más de cuatro días, pasando de los 15,2 días registrados en 1993 a los 11,1 del pasado 2007. En el caso

de los hoteles la bajada es de un día, pasado de 4,5 a 3,52 jornadas. Así, el estudio señala que esta caída se debe a una "tendencia generalizada" de la demanda turística, que opta por una mayor fragmentación de los periodos vacacionales, por lo que se incrementa el número de viajes y se reduce la duración de cada uno.

En lo que se refiere a los mercados, destaca la evolución del británico, que representó el 30% de los viajeros llegados al destino en 2007,

diez puntos por encima de su cuota en 1993. De este modo, los residentes extranjeros aumentaron 11 puntos en el periodo, colocándose en el 68% del total, frente al 32% que representan los españoles.

En cuanto al perfil de viajero, se detecta un envejecimiento de la edad media del turista en algo más de cinco años, por lo que se sitúa en 48,6 años. De hecho, los visitantes de más de 65 años suponen actualmente el segundo grupo más representativo, con más del 24,22% del total.

Las provincias costeras andaluzas cierran un 26,7% de sus plazas hoteleras

En la temporada de invierno cerrarán más de 56.000 plazas hoteleras

Alrededor de 56.500 de las 211.000 plazas hoteleras con las que cuentan las provincias costeras de Andalucía cerrarán en el presente invierno, lo que supone

el 26,7% del total, según los datos del sindicato CCOO. por ejemplo en el caso de la provincia de Cádiz, cierra un 40% , 16.000 del total de 40.000.

Según los datos que manejan desde el sindicato de CCOO, alrededor de 56.500 de las 211.000 plazas hoteleras que existen en las provincias costeras de Andalucía cerrarán este invierno, lo que supone el 26,7% del total. Así, la provincia de Cádiz, cierra un 40% ciento de las plazas hoteleras, concretamente 16.000 del total de 40.000 del destino; mientras que en Almería el cierre afecta a unas 14.000 de las 32.000 de la provincia, el 45%.

Por su parte, esta temporada invernal cierran en Granada 2.300 plazas de las 26.600 con las que cuen-

ta la provincia, el 8,6% del total y el 30% de las ubicadas en zonas costeras; mientras que en Huelva lo harán el 29,3%, afectando a 7.250 de las 27.700 del destino.

De este modo, el secretario general de Comercio, Hostelería y Turismo de CCOO-A, Gonzalo Fuentes, muestra su preocupación por los resultados del último trimestre del presente 2008, ya que, según aseguró, "en los últimos años se ha acentuado la estacionalidad".

Así, aunque reconoce que en los 10 primeros meses del ejercicio la industria turística en la Comuni-

dad tuvo "un buen comportamiento a pesar de la crisis económica", con aumentos en las principales variables turísticas, considera que habrá que vigilar cómo evoluciona el sector en el próximo 2009.

Reforzar la oferta complementaria Recuerda además que "el turista que se hospeda en un hotel, por bueno que éste sea y aunque esté bien atendido y la relación precio-calidad sea de excelencia, si comprueba que está cerrada la oferta complementaria de la zona y hay poca oferta desde el punto de vista cultural lo más seguro es que no vuelva".

■ Producto

Fuerteventura Playa Blanca podría convertirse en Parador Turístico

TurEspana y Paradores están estudiando la posibilidad de fijar un acuerdo de colaboración con el Cabildo de Fuerteventura para afrontar el proyecto de reforma del Hotel Fuerteventura Playa Blanca e incluso su posible inclusión de nuevo en la red de Paradores. Así, se ha mantenido una reunión en la que los representantes del cabildo han planteado la existencia de un proyecto de reformas del hotel, antiguo parador, y que está previsto que se ponga en marcha próximamente.

AC Hotels inaugura hoy el primer cinco estrellas gran lujo es Baqueira

AC Hotels, bajo su marca AC Selection, ha abierto el Hotel & Spa AC Baqueira, el primer establecimiento cinco estrellas Gran Lujo de Baqueira y el segundo en la provincia de Lleida, donde ya cuenta con AC Lleida. Con esta inauguración, la cadena alcanza las cinco aperturas en 2008 y cierra el año con 92 hoteles abiertos en España, Italia y Portugal. El establecimiento es un edificio de nueva construcción con decoración vanguardista y 102 habitaciones.

Abama Golf & Spa Resort inicia un programa de reforestación en Tenerife

Abama Golf & Spa Resort ha puesto en marcha un programa de reforestación que, desde el 12 de diciembre, se desarrolla en la isla de Tenerife en colaboración la Fundación Foresta y en el marco del programa de responsabilidad social corporativa de la compañía en las Islas Canarias. La cadena explica que esta iniciativa forma parte de su compromiso con la Comunidad canaria. En este sentido, el hotel también ha llevado a cabo la acción Community Footprints.

Hesperia Sabinal recibe el Neckermann PRIMO 200 elegido por los clientes

En noviembre se concedieron los premios del Turoperador Neckermann en una ceremonia en la que el Hotel Hesperia Sabinal se alzó con este galardón, posicionándose como uno de los 100 mejores y mejor valorados hoteles que ofrece Neckermann a sus clientes en todo el mundo. Estos premios tienen un carácter anual y mucha relevancia a nivel internacional, ya que son los mismos clientes de los hoteles los que votan. Hesperia Sabinal posee 515 habitaciones, dos piscinas, restaurante, cafetería, spa, salón de baile y aparcamiento gratuito.

Se presentan cada vez menos proyectos turísticos

Los nuevos proyectos turísticos han caído en lo que va de año, tras una reducción del 63% en visados, pese a que desde la Administración se ha incrementado un 20% el número de establecimientos a los que se concedió ayudas a través de los Incentivos Económicos Regionales (IER), que se nutren de los fondos europeos FEDER.

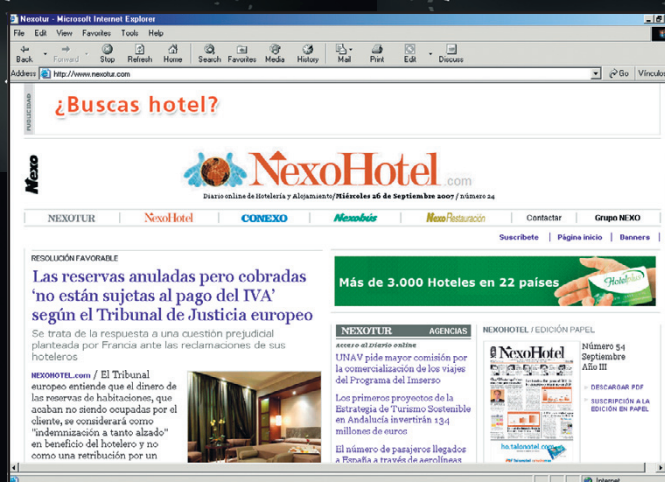
Si en 2007 el número de solicitudes a los IER experimentó una reducción del 41% en este sector, hasta octubre de ese año la situación es "mucho más grave", según un informe de Dyrecto. Los datos son contundentes y demuestran que se están presentando muy pocos proyectos turísticos.

Desde la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) se advierte de que, aunque las ayudas han aumentado, los niveles de exigencia internos son mayores que los de las Comunidades autónomas destinatarias de los fondos e incluso que requeridos en Europa, lo que dificulta que se aprueben más proyectos como las modernizaciones de hoteles y apartahoteles.

"Si no se flexibilizan los criterios, existe el grave peligro de que se pierdan los fondos que España ya tiene aprobados", señalan desde la patronal hotelera, que aboga por apoyar otro tipo de proyectos al margen de la oferta especializada, teniendo en cuenta el valor añadido y la riqueza que aportan a las zonas donde se ubican las nuevas infraestructuras.



El Sector ha cambiado y la Información también



Date de alta
en NexoHotelcom
Diario online de la Hotelería

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

Indicadores

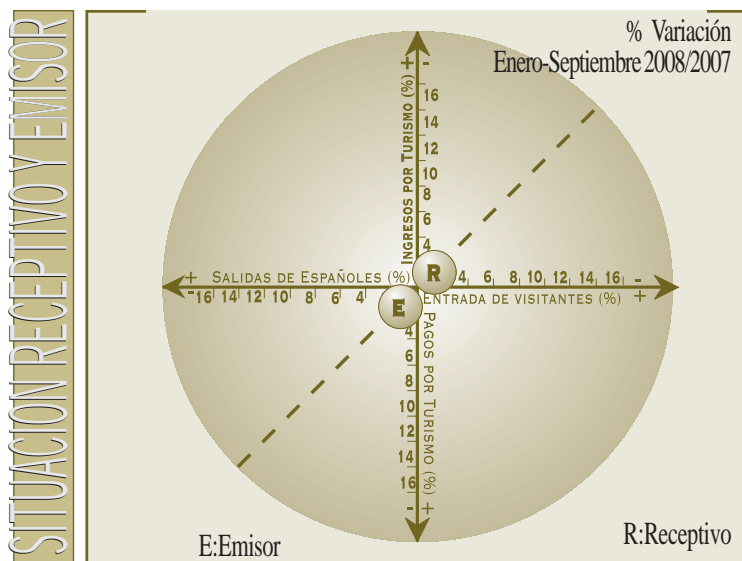
EL PULSO

Austeridad para todos

LA CRISIS AVANZA Y se hace notar de todas las maneras posibles. El último dato del índice de precios Hoteleros correspondiente al mes de octubre así lo demuestra. Ciertamente es un mes habitualmente «vale» en el que dicho índice desciende con relación a los meses anteriores, y este año, como es lógico no es una excepción. Pero lo realmente significativo es la tasa de crecimiento interanual, con relación a octubre del año anterior, que se queda en un exiguo 0,3%, es decir prácticamente crecimiento cero, y muy por debajo del IPC general, a pesar de que el retroceso de la demanda está frenando también a éste. La contención de precios es general, incluso con tasas interanuales negativas en bastantes comunidades, y no necesariamente de turismo masivo, destacando únicamente las excepciones de Ceuta y Melilla, con un crecimiento muy alto. Por otro lado, la presión de la crisis está permitiendo un mayor índice de ingresos a pesar de la contención de precios.



JOSÉ ARQUERO



INDICE NEXOTUR / TURISMO RECEPTIVO Y EMISOR

LA INCÓGNITA DEL TIPO DE CAMBIO vuelve a tener importancia, dada la fragilidad de los mercados financieros y las sucesivas intervenciones sobre tipos de interés, inyecciones monetarias, etc. que provocan movimientos especulativos de corto plazo con consecuencias notables sobre la relación euro-dólar fundamentalmente.

Este alto grado de incertidumbre, nido al propio de la evolución de la demanda hace aconsejable moverse en posiciones conservadoras y asegurar los tipos de cambio aplicados en las operaciones diferidas, sin esperar a un golpe de suerte que permita mayor ganancia, ya que las oscilaciones igual pueden ocurrir en un sentido que en el contrario.

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	59,64	CROACIA	Kuna	7,11	KUWAIT	Dinar Kuwaiti	0,36	RUMANIA	Leu	3,87
ALBANIA	Lek	121,36	CUBA	Peso Cubano (o)	1,27	LAOS	Kip Pot Po	10.849,10	RUSIA	Rublo	36,10
ANGOLA	Kwanza	94,94	DINAMARCA	Corona	7,45	LESOTHO	Maluti	12,77	SALOMON	Dólar	9,60
ANT. NEERL.	Guilder	2,27	DJIBOUTI	Franco	221,00	LETONIA	Last	0,71	SAMOA OCC.	Tala	3,80
ANTIGUA	Caribe	3,43	DOMINICA	Dólar E. Caribe	3,43	LIBANO	Libra	1.905,25	SAN CRISTOBAL	Dólar E. Caribe	3,43
ARABIA SAUDI	Rial	4,85	ECUADOR	Dólar	31.722,50	LIBERIA	Dólar	79,31	SAN PEDRO-MIQ.	Euro	1,00
ARGELIA	Dinar	89,48	EEUU	Dólar	1,29	LIBIA	Dinar	1,64	SAN VICENTE	Dólar E. Caribe	3,43
ARGENTINA	Peso	4,49	EGIPTO	Libra	7,14	LITUANIA	Litas	3,45	SANTA LUCIA	Dólar E. Caribe	3,43
ARMENIA	Dram	386,60	EL SALVADOR	Colon	11,11	MACAO	Pataca	10,13	SAO TOME	Dobra	18.240,40
ARUBA	Florin	2,27	ERITREA	Nakfa	19,03	MACEDONIA	Denar	60,56	SENEGAL	Franco CFA	655,96
AUSTRALIA	Dólar Australiano	1,95	ESLOVAQUIA	Corona	30,20	MADAGASCAR	Franco	2.316,38	SERBIA & MONT.	Dinar	89,77
AZERBAIJAN	Manat	1,03	ESLOVENIA	Euro	1,00	MALASIA	Ringgit	4,70	SEYCHELLES	Rupia	21,41
BAHAMAS	Dólar Bahamas	1,27	ESTONIA	Kroon	15,65	MALAWI	Kwacha	178,41	SIERRA LEONA	Leone	3.837,40
BAHRAIN	Dinar	0,49	ETIOPIA	Birr	12,65	MALDIVAS	Rupia	16,24	SINGAPUR	Dólar	1,95
BANGLADESH	Taka	87,22	FIJI	Dólar Fiji	2,32	MALI	Franco	655,96	SIRIA	Libra	58,43
BARBADOS	Dólar Barbados	2,54	FILIPINAS	Peso	62,85	MALTA	Libra	1,00	SOMALIA	Shilling	1.808,18
BELIZE	Dólar Belize	2,47	GABON	Franco CFA	655,96	MARRUECOS	Dirhan	11,06	SRI LANKA	Rupia	139,60
BENIN	Fco. CFA	655,96	GAMBIA	Dalasi	33,66	MAURICIO	Rupia	40,73	SUAZILANDIA	Lijangeni	12,77
BERMUDA	Dólar Bermuda	1,27	GHANA	Cedi	1,54	MAURITANIA	Ouguiya	319,76	SUDAFRICA	Rand	13,02
BHUTAN	Ngultrum	63,55	GRANADA	Dólar E. Caribe	3,43	MEXICO	Peso	17,43	SUDAN	Libra	2,80
BIELORRUSIA	Rublo	2.717,98	GUAM	Dólar USA	1,27	MOLDAVIA	Leu	13,22	SUECIA	Corona	10,40
BOLIVIA	Boliviano	9,08	GUATEMALA	Quetzal	9,75	MONGOLIA	Tugrik	1.485,43	SUIZA	Franco	1,56
BOSNIA-HERZ.	Marka	1,96	GUINEA	Peso	655,96	MONTERRAT	Dólar	3,43	SURINAM	Dólar	3,48
BOTSWANA	Pula	10,14	GUINEA BISSAU	Franco CFA	655,96	MOZAMBIQUE	Metical	30,93	TAILANDIA	Baht	45,93
BRASIL	Real	3,15	GUINEA ECUAT.	Franco	6.325,48	NAMIBIA	Rand	12,77	TAIWAN	Dólar	43,33
BRUNEI	Dólar Brunei	1,91	GUYANA	Dólar	260,10	NAURU	Dólar	1,95	TAJKISTAN	Somoni	5,40
BULGARIA	Lewa	1,96	HAITI	Gourde	50,38	NEPAL	Rupia	101,69	TANZANIA	Shilling	1.611,50
BURKINA FASSO	Fco. CFA	655,96	HONDURAS	Lempira	23,98	NICARAGUA	Gold	25,07	TOGO	Franco CFA	655,96
BURMA-MYANMAR	Kyat	8,17	HONG-KONG	Dólar	10,02	NIGER	Franco CFA	655,96	TONGA	Pa'anga	2,76
BURUNDI	Franco	1.564,89	HUNGRIA	Forint	263,60	NIGERIA	Naira	165,34	TRINIDAD	Dólar	7,96
CABO VERDE	Escudo	108,73	INDIA	Rupia	64,12	NORUEGA	Corona	9,15	TUNEZ	Dinar	1,79
CAMBOYA	Rial	5.151,73	INDONESIA	Rupia	15.224,50	NUEVA ZELANDA	Dólar	2,38	TURKMENISTAN	Manat	18.081,80
CAMERUN	Franco CFA	655,96	IRAN	Rial	13.078,20	OMAN	Rial	0,49	TURKS & CAICOS	Dólar US	1,27
CANADA	Dólar Canada	1,63	IRAQ	Dinar	1.488,55	PAKISTAN	Rupia	101,77	TURQUIA	Lira	2,03
CHAD	Franco CFA	655,96	IS. CAIMAN	Dólar Is. Caiman	1,04	PANAMA	Balboa	1,27	TUVALU	Dólar Australiano	1,95
CHILE	Peso	866,60	IS. VIRG. BRIT.	Dólar	1,27	PAPUA N. GUIN.	Kina	3,27	U.E.A.	Dirham	4,75
CHINA	Ranm. Yuan (o)	8,90	IS. VIRG. USA	Dólar	1,27	PARAGUAY	Guaraní	6.274,72	UCRANIA	Karbovanets	9,78
CHIPRE	Libra	1,00	ISLANDIA	Corona	181,42	PERU	Nuevo Sol	4,03	UGANDA	Shilling	2.502,27
COLOMBIA	Peso	3.021,62	ISRAEL	Shekel	5,08	POLONIA	Zloty	3,91	URUGUAY	Peso	31,68
COMORES	Franco	491,97	JAMAICA	Dólar	97,52	PUERTO RICO	Dólar USA	1,27	UZBEKISTAN	Sum	1.719,84
CONGO	Franco CFA	655,96	JAPON	Yen	120,30	QATAR	Rial	4,62	VANUATU	Vatu	150,68
CONGO (R.D.)	Franco	743,09	JORDANIA	Dinar	0,90	R. CENTROAF.	Franco CFA	655,96	VENEZUELA	Bolivar	2,78
COREA NORTE	Won	170,60	KAZAKHSTAN	Tenge	152,81	R. DOMINICANA	Peso	45,10	VIETNAM	Dong	21.957,50
COREA SUR	Won	1.872,26	KENYA	Shilling	102,01	REINO UNIDO	Libra	0,83	YEMEN	Rial	253,84
COSTA MARFIL	Franco CFA	655,96	KIRGUISTAN	Som	49,87	REP. CHECA	Corona	25,75	ZAMBIA	Kwacha	5.786,19
COSTA RICA	Colón	714,87	KIRIBATI	Dólar Australiano	1,95	RUANDA	Franco	702,39	ZIMBABUE	Dólar	83.311,70

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-Septiembre 2008	33.412 M	+ 1,4% (anual)	Sigue contrayéndose
Pagos por turismo	Enero-Septiembre 2008	10.871M	+ 1,6 % (anual)	Mínimo alivio
Gasto turistas en España	Septiembre 2008	5.616 M	- 3,9% (anual)	Nueva baja en el gasto del turista
IPH / Índice Precios Hoteleros	Octubre 2008	113,9	0,3% (interanual)	Se aprietan el cinturón

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

Previsión

Dólar USA
9.12.2008
1,285 \$/€

Precios del Seguro de Cambio

PERIODOS Y TIPO DE CAMBIO	3 Meses	1,344 €/€
	6 Meses	1,349 €/€
	12 Meses	1,350 €/€

Yen Japonés
9.12.2008
120,100 ¥/€

Precios del Seguro de Cambio

PERIODOS Y TIPO DE CAMBIO	3 Meses	117,356 ¥/€
	6 Meses	117,183 ¥/€
	12 Meses	117,191 ¥/€

Libra Esterlina
9.12.2008
0,865 £/€

Precios del Seguro de Cambio

PERIODOS Y TIPO DE CAMBIO	3 Meses	0,869 £/€
	6 Meses	0,868 £/€
	12 Meses	0,868 £/€



I Foro para la Sostenibilidad Medioambiental en el Turismo

Miércoles, 17 de Diciembre de 2008. Hotel Ritz. Madrid

Mesa del Turismo

Descripción FuTURalia es un Foro Empresarial de la Mesa del Turismo, dedicado al análisis de prospectiva, prever escenarios y formular propuestas en pro de la Sostenibilidad Medioambiental en el Turismo de España.

Presidencia de Honor S.A.R. el Príncipe de Asturias, Don Felipe de Borbón, en Audiencia concedida en febrero de este año a la Mesa del Turismo, mostró una gran sensibilidad hacia la Sostenibilidad y el Respeto al Medio Ambiente en el Turismo, ofreciendo su aliento a los objetivos del Foro FuTURalia y, posteriormente, aceptando la Presidencia de Honor.

Comité de Honor. El Comité de Honor de Futuralia 2008, presidido por S.A.R. el Príncipe de Asturias, está formado por el Presidente del Gobierno Español, y los Presidentes del Congreso de los Diputados y del Senado, los Ministros de Asuntos Exteriores, de Industria y Turismo, y de Medio Ambiente; la Presidenta de la Comunidad de Madrid, el Alcalde de Madrid; y los Presidentes de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), del Consejo Superior de Cámaras de España y de Consejo Empresarial de Turismo de CEOE.

Objetivos Los principales objetivos que persigue el Foro son los siguientes:

- 1º. Poner en valor el Medio Ambiente como un atributo vital para la necesaria Preservación del Entorno en la Oferta Turística Española.
- 2º. Sensibilizar al Empresariado Turístico acerca de la importancia de que su actividad se rija por Principios de Sostenibilidad y Respeto al Medio Ambiente.
- 3º. Trasladar a la Opinión Pública la imagen de que el Empresariado asume su Responsabilidad en materia de Sostenibilidad y es activo en defensa del Entorno.

Programa Tras la Inauguración oficial, a cargo del Presidente de la Mesa del Turismo, Don Juan Andrés Melián, se dictarán las Ponencias-marco por parte del Secretario de Estado de Turismo, Don Joan Mesquida, y el presidente del Grupo Fiesta (y miembro de la Mesa), Don Abel Matutes. Acto seguido tendrán lugar las Ponencias de Transporte, Comercialización y Hotelería, que asumen los Presidentes (o Vicepresidentes) del Consejo de Turismo de la CEOE, y de los Grupos TUI y Sol Meliá. Las intervenciones se completan con un amplio Panel Empresarial, con intervenciones de destacados representantes de los diferentes Sectores Turísticos (realizadas por los Presidentes de las más relevantes empresas, miembros de la Mesa). La Clausura corre a cargo del Ministro de Industria Turismo y Comercio, Don Manuel Sebastián*, y los Presidentes de CEOE* y de la Mesa del Turismo. Con la 'Declaración de FuTURalia' (Decálogo de propuestas, que tendrá seguimiento por un Grupo de Trabajo), se cerrará el Foro. ** Pendiente de confirmación*

Patrocinan Balneario de Archena, Hertz, RENFE, Turismo de la Comunidad de Madrid y Grupo NEXO

Acceso gratuito previa Inscripción (mediante solicitud de asistencia por email)

Confirmación de Asistencia: confirmacion@futuralia.org / Tel. 91 369 41 00 / Fax: 91 369 18 38
Comité Organizador de FuTURalia: Grupo NEXO. Sede social: Lope de Vega, 13. 28014 Madrid

La página de Stein H&R en la Red ofrece hoteles de lujo en Europa

Stein H&R presenta una página en Internet bien diseñada con información sobre la empresa, el enlace con la web de cada uno de sus hoteles y un sistema de gestión de reservas que dispone de áreas específicas para empresas registradas y agencias.



www.steinhotels.com

El 'sitio' web de Stein Hotels & Resorts ofrece, además de una información adecuada de la empresa y sus servicios de gestión de hoteles, la descripción completa de las características de cada hotel, accediendo a la páginas del seleccionado, todas ajustadas al mismo diseño. Además, incluye un sencillo sistema de gestión de reservas, disponible tanto para el cliente final como para empresas con acuerdos corporativos y agencias registradas. Presenta versiones en castellano e inglés en la página principal, sólo inglés en la gestión de reservas y diferentes idiomas en las web de los hoteles.

INFORMACIÓN

En la página de la cadena no incluye información de los hoteles. Para ello enlaza con la web de cada hotel, que ofrece una completa información del mismo en varias pantallas, incluyendo su situación y sus ofertas, y permite gestionar sus reservas accediendo al proceso general.

RESERVA

Dispone de un sencillo sistema de reservas de noches de hotel y de su oferta de 'paquetes', válida para el cliente final, empresas con acuerdos corporativos y agencias de viajes. No permite el acceso para el mantenimiento posterior de la reserva, pero sí cancelarla.

GENERAL

Incluye información sobre la estructura de la empresa y sobre los servicios de gestión que ofrece a los hoteles. También incluye un área de gestión de empleo, con la relación de sus ofertas y un formulario de solicitud, así como otra área dedicada a prensa y relaciones públicas.

▲ Lo Mejor / Utilidad

Por su diseño, información y gestión de reservas resulta una página de utilidad para todo tipo de usuarios.

▼ Lo Peor / Idiomas

Ofrece distintas versiones en la página principal, las páginas de los hoteles y el área de gestión de reservas.

STEIN H&R / Hoteles

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

La página de Stein H&R ofrece a las agencias de viajes una completa información de sus hoteles y ofertas, además de un sencillo sistema de gestión de reservas, disponible para los profesionales de Turismo, aunque su utilidad está limitada únicamente por el tipo de hoteles que ofrece.

7.5



Entrada / Presenta el enlace con la web de cada hotel, el acceso a la gestión de reservas y sus ofertas especiales.



Producto / En la página del hotel ofrece una amplia información, en varias pantallas y el acceso a su reserva.



Reserva / Dispone de un sencillo sistema de reservas, válido para las agencias, accesible también desde el hotel.

Exploramundo ofrece sus cursos de idiomas en el extranjero 'online'

La página de Exploramundo en Internet ofrece información sobre proyectos de voluntariado y cursos de varios idiomas en diferentes países de todo el mundo, tanto para particulares como para empresas, así como sobre viajes a países 'diferentes'.



www.exploramundo.com

Exploramundo es una agencia que está especializada en cursos de idiomas en el extranjero, la organización de viajes a países de características especiales y la colaboración en proyectos de voluntariado. Sin embargo, su página en Internet sólo informa sobre algunos cursos de varios idiomas en diferentes países, incluyendo únicamente el curso, la estancia y los traslados al aeropuerto, pero sin ninguna información sobre los transportes ni de otros servicios, excepto las guías turísticas de algunos países. Por otro lado, la página ofrece únicamente versión en castellano.

INFORMACIÓN

Ofrece un buscador de cursos por idioma, país y, opcionalmente, ciudad, tipo de curso y grupo de edad. Presenta las alternativas, ordenadas por centro de estudios, y una descripción del curso seleccionado, incluyendo sus características, un calendario y los precios.

RESERVA

No contempla ninguna funcionalidad de reservas. Sólo ofrece sus condiciones generales de contratación e incluye un completo formulario para solicitar información y presupuesto de un curso. Sin embargo, no dispone de ningún área específica para las agencias de viajes.

GENERAL

La web de Exploramundo presenta también información sobre la empresa, el personal de su equipo y su área de voluntariado. También dedica una especial atención a cursos de idiomas para empresas y ofrece un amplio conjunto de guías de viajes de sus países recomendados.

▲ Lo Mejor / Especialización

Tanto los viajes para cursos de idiomas como el voluntariado, son tipos de producto poco habituales.

▼ Lo Peor / Cobertura

Por el momento su oferta es muy limitada, incluyendo alojamiento y transfer, pero no ofrece ningún otro servicio.

EXPLORAMUNDO / Mayorista

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

El 'sitio' web de Exploramundo, que no dedica ninguna información a las agencias de viajes, sólo puede resultar de algún interés para los profesionales de Turismo por el tipo especial de los productos que ofrece, que en la mayoría de los casos exigirán ampliar información por otro medio.

4.8



Entrada / Presenta el acceso a todas sus áreas de información, incluyendo una para la descripción de los cursos.



Producto / Ofrece un buscador de cursos por idioma y país, presentando una información adecuada del seleccionado.



Reserva / No dispone de gestión de reservas, pero ofrece un formulario para solicitar información sobre los cursos.

Turismo Rural informa sobre sus alojamientos en diversos países

La página de Turismo Rural está enfocada a ofrecer únicamente la descripción de alojamientos rurales en Europa occidental y Sudamérica, informando sobre su dirección de correo y su página en Internet, pero sin ninguna gestión de reservas.



www.turismorural.com

Turismo Rural es un 'sitio' en Internet que facilita al usuario final la información de casi un millar de alojamientos rurales en 17 países, aunque casi el 90% son en España. Permite acceder a ellos por múltiples parámetros para algunos de los que ofrece las posibles opciones y presenta una descripción general y las formas de contacto con el establecimiento. También permite acceder a la información de algunas localidades por provincia y dedica un área a la información sobre sus servicios a los alojamientos. La página presenta versiones en castellano, inglés, catalán, francés y portugués.

INFORMACIÓN

Se accede a los alojamientos por tipo, país, provincia u otros parámetros. Presenta una información adecuada del establecimiento, con su plano de situación, algunas fotografías y sus ofertas cuando existen, aunque en la mayoría de los casos no incluye sus tarifas.

RESERVA

Turismo Rural es una central exclusivamente de información sobre los alojamientos, que no incluye ningún tipo de gestión de reservas. Para su gestión sólo ofrece el enlace con la página del alojamiento, su dirección de correo y el acceso a su central de reservas cuando existe.

GENERAL

Presenta una página de información sobre la central y su filosofía y un área dedicada a los propietarios de alojamientos, en la que define sus servicios y sus tarifas e incluye un formulario de alta. También ofrece la posibilidad de acceder a la descripción de algunas localidades.

▲ Lo Mejor / Diseño

Dispone de una presentación gráfica agradable y una navegabilidad adecuada, lo que facilita su utilización.

▼ Lo Peor / Gestión Agencias

Su estrategia se basa en facilitar la relación directa entre alojamientos y clientes, ignorando a las agencias.

TURISMO RURAL / Central

Ponderación de los Valores

Peso	1	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

El 'sitio' web de Turismo Rural no ofrece ningún interés a las agencias de viajes, ya que está diseñado, como indica en las características de sus servicios, para servir de enlace entre los viajeros y los establecimientos de Turismo rural, facilitando la reserva sin intermediarios ni comisiones a terceros.

6.1



Entrada / Presenta el mapa de provincias españolas, la selección de otros países y sus recomendaciones.



Producto / Ofrece información de sus servicios y tarifas a los propietarios de alojamientos y sobre las localidades.



Reserva / No gestiona reservas, permite seleccionar alojamientos, presenta su descripción y el enlace con su web.

Europa aporta una página oficial de Turismo a todos sus visitantes

La Comisión Europea de Turismo presenta una completa página de información para sus visitantes de otros continentes, basada en el acceso por país, región o localidad y que incluye el enlace con las páginas oficiales de Turismo de cada país.



www.visiteurope.com

La **Página Oficial Europea de Turismo** significa un acertado esfuerzo de integración de la información sobre los atractivos, actividades y servicios turísticos de un amplio y variado conjunto de países. Para ello presenta información propia, accesible desde varios tipos de formatos y parámetros, y el enlace, tanto para ampliar información como para la gestión de reservas de servicios turísticos, con la página institucional de cada país. Por otro lado, la página presenta diferentes versiones locales para viajeros de América del Sur, Brasil, Estados Unidos, Canadá, Japón y China, cada una en su idioma.

INFORMACIÓN

El sistema ofrece un amplio conjunto de todo tipo de información sobre Europa, en parte proporcionada directamente, accediendo desde un plano activo o por países, regiones o ciudades, que amplía mediante enlaces con la página de la mayoría de los países del continente.

RESERVA

En el área de reservas de alojamientos, presenta una relación de países que disponen de esa gestión. Al seleccionar uno de los países, presenta una o varias centrales de reservas, que pueden ser institucionales o de otros tipos. También ofrece información sobre transportes.

GENERAL

Entre otros sistemas de información ofrece un interesante planificador de viajes, aunque con resultados limitados por el momento. También incluye una relación de actividades por tipo, y el enlace con la página oficial de Turismo de la mayor parte de los países.

▲ Lo Mejor / Cobertura

Presenta un muy amplio conjunto de información de un gran conjunto de países, enlazando con sus páginas.

▼ Lo Peor / Normalización

La calidad de la información que ofrecen, tanto esta página como la de cada país, es en general poco homogénea.

VISITEUROPE / 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 DE ALOJAMIENTOS									
6	GESTIÓN DE TRANSPORTES									
4	GESTIÓN DE OTROS SERVICIOS									

EVALUACION NEXOTUR.COM

La página Oficial de Turismo en Europa, aunque está diseñada para viajeros de otros continentes, puede ser de utilidad para los agentes de viajes europeos, tanto por la información que ofrece como por su planificador y sus enlaces a las webs de Turismo de la mayor parte de los países europeos.

8.3



Entrada / Incluye una presentación, noticias, un plano activo de Europa y el acceso a todas sus áreas de información.



Producto / Ofrece múltiples formas al acceso a la información y a las páginas de Turismo de los distintos países.



Reserva / Ofrece información de transportes y una o varias centrales de alojamientos en algunos de sus países.

Web

Página web accesible

Pregunta.- Recientemente he sabido que va a entrar en vigor la Ley que establece que las páginas web de las empresas deberán ser accesibles para discapacitados. ¿Cómo afecta esto a las agencias de viajes?

Respuesta.- Efectivamente, a partir del 1 de enero de 2009, las agencias de viajes tendrán la obligación de adaptar la navegación por sus webs a las personas con algún tipo de discapacidad (física o cognitiva) y personas de avanzada edad. En dicha fecha termina el plazo establecido en la Ley 56/2007, de 28 de diciembre, de Medidas de Impulso de la Sociedad de la Información, para que las páginas web de las empresas que presten servicios al público en general, de especial trascendencia económica, satisfagan el nivel medio de los criterios de accesibilidad al contenido generalmente aceptados en las esferas de Internet.

Las agencias de viajes a las que afecta serán aquellas con más de 100 trabajadores o las que su volumen anual de operaciones, calculado de conformidad con las pautas establecidas en la normativa del Impuesto sobre el Valor Añadido, exceda de 6.010.121,04 euros.


El cumplimiento del nivel medio supone la observancia de los criterios recogidos en la Norma UNE 139803:2004 elaborada por la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR) que establece tres niveles de prioridad, de los que las agencias de viajes deberán cumplir los dos primeros, y que se refieren esencialmente tanto a presentación, estructura y contenido, así como a la navegación y a los objetos de programación y multimedia presentes en las páginas web.

Todo apunta a que esta Ley pretende desde el primer momento ser tomada muy en serio, ya que el incumplimiento de las políticas de accesibilidad puede llegar a suponer sanciones de hasta el millón de euros. Las infracciones serán sancionadas con mul-

Tu consultor

PROFESIONAL Y EMPRESARIAL

Desde Intermundial nos ponemos a tu disposición, a través de NEXOTUR, para resolver todas aquellas dudas referentes a estrategia empresarial, legislación y consultoría de riesgos y seguros para el Sector Turístico. Te damos la oportunidad de contar con el asesoramiento integral que necesitas como empresario del sector. Puedes hacernos llegar tus preguntas o consultas a través del correo consultas@intermundial.es

*Sección ofrecida con la colaboración de  www.intermundial.es

tas que llegarán hasta 30.000, 90.000 y 1.000.000 euros para las leves, graves y muy graves, respectivamente. La imposición de estas multas no eximirá de la obligación de cumplimiento de la normativa, eso sí, las infracciones leves prescribirán al año, las graves a los tres años y las muy graves a los cuatro años.

Posicionamiento

Posicionamiento en el sector nieve

Pregunta.- Soy el dueño de una agencia de viajes y esta temporada estoy tratando de posicionarla en el sector nieve. ¿Qué podría ofrecer como valor añadido para captar y fidelizar a los clientes?

Respuesta.- Realmente en esta época es un poco arriesgado lanzarse a la comercialización de nuevos productos-servicios. Si bien es cierto que los deportes de nieve esta temporada apuntan bastante bien, no podemos olvidar que hay mucha competencia, y como nos indicas, es esencial ofrecer un producto-servicio cuidado con un sello distintivo y de alta calidad. Es necesario lanzarse al mercado con un buen respaldo y con la tranquilidad de saber que contamos con paquetes completos y cuidados hasta el detalle.

Desde la parte que atañe a nuestra práctica profesional siempre aconsejamos a aquellos que practican deportes de nieve, desde los iniciados hasta los más avanzados, que contraten sus viajes con una agencia especializada, ya que siempre podréis ofre-

cer un paquete más completo y a medida con servicios complementarios a mejor precio.

Además, como siempre recomendamos desde estas páginas, creemos que es muy positivo especializarse, por ejemplo posicionándose en un destino concreto (Alpes, EE UU...) o en un *target* concreto de cliente (estudiantes, familias, *snowboarders*, esquiadores profesionales o expertos, etc.).

Uno de esos servicios cada vez más esencial y buscado, es el seguro especializado de esquí. Como ya sabrás antes no existía este tipo de producto y se hacían 'apaños' con pólizas de salud y similares, que no cubrían los verdaderos riesgos a los que se enfrentan esquiadores, *snowboarders* y demás deportistas. Cuando se trata de la salud y del riesgo de nuestros clientes es esencial ser muy rigurosos pues si salimos bien airados podemos ganar mu-

cho, pero un fallo puede hacer caer nuestra reputación en picado.

Hoy día esto ha cambiado, en el mercado existen ciertos productos muy especializados. En nuestro caso particular fuimos pioneros con Ski Plus, que ofrece muy altas coberturas sin letra pequeña. Un producto muy completo que ofrece a viajero cobertura 24 horas del día y que es un buen reclamo para el cliente, tanto para una atracción inicial como para su posterior fidelización, por su buena relación calidad-precio.

Rentabilidad

Plan de pensiones

Pregunta.- En mi caso estoy al frente de una agencia de viajes y cuento con varios productos aseguradores tanto para la empresa, como personales de inversión, por ejemplo, mi plan de pensiones. En estos últimos meses hemos escuchado mucho hablar sobre la hipotética solvencia de diversas compañías y estoy bastante preocupada. ¿Cómo veis el pulso del sector y qué podría ocurrir en el peor de los casos?

Respuesta.- La verdad es que son muchas las especulaciones que se han hecho al respecto y es importante ofrecer respuesta a las mismas. Si bien es cierto que el sector seguros aparece como uno de los más saneados dentro del sistema económico, y tras valorar las

declaraciones y acciones de los órganos que lo rigen, nos encontramos tranquilos sabiendo que no se esperan cierres de compañías aseguradoras.

En cuanto al ejemplo sobre el plan de pensiones es una de las dudas más comunes que se suelen dar, así que nos gustaría incidir en ella. La mayoría de los empleados acogidos al convenio turístico tienen contratado un plan de pensiones y han podido sentir temor por el futuro de su inversión. Como dato tranquilizador debemos saber que los planes de pensiones cuentan con independencia jurídica de las gestoras respecto de las entidades financieras, lo cuál nos aporta una mayor garantía nuestra inversión. Aunque no debemos confundirlos con la garantía de rentabilidad, que solo ofrecen determinados productos de inversión, como por ejemplo los PPA (planes de previsión asegurados).

Sobre el caso hipotético de la posible quiebra de compañías aseguradoras también tenemos que lanzar un mensaje tranquilizador. Las aseguradoras españolas tienen unas cuentas muy saneadas y su regulación legal les obliga a mantener unos ratios de solvencia que ofrecen las máximas garantías. Además, en el peor de los casos, si una entidad quebrase el sistema español está dotado de un procedimiento de tramitación a través del Consorcio de Compensación de Seguros que se encarga de minimizar los perjuicios económicos a los asegurados.



Al principio... tu broker

Con el tiempo... tu broker y tu asesor

Hoy en día... tu broker, tu asesor, tu amigo

www.intermundial.es

 **Intermundial**
cooperativa de seguros

Madrid - Barcelona - Málaga
Las Palmas - A Coruña

2.000 Empresas, 17.000 Profesionales y 2.300.000 viajeros confían en nosotros

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
ALONDRÁ/CALIPSO VACACIONES Avda. Real Academia de Medicina, 1ª MURCIA	902-355444/968-355444 Fax 902-355443
AMBASSADOR TOURS San Bernardo MADRID	91-5599110 Fax 91-5598588
AMBASSADOR TOURS Diputacio, 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 (TOURBOUJ) 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 Diputacio, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
EXPO MUNDO Diputacio, 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 Diputacio, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
IBEROJET Parc. Bit Ctra. del Valdemosca km 7,4 PALMA	971-070428 Fax 971-040466
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
NIZA TOURS - VIAJES NIZA Av Las Américas, Plaza 26 ARONA (TENERIFE)	902-995950 Fax 91-5973868
NO MÁS FRONTERAS.COM Diputacio, 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
PANAVISION TOURS Goya, 22 MADRID	91-5860800 Fax 91-5860846
PANAVISION TOURS Consejo de Clientes, 357-359 BARCELONA	93-2159515 Fax 93-4871458
POLITOURS Ronda Sant Pere, 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. Gastelz, 53 VITORIA	945-2455000/902-877778 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 Valdemosca 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 91-623 98 17
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/ Rio 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 Cedaceros, 11, 1ª planta MADRID	91-5489810 Fax 91-5481527
ALITALIA Pl. Descubridor Diego de Ordaz, 3-3ª 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	901888126 Fax 901888128
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
EUROFERREYS 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
CROISI EUROPE General Oraa, 5 1º MADRID	91-2952497 Fax 91-6816757
SPANISH CRUISE LINE Alcalá, 54 MADRID	91-5317102 Fax 91-5230612
ACCIONA TRASMEDITERRANEA www.trasmediterranea.es	902-454645
VISION CRUCEROS www.visioncruceos.com	91-7896400 Fax 91-3107215

Ferrocarril

EUROTUNNEL Chile, 10 Ed. Madrid 92 MADRID	91-6307315 Fax 91-6307312
FERROCARRILES AMERICANOS Diputacion, 238 sobretaco BARCELONA	93-4125956 Fax 93-4122914
FERROCARRILES AMERICANOS Zurbano, 56 MADRID	91-3082962 Fax 91-3086502
RENFE AGENCIAS DE VIAJES (Linea 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. Bienvenidos, 30 MALLORCA	971-657173 Fax 971-643147
AVIS ALQUILER 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. Partenon, 16-18 MADRID	91-7226200/91-102020 Fax 91-7226201
HOLIDAY AUTOS Gran Via Costes Catalanas, 617 BARCELONA	902-448449 Fax 93-4813833
IBL (Alsa Grupo) Miguel Fleta, 4 1º D MADRID	91-7546502 Fax: 91-7545365
RECORD RENT A CAR Av. Lairon, 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. Proclón, 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
CANARIAS.COM - NIZA TOURS Av. Las Américas, cc. Américas PZL26 ARONA (TENERIFE)	902-995950 Fax 922-793868
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 TECNIA 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
INTERHOME Guilard, 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	91-5166667 Fax 91-5166657
RESTEL Manuel Tobar, 35, 28034 MADRID	91-7365040 Fax 91-7365040
RIU HOTELS Laude 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

EXCELENTE PROFESOR
GLOBISH*
FRANCES Nativo
Habilidades comunicativas (técnicas de venta, atención al cliente, motivación y liderazgo, habilidades de dirección, trabajo en equipo...)
 *Globish: más de 1.000 palabras clave
 "in English-Americanano" para comunicarse con todo el Mundo!!
 Dilatada experiencia en Management Marketing y TURISMO:
ESCUELA HOTELERA DE LAUSANNE.
 Suiza ("La primera del Mundo")
 Centro de Estudio Turístico Cuba
 Escuela OFICIAL de Turismo Madrid
 Shanghai Institute of Tourism China
GARANTIZADO RESULTADOS
 Tel: 91 547 58 71 / 619 360 745 fetisalain@yahoo.com,
 alainf_3@hotmail.com

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 de Agencias de Viajes) Rosario Pino, 8 3ºB 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
EUROPUTAS C/ Silva, 6 Piso 4º C MADRID	91-5475921 Fax: 91-5416231
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 derivados 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
 Consulten cualquier duda sobre su situación. Para más información sobre nuestros servicios y productos, visite nuestra página web: www.mesoneroromanos.com
 Mesonero-Romanos Abogados C/ José Abascal 49 Dup. 4º 28003 Madrid. Telef. 91-4423909

BOLSA ONLINE DE EMPLEO www.Nexotur.com

Se buscan agentes de viajes y recepcionistas de hotel con experiencia

La web 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.

■ **Avasa.** Barcelona. Agencia de viajes mayorista-minorista. Descripción del puesto: asesoramiento y emisión de billete aéreo, ferrocarril, ferrys, etc. Requisitos: amplios conocimientos de Amadeus y experiencia de al menos tres años en el Sector de las agencias de viajes. C.V.: direccion@avasa.com.

■ **Hotel ETH Rioja.** La Rioja. Buscamos recepcionista de noche. Fiestas rotativas con un fin de semana de tres días libres al mes. Requisitos: se valorará experiencia en un puesto similar. C.V.: sonia@hoteleth.com.

■ **IDH Hoteles.** Madrid. Precisamos auxiliar para el departamento de Reservas. Sus funciones serán atender las llamadas, cotización de grupos, reservas individuales y organización y gestión de las bases de datos. Requisitos: buen nivel cultural, capacidad organizativa, manejo del paquete office y experiencia en centrales de reservas, cadenas hoteleras y departamentos de reservas. C.V.: enavarro@idh-hoteles.com.

■ **Hotel Aragüells.** Huesca. Hotel ubicado en Huesca necesita recepcionista. Tareas propias de reservas, *check-in* y *check-out* y atención a clientes. Requisitos: experiencia mínima de seis meses, inglés e informática. C.V.: info@hotelaraguells.com.

■ **Agencia Arrigorriaga.** Agencia de viajes. Arrigorriaga (Vizcaya). Agencia de via-

jes precisa un profesional para el departamento de Ventas. Requisitos: se valorará experiencia en el Sector y euskera. C.V.: zmrzlk@hotmail.com.

■ **Grupo 7 Viajes.** Agencia de viajes. Madrid. Se precisan especialistas en eventos corporativos y en servicios a empresas para un gran proyecto de expansión y desarrollo. Requisitos: profesionales del Sector de agencias de viajes, preferiblemente relacionados con las áreas descritas anteriormente, con fuerte perfil comercial y grandes dosis de motivación. C.V.: clopez@grupo7viajes.com.

■ **Viajes Getour.** Agencia de viajes. Fuenlabrada (Madrid). Necesitamos cubrir puesto de agente de viajes para nuestras oficinas situadas en Fuenlabrada. Se valorará experiencia en el Sector y conocimientos de venta de 'paquete' vacacional, billete de Renfe, Worldspan y Movelia. Requisitos: residencia en la zona sur de Madrid, disponibilidad de jornada completa. C.V.: getour@grupostarcom.

■ **Guacimara Travel.** Agencia de viajes virtual. Santa Cruz de Tenerife. Precisamos persona autónoma o empresa que ejerza como asesor de viajes. Requisitos: disponer de ordenador para trabajar con nuestra agencia de viajes a nivel de reservas *online* o peticiones de presupuesto. C.V.: nievesluzmartin@e-savia.net.

■ **Viajes Gheisa.** Agencia de viajes. Barcelona. Se precisa agente de viajes para una de nuestras oficinas de Barcelona. Requisitos: experiencia mínima de un

año en ventas y manejo del sistema de reservas Amadeus. C.V.: rrhh@gheisa.es.

■ **Herysan Viajes.** Agencia de viajes. Madrid. Se precisa agente de viajes con experiencia de más de dos años en ventas en mostrador. Se requieren conocimientos de Amadeus, Renfe, habilidades comerciales y muchas ganas de ganar dinero. C.V.: d612@marsans.es.

■ **Explora Acción Viajes y Aventura.** Agencia de viajes. Madrid. Se necesita cubrir puesto de atención al público, manejo cotizaciones para viajes en destinos de larga distancia. Requisitos: conocimientos de Amadeus; experiencia en departamento de producto en agencia especializada en viajes a medida. C.V.: rrhh@explora-accion.com.

■ **Ocihotel.** Agencia de viajes mayorista. Madrid. Mayorista de estancias en costa peninsular busca comercial para zona centro (Castilla-La Mancha, Castilla y León y Madrid). Requisitos: carnet de conducir B y experiencia demostrable en un puesto similar. C.V.: info@ocihotel.com.

■ **TopClassBarcelona.** Agencia de viajes. Barcelona. Precisamos agentes de viajes con experiencia en venta de producto vacacional. Se encargarán del asesoramiento y venta de viajes. Requisitos: conocimientos de producto vacacional, dominio de mayoristas, así como de los productos que ofrecen, vocación comercial, ganas de trabajar y aprender y cartera propia de clientes. Además también es imprescindible catalán nativo y nivel medio de inglés. C.V.: info@topclassbarcelona.

Agentes de viajes

Los datos completos y el *currículum vitae* de cada demandante están disponibles en www.nexotur.com, junto a más de medio millar de demandas de empleo.

■ **Agente de viajes.** 35 años. Madrid. nalorria@hotmail.com. ☎ 626 74 43 59.

■ **Director de agencia.** 42 años. Barcelona. carlos_verdaguer@yahoo.es. ☎ 618 32 65 18.

■ **Agente de viajes.** 41 años. Madrid. silvykuki@hotmail.com. ☎ 650 25 71 88.

■ **Dirección hotelera.** 52 años. Huelva. mverdugo@aquaria-hotels.com. ☎ 651 59 87 82.

■ **Agente de viajes.** 19 años. Sevilla. carlosdg89@hotmail.com. ☎ 955 76 07 63.

■ **Agente de viajes.** 27 años. Madrid. bviraes@yahoo.es. ☎ 679 15 33 91.

■ **Organización eventos.** 25 años. Valencia. herreromariana@hotmail.com.

■ **Agente de viajes.** 23 años. Parla. beatrizrodriguezgarca@gmail.com.

■ **Organizador de congresos.** 22 años. curieses7@hotmail.com. ☎ 645776932.

■ **Agente de viajes.** 30 años. Madrid. lauramundialdeviajes@hotmail.com. ☎ 651977234.

■ **Agente de viajes.** 30 años. Madrid. sandra_db78@yahoo.es. ☎ 666712531.

■ **Delegado comercial.** 43 años. Zaragoza. zaragoza2@hotmail.com. ☎ 690 61 78 16.

Naveg@web / EVALUACIÓN DE WEBS EN INTERNET

Sólo catálogos

⇒ La mayorista Tandem ofrece en su web **información** sobre sus viajes programados y a medida en todo el mundo, así como una relación de las agencias que recomienda en cada provincia, pero no dispone de gestión de reservas.

⇒ Sólo es de **utilidad** para visualizar sus catálogos y agencias.

⇩ Informa sobre sus agencias, pero no permite **reservar**.



<http://www.tandem-tours.com>

Hoteles en la costa

⇩ El 'sitio' web de ZT Hotels ofrece una **información** completa y bien presentada de sus hoteles y de su Centro de Spa, incluyendo un área dedicada a la organización de eventos, pero sólo permite la reserva en tres de sus hoteles al cliente final.

⇒ Su **utilidad** está limitada por su escasa cobertura.

⇩ No permite **reservar** desde las agencias de viajes.



<http://www.zthotels.net>

Vuelos en Europa

⇩ La página de Sky Europe ofrece **información** y reservas de sus vuelos, sin incluir ningún otro tipo de servicios turísticos, pero con un área especial para que las agencias de viajes registradas puedan gestionar sus reservas.

⇒ Es de **utilidad** relativa por su escasa oferta desde España.

⇩ Ofrece un sistema de gestión de **reservas** a las agencias.



<http://www.skyeurope.com>

FFCC en Portugal

⇩ La web de los ferrocarriles portugueses ofrece **información** sobre todos sus servicios y sobre temas de interés turístico en Portugal, además de la gestión de reservas de algunos de sus trenes, limitada a usuarios registrados.

⇒ Es un página más **útil** al cliente final que a las agencias.

⇩ Sólo ofrece su gestión de **reservas** al cliente final.



<http://www.cp.pt>

Turismo en Malta

⇩ La web oficial de Turismo de Malta incluye una amplia **información** sobre sus atractivos turísticos, incluyendo un área para viajes de negocios. También ofrece, sólo al viajero, un completo sistema de reservas de todo tipo de servicios.

⇩ Ofrece un **útil** conjunto de información sobre Malta.

⇩ Su sistema de **reservas** no es válido para las agencias.



<http://www.visitmalta.com>

Todo el Valle del Tena

⇩ Esta central ofrece una amplia **información** sobre todos los atractivos turísticos del Valle de Tena, tanto culturales como de naturaleza, y sobre los servicios y alojamientos de la zona. Su gestión de reservas de hoteles es sólo para el cliente final.

⇩ Es una web muy **útil** de información turística en la zona.

⇩ Permite **reservar** únicamente a los clientes finales.



<http://www.valletena.com>

LEGISLACIÓN

Resoluciones

'Plan Renove'

✓ Resolución de 26 de noviembre de 2008, de la Secretaría de Estado de Turismo del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, por la que se publica el Acuerdo de Consejo de Ministros de 21 de noviembre de 2008, por el que se establece la normativa reguladora de los préstamos previstos dentro del Plan de Renovación de Instalaciones Turísticas (Plan Renove Turismo), del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

✓ Real Decreto del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, de 21 de noviembre de 2008, por el que se concede la Placa al Mérito Turístico, al Museo Nacional del Prado.

✓ Real Decreto del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, de 21 de noviembre de 2008, por el que se concede la Placa al Mérito Turístico, al Restaurante Botín de Madrid.

✓ Ciudad autónoma de Ceuta. Se notifica el proceso de contratación mediante procedimiento abierto de la prestación del servicio de transporte en autocar, para ofrecer visitas de carácter turístico en la Ciudad autónoma de Ceuta.

LIBROS

Carreteras y gastronomía en la Guía Repsol

'Guía Repsol 2009'

Repsol ha presentado la nueva Guía Repsol 2009, que incorpora grandes novedades, como su imagen renovada y una propuesta de viaje a través de una gastronomía de calidad. La presentación ha contado con la presencia del secretario de estado de Turismo, Joan Mesquida, y el presidente de la Academia Española de Gastronomía, Rafael Ansón. Con el cambio de nombre, ya que anteriormente se la conocía como Guía Campsa, la Guía Repsol intenta posicionarse como la herramienta de referencia de planificación de viajes por España, Portugal, Andorra y el sur de Francia. Además del mapa original, la publicación se comercializa acompañada de una guía de vinos y la nueva guía de Rutas con Denominación de Origen.

Esta última contiene un total de 34 rutas turísticas en torno a una variedad de alimentos españoles con garantía de calidad, seleccionados por la Academia Española de gastronomía, en colaboración con las Comunidades autónomas y los consejos reguladores de las denominaciones de origen. Además incluye consejos nutricionales avalados por la Fundación Española de Nutrición. Cada itinerario se completa con información detallada de los lugares de interés artístico, cultural y paisajístico que recorre con el apoyo de material fotográfico de calidad y mapas explicativos.



La Guía Repsol 2009 completa su oferta con la ya tradicional Guía de los Mejores Vinos de España, que recoge una cuidada selección de los mejores vinos y bodegas de la geografía española, realizada por expertos mundiales. Esta edición incluye un total de 696 bodegas y 1668 vinos que se presentan agrupados por Comunidades autónomas y por tipo de vino. Además, cada región destaca la clasificación de sus diez mejores caldos.

CURSO

Perder el miedo a viajar en avión

El Colegio Oficial de Pilotos de la Aviación Comercial (COPAC) ha puesto en marcha un curso para vencer el miedo a volar dirigido a aquellas personas que padecen este problema, que en España afecta a uno de cada cuatro pasajeros. El curso, que será impartido por pilotos y psicólogos de la Asociación Española de Psicología Clínica de la Aviación (AEPA), cuenta con una fase práctica realizada en un simulador de vuelo, donde se reproduce un despegue y un aterrizaje, así como el efecto de las turbulencias, y otras situaciones de manera que el alumno sea capaz de controlar su ansiedad.

El seminario incluye un vuelo real entre Madrid y Barcelona, asistido por los profesores, quienes dirigirán las maniobras de relajación de los participantes para que puedan controlar la ansiedad que les produce enfrentarse a determinadas situaciones. El COPAC quiere contribuir a transmitir una imagen del avión como "el medio más seguro" y facilitar que las personas que tienen miedo a volar superen este problema, que limita sus opciones profesionales y personales a la hora de desplazarse.

CALENDARIO

Eventos del próximo año

● Del 21 al 24 de enero de 2008, Punta Travel Show. Encuentro turístico celebrado en la ciudad de Punta del Este (Uruguay) y organizado por el Estudio HUB en colaboración con la Presidencia de Uruguay, el Ministerio de Turismo y Deporte, Municipio de Maldonado, Cámara Uruguaya de Turismo, Liga de Fomento y Turismo de Punta del Este, Conrad Resort & Casino y Portal de América. Para ampliar la información sobre la feria internacional de Turismo uruguay puede consultar la siguiente página web: www.turismol.com/uruguay-punta-travel-show-2009.

● Del 21 al 25 de enero de 2009, BTL 2009, Bolsa de Turismo de Lisboa. Feria turística celebrada en la capital lusa en la que se darán cita un gran número de destinos, tanto portugueses como internacionales. Para ampliar la información sobre la feria internacional de Turismo de Lisboa puede consultar la siguiente página web: <http://www.btl.fil.pt/>. También puede ponerse en contacto con los organizadores de la feria a través del correo electrónico e-mail: btl@aip.pt.

Transferencia del conocimiento

Las publicaciones profesionales y generales son el principal vehículo para la transferencia del conocimiento, ayudando así a la formación continua de los profesionales, al progreso de los sectores y a la mejora de la economía. Conocimiento de las ideas y de las opiniones que son la transferencia cultural necesaria para la identidad y continuidad de nuestra sociedad.

publicaciones profesionales y generales

Nuestras más de 300 cabeceras en el mercado, forman el más importante grupo dedicado a cumplir con los compromisos de informar, formar, entretener, servir y dinamizar. Solicite la guía de publicaciones (aepp@aepp.com)

SUBEN

Alberto Gabaldón



La cadena hotelera de 'bajo coste' Travelodge ha incorporado a Alberto Gabaldón como responsable de Renewe en España. Gabaldón cuenta con casi 10 años de experiencia en el Sector Turístico, ocupando diferentes cargos en Reino Unido y en España.

Carmen López Pintor



Avis ha comunicado la reorganización de su equipo directivo, nombrando a Carmen López Pintor, que hasta ahora ocupaba el cargo de directora Financiera y de Operaciones, como chief Operating Officer (COO), como responsable del área de Finanzas, Operaciones y Sistemas Informáticos.

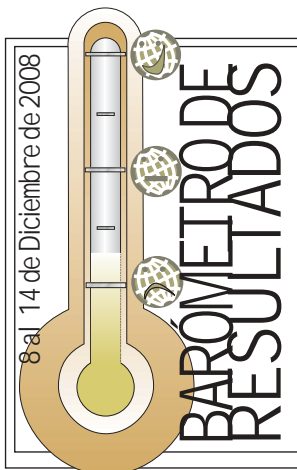
Raquel Molinera



Carpas y Servicios Asociados ha anunciado la incorporación de Raquel Molinera de Diego como nueva directora del Departamento de Eventos. Molinera inició su actividad profesional en el desarrollo comercial y organizativo como *product manager* hace siete años.

SUMARIO

Tribuna de Opinión / Claves	2
Protagonista / Abel Matutes	3
Entrevista / Thierry de Bailleul	4
Escaparate	6-12
Mostrador	14-17
Club	18
Hotelería	20-22
Indicadores	24
Evaluanet	26-27
Gestión	28
Booking	29
Ofertas de empleo	30
Agenda	31
Coyuntura	32



LA SEMANA

Demanda frenada por precios altos

Por si fuera poco el escaso ánimo que ya tiene el consumidor y que parece invitarle a unas Navidades más hogareñas que nunca, la oferta no está resultando excesivamente atractiva en lo tocante a precios. Los compradores los están concentrando excesivamente altos para la situación actual, y se están concentrando en salidas cortas, generalmente vinculadas a la nieve, aprovechando la climatología favorable, y poco más. Los grandes circuitos se ven también perjudicados por la sensación de inestabilidad que se viene provocando entre atentados, conflictos y problemas propios de las compañías aéreas.



INDICADOR DE EXPECTATIVAS

El descenso del número de turistas internacionales llegados a España en octubre —un 5,4% menos de viajeros— se ha traducido en una disminución del gasto turístico. Concretamente, en el mes analizado en la Encuesta de Gasto Turístico del Instituto de Estudios Turísticos (IET), los turistas han gastado un 6,2% menos que en el mismo mes de 2007. No obstante, el gasto medio por turista y el gasto medio diario se han mantenido invariables respecto a octubre del pasado año, 880 y 100 euros, respectivamente. La estancia media, 8,8 noches, también ha sido prácticamente similar a la del pasado ejercicio.

Analizando los diferentes factores expuestos por el IET en su Encuesta del Gasto Turístico, cabe destacar que los turistas internacionales que han llegado con 'paquete' turístico han experimentado un ligero descenso interanual del 0,9% en el mes de octubre. Los viajeros que no han optado por esta forma de organización del viaje han registrado una caída más acusada, rozando una variación negativa del 9%.

Los británicos gastan menos

En lo referente a los países emisores, las tres principales potencias, Reino Unido, Francia y Alemania, cosechan caídas del 5,5%, 3% y 1,5%, respectivamente. Caso opuesto es el de Países Bajos e Irlanda, mercados europeos que más han crecido en octubre.

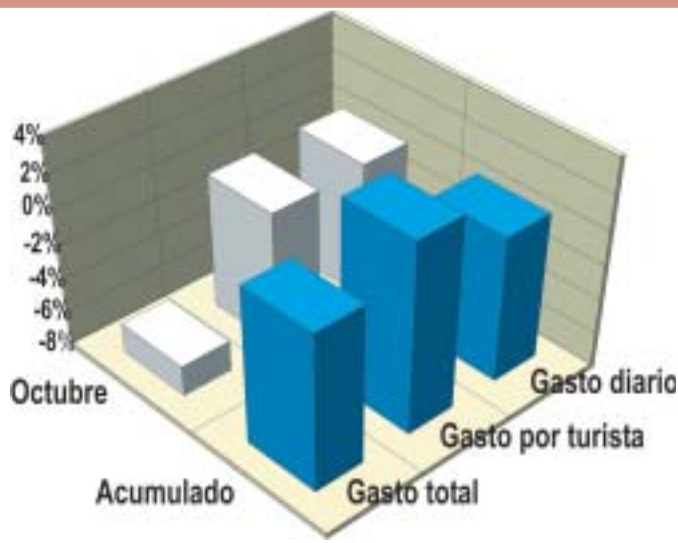
En lo que respecta a los turistas británicos, Canarias y Baleares se han visto perjudicadas por el descenso del gasto, mientras que la Comunidad Valenciana registra una variación positiva. El gasto efectuado por los alemanes en Baleares ha aumentado un

COYUNTURA

Cae el gasto turístico un 6%

En octubre los turistas han gastado un 6,2% menos que en el mismo período de 2007. El principal motivo de esta caída es la disminución del número de turistas, ya que tanto el gasto medio diario como el gasto medio por turista se han mantenido invariables respecto al mismo período del pasado año. En los diez primeros meses del año la variación continúa siendo positiva, con un incremento del 1,6%.

DATOS GASTO TURÍSTICOS



Fuente: Instituto de Estudios Turísticos (IET)

© NEXOTUR

7,6%. Por último, el principal damnificado del descenso del gasto de los viajeros galos ha sido Cataluña —principal destino—, mientras que la Comunidad de Madrid y Andalucía muestran mejores cifras que en 2007.

En cuanto a las Comunidades autónomas de destino, la disminución del gasto ha sido una constante. Solamente Canarias y la Comunidad Valenciana han recibido el mismo gasto que en el mismo período del pasado ejercicio,

mientras que el resto cosecha variaciones negativas.

Pese a que en octubre, al igual que en los últimos meses analizados por el IET, la tendencia es negativa, en el período acumulado todavía se mantiene un crecimiento del 1,2%. Este resultado es fruto del buen comportamiento de los primeros meses de 2008, en los que el número de turistas fue superior a 2007. En el período comprendido entre los meses de enero y octubre, los turistas no resi-

dentados en España han gastado 44.334 millones de euros. El gasto medio por turista ha sido de 885 euros, un 3,1% más que en el mismo período de 2007. Por su parte, el gasto medio diario registra prácticamente la misma cifra que el pasado ejercicio, 94 euros. La estancia media del acumulado de 2008 es del 9,4%, lo que supone un aumento del 2,6% respecto al pasado ejercicio.

Más gasto en Madrid

En el acumulado de 2008 el gasto de los viajeros que han contratado 'paquete' turístico se mantiene estable, mientras que el gasto de los que han visitado España sin un viaje organizado ha crecido un 1,6%. En cuanto a los países emisores, en los diez primeros meses de 2008 las principales potencias mantienen un buen comportamiento. Sin embargo, algunos países, como el caso de Italia —el gasto de los turistas italianos ha descendido un 7,3% en el acumulado—, muestran malas cifras. Del resto de mercados emisores, el estudio del Instituto de Estudios Turísticos destaca el incremento de Estados Unidos, con una variación positiva del 7,5%.

Finalmente, en cuanto a las Comunidades autónomas de destino, desde enero hasta octubre únicamente Andalucía registra una disminución del gasto efectuado por los turistas internacionales, un 2,9% menos que el pasado año. El resto de las principales Comunidades autónomas de destino experimentan crecimientos, siendo la Comunidad de Madrid la que muestra la variación más positiva, concretamente del 5,2%. Baleares, Cataluña y la Comunidad Valenciana experimentan una variación positiva del 2,9%, 1,2% y 3,2%, respectivamente.

BARCELONA - BUENOS AIRES
DIRECTO

AEROLINEAS
ARGENTINAS

¿Por qué sólo Aerolíneas Argentinas?

- Por ser la única compañía que opera vuelos directos sin escalas desde Barcelona a Buenos Aires.
- Porque sólo nosotros unimos 33 ciudades en todo el país, aterrizando o despegando cada 4 minutos.
- Por disponer de 128 oficinas propias y representaciones en todo el mundo.
- Por ofrecer un call centre que atiende más de 4.165.000 llamadas anuales.
- Por nuestra sólida experiencia transportando pasajeros durante 55 años.
- Por aplicar los más altos estándares de calidad y seguridad a nuestras aeronaves.
- Por una total garantía de profesionalidad.

Call Centre 900 955 747

www.aerolineas.com

