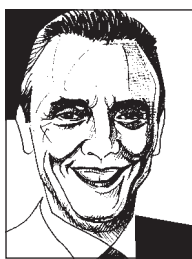




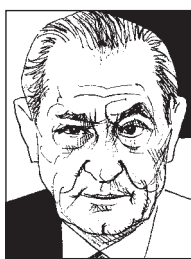
DAVID SCOWSILL
Solidez del Turismo

PÁG. 7 / El Turismo genera uno de cada 11 empleos a nivel mundial



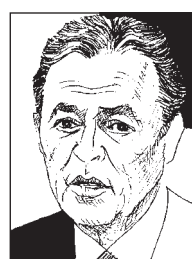
JOAN GASPART
Un Pacto de Estado

PÁG. 13 / CEOE insiste en la importancia de crear un Pacto de Estado



JUAN JOSÉ HIDALGO
Una fuerte expansión

PÁG. 3 / Los nuevos 787 Dreamliner permitirán una fuerte expansión



JOSÉ LUIS PRIETO
Congreso de UNAV

PÁG. 7 / UNAV ultima los preparativos de su XIX Congreso anual



VINICIUS LUMMERTZ
Cancelaciones puntuales

PÁG. 11 / "Cancelaciones puntuales" de viajes a Brasil por el virus Zika

Malestar entre los sindicatos por la propuesta de congelación salarial

CEAV plantea un mantenimiento de los sueldos en 2015 y aumentos del 0,5% en 2017 y 2018

Los salarios de los agentes de viajes españoles podrían seguir congelados por segundo año consecutivo. Esta es la propuesta que la parte empresarial ha trasladado

en la mesa negociadora del convenio a los sindicatos, cuya pretensión es que se compense a los trabajadores por el mantenimiento de los mismos en 2015.



Fernando Lucini, World2Meet PRO.

Iberostar, 'un respaldo en todos los sentidos'

La entrada en Iberostar "nos da una enorme credibilidad de marca y un respaldo en todos los sentidos", destaca Lucini. **Pág. 4**

El Turismo emisor crece un 28% en 2015

El Turismo emisor español cierra 2015 con la cifra récord de 15,1 millones de viajes al extranjero, un 27,9% más. **Pág. 13**

Club NEXOTUR
Ofertas especiales para los suscriptores. **Pág. 23**

El pasado 5 de abril, SPV, UGT y CCOO abandonaban la mesa negociadora del Convenio Colectivo Estatal de Agencias de Viajes. Aducían "el incumplimiento" de la parte empresarial por demorarse en la entrega de la documentación que se iba a revisar en el encuentro. No obstante, fuentes cercanas a la negociación aseguran que detrás de la ruptura subyace el distanciamiento existente entre ambas partes por cuestiones como la revisión sala-

rial y la jornada laboral de los agentes. Así, mientras que la pretensión de los sindicatos era que se compensase a los trabajadores por la congelación salarial de 2015, CEAV propone que ésta se mantenga también en 2016. Además, plantea tímidas subidas salariales del 0,5% en 2017 y 2018, así como aumentar la jornada laboral anual en 28 horas. La próxima reunión está prevista para el 18 de abril.

Escapate en **pág. 8**

La venta de Hotelbeds suscita gran interés entre inversores

Booking se posiciona como el mejor candidato para hacerse con el control de Hotelbeds Group, según fuentes cercanas a la operación. Desde el propio grupo evitan dar nombres, aunque destacan que "muchos inversores y también varias empresas de la industria" han mostrado su interés. "TUI Group, junto a los bancos, está gestionando el



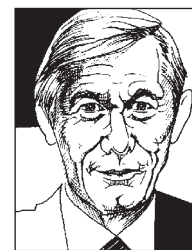
Friedrich Joussem

proceso y hasta que éste no esté en una situación más avanzada, no podemos comentar nada del resultado de las negociaciones", aseguran. Si se produce la venta será una de las grandes operaciones del año, ya que la filial de TUI Group concluyó su último ejercicio con una facturación de 4.279 millones de euros. **Escapate en **pág. 6****

La guerra de precios continúa y 'es mala para todo el Sector'

Politours supera los 72 millones de euros en 2015

Aunque se muestra "satisfecho" con el crecimiento del 3% del volumen de negocio de Politours en 2015, que se ha situado en 72,2 millones de euros, su presidente y propietario, Manuel Buitrón, reconoce que "podía haber sido mejor si no se hubiese producido la caída de Oriente Medio y África". Para este año, avanza que el emisor español "ha comenzado a reactivarse un poco", aunque matiza que el



Manuel Buitrón

negocio sigue afectado por una guerra de precios que "es mala para todos". "Esto influye en la rentabilidad de las agencias minoristas y turoperadores, lo cual es muy grave", lamenta. Buitrón destaca, además, su compromiso con las agen-

cias. "Seguimos vendiendo todos nuestros productos" a través del canal y, "a no ser que nos obliguen, en esto no va a cambiar". **Escapate en **pág. 11****

IATA lanza una solución para combatir el fraude

IATA Fraud Manager es la nueva solución creada por la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) para que compañías aéreas y agencias de viaje puedan luchar contra el fraude en la compra de billetes aéreos. El sistema es capaz de detectar transacciones sospechosas desde que se soli-



Tony Tyler

cita la reserva y acto seguido avisa a la agencia de viajes o a la línea aérea para que se proceda a la anulación del billete. Como señalan desde el lobby aéreo, muchas aerolíneas disponen de soluciones para prevenir el fraude, aunque la mayoría se enfocan únicamente a sus canales directos de venta. **Escapate en **pág. 6****

Nuestro nuevo programa de fidelización
Air Europa SUMA

¡Date de alta ahora en aireuropa.com y obtendrás 787 Millas de bienvenida!

AirEuropa

suma

- Obtén 3 Millas por cada € de compra en vuelos transoceánicos y 2 Millas por cada € en el resto de vuelos
- Canjea tus Millas sin límite de fecha, ruta o clase
- Obtén y canjea Millas con nuestros colaboradores



■ CLAVES

Compensar la huella de carbono

EL CAMBIO CLIMÁTICO es un hecho y las empresas no son ajenas a este problema. Por ello, muestran cada vez más su compromiso en proteger el medio ambiente.

El sector hotelero es uno de los que más fuerte apuesta por ello. Y es que los clientes valoran el compromiso medioambiental a la hora de elegir alojamiento. Según datos de la última edición de Fitur Green, el 46% de los clientes están dispuestos a pagar más por un alojamiento que invierta en sostenibilidad y un 85% lo valora positivamente. Además, los hoteles 'verdes' obtienen más puntuación en TripAdvisor.



☞ ALEXIS LEROY

Y una de las opciones por las que más están optando los hoteles dentro de sus estrategias de sostenibilidad es la de contratar servicios a empresas como Allcot, para calcular, reducir y compensar su huella de carbono.

La huella de carbono es la totalidad de gases de efecto invernadero que producen empresas e individuos con sus actividades y mediante las cuales ocasionan un impacto en la atmósfera terrestre. La huella de carbono se mide en masa de CO₂ equivalente. Una vez conocido el tamaño de la huella, es posible implementar una estrategia de reducción y compensación.

Pero, aunque se reduzcan las emisiones, es inevitable dejar de contaminar del todo, por lo que también optan por la compensación y, así, se convierten en hoteles con el sello Neutro en Carbono.

La compensación de CO₂ de una entidad consiste en la inversión económica en proyectos que eliminen de la atmósfera un volumen de emisiones equivalente al que produce. Estos proyectos pueden ser de reforestación, eficiencia energética, sustitución de combustibles fósiles por energías renovables, gestión de residuos o deforestación evitada.

En España, uno de los hoteles que ha apostado por la compensación es el Hotel Fuerte el Rompido, en Huelva. En 2015 emitió 995 toneladas de CO₂e y las compensó invirtiendo en un proyecto situado en Belo Horizonte, en Brasil, que consiste en la reutilización energética de biogás procedente de un vertedero.

☞ Alexis Leroy es chief executive officer (CEO) de Allcot.

La isla se posiciona como un destino turístico ideal para la práctica del deporte bajo la marca 'Tenerife No Limits', así un millón de visitantes aproximadamente realizó una o varias actividades deportivas en su estancia en la isla', según el presidente del Cabildo de Tenerife

TRIBUNA



☞ CARLOS ALONSO

Tenerife, una isla sin límites

LA PRÁCTICA DEL deporte se está convirtiendo en uno de los principales reclamos de Tenerife, como así lo demuestra el millón de visitantes aproximadamente que realizó una o varias actividades deportivas durante su estancia en la isla. Algunos de ellos, incluso nos eligieron como destino de vacaciones precisamente por las posibilidades que ofrece en este sentido.

Un 55,9% de los más de cinco millones de turistas que visita Tenerife realiza alguna actividad durante su estancia, desde visita a parques temáticos, la práctica del senderismo, la observación de cetáceos o tratamientos de salud, entre otras. Y es que la isla se ha convertido en un destino que no solo atrae a un Turismo de 'sol y playa', sino que cada vez más se posiciona como un lugar capaz de ofrecer a sus visitantes una completa oferta para su tiempo de ocio.

Los turistas deportivos generan unos ingresos en el destino en torno a 945 millones de euros, el 26,8% del total. Entre este tipo de visitantes destacan los alemanes, seguidos por británicos y españoles. Ahondando en su perfil, la media de edad se sitúa en torno a los 46 años y suelen viajar en pareja. Su renta familiar media, en torno a los 55.710 euros, es superior a la del promedio de turistas.

Consciente del gancho y la importancia de este segmento de visitantes, en Turismo de Tenerife hemos creado una nueva marca, Tenerife No Limits, para posicionarnos y promocionar la isla como destino idóneo para la práctica de una gran variedad de deportes y actividades. Se trata, en definitiva, de consolidar la imagen de la isla como un gimnasio al aire libre abierto los 365 días al año.

Así, teniendo en cuenta la creciente demanda del Turismo activo, seguimos trabajando para tener la mejor oferta para este segmento con el objetivo de consolidarnos como escenario de referencia para la práctica de todo tipo de deportes. De este modo, hemos impulsado un calendario imparable de citas deportivas como la Tenerife Bluetrail, el Tenerife Walking Festival o la PWA Windsurf World Cup, que se han convertido en motores de la promoción deportiva de Tenerife y que cada año atraen a más turistas internacionales a nuestra isla.

Todos ellos conforman un gran reflejo de la variedad de disciplinas que se pueden practicar en Tenerife y ponen en valor uno de nuestros mayores atributos: nuestro privilegiado clima, que permite la

con un Parque Nacional del Teide que permite acostumbrar el organismo a grandes esfuerzos si eso es lo que se desea, o deleitarse con un paisaje sublime mientras se practica la actividad física favorita.



desestacionalización de nuestra oferta y demanda turística. En este sentido, si hay un segmento en el que ser la isla de la 'eterna primavera' supone un valor añadido excepcional es en las posibilidades que nos brinda para el Turismo activo.

Este mismo atributo, el clima, es el mayor atractivo para nuestros mercados target que actualmente ya no solo nos visitan por nuestras playas, sino que aprovechan para combinar relax y actividades de esta índole. Por este motivo, era necesario, y también una oportunidad, apostar por concentrar la mejor oferta en este ámbito con esta nueva marca, Tenerife No Limits, que esperamos que sea un gran éxito tanto para nosotros como para nuestros partners en la comercialización del destino.

El clima, los paisajes y espacios naturales o las infraestructuras de primer nivel convierten a Tenerife en un auténtico paraíso para los deportistas de equipos profesionales y también aficionados de multitud de disciplinas deportivas. En apenas media hora, el usuario puede pasar de entrenar a nivel del mar a hacerlo a 2.000 metros de altitud,

Tenerife No Limits no es solo para quienes hacen del deporte una forma de vida. Si bien la isla responde a las expectativas de quienes viven y sueñan todo el día con coger la bicicleta o la tabla de windsurf para dar lo mejor de sí mismos, de la misma manera incluye a quienes desean practicar su actividad preferida a su propio ritmo. Aquellos que combinan la práctica deportiva con el disfrute de los paisajes y el entorno, ya sea en solitario, en pareja o en compañía de la familia. Son esos para quienes lo importante no es llegar el primero, sino el camino en sí mismo.

Tenerife es perfecta para los que quieren evadirse subiendo a una bici de carretera o de montaña, coger la tabla de windsurf, sumergirse en el fondo del mar o calzarse las zapatillas para salir a correr por el monte. Para estos últimos, la cita ineludible tendrá lugar el próximo 11 de junio con la celebración de la Tenerife Bluetrail 2016, que se ha consolidado como una de las carreras por montaña más importantes a nivel nacional y la más alta de España, ya que en su modalidad 'ultra' contempla el ascenso al Teide, a 3.555 metros de altura. La combina-

ción Turismo-Deporte cobra importancia y supone una gran oportunidad de presentar los espacios naturales de la isla desde la perspectiva deportiva. Este año como novedad hemos incorporado el Reto Bluetrail, una prueba no competitiva de ocho kilómetros que se celebrará el 10 de junio y que está dirigida a personas con discapacidad, a través de la Rambla de Castro. Se trata de una prueba de superación, con un máximo de 50 participantes, para personas que quieren disfrutar de la naturaleza y el deporte, independientemente de sus capacidades físicas o sensoriales.

Tenerife cuenta también con centros deportivos equipados con los mejores profesionales, tecnologías e instalaciones. El Tenerife Top Training es uno de los referentes en Europa. Desde su canal de flujo hidrodinámico para perfeccionar la técnica natatoria al milímetro, a campos de fútbol, canchas de tenis, pádel o vóley playa. Anualmente son muchísimos los profesionales que lo utilizan para su preparación, incluyendo pilotos de coches, profesionales del esquí de hielo o baloncesto.

Gracias a sus inmejorables condiciones, la isla es un reclamo también para deportistas de alto nivel, que vienen a prepararse antes de sus competiciones. Desde los ciclistas Chris Froome o Alexander Vinokurov a la nadadora Britta Steffen. También tenistas de la talla de Ana Ivanovich o Tomas Berdych, junto a equipos de fútbol o selecciones de natación.

Además, los practicantes de modalidades de deporte accesible también hallan en Tenerife

las condiciones necesarias para su puesta a punto. Aquí entrenan paralímpicos locales, nacionales o internacionales (como la selección paralímpica sueca de natación).

La marca Tenerife No Limits aglutina la oferta activa de la isla, incluyendo a empresas especializadas (prestación de servicios deportivos, venta de equipamiento, mantenimiento, servicios médicos, fisioterapeutas, nutricionistas...), centros de alta tecnificación y grandes eventos.

Todo un abanico de posibilidades para hacer de Tenerife un verdadero destino 10 para disfrutar del deporte durante todo el año.

☞ Carlos Alonso es presidente del Cabildo de Tenerife.

Se trata de consolidar la imagen de la isla como un gimnasio al aire libre abierto los 365 días al año

Un 55,9% de los más de cinco millones de turistas realizan alguna actividad durante su estancia

OPINION

NEXOTUR

PERIODICO PROFESIONAL DE LA NUEVA AGENCIA DE VIAJES

PRESIDENTE: EUGENIO DE QUESADA
CONSEJERO DELEGADO: CARLOS ORTIZ

DIRECTOR
EUGENIO DE QUESADA

DIRECTOR ADJUNTO: CARLOS ORTIZ RODRIGO
COORDINADORA GENERAL: MARGA GONZÁLEZ

SECCIONES: MIGUEL PRAGA (ESCAPARATE Y MOSTRADOR), EDUARDO SANTAMARÍA (REUNIONES), DANIEL GALLEGU ALIAS, BÁRBARA FERRER Y VERÓNICA OLIVERA (TRANSPORTES), ANDREA BULLA (BUSINESS TRAVEL), PABLO GARCÍA DIEGO (EVALU@NET), JOSEP MARQUÉS (OPINIÓN), JOSÉ SORIA (INDICADORES), ELIZABETH TRIGUERO (CIMET Y FUTURALIA), IGNACIO SAMPER MONTES (ILUSTRACIÓN) Y 'QUIQUE' (HUMOR)
COLUMNISTAS: JULIO ABREU STAUD, PROF. ISABEL ALBERT, DR. VENANCIO BOTE, GONZALO GARCÍA, PROF. COVADONGA GONZÁLEZ QUIJANO, PROF. MANUEL FIGUEROLA, ENRIQUE HERNÁNDEZ, PROF. JUAN CARLOS MAÑAS Y CLAUDIO MEFFERT
CONSEJO ASESOR (DIRECTORES): FRANCISCO VÁZQUEZ (CIMET), CLAUDIO MEFFERT (FUTURALIA) Y JULIO C. ABREU (NEXOBUSINESS)

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 ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO: JAVIER PASCUAL CORUÑA
DIRECTOR JURÍDICO GRUPO NEXO: SANTIAGO MORATALLA SALVADOR
DIRECTOR DE INFORMÁTICA Y DE PROCESOS: JOSÉ MANUEL DÁVILA
DIRECTORES DE LA PLATAFORMA WEB: CARLOS PEÑA Y ANDRÉS GARCÍA
DEPARTAMENTOS | PROPIEDAD INDUSTRIAL: HERRERO Y ASOCIADOS
FACTURACIÓN: MARÍA JOSÉ GONZÁLEZ / **PERSONAL:** PILAR DE LA HOZ
DISTRIBUCIÓN: MERCEDES LEÓN / **ADMINISTRACIÓN:** PALOMA DÍAZ
SUSCRIPCIONES: CONCHA LÓPEZ / **BASES DE DATOS:** GLORIA DÁVILA
PUBLICIDAD / DEPARTAMENTO PROPIO: NEXO EDITORES (GRUPO NEXO)
MADRID: MERCEDES LEÓN Y YOLANDA POLA / BARNA: PEPITA HERNÁNDEZ

SERVICIOS EDITORIALES: ACONFISA (ASESORÍA), NEXOPUBLIC (CONSULTORÍA), NEXO CREATIVO (PUBLICIDAD), SALON TURNEXO (FERIAS), NEXOTEL (COMUNICACIONES), NEXODATA (BASES DE DATOS), GRÁFICAS DE PRENSA DIARIA (IMPRESIÓN Y PAPEL) Y DISTRIBUIDORA NATIONAL POST (EMBLISTADO Y DISTRIBUCIÓN)

NEXOTUR, PERIÓDICO PROFESIONAL DE LA AGENCIA DE VIAJES, ES UN SEMANARIO INDEPENDIENTE DE LOS INTERESES DEL SECTOR TURÍSTICO
© NEXOTUR ES UNA MARCA REGISTRADA DE NEXO EDITORES (GRUPO NEXO)
© COPYRIGHT: NEXO EDITORES (GRUPO NEXO) / DERECHOS RESERVADOS

DEPÓSITO LEGAL: M-8043-2012 / IMPRESO EN ESPAÑA
ISSN (INTERNACIONAL STANDARD SERIAL NUMBER): 1139-5966
TIRADA DE ESTE NÚMERO: 7.500 EJEMPLARES (DISTRIBUIDOS)

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO **Nexo**

Sobre la burbuja turística

VUELVE EL FANTASMA DE LA BURBUJA INMOBILIARIA. La sociedad española asiste, con cierta displicencia, a un debate que preocupa (y mucho) al Sector. ¿Es el Turismo una actividad "depredadora", a la que hay que poner límites? Tal parece, a la vista de las nuevas políticas, impulsadas por Gobiernos de coaliciones de izquierda, que se plantean en algunas Comunidades y Ayuntamientos.

El primer sector de nuestra economía —y mayor generador de empleo— está siendo acusado de "depredar" el territorio. Amenaza que exige, según estos gobernantes, aplicar "políticas correctoras", que van desde promulgar "moratorias" hoteleras o límites al alquiler de coches, hasta aprobar una nueva legislación que "proteja" el territorio y la cultura local, preservando su identidad.

En el fondo de esta actitud subyace el endémico rechazo a las "hordas" de turistas, que "ponen en peligro" tanto la preservación del litoral y la soberanía del territorio como la identidad de las poblaciones locales. Un discurso que no procede de la ciudadanía (o de la opinión pública), sino de sectores intelectuales y de determinados ámbitos de la Universidad (o de la opinión "publicada"), que llevan años señalando este "problema", más teórico que real, que ahora hacen suyo las nuevas políticas desde la izquierda radical. Y no sin razón, en determinados casos —como en la Ley de Costas—, en la que el tráfico de influencias y la defensa de intereses de parte, a cargo de grupos de presión y algunos terratenientes turísticos, han seducido al Parlamento.

El riesgo de que España haya superado su capacidad de carga como destino turístico o de la aplicación al sector

terciario de las teorías sobre resistencia de materiales, son la "justificación" para tomar medidas correctoras que impidan inflar la supuesta burbuja turística española que —a imagen y semejanza de la inmobiliaria— estaría amenazando la sostenibilidad futura de nuestro Turismo.

Al socaire de la sostenibilidad y de la necesidad de escuchar al ciudadano y no a los lobbies (o "al trabajador, en lugar de la empresa"), no solo se ha prescindido del *expertise* del Sector y del empresariado turístico, sino que en Comunidades autónomas tan turísticas como la de Baleares se criminaliza a grandes hoteleros, presentándolos casi como saqueadores del bien común, en lugar de como los artífices de una actividad económica que posibilita el

reequilibrio territorial y aporta bienestar a los españoles. ¿Se aprueban o estudian nuevas tasas, impuestos y normativas, en el ámbito autonómico o municipal, que gravan al Turismo y los turistas, evaluando sus efectos sobre la competitividad, o solo por afán recaudatorio?

¿Ignoran estos dirigentes políticos la valiosa aportación del Turismo al reequilibrio territorial y al empleo, especialmente en zonas de litoral menos desarrolladas?

¿Apoyan la competencia desleal, ilegal y sumergida, disfrazada de economía colaborativa, que está poniendo en riesgo nuestra gran industria nacional, y deteriora la convivencia de españoles y turistas en algunas zonas?

¿Existe una burbuja turística en España o sobreoferta y competencia conducen a eficiencia y competitividad? Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

El Turismo es para algunos Gobiernos autonómicos y municipales una actividad 'depredadora', y advierten de la urgencia de desinflar esta 'burbuja' con moratorias, tasas y más controles administrativos

▲ CHECK-IN / LLEGA EL 787 DREAMLINER

Gran expansión de Air Europa

Air Europa ha empezado a recibir los nuevos 787 Dreamliner de Boeing. La compañía aérea recibió en marzo la primera de las 22 aeronaves pedidas, que permitirán realizar una ampliación de flota sin precedentes para una compañía aérea privada española. Así lo manifestó el presidente de Air Europa, Juan José Hidalgo, el miércoles 6 de abril en la espectacular presentación del primero de estos aviones, destinado a la ruta Madrid-Miami.

En una gran fiesta celebrada en este primer 787 en el aeropuerto de Madrid-Barajas, con vuelo de prueba incluido, Hidalgo expresó la euforia que vive Air Europa. Y es que la progresiva ampliación y mejora de flota posibilitará una fuerte expansión de la compañía, que prevé abrir diversas nuevas rutas (especialmente hacia Iberoamérica).

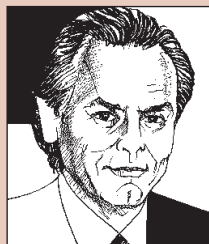
Una euforia que es palpable tanto en la aerolínea como en Globalia, primer grupo turístico español, que alimentará de pasajeros (a través de un millar de puntos de venta de la minorista Halcón-Ecuador) y creará producto (ampliando la programación del mayor turoperador español, Travelplán), al tiempo de ampliar su oferta hotelera propia en los nuevos destinos (potenciando su propia cadena, Be Live).

Con la gran expansión prevista para Air Europa, Hidalgo no solo hace realidad una gran compañía aérea (con la que siempre soñó), sino que pone a pleno rendimiento las extraordinarias sinergias y economías de escala existentes en el mayor grupo de integración vertical del Turismo en España.

Es ahora cuando Air Europa (y Globalia) inicia el verdadero despegue de este gran grupo turístico.

★ PERSONAJE DE LA SEMANA / José M^a González

El consejero delegado y director general del líder del alquiler de automóviles, Europcar, ha accedido a la presidencia de Exceltur, lobby de grandes empresas, en un momento clave. Su perfil técnico, a diferencia de los grandes hoteleros,



es el más adecuado ante la llegada de la izquierda a Gobiernos municipales, autonómicos...¿y estatal? Y la estigmatización que de los grandes hoteleros está haciéndose en zonas tan eminentemente turísticas como las Baleares.

★ LA CHISPA / Quique



▼ CHECK-OUT / MUNDIPLÁN

Fiasco del Imsero en las islas

El 'amotinamiento' de un grupo de jubilados, que ocuparon durante seis horas el autocar que les transportaba, exigiendo el hotel contratado ("en primera línea de playa"), en lugar del que se les había asignado, es solo el último ejemplo de los numerosos incidentes que están salpicando al programa del viajes para la tercera edad, encomendado por el Imsero a Mundioplán, una UTE liderada por Iberia y creada por iniciativa de Julio Carrillo, que había sido el gestor de la UTE que había gestionado el Imsero en los últimos años.

El grave problema de fondo es que Mundioplán no dispone de las plazas de hotel que necesita en las islas Baleares y Canarias. Quien las tiene es, precisamente, su competidor en el concurso del Imsero: Halcón Viajes Ecuador, que ha montado un Imsero paralelo, en el que ha vendido los 100.000 viajes para mayores que puso a la venta a precios muy similares a los que ofrece Mundioplán (pese a no tener la subvención del Imsero).

Aunque lo que determinó a Iberia a disputar a Air Europa los vuelos de los viajes para mayores es el control del tráfico aéreo doméstico durante la temporada baja, está por ver el coste real que esta aventura tendrá para la aerolínea. Recuérdese que Mundioplán se vió obligada (en respuesta a la estrategia de Halcón) a aumentar la remuneración de las agencias por la venta de su producto, así como a bregar con la inexperiencia (y la heterodoxia) de un socio como Gowaii, frente a la notable experiencia como prescriptor de Halcón-Ecuador, y de la turoperación que caracteriza a Travelplán.

«No contemplamos ninguna actividad 'business to consumer' ni 'online' ni 'offline' / La incorporación al Grupo Iberostar nos da una enorme credibilidad de marca y un respaldo en todos los sentidos / En el turoperador seguimos siendo el mismo equipo / En el futuro, la división PRO, dirigida a agencias de viajes, podría estar presente en varios países

«Con la entrada en Iberostar se nos abre un mundo de posibilidades»

Fernando Lucini / Director de World2Meet PRO



El Grupo Iberostar anunciaba en la recta final de 2015 la adquisición del 100% del capital NT Incoming y de New Travelers. Con esta operación, cuya cuantía nunca fue revelada, regresa al negocio de la distribución de viajes casi diez años después de que lo abandonase a raíz de la venta al grupo Orizonia de su potente división mayorista y minorista, compuesta entonces por Viajes Iberia, Solplan, Turavia, Viva Tours, Iberworld y Iberojet Cruceiros. Pocas semanas después, el grupo unificaba las dos empresas bajo la marca World2Meet (W2M), que engloba las tres áreas de negocio en las que tiene presencia: W2M DMC (agencia receptiva y servicios turísticos en destino), W2M API (banco de camas y mayorista online de hoteles) y W2M PRO (turoperación). El director de ésta última da a conocer en las siguientes líneas los cambios que traerá consigo esta operación.

P.- Iberostar anunció a finales de 2015 la adquisición de New Travelers. ¿Afecta de algún modo esta operación a la forma de trabajar del turoperador?

R.- Por su puesto. Hay nuevas sinergias y reglas, como no puede ser de otra manera al pertenecer a un gran grupo como Iberostar. Pero principalmente por nuestra unión con NT Incoming, donde hemos encontrado una gran empresa con medios, recursos y experiencia que nos ayuda a crecer más rápido. Ahora al ser una sola empresa, accedemos a toda la contratación como propia y a todos los servicios de guías, excursiones y receptivo. Esto nos hace ser mucho más competitivos para las agencias.

P.- ¿Qué aporta al turoperador la entrada en el grupo?

R.- Principalmente una enorme credibilidad de marca y un respaldo en todos los sentidos. En la comercialización se abre un mundo de posibilidades a nivel producto y de desarrollo de nuevas acciones en el futuro.

P.- ¿Ha habido algún cambio en el equipo directivo tras la compra?

R.- No en el turoperador, que seguimos siendo el mismo equipo, pero sí en la estructura de W2M, donde hay un nuevo director ejecutivo, Pep Cañellas, y un board con nuevas incorporaciones de prestigiosos profesionales.

P.- Poco después de la compra se anunció el cambio de nombre por W2M Pro. ¿A qué se debe?

R.- La idea de la nueva marca es fusionarnos ambas empresas con un nombre que cubra las expectativas del nuevo grupo y que dé cabida a las tres divisiones que se han creado dentro de W2M. Pro es la dirigida a los profesionales, las agencias de viajes, DMC es la parte de receptivo y API es la gran novedad, destinada

a desarrollar un gran banco de camas internacional usando como plataforma la actual estructura y fortaleza de NT Incoming. El banco de camas se centrará en la contratación directa en destinos que se desarrollen como DMC y de la mano del grupo.

P.- En una entrevista que concedió a NEXOTUR en 2014, usted descartaba dar el salto a nuevos mercados y apostaba por centrarse en España e Italia. ¿La compra de Iberostar dará alas

a la internacionalización?

R.- Por supuesto. Esta nueva etapa puede crear muchos cambios y en el futuro, la división PRO, dirigida a agencias de viajes, podría estar presente en varios países. En espe-

cial en aquellos en los que viéramos que hay un hueco para nuestra distribución a las agencias locales.

P.- ¿Tienen previsto desembarcar en algún mercado a corto o medio plazo? ¿En cuáles?

R.- No está nada definido aún, pero sería a medio plazo para consolidar el mercado en los que estamos ahora presentes.

P.- La previsión era facturar 25 millones en 2015. ¿Se ha cumplido?

R.- Ha sido un gran año para nosotros, pues sólo en España llegamos a los 20 millones de euros, lo que supone un 23% de crecimiento frente a 2014. El objetivo global de ventas se cubrió en su totalidad.

P.- ¿Qué cifra de negocio esperan para este 2016?

R.- Nuestro objetivo es alcanzar este año los 25 millones en la división PRO en España. Mientras tanto,

W2M en su conjunto pretende llegar a los 300 millones de euros. Este año, España será un gran destino a nivel internacional, lo que dará una excelente temporada a nivel receptivo.

P.- ¿La incorporación a Iberostar se traducirá en un aumento de ventas?

R.- Ese es nuestro compromiso con la propiedad, pero no debe venir solo por este motivo, sino por la consolidación de nuestra empresa, que lleva años ya en el mercado demostrando un fuerte posicionamiento y trayendo como gran novedad nuestra herramienta tecnológica. De alguna manera ha revolucionado la manera de hacer reservas en un turoperador de larga y media distancia.

P.- El turoperador también avanzó que por primera vez cerraría un año con beneficios. ¿Fue así?

R.- En la operación de España por fin hemos conseguido equilibrar la compañía y gracias a una política de control y eficiencia de costes, principalmente posible por nuestra orientación online, añadida a un importante crecimiento en ventas, ha resultado un gran año para nuestro Ebitda (resultado bruto de explotación). El ejercicio 2016 debe ser la consolidación de este esfuerzo.

P.- Iberostar también adquirió en 2015 la marca Viajes Iberia. ¿Sabe si planea lanzarse al negocio minorista de viajes?

R.- Iberostar dispone de sus plataformas de colaboración con agencias de viajes y nosotros no contemplamos ninguna actividad business to consumer ni online ni offline.

P.- ¿La incorporación a Iberostar conlleva algún cambio en su relación con el canal de agencias?

R.- Ninguno en el sentido comercial de acuerdos, políticas hacia las agencias, etc. No obstante, seguro que a nivel producto, tecnología y potencial, tenemos mucho más que ofrecerles.

P.- ¿Alguna novedad para 2016?

R.- En producto, hemos hecho una fuerte apuesta por incrementar nuestra presencia en el área de 'paquetes', recordando que todos ellos pueden ser reservados online en menos de cinco minutos. Hemos incorporado China, India y Bali en la parte de Asia, y Canadá junto a nuevos programas y circuitos en Estados Unidos. Por lo que ahora, tanto Norteamérica como Asia los tenemos bien cubiertos.

En la división de hoteles hemos incorporado nuevos proveedores y contratación propia, lo que nos hace tener una cifra cercana a los

150.000 hoteles en el mundo y ser uno de los proveedores más competitivos y con un mejor porfolio de producto hotelero. Además, como indicaba anteriormente, ganamos en producto propio de receptivo, donde antes éramos un cliente y ahora somos la misma empresa. Todo esto sin duda nos hará mucho más atractivos a las agencias.

P.- ¿Han mejorado su herramienta de 'paquetes' dinámicos?

R.- Por supuesto, ésta es nuestra arma principal de ventas y de diferenciarnos en el Sector, y estamos en continua renovación y mejora de la herramienta. Tenemos actualmente más velocidad, mejores filtros para facilitar las reservas a las agencias y, como primicia, la semana que viene lanzaremos nuestro vuelo más hotel que nos faltaba en el circuito de reservas, principalmente para ofrecer nuestra contratación propia de hoteles y banco de camas al mejor precio con el vuelo ya incluido.

Ha sido un gran año, pues solo en España hemos llegado a los 20 millones, un 23% más que en 2014

La unión con NT Incoming nos ayudará a crecer más rápido gracias a sus recursos y experiencia

Tenemos una cifra cercana a 150.000 hoteles

En producto, hemos hecho una fuerte apuesta por incrementar nuestra presencia en el área de 'paquetes', recordando que todos ellos pueden ser reservados online en menos de cinco minutos. Hemos incorporado China, India y Bali en la parte de Asia, y Canadá junto a nuevos programas y circuitos en

Estados Unidos. Por lo tanto, Norteamérica como Asia los tenemos bien cubiertos.

En la división de hoteles hemos incorporado nuevos proveedores y contratación propia, lo que nos hace tener una cifra cercana a



FERNANDO LUCINI

los 150.000 establecimientos en el mundo y ser uno de los proveedores más competitivos y con un mejor porfolio de producto hotelero.

La herramienta de 'paquetes' dinámicos es nuestra arma principal de ventas y de diferenciar-

nos en el Sector, y estamos en continua renovación y mejora de la herramienta. Tenemos actualmente más velocidad, mejores filtros para facilitar las reservas a las agencias y, como primicia, la semana que viene lanzaremos nuestro vuelo más hotel que nos faltaba en el circuito de reservas.



Únete

Formar parte de una gran empresa nunca fue tan sencillo.

En Viajes Carrefour creemos en ti y tu negocio, por eso estaremos encantados de reunirnos contigo y analizar cuál es la mejor opción para potenciar tu negocio.

Ya son **más de 600 agencias** las que se benefician de nuestros modelos. No te quedes fuera y súmate a la opción que ha renovado las agencias de viajes y revolucionado el sector con las alternativas más **beneficiosas para el asociado.**

91 663 37 33

es_viajes_expansion@carrefour.com

www.viajes.carrefour.es/asociate-franquiciate



Viajes

ESCAPARATE

Un 27% de turistas llegan con 'paquete' turístico

De los 7,2 millones de turistas que han llegado a España entre enero y febrero, dos millones lo han hecho contratado un viaje combinado. Un aumento del 8,5%, aunque pierde cuota de mercado siendo del 27%. **Pág. 32**



El emisor español crece casi un 28% durante 2015

Los españoles han realizado a lo largo de 2015 un total de 15,1 millones de viajes al extranjero, un 27,9% más según el Instituto Nacional de Estadística (INE). La duración media pasa de 9,3 noches en 2014 a 8,8. **Pág. 11**



Los pagos para viajar al extranjero suben un 13%

Los pagos realizados por los españoles para viajar al extranjero vuelven a registrar un crecimiento de dos dígitos. Según los datos del Banco de España, ascienden en enero a 1.067 millones de euros, un 13,5% más. **Pág. 13**

PRONTUARIO

'Selfie station', imaginación (y II)

ESAS 'SELFIE STATIONS', se distribuyen especialmente donde el viajero está relajado o en espera, desde recogida de equipajes a otros puntos estratégicos del Aeropuerto israelí.

La ciudad de Tel Aviv recibió en 2014 el título de ciudad más inteligente (virtual) del mundo y en 2015 el premio de principal ecosistema *startup* fuera de los EE UU, pero Tel Aviv no conforme con ello, trata de aplicar esto también al desarrollo turístico.

Estos son solo tres ejemplos de algunas de las aplicaciones que recoge un periódico digital israelí:

- Local Yoo: para explorar el destino con una perspectiva local.
- App-to-Eat: facilita al turista encontrar locales con comidas de la gastronomía tradicional.
- Kiki: plataforma orientada al Turismo LGBT.

Y... muchas cosas más, en las que la imaginación está presente.

Yo no digo que éste sea el único camino, pero es uno de los caminos donde las ideas deben primar al presupuesto, o al menos estar a la par.

Si se analizaran, por especialistas, los cientos de páginas web turísticas de todo, habría que anular la mitad, y creo que ese debería de ser uno de los objetivos de España para la captación de clientes y mercados: podar o talar, nuestra selva informática, potenciando las páginas web verdaderamente comerciales y aconsejando anular las inanes, duplicadas, etc.

Naveguemos un poco por la Red y encontraremos en ella un gigantesco pudridero informativo turístico, con la sorpresa a veces de una flor entre el estiércol.

☞ **Antonio Caballos** es presidente de honor de la Asociación Empresarial Madrileña de Agencias de Viajes (AEMAV).

IATA desarrolla una solución que permite a compañías aéreas y agencias combatir el fraude

IATA Fraud Manager detecta transacciones sospechosas desde el momento en que se solicita la reserva

IATA lanza al mercado un sistema de detección de fraudes, que según sus estimaciones provocaron pérdidas por importe de 757 millones de

euros en 2015. IATA Fraud Manager permite a agencias y aerolíneas detectar transacciones sospechosas desde el momento en que se soli-

cita la reserva. Desde el lobby aéreo se destaca que "nos hemos comprometido a ayudar a la industria en la lucha contra el fraude".

La Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) da un importante paso para combatir los fraudes que sufren tanto compañías aéreas como agencias de viajes. Ypsilon Net AG, proveedor de soluciones tecnológicas, ha creado la herramienta IATA Fraud Manager, especializada en la detección de intentos de estafa en la compra de billetes aéreos.



Tony Tyler

Según revela el *lobby*, muchas aerolíneas ya disponen en la actua-

lidad de múltiples soluciones para prevenir el fraude, si bien la mayoría se enfocan únicamente a sus canales directos de venta. Y a tenor de las cifras recabadas, éstas son insuficientes. En el último año, el importe de las estafas ascendió a 757 millones de euros, de los cuales 564 millones corrieron directamente a cargo de las líneas aéreas.

IATA Fraud Manager es capaz de detectar transacciones sospechosas desde el momento en que

se solicita la reserva. Acto seguido avisa a la agencia o a la compañía aérea para que se proceda a la anulación del billete.

Una solución de prevención

El vicepresidente senior financiero y de servicios de distribución de IATA, Aleks Popovich, destaca que "nos hemos comprometido a ayudar a la industria en la lucha contra el fraude". "Gracias a nuestra alianza con Ypsilon Net AG, aportamos una solución de prevención moderna que satisface las ne-

cesidades de compañías aéreas y agencias de viajes para reducir el fraude y aumentar la confianza en la generación de nuevas ventas a través de todos los canales de distribución disponibles", añade.

Por su parte, el consejero delegado de Ypsilon Net AG, Hans-Joachim Klentz, apunta que "no se puede separar el fraude que se produce en los canales directos del generado en agencias de viajes". "IATA Fraud Manager protege a todos los canales de forma eficaz y proporciona la automatización completa", concluye.

La venta de Hotelbeds suscita gran interés entre inversores y empresas turísticas

La empresa facturó 4.279 millones de euros en 2015, un 20% más que en 2014

La venta de Hotelbeds Group, entre cuyas marcas se encuentra la mayorista de acomodación Bedsonline, está despertando gran atracción. Según afirman desde la empresa, TUI Group ha recibido el interés "de muchos inversores y también de varias empresas de la industria turística".

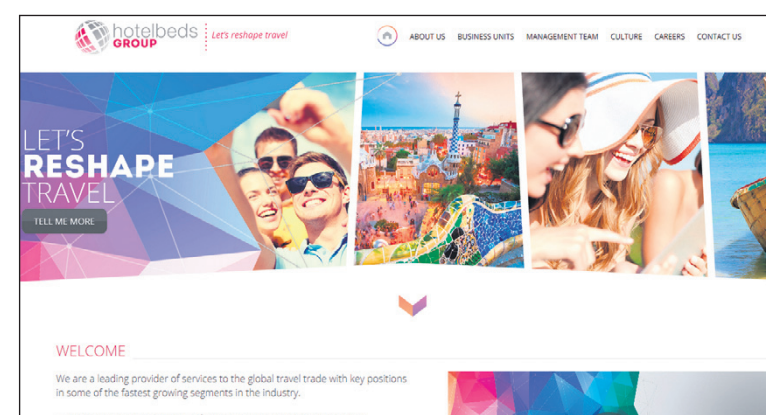
Aunque parecía que la venta a un inversor financiero era la opción más factible, fuentes cercanas a la operación señalan a Booking como el candidato mejor posicionado. Preguntados por esta cuestión, desde Hotelbeds Group explican que "TUI Group, junto a los bancos, está gestionando el proceso y hasta que éste no esté en una situación más avanzada, no podemos comentar nada del resultado de las negociaciones".

A la espera de conocer el resultado del proceso de venta, lo que sí es evidente es que en caso de que finalmente haya acuerdo será una de las grandes operaciones del año. Y es que la filial de TUI Group concluyó su úl-

timo ejercicio fiscal, comprendido entre el 1 de octubre de 2014 y el 30 de septiembre de 2015, con un volumen de negocio de 4.279 millones de euros, lo que supone un aumento del 20% (700 millones adicionales) respecto al año anterior. Su resultado bruto de explotación (Ebitda) también crece de forma significativa (+15%), situándose en 117 millones.

Nombramientos

"Ha sido otro gran año para Hotelbeds Group", destacó entonces su presidente, Joan Vilà, quien incidió en que "a pesar de la creciente competencia, hemos vuelto a lograr unos resultados financieros excelentes en casi todos nuestros segmentos". Asimismo, hizo hincapié en que han logrado estar "por encima de la media de crecimiento de la industria" en todos los segmentos de negocio en los que está presente. La empresa, que antes de la fusión entre TUI Travel PLC y TUI



Hotelbeds Group tiene sede en Palma de Mallorca y opera en 120 mercados.

AG se denominaba TUI Travel A&D, mantiene su sede en Palma de Mallorca y opera actualmente en 120 mercados y distribuye sus productos en más de 180 países.

Por otro lado, en relación a las bajas del director de ventas en España de Bedsonline, Santiago Prims, y de los gerentes de ventas de la zona cen-

tro y de Cataluña, Felipe Albelda y Àngels Augue, desde Hotelbeds aseguran que "el proceso de venta nada tiene que ver con la entrada o salida de empleados", como se había rumoreado. "Podríamos considerarlo como un *business as usual* dentro de la rotación habitual de una empresa multinacional", apuntan.

Más de 200 participantes en el Congreso de UNAV

La Unión de Agencias de Viajes (UNAV) ultima los preparativos de su XIX Congreso Anual. A falta de pocos días para su celebración (tendrá lugar en Granada del 21 al 24 de abril), la Asociación decana del Sector estima que congregará a unos 200 profesionales. Congregará a algunas de las más importantes personalidades del Sector Turístico.

El Turismo emplea a 284 millones de personas

El Turismo resiste la incertidumbre económica y sigue siendo uno de los grandes creadores de empleo. Según el último informe del Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC), a lo largo de 2015 ha generado un total de 7,2 millones de puestos de trabajo, sumando a nivel mundial un total de 284 millones, lo que supone uno de cada 11 empleos.

Abierto el plazo para el programa Cocemfe

La Confederación Española de Personas con Discapacidad Física y Orgánica (Cocemfe) anuncia la apertura del plazo de inscripción para el programa de vacaciones que organiza con el apoyo del Imsero. Esta nueva edición permitirá a cerca de 1.350 personas disfrutar de viajes adaptados. En la última temporada se beneficiaron del programa cerca de 2.000 personas.

Air Europa y eDreams renuevan su alianza

Air Europa y eDreams seguirán trabajando juntas para seguir impulsando, en especial, las conexiones con destinos sudamericanos. En los últimos años, la aerolínea de Globalia ha aumentado el número de destinos y frecuencias que opera en esta región, apuesta que mantiene este 2016 con la inauguración de dos nuevas rutas a Bogotá (Colombia) y Guayaquil (Ecuador).

CEAV incorpora a la Federación Castellano Leonesa y aglutina ya a 19 Asociaciones

FECLAV cuenta con un total de 150 miembros adheridos y reúne a nueve Asociaciones empresariales

CEAV alcanza las 19 Asociaciones empresariales de distinto ámbito territorial. La asamblea general ordinaria de la Confederación ha aprobado, por unanimidad, la incorporación de la Federación Castellano Leonesa de Agencias de Viajes (FECLAV). Como publicó NEXOTUR, el pasado mes de febrero se aceptó la solicitud de entrada de Gebta España.



Rafael Gallego

FECLAV, que se constituyó hace menos de un año gracias al acuerdo de 90 empresas de Castilla y León, cuenta en la actualidad con 150 miembros y aglutina a las nueve Asociaciones provinciales de agencias de viajes de la Comunidad autónoma.

En palabras del presidente de CEAV, Rafael Gallego, "es la primera vez que en Castilla y León

existe una Organización que engloba a todas las agencias y que tiene representación en todas las provincias". En este sentido, destaca que "hasta la creación de FECLAV, no existía en la Comunidad este modelo de asociacionismo".

Labor de CEAV

Sobre la incorporación de dos nuevos miembros en este inicio de 2016, Gallego hace hincapié en que "es un claro

reconocimiento a la labor que en estos últimos años está desarrollando la Confederación". "El hecho de que vayamos sumando más entidades, legitima a CEAV y a sus asociaciones miembros como la única voz del Sector ante las diferentes administraciones públicas, tanto estatales como autonómicas, y el sector privado", subraya.

Por su parte, el presidente de FECLAV, Pablo Parrilla, explica que su adhesión a CEAV "es un paso fundamental dentro del camino que

estamos desarrollando desde nuestra constitución". "Nos unimos con el ánimo de colaborar en el trabajo que están realizando en pro del Sector y estamos convencidos de que nos ayudará a afrontar nuevos retos dentro de la Comunidad", prosigue. Además, confía en que su unión al proyecto es "un importante avance de las agencias de viajes en Castilla y León", que conseguirán "la representatividad que llevamos tanto tiempo buscando".

LA LIBERTAD DE SENTIR LA BRISA DEL MAR

*Rumbo a los tesoros del Mediterráneo
con el Norwegian Epic*

MEDITERRÁNEO OCCIDENTAL

DESDE BARCELONA

NORWEGIAN EPIC • 7 NOCHES

Fechas 2016: 17 Abr - 23 Oct

Salida cada domingo

Crucero desde sólo **399€** p.p.*



RESERVAS POR MEDIO DE BOOK NORWEGIAN O AMADEUS CRUISE.
MÁS DETALLES EN AGENTS-ES.NCL.EU O AL NÚMERO 93 176 34 70.

NCL NORWEGIAN *Feel Free*[™]
CRUISE LINE®

NCL (Bahamas) Ltd., Oficina Wiesbaden | Central para Europa Continental | Kreuzberger Ring 68 | 65205 Wiesbaden | Alemania
Teléfono: 93 176 34 70 | Fax: 00800 03 10 21 22 | E-mail: reservas@ncl.com | Internet: www.es.ncl.eu



*Precio basado en ocupación doble por persona en euro con salida el 17 de abril de 2016 incluyendo las tasas y cargos gubernamentales. Precios limitados, sujetos a disponibilidad y cambios. Se aplican las condiciones generales de Norwegian Cruise Line publicadas en www.es.ncl.eu. Información válida salvo error u omisión. ©2016 NCL Corporation Ltd. Registro de barcos: Bahamas y EE.UU. 6280.3.16

IAG crece a pasos agigantados en Europa

International Airlines Group (IAG) ha transportado en el primer trimestre 20,3 millones de pasajeros, un 22,1% más. Destaca el fuerte incremento del 36% en Europa, donde llega a 10,3 millones de usuarios. Las rutas domésticas contabilizan 4,7 millones de usuarios, un 10,8% más. En Norteamérica crece un 17,3%, en Asia-Pacífico un 12,1%, en Latinoamérica un 6,8% y en África-Oriente Medio un 2,4%.

España y Rusia planean simplificar los visados

Comienza el Año Dual del Turismo España-Rusia 2016-2017. Organizado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo del Gobierno de España y el Ministerio de Cultura de la Federación de Rusia, su objetivo prioritario es incrementar los flujos turísticos entre ambos países, así como fortalecer los vínculos entre las empresas turísticas, fomentar la promoción de los destinos y las inversiones.

Unos 90 agentes en las jornadas técnicas CEAV

El 7 de abril se han iniciado las jornadas técnicas de CEAV. Unos 90 agentes de viajes de toda España han participado en el viaje a La Champagne, cuyo principal objetivo es que los profesionales realicen una inmersión cultural en el destino. Además de conocer los atractivos de esta región francesa, también han asistido a una jornada de trabajo que se ha desarrollado el 8 de abril en Reims.

Nueva oficina de Sixt en la estación de Chamartín

Sixt abre el 11 de abril una nueva sucursal en Madrid. A las actuales en el Aeropuerto de Barajas, Atocha Renfe, Centro Argüelles y Nuevos Ministerios, se añadirá la oficina Madrid Chamartín Renfe, en la estación de tren del norte de la capital. En la oficina estará disponible toda la flota de vehículos Premium de Sixt: turismos, familiares, coupés, descapotables, todoterrenos, furgonetas y camiones.

Julià cierra 2015 con un 20% más de facturación

El Grupo Julià alcanza en 2015 un volumen de negocio de 301 millones de euros, un 19,5% más. Ha incorporado nuevos productos y servicios en todas sus divisiones. Ha creado 279 nuevos empleos, alcanzando 1.561 trabajadores. Y ha invertido 15 millones.

La división de Turismo, liderada por Julià Travel, es la que registra un mayor crecimiento en comparación con 2014. Su cifra de negocio asciende a 227 millones de euros, un 21,4% más. Como publicó NEXOTUR, la novedad más destacada en este negocio ha sido la apertura de la nueva oficina en Madrid de Julià Travel-Gray Line, su marca de Turismo receptivo.

La división de bus y tren turístico City Tour cierra 2015 con un importante crecimiento del 19,4%, hasta los 51,7 millones de euros. En cuanto al negocio de transporte de viajeros, las ventas de Autocares Julià han experimentado un repunte interanual del 4%.

Malestar entre los sindicatos por la propuesta de congelación salarial de la parte empresarial

La próxima reunión de la mesa negociadora del Convenio Estatal de Agencias de Viajes será el 18 de abril

Los salarios de los agentes de viajes españoles podrían seguir congelados por segundo año consecutivo. Esta es la propuesta que la parte

empresarial ha trasladado a los sindicatos, cuya pretensión es que se compense a los trabajadores del Sector por el mantenimiento de los mis-

mos en 2015. La próxima reunión de la mesa negociadora del Convenio Estatal de Agencias de Viajes será el lunes 18 de abril.

Los tres sindicatos con representación en la mesa negociadora del Convenio Colectivo Estatal de Agencias de Viajes, SPV, UGT y CCOO, abandonaban ayer en bloque la reunión con CEAV. El motivo aducido fue "el incumplimiento" de la parte empresarial, que habría demorado la entrega de la documentación que se iba a revisar en la reunión.

No obstante, fuentes cercanas a la negociación confirman a NEXOTUR que detrás de la ruptura subyace el distanciamiento existente entre ambas partes por cuestiones como la revisión salarial y la jornada laboral de los agentes. Y es que, mientras que la pretensión de los sindicatos era que se compensase a los trabajadores por la congelación salarial que ya sufrieron en 2015, CEAV propone que ésta se mantenga también en 2016.

Además, plantea tímidas subidas salariales del 0,5% tanto para

2017 como para 2018. Y a ello se suma su propuesta de aumentar la jornada laboral anual en 28 horas.

Congelación en 2015

Cabe recordar que el último convenio colectivo, rubricado en junio de 2013 tras un largo periodo de negociaciones, recogió por vez primera la desvinculación de la evolución de los salarios del Índice de Precios de Consumo (IPC), que a priori supone una merma del poder adquisitivo de los agentes de viajes. Pese a ello, se fijó un aumento del 1% para 2013 y otro del 1,5% para 2014, muy por encima de la actual propuesta de la parte empresarial.

Aunque evita pronunciarse sobre el contenido concreto de la propuesta de CEAV, el secretario general del Sindicato Profesional de Viajes (SPV), José Alberto Morales, reconoce que "es bastante duro".

"Ni en momentos en los que se destruya empleo nos han trasladado un planteamiento como el actual", explica, al tiempo que avanza que "estamos tan distanciados que nos va a costar mucho llegar a un acuerdo". "Están tocando la línea de flotación del convenio", sentencia.

Retraso 'injustificado'

Por su parte, CEAV lamenta que el encuentro haya sido "suspendido, de forma unilateral, al levantarse de la mesa las centrales sindicales, retrasando injustificadamente la negociación, al menos dos semanas, después de aprobar el acta de la reunión anterior". "Y ello ante el estúpido de la parte empresarial, que ha intentado por todos los medios posibles reconducir la situación y seguir la reunión durante toda la jornada, hasta las 18:00 horas, tal y como estaba previsto", prosigue.

La Confederación empresarial considera que la actitud de los sindicatos es "irresponsable con respecto a los trabajadores que representan". Asimismo, remarca que su actitud "negociadora y continuadora" no se corresponde "con la de los sindicatos que, nada más aprobar el acta de la reunión anterior, han dado por terminada la de hoy, sin entrar en ningún contenido, alegando motivos puramente formales, perfectamente subsanables y de muy poca trascendencia".

La próxima reunión entre ambas partes, la quinta desde que se constituyó la mesa negociadora, será el próximo lunes 18 de abril. No obstante, todo parece indicar que harán falta muchos más encuentros para que se acerquen posturas. Cabe recordar que la negociación del anterior convenio colectivo se se prolongó durante aproximadamente un año y medio.

El gasto medio por turista cae un 6% en el arranque de 2016, por el descenso de la estancia media un 8%

Reino Unido, países nórdicos y Alemania son los tres grandes mercados emisores en enero y febrero

El gasto total de los turistas internacionales que visitan España crece un 5,8% en los dos primeros meses de 2016, ascendiendo a 7.415 millones, según revela el último informe Egatur del Instituto Nacional de Estadística (INE). Detrás de esta mejora está, principalmente, el fuerte incremento del 12,5% de las llegadas, por encima de los siete millones. También influye positivamente el aumento del 2% del gasto medio diario por turista, que se sitúa en 124 euros.

En cambio, el desembolso medio por turista experimenta un preocupante retroceso del 6% en el periodo comprendido entre enero y febrero de 2016, hasta los 1.031 euros. Pese a los esfuerzos de instituciones públicas y del sector privado para aumentar el gasto medio de los viajeros que llegan a España, el des-

censo del 8% de la duración media de las visitas (8,3 noches) hace imposible llegar a los niveles de gasto por viajero de hace un año.

Las mayores bajadas

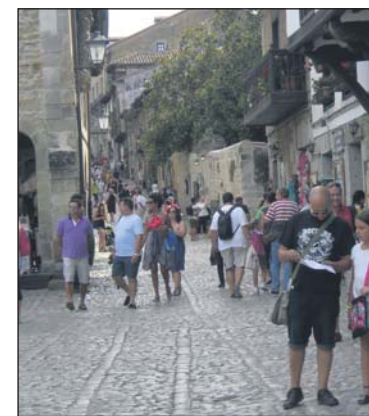
El desembolso por turista cae en todos y cada uno de los grandes mercados emisores. Los procedentes de los países nórdicos se encuentran en cabeza con 1.221 millones, un 6% menos que en los dos primeros meses de 2015. Les siguen alemanes y británicos con 992 y 864 euros, respectivamente. En ambos mercados se produce un retroceso interanual del 7%. Los italianos gastan en su viaje a España 680 euros, un 14% menos que hace un año, mientras que los franceses, con 565 euros, muestran el mejor comportamiento (-2%).

En cuanto al gasto total efectuado por los turistas internacionales que se desplazan a España, Reino Unido se mantiene en primera posición con 1.308 millones de euros en este arranque de 2016, lo que supone el 17,6% del total y un 9,1% más que en el mismo periodo de 2015. Le siguen los países nórdicos con 967 millones, un 6,8% más que hace un año, mientras que Alemania, ocupa el tercer lugar con 934 millones, un 3,6% menos.

También Italia sufre un descenso interanual del 2,6%, con 299 millones aportados en los dos primeros meses. Francia, por su parte, llega a los 567 millones tras experimentar un fuerte avance interanual del 5,9%. El gasto efectuado por los turistas del resto del mundo es de 3.341 millones de euros, el 45,1% del total y un 7,9% más que en los meses de enero y febrero de 2015.

Por Comunidades autónomas de destino, las dos primeras acaparan más de la mitad del gasto efectuado por los turistas internacionales en España. Lidera la tabla Canarias con 2.473 millones de euros, el 33,4% del total y un 1,1% más que en los dos primeros meses de 2015. Por detrás se encuentra Cataluña con 1.545 millones (20,8% del total), un 15,7% más que el año anterior.

Andalucía completa el podio, alcanzando los 1.055 millones, un 2,4% más, mientras que Madrid ocupa el cuarto lugar con 886 millones, un 2,4% por encima de la cifra que alcanzó en el inicio de 2016. La Comunidad Valenciana está en quinta posición con 675 millones, un 8,2% más. Baleares protagoniza el mayor crecimiento interanual (+23,3%) y llega a los 262 millones de euros. Las 11 Comuni-



El gasto medio baja a 1.031 euros.

dades autónomas restantes acaparan únicamente el 7% del gasto efectuado por los turistas extranjeros. Experimentan en conjunto un repunte interanual del 4%, con 519 millones de euros.

Canarias, Reino Unido y las conexiones con el largo radio, claves del crecimiento de Norwegian en España

Más 5 millones de plazas a la venta este verano, un 36% más que en 2015. Destaca el crecimiento en la oferta entre Península y Canarias, con 80 vuelos semanales y más de 450.000 plazas en oferta.

El Reino Unido, se convierte en un polo de crecimiento, con nuevas rutas de Barcelona, Alicante y Málaga a Manchester, y de Barcelona a Edimburgo.

Norwegian, que ha sido reconocida como la aerolínea de mayor crecimiento (un 291%), en España en el período de 2010 a 2015 abunda en la senda de la expansión, con un incremento del 36% su oferta en España esta temporada de verano: si en 2015 ofreció 3,8 millones de plazas, en 2016 el número se situará por encima de los 5 millones.



Dicho crecimiento se basa en tres ejes: rutas nacionales entre Península y Canarias, nuevas rutas con el Reino Unido y el incremento en el número de frecuencias con las tres capitales escandinavas, las cuales, junto con Londres Gatwick, permiten conectar con vuelos de largo radio a Estados Unidos y el Sureste asiático.

Norwegian opera este verano 80 vuelos semanales entre Península y Canarias, lo que se traduce en más de 450.000 plazas para el conjunto de la temporada de verano. En cuanto al Reino Unido, las nuevas rutas de Barcelona, Alicante y Málaga a Manchester, y de Barcelona a Edimburgo, complementan un abanico de ofertas donde sigue destacando Londres Gatwick como destino señero.

133 rutas desde 14 aeropuertos españoles

Este verano, Norwegian ofrece más de 133 rutas desde 14 aeropuertos españoles, de los que seis son bases operativas de la compañía. Todas ellas experimentan crecimientos de doble dígito: la base de Madrid crece un 66% y llega a ofrecer 793.000 plazas, Barcelona lo hace un 42% (con un total de 1,19 millones de plazas), un 27% Málaga (1,13 millones de plazas) y un 15% Alicante (788.000 plazas). En Canarias, la base de Norwegian en Gran Canaria crecerá un 113% (599.000 plazas) y la de Tenerife Sur un 28% (279.000 plazas), si bien en el conjunto de la isla (aeropuertos Norte y Sur) el crecimiento es de un 131%.

Aviones nuevos, wifi gratis en vuelo y generoso espacio de pierna



Norwegian opera una de las flotas más modernas y respetuosas con el medio ambiente del mundo, con una edad media de apenas 3,6 años. La flota de Norwegian se compone de 108 aviones con un pedido en firme de más de 280 unidades pendientes de entrega. Se trata del mayor pedido de aviones de la historia aeronáutica europea.

La juventud de su flota hace que el Consejo Internacional de Transporte Limpio haya reconocido a Norwegian como la aerolínea que hace un uso más eficiente del combustible entre todas aquellas que operan vuelos transatlánticos.

En sus vuelos europeos, la aerolínea opera con el nuevo Boeing 737-800 con 186 butacas de piel y muy generoso espacio de pierna escandinavo. Es asimismo la primera aerolínea en ofrecer wifi gratis a bordo de vuelos domésticos españoles.



Norwegian también ofrece a sus clientes la posibilidad de alquilar películas y series de televisión en sus propios aparatos.

Seis galardones en 2015

El año 2015 ha sido prolijo en galardones para Norwegian: Skytrax la ha reconocido como Mejor aerolínea low-cost en Europa por tercer año consecutivo y, como Mejor low-cost de largo radio por vez primera. Los

Passenger Choice Awards la reconocieron como Mejor aerolínea en Europa y Mejor publicación de a bordo por su N Magazine. Finalmente, AirlineRatings.com reconoció a Norwegian como Mejor low-cost en Europa a partir de los votos de los propios pasajeros.

Fundada en 1993, Norwegian tiene su sede corporativa en las afueras de Oslo, Noruegia es la segunda mayor aerolínea en Escandinavia y la tercera mayor aerolínea de bajo coste en Europa. El mapa de rutas de Norwegian abarca toda Europa (de las islas Canarias al cabo Norte) e incluye Oriente Medio y el Norte de África, así como vuelos de largo radio desde Europa a los Estados Unidos y el Sureste asiático. La compañía opera más de 400 rutas a más de 130 destinos.



¡Bienvenido a bordo!



100% Agentes

Turnexo

Madrid

Confirma asistencia:



www.turnexo.com

(y reserva tu Reloj de pulsera)



SALON PROFESIONAL CONVOCADO POR
NEXO TUR

Jueves 14 de Abril
Hotel Mayorazgo

Nexopublic
CONSULTING



Brasil sufre 'cancelaciones puntuales' por el virus Zika

Los casos de anulación o aplazamiento de viajes a Brasil por el virus Zika han sido "puntuales", correspondiendo la mayoría a mujeres embarazadas. Así lo asegura el Instituto Brasileño de Turismo (Embratur) tras haber analizado los datos de empresas turísticas. Las autoridades brasileñas han reforzado la comunicación con agencias de viajes y turoperadores.

La revolución del Turismo, a debate en Barcelona

Barcelona Tourism Summit llega a su segunda edición el 15 de abril en CaixaForum, con de reunirá a directivos de algunas de las empresas que han revolucionado la forma de entender el Turismo. Con conferencias dinámicas basadas en un breve discurso y preguntas del público, se debatirá sobre métodos de innovación o el uso de las nuevas tecnologías y redes sociales para posicionarse.

Europcar intenta captar al viajero joven con OneWay

Europcar lanza el servicio OneWay para captar clientes entre los viajeros más jóvenes con un presupuesto reducido. Se trata de trayectos de solo ida con un coste de un euro. Esta nueva oferta está ya disponible en España, Francia, Italia y Reino Unido, y en breve se pondrá en marcha en otros países europeos. Es además una oportunidad para "desplazar los vehículos de una manera óptima".

Los viajes de españoles a Noruega se disparan

España lidera el crecimiento de viajes al destino Noruega. Según la Oficina de Turismo del país, 2015 finalizó con 253.063 pernотaciones de españoles, un 26% más. Además, en el arranque de 2016 se ha producido un repunte del 39%. Es importante destacar que en los últimos tres años se ha registrado un aumento total del 45%, siendo España el país que lidera el crecimiento entre los emisores europeos.

Los Salones TurNexo continúan en su edición de verano en Madrid para presentar las novedades

TUI Spain, Club de Vacaciones y New Travelers, entre las empresas expositoras del evento organizado por el Grupo NEXO

Ya ha arrancado una nueva edición de los Salones TurNexo de verano. El Hotel Silken Al-Andalus (Sevilla) albergaba el pasado 7 de abril la feria especializada del Grupo NEXO.

Esta semana, el jueves 14 de abril, la feria llegará a Madrid (Hotel Mayorazgo), mientras que el martes 19 de abril tendrá lugar en el Hotel Ayre Astoria Palace de Valencia. El

jueves 21 de abril, se celebrará en el Gran Hotel Domine de Bilbao. Y en Barcelona (Hotel Avenida Palace) se pondrá punto y final el martes 26 del mismo mes.

Tras el TurNexo Andalucía, celebrado el pasado 7 de abril en el Hotel Silken Al-Andalus, le toca el turno esta semana al TurNexo Madrid. El jueves 14 de abril, el Hotel Mayorazgo acoge una nueva edición de verano de los Salones TurNexo, que viene organizando de forma ininterrumpida desde hace casi dos décadas el grupo NEXO. Destaca en esta edición la elevada presencia de turoperadores. Entre otros, han confirmado su presencia TUI Spain, Club de Vacaciones y New Travelers.

Además, el Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE) aprovechará el encuentro para difundir las ventajas de la 'Q' de Calidad, mien-

tras que Airmet estrechará lazos con las agencias independientes.

Próxima cita en Valencia

La próxima semana el martes 19 de abril tendrá lugar en el Hotel Ayre Astoria Palace de Valencia. Dos días después, el jueves 21 de abril, se celebrará en el Gran Hotel Domine de Bilbao. Y en Barcelona (Hotel Avenida Palace) se pondrá punto y final a la edición de verano el martes 26 del mismo mes.

Estos encuentros especializados, de acceso exclusivo para agentes de viajes, contarán en las cinco citas con aproximadamente 50 expositores. Además de propiciar el encuentro

entre proveedores y agentes de viajes, tres de los cinco Salones (Madrid, Valencia y Barcelona) acogerán los tradicionales debates entre responsables de empresas, Grupos comerciales y Organizaciones empresariales. El objetivo de los mismos será analizar si se ha producido una recuperación real del mercado emisor.

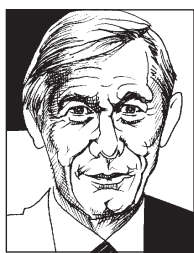
Para asistir a alguno de los Salones TurNexo se debe realizar la preinscripción a través de la web www.turnexo.com, donde encontrarán más información sobre los mismos. La inscripción les permitirá recoger un reloj Junghans, siempre y cuando presenten cumplimentado el Pasaporte TurNexo.



El Hotel Silken Al-Andalus ha acogido el TurNexo Andalucía.

Politours descarta la venta directa 'si no nos obligan'

Politours mantiene su compromiso con las agencias de viajes. El presidente y propietario de uno de los turoperadores independientes de referencia del mercado español, Manuel Buitrón, revela en una entrevista concedida a



Manuel Buitrón

NEXOTUR que "seguimos vendiendo todos nuestros productos" a través del canal.

Además, avanza que "a no ser que nos obliguen, en esto no va a cambiar". Y es que hasta el momento, la marca sigue creciendo en un mercado que tiende cada vez más hacia la concentración. Según adelanta, "el volumen de negocio alcanzado en 2015 ha sido de 72,2 millones de euros, lo cual supone un 3% más que en el ejercicio anterior". Pese a mostrarse "satisfecho" con los resultados obtenidos en este último año, reconoce que "podría haber sido mejor si no se hubiese producido la caída de Oriente Medio y África".

De cara 2016, Buitrón explica que "naturalmente siempre se as-

pira a mejorar", si bien no avanza una cifra de facturación. A su juicio, el emisor español "ha comenzado a reactivarse un poco", lo que podría contribuir al crecimiento de la empresa. No obstante, el negocio sigue muy afectado por una guerra de precios que

"es mala para todos". "Esto afecta a la rentabilidad de agencias de viajes minoristas y turoperadores, lo cual es muy grave", lamenta.

Turoperador independiente

Preguntado por las adquisiciones anunciadas recientemente por Iberostar y Barceló, que se han hecho con el control de New Travelers y Special Tours, respectivamente, Buitrón afirma que "no nos han planteado ninguna operación de este tipo". En su opinión, la condición de turoperador independiente "debería beneficiarnos, siendo mucho mejor valorados por todo el Sector", si bien lamenta que "a veces no sucede".

El 20% del gasto de los turistas extranjeros en España se destina a contratar el 'paquete'

La mayor partida corresponde a la contratación de transporte internacional

La mayor parte del gasto efectuado por los turistas que visitan España corresponde a la contratación del transporte, del viaje combinado y de actividades en destino. Acaparan el 61% del desembolso efectuado en enero.

Como publicó NEXOTUR, los 3,5 millones de turistas internacionales que llegaron en enero a España desembolsaron un total de 3.712 millones de euros, lo que supone un incremento del 3,6% sobre el mismo mes del año anterior. Pero, ¿en qué gastan el dinero estos viajeros?

Según los datos recogidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE), de esta cantidad, 739 millones (el 19,9% del total) se destinan a la contratación de 'paquetes' turísticos, cifra un 6,2% superior en comparación con el arranque de 2015. Los 2.974 millones restantes corresponden a gastos no incluidos en un viaje combinado, un 3% más que hace un año.

Dentro de este apartado, la mayor partida es para la contratación



El desembolso en manutención asciende a 613 millones de euros.

del transporte internacional. En concreto, en enero la cifra asciende a 805 millones, un 10,4% más que en el mismo mes de 2015. Le siguen las actividades en el destino (727 millones), apartado que también experimenta un avance interanual del 10,7%, mientras que en el caso del desembolso en manutención (613

millones), la cifra es similar a la registrada un año antes.

Llama la atención el fuerte retroceso del 17% de la partida destinada al alojamiento, que se sitúa en enero en 428 millones. Los 401 millones restantes corresponden a otros gastos en el destino, cifra que aumenta un 6,5% en relación al inicio de 2015.

100% Agentes

Turnexo

Valencia

Confirma asistencia:



www.turnexo.com

(y reserva tu Reloj de pulsera)

SALON PROFESIONAL CONVOCADO POR
NEXOTUR

EXCLUSIVO

TurNexo

PARA AGENTES

Martes 19 de Abril
Hotel Ayre Astoria Palace

Las islas aprovechan el desplome de Turquía

TUI destaca el buen funcionamiento de la demanda de cara a la temporada de verano. Hasta el momento, el grupo turístico ha vendido aproximadamente el 47% del programa, en línea con el ejercicio anterior. Los ingresos experimentan un repunte interanual del 3%. TUI revela que la zona de costa peninsular, Baleares y Canarias registran "crecimientos significativos" en comparación con 2015.

SpainDMCs creará un servicio de asesoría

La Asociación Española de DMC (SpainDMCs) ha celebrado su asamblea general en Chiclana de la Frontera (Cádiz) donde, entre otros asuntos, ha aprobado su plan de actuación para 2016, que incluye la creación de un servicio de asesoría sobre el nuevo tratamiento del IVA. Además, ha aprobado la continuación de Juan Antonio Casas como presidente de la entidad.

Formentera refuerza la sostenibilidad en Turismo

La isla de Formentera ha aprobado una serie de medidas para convertirse en un destino más sostenible. Con el fin de proteger el entorno, el Consell de la isla ha aprobado una regulación del acceso al Parque Natural de Ses Salines y a la afamada playa de Ses Illetes. Uno de los principales cambios incluye la prohibición de la entrada a los quads en el Parque, para evitar "las molestias".

Emirates elige CarTrawler en transporte terrestre

Emirates ha elegido a CarTrawler como proveedora exclusiva de transporte terrestre para complementar sus servicios aéreos. El vicepresidente sénior de ventas mundiales, Paul Stars, ha afirmado que "estamos encantados de colaborar con CarTrawler para poder dar acceso a nuestros clientes a una amplia red de servicios de transporte terrestre, complementando así los 150 destinos a los que volamos".



Los españoles han gastado 1.067 millones en enero.

Los pagos para viajar al extranjero crecen un 13%

Los pagos realizados por los españoles para viajar al extranjero vuelven a registrar un crecimiento de dos dígitos. Según los datos del Banco de España, ascienden en enero a 1.067 millones de euros.

Se trata de un incremento del 13,5% en comparación con los 940 millones desembolsados en el primer mes de 2015. De este modo, se mantiene la tendencia favorable que viene experimentando el apartado emisor desde 2013. Como avanzó NEXOTUR, en 2013 los pagos por Turismo se situa-

ron en 12.360 millones, un 2,9% más que en 2012. Un año más tarde se produjo un fuerte avance del 9,8%, llegándose hasta los 13.571 millones, mientras que 2015 se cerró con la cifra histórica de 15.654 millones, un 15,3% más que en 2014.

Los ingresos por Turismo muestran un tímido repunte en el arranque de año. Ascenden a 3.095 millones de euros, cifra un 1,3% superior en comparación con los 3.054 millones recaudados en enero de 2015.

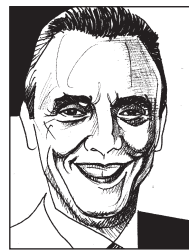
Gaspart: '¿Por qué no se va a conseguir un gran Pacto de Estado por el Turismo?'

CEOE elaborará un informe que demuestre la importancia del Turismo en España

El Consejo de Turismo de CEOE insiste en la importancia de crear un Pacto de Estado por el Turismo "al margen de consideraciones políticas". Para su presi-

dente "debería ser más que posible" llegar a un acuerdo. Más aún tras quedar comprobado "su condición de motor económico" en estos años de crisis.

El presidente del Consejo de Turismo de CEOE, Joan Gaspart, insiste en la importancia de apostar por un gran Pacto de Estado por el Turismo, propuesta impulsada por la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT). "¿Por qué no se va a conseguir?", se pregunta el hotelero catalán, quien considera que "tras la crisis tan severa que ha sufrido nuestro país" se ha constatado "el peso del Turismo, su efecto arrastre y su condición de motor de la economía". Por todo ello, sostiene que "alcanzar un Pacto de Estado por y para el Turismo debería ser más que posible".



Joan Gaspart

rando un informe que demuestre objetivamente la importancia del Turismo en España". En el mismo, que será trasladado a las autoridades y grupos políticos, se analizarán "sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas". Paralelamente, en colaboración con el Grupo NEXO, tiene previsto organizar un encuentro entre parlamentarios y empresarios de Turismo, una vez conformado el nuevo Gobierno. "El objetivo principal será sensibilizar a los políticos acerca de la importancia del Turismo", revela.

Impulso al Turismo

Para Gaspart, el Turismo precisa de un impulso "al margen de consideraciones políticas o del signo de los gobiernos". "Un Pacto de Estado

supondría configurar al Sector como una prioridad política de la administración, lo que generaría un horizonte de estabilidad y de confianza que potenciaría el cambio de ciclo que se está empezando a experimentar", señala.

Mayor sensibilidad

Además, detalla que "bajo el paraguas del Pacto de Estado, no sólo correspondería al poder ejecutivo central impulsar las actividades turísticas, sino que debería corresponder al resto de administraciones e instituciones". "El poder legislativo debería así jugar también un papel fundamental, pues cabría esperar una mayor sensibilidad en la tramitación de cualesquiera normativas que pudieran afectar al Turismo, evitándose medidas que pudieran perjudicar nuestra competitividad como destino", sentencia.

El Turismo emisor español finaliza el año 2015 con la cifra récord de 15 millones de viajes

Los viajes al extranjero de los españoles solo han disminuido en los ejercicios de 2012 y 2013

El Turismo emisor bate récords. Los españoles han realizado a lo largo de 2015 un total de 15,1 millones de viajes al extranjero, la cifra más elevada desde que existen registros. Según los datos recogidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE), en este último año se ha producido un incremento interanual del 27,9%. No obstante, la duración media de los mismos se reduce de forma significativa. Pasa de 9,3 noches en 2014 a 8,8 en 2015.

Se trata del segundo ejercicio consecutivo en el que aumentan los desplazamientos al exterior, si bien en 2014 se experimentó un repunte mucho menos intenso (+5,3%), rozándose en el global del año los 11,8 millones de movimientos. En dicho año se puso fin al desplome que venía sufriendo el Turismo emisor en nuestro país desde 2012. Y es que

en un periodo de dos años (2012/13) los viajes al extranjero experimentaron un fuerte retroceso del 15,8%, pasando de los 13,4 millones de 2011 a 11,2 millones en 2013.

Niveles previos a la crisis

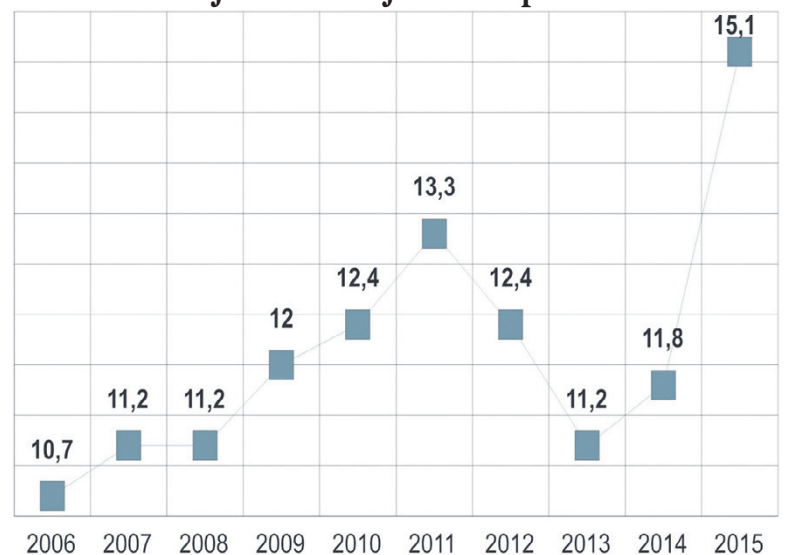
En cambio, en el periodo comprendido entre 2006 y 2011, el Turismo emisor no dejó de crecer a pesar del impacto de la crisis económica. En 2006, antes de que la coyuntura económica adversa afectase de lleno a la industria turística, los españoles efectuaron cerca de 10,7 millones de viajes al exterior. Un lustro después, en 2011, la cifra ascendió a 13,3 millones, un 24,3% más.

Como ya publicó NEXOTUR, los pagos efectuados por los españoles para viajar al extranjero también se han disparado en 2015, situándose

por encima de niveles previos a la crisis económica. Según los datos de la Balanza de Pagos, los residentes en nuestro país han desembolsado un total de 15.654 millones de euros a lo largo del año, lo que supone un aumento interanual del 15,3% (2.083 millones adicionales), el más elevado desde el inicio de la crisis.

Es la primera vez en la historia que se supera la barrera de 15.000 millones de euros, lo que demuestra la fortaleza del apartado emisor, siempre según las cifras recabadas por el Banco de España. Hasta ahora, el mejor dato correspondía al año 2007, justo antes de que la coyuntura económica adversa comenzara a incidir en las ventas de viajes. En dicho ejercicio los pagos por Turismo realizados por españoles ascendieron a 14.466 millones, 1.097 más que en 2006.

Viajes al extranjero de españoles



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

© NEXOTUR

100% Agentes

Turnexo

Euskadi



Jueves 21 de Abril
Gran Hotel Domine Bilbao

Confirma asistencia:
 **www.turnexo.com**
(y reserva tu Reloj de pulsera)

Andalucía impulsa el Turismo de interior

Andalucía presenta la Estrategia Integral de Fomento del Turismo de Interior Sostenible de Andalucía Horizonte 2020. Se trata de un programa de actuación dotado con 230,9 millones de euros (para los próximos cinco años) y con el que se busca reforzar la competitividad y rentabilidad del destino, revitalizando la actividad económica de más de 700 municipios de interior.

Global Exchange abrirá cinco oficinas en Rusia

Global Exchange invertirá cerca de un millón de euros para abrir cinco sucursales en tres de los principales aeropuertos de Rusia, un país clave para su estrategia de expansión internacional. Su presidente, Isidoro J. Alanís, destaca que la presencia en puntos clave de Rusia supone un paso importante para afianzar el crecimiento internacional de la compañía.

Goldcar continúa su expansión en Europa

Goldcar continúa su plan de crecimiento internacional con la apertura de seis nuevas oficinas en Italia durante los primeros meses de 2016, además de otras en franquicia en diversos mercados. En Italia, la compañía cuenta con nuevas localizaciones en Bari, Florencia, Trapani, Treviso, Turín y Verona, que vienen a sumarse a las 12 oficinas que ya tenía operativas en el país transalpino.

El Palacio Euskalduna dobla su beneficio en 2015

El Palacio de Congresos y de la Música Euskalduna de Bilbao ha acogido en 2015 un total de 795 eventos y representaciones a los que han acudido 567.345 personas, generando un impacto económico en la región de más de 90 millones de euros. Además, el recinto ha conseguido un beneficio de explotación de 601.283,19 euros, que es más del doble del obtenido en 2014.

Alarma en el sector aéreo por el aumento de impuestos en varios países de Europa

IATA reclama la abolición de la tasa verde aplicada por Alemania desde el año 2011

IATA denuncia que "es muy decepcionante ver que algunos Gobiernos todavía creen erróneamente que la recaudación obtenida mediante impuestos y cargas adicionales al trans-

porte aéreo supera a los beneficios económicos y sociales de la conectividad". Como destaca su director general y consejero delegado, Tony Tyler, se ha demostrado que la rebaja de los

mismos tiene efectos positivos en la economía. Así, pone de ejemplo Países Bajos e Irlanda, donde la eliminación de varios impuestos aumentó el tráfico y generó riqueza.

"Es muy decepcionante ver que algunos Gobiernos todavía creen erróneamente que la recaudación obtenida mediante impuestos y cargas adicionales al transporte aéreo supera a los beneficios económicos y sociales de la conectividad". Así lo denuncia el director general y consejero delegado de la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA), Tony Tyler, quien incide en que se ha demostrado que la rebaja de los mismos tiene efectos positivos en la economía. Por ejemplo, hace referencia a la experiencia vivida en Países Bajos e Irlanda, donde la eliminación de varios impuestos aumentó el tráfico y generó riqueza.



Tony Tyler

En esta ocasión, el lobby aéreo se centra en el aumento repentino aprobado por el Gobierno de Italia de la tasa que grava a los pasajeros aéreos, así como a la creación de un nuevo impuesto en Noruega. Sobre la primera cuestión, advierte que el resultado de la polémica medida, que consiste en una subida de hasta el 38% (los pasajeros deberán abonar entre nueve y diez euros por trayecto), será una reducción de más de 755.000 viajeros, lo que a su vez tendrá un impacto en el Producto Interior Bruto (PIB) italiano de 146 millones de euros anuales. En términos de empleo, IATA estima que se perderán 2.300 puestos de trabajo cada año, por lo que

ca medida, que consiste en una subida de hasta el 38% (los pasajeros deberán abonar entre nueve y diez euros por trayecto), será una reducción de más de 755.000 viajeros, lo que a su vez tendrá un impacto en el Producto Interior Bruto (PIB) italiano de 146 millones de euros anuales. En términos de empleo, IATA estima que se perderán 2.300 puestos de trabajo cada año, por lo que

a finales de la década se habrán destruido en torno a 9.000.

Al respecto, el vicepresidente regional de IATA para Europa, Rafael Schwartzman, entiende que "en lugar de aumentar este tributo ineficiente e ineficaz, el Gobierno italiano debería aprobar con urgencia políticas que fomenten el crecimiento de las conexiones aéreas". "Las aerolíneas y los pasajeros no deben convertirse en una fuente fácil de ingresos", añade, al tiempo que insta a "la eliminación completa" del gravamen.

Estimular el gasto

En cuanto a Noruega, IATA muestra su "profunda decepción" por el anuncio de un nuevo impuesto a los pasajeros aéreos, desde el 1 de abril. Según afirma, esta medida "solo servirá

para dañar al Turismo y a la economía del país", por lo que a todas luces "será contraproducente".

"La aviación es un motor que impulsa el crecimiento económico" de un país que "abarca un territorio muy amplio y en el que la aviación es la mejor, y a veces la única, manera de conectar" los diferentes puntos del mismo, avisa Schwartzman. Entiende que "no tiene mucho sentido constreñir al transporte aéreo cuando éste aporta tanto a la economía y a la sociedad de Noruega". En esta línea, el lobby aéreo recuerda que la aviación da empleo a más de 100.000 personas en el país. Y además, considera "particularmente alarmante para la industria que esta propuesta haya surgido sin previo aviso, y sin consulta".

Por otra parte, IATA insiste en los efectos negativos que ha traído con-

sigo la tasa verde alemana, que entró en vigor en enero de 2011. Cabe recordar que el consejero delegado de airberlin, Stefan Pichler, reveló recientemente que este impuesto ha tenido un impacto de 600 millones de euros en la cuenta de resultados de la aerolínea, llegando a afirmar que sin él "airberlin sería rentable".

Tras comprobar el impacto de esta medida, Tyler insta al Ejecutivo alemán a abolirla, lo que a su juicio "apoyaría la creación de empleo, impulsaría el comercio y haría de Alemania un destino más atractivo tanto para el Turismo vacacional como para los negocios". Como conclusión, subraya que "en un momento en que la economía global está mostrando signos de debilitamiento, los gobiernos deben buscar formas de estimular el gasto, y no de desanimar al consumidor".

Europa podría atraer a 84 millones de turistas adicionales

Europa tiene en sus manos la posibilidad de reforzar aún más su liderazgo turístico. El continente, punto de destino de 609 millones de turistas en 2015 (51% del total), podría captar "hasta 84 millones de nuevas llegadas" de países de larga distancia hasta el año 2020.

Para conseguirlo precisa de una política de visados más aperturista. Así lo sugiere el vicepresidente de European Travel Commission (ETC), Mark Henry, quien apunta que "si estamos interesados en crecer en el Turismo mundial y lograr mayores beneficios económicos, solo hay un camino correcto a seguir: una mayor apertura". "La introducción del espacio Schengen en 1995, sin duda, contribuyó significativamente a impulsar los viajes dentro de Europa", recuerda. Por ello, apuesta por "reformar y ampliar" el alcance de dicho acuerdo



Eduardo Santander

para "que sea mucho más fácil venir desde mercados de larga distancia".

Según un estudio elaborado por el departamento de Economía y Turismo de ETC, solamente con la adopción de políticas más prácticas en materia de visados en los diez principales mercados emisores de larga distancia se traduciría en 3,4 millones de llegadas adicionales al año. A su vez, esto generaría 18.300 millones de euros en gastos directos e indirectos hasta 2020, así como 95.000 puestos de trabajo.

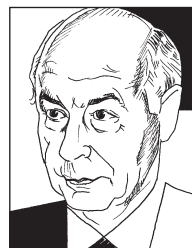
Pero si Europa fuese más allá y acordase la exención de visados completa para estos países, la entrada de turistas procedentes de los mismos aumentaría en 21,8 millones por año. La repercusión económica rondaría los 114.000 millones de euros hasta 2020, mientras que en términos de empleo se crearían en torno a 615.000 en el mismo periodo.

Grupo Pacífico crece un 25% en ventas y organiza más de 2.000 eventos en 2015

Se sitúa como una de las empresas de organización de eventos más importante de España y Europa

Grupo Pacífico ha organizado más de 2.080 eventos entre congresos, convenciones, presentaciones de producto, formaciones, reuniones corporativas, simposios, viajes de incentivo y *workshops* en 2015 con más de 205.000 asistentes; una actividad que le ha permitido aumentar un 25,3% sus ventas hasta los 72 millones de euros. Para 2016, la empresa espera incrementar estas cifras.

Este crecimiento económico—que le ha convertido en una de las principales empresas organizadoras de congresos de Europa— se debe, entre otros aspectos, a la capacidad de adaptación y flexibilidad de la empresa. Por ejemplo, una de las últimas tendencias es el aumento en la organización de eventos personalizados. El presidente de Grupo Pacífico, José Milán, ha afir-



José Milán

mado que "los grandes eventos siguen igual que en años anteriores, no obstante, se han incrementado los eventos de 50/200 personas que tratan temas específicos y más técnicos, donde asisten líderes de opinión sobre materias muy concretas. Estos

eventos se realizan en diferentes ciudades españolas". Según Milán, la tendencia de los próximos años será ésta, mientras que las convenciones y viajes de incentivo siguen su marcha como en años anteriores.

La innovación, clave

Continuando con la estrategia que ya iniciara en 2005 con la creación de un área propia de I+D+I integrada dentro de la compañía, Grupo Pacífico ha seguido invirtiendo durante estos años

en su futuro ampliando en un 60% su plantilla de tecnología. En la empresa piensan que ello ayudará a mejorar el programa de congresos y eventos, ofreciendo al cliente plataformas de gestión online, donde puedan acceder desde cualquier país del mundo. José Milán ha destacado que "es fundamental reinventarse y crear nuevas oportunidades de negocio, así como adaptar toda la organización de congresos y eventos a la realidad actual", ya que otra de las tendencias actuales del negocio de los eventos y de los congresos radica en el uso de la tecnología.

Consciente de la importancia de la tecnología para mejorar y facilitar la experiencia de los usuarios en los eventos, Grupo Pacífico continúa innovando desde el departamento interno de IT con el que gestionan, en exclusiva, todos los temas relacionados con las nuevas tecnologías a través de un *software* propio.

100% Agentes

Turnexo

EXCLUSIVO

TurNexo

PARA AGENTES

Catalunya

NUEVA SEDE



SALON PROFESIONAL CONVOCADO POR
NEXOTUR

Martes 26 de Abril
Hotel Avenida Palace

Confirma asistencia:
 **www.turnexo.com**
(y reserva tu Reloj de pulsera)

Nexopublic
CONSULTING

Nueva 'web' de Tandem semejante a la anterior



La mayorista Tandem ha modificado su web manteniendo, con un nuevo

formato, la información sobre sus viajes programados y a medida en todo el mundo, pero sigue sin gestión de reservas y ya no informa sobre las agencias recomendadas.

Nueva 'website' con los hoteles Tryp en el mundo



Tryp Hotels presenta una nueva página en la que ofrece a todo tipo de usuarios una información muy completa de sus hoteles en varias ciudades en gran parte del mundo y un sencillo sistema de gestión de reservas de estancias y otros servicios.

Cambios en la página de Turismo en Irlanda



La nueva versión de la página oficial de Turismo de Irlanda mantiene, con una nueva estructura de accesos, una amplia información turística de la isla, así como su planificador de viajes y la gestión de un nuevo 'Libro de Recortes'.

Una nueva 'web' sobre congresos en Málaga



El Palacio de Ferias y Congresos de Málaga presenta una nueva versión de su página en la que, renovando su diseño, informa a los organizadores de eventos sobre sus espacios y ferias y eventos, aunque ha reducido la información de sus servicios.

airberlin con Sabre venderá productos a medida

airberlin utilizará las herramientas tecnológicas de Sabre para mejorar la experiencia del viajero. La compañía aérea alemana permitirá a las agencias conectadas al GDS comercializar y vender productos a medida con Sabre Branded Fares.

"Sabre es un socio de gran importancia para nosotros y su cartera de productos apoya la estrategia de airberlin para ofrecer una experiencia de viaje más personalizada en una red de alcance mundial", señala su vicepresidente senior de estrategia comercial y distribución, Armin Bovensiepen. Se muestra así "encantado" de poder llevar toda su oferta a los agentes de viajes conectados al GDS y a los clientes.

El vicepresidente senior de Sabre para Europa, Oriente Medio y África, Harald Eisenacher, destaca que "airberlin tiene una clara estrategia de crecimiento basada en el cliente".

Una empresa suiza crea una red social para profesionales turísticos de todo el mundo

Tendrán acceso gratuito a esta plataforma todos los actores de la industria turística

3BaysOver es una nueva red social exclusiva para profesionales turísticos, con la que poderse poner en contacto con otros profesionales o empresas del

Sector alrededor de todo el mundo. De acceso gratuito y por invitación, la plataforma desarrollada por una empresa de origen suizo pretende conver-

irse en "una excelente herramienta", que permite "a compradores, vendedores y proveedores, entre otros, a conectarse y colaborar con sus socios".

3BaysOver, empresa de origen suizo especializada en el desarrollo de nuevas tecnologías, ha lanzado una red social exclusiva para profesionales turísticos. La plataforma Business to Business (B2B) permite establecer contacto con otros profesionales o empresas del Sector de 150 países del mundo.

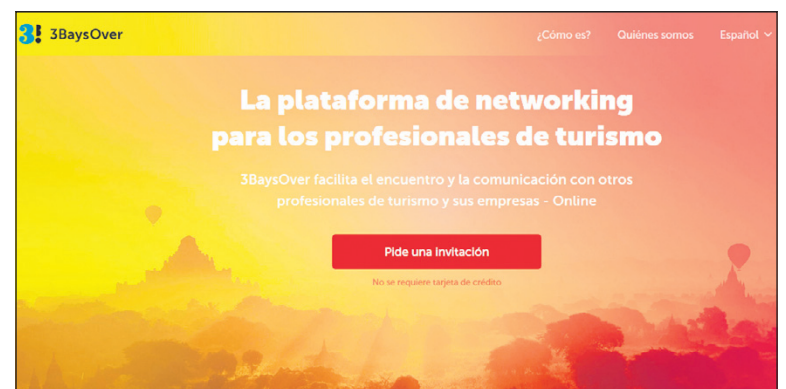
El acceso a la red 3BaysOver es totalmente gratuito, lo que facilita la participación de todos los actores de la industria turística, con independencia de su tamaño u origen. Sus creadores aspiran así a establecer condiciones de igualdad que favorezcan a las empresas turísticas con recursos más limitados. No obstante, aclaran que la plataforma también es de gran utilidad para las grandes empresas, pues les ayudará a acercarse a profesionales de todo el

mundo y a establecer contactos comerciales en cualquier mercado.

Excelente herramienta

Además, 3BaysOver también confía en convertirse en "una excelente herramienta" para que los profesionales jóvenes tengan mayor visibilidad y puedan llegar a empresas que busquen nuevos talentos. Y es que las páginas de perfil personal detalladas permiten a los empresarios buscar al candidato que mejor se ajusta a sus necesidades.

"Durante los últimos 40 años, poco ha cambiado la forma de comunicarse en la industria del Turismo", explica el director ejecutivo de 3BaysOver, Andy Ryan, que detalla que "se apuesta principalmente por documentos impresos y reuniones en persona". Re-



Tendrán acceso gratuito todos los actores de la industria turística

salta que su plataforma "es la primera que permite a compradores, vendedores y proveedores, entre otros, a conectarse y colaborar con sus socios".

Para poder garantizar que todos los miembros de 3BaysOver sean

profesionales del Turismo, el acceso a la plataforma es solamente por invitación. Sin embargo, los lectores de NEXOTUR pueden inscribirse a través de este enlace: www.3baysover.com/earlyaccess_es.

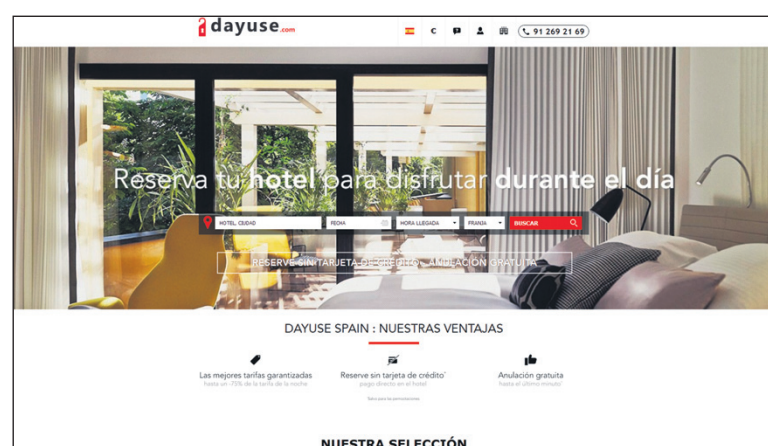
La plataforma 'online' Dayuse busca hoteles oficina para el viajero de negocios

Los hoteles urbanos están convirtiéndose en segundas oficinas

Una oficina puede ser un buen espacio de trabajo. El 'portal' Dayuse está ofreciendo un servicio de reservas de habitaciones durante el día para los viajeros de negocios que buscan espacios equipados para convertirse en la oficina perfecta durante unas horas.

Como explican desde el buscador especializado, "los viajes de negocios de ida y vuelta suelen ser bastante agotadores y, en muchos casos, requieren de constantes traslados entre reunión y reunión dentro de una misma ciudad". Por eso, esta plataforma ofrece este servicio, que como destacan sus responsables evitará que los "business travelers no tengan que reservar un espacio para trabajar (o pasarse las horas en la cafetería más cercana) y otro para descansar entre reuniones".

Adelantándose a las necesidades del mercado, el servicio de Dayuse.com nace con el objetivo



El servicio nace con el objetivo de hacer la vida de los ejecutivos más fácil.

de hacer la vida de los ejecutivos más fácil y productiva durante sus viajes de negocios. "El nomadismo del trabajador y el aumento del número de freelance que necesitan espacios cómodos para trabajar durante solo unas horas son una realidad", añaden desde Dayuse.

Según las últimas tendencias en el ámbito turístico, los hoteles urbanos están convirtiéndose en las segundas oficinas del futuro. La posibilidad de reservar una habitación o un apartamento de un apartotel brinda al cliente de negocios una diversidad de servicios adicionales.



Exact Change asegura que las agencias recibirán atractivas comisiones.

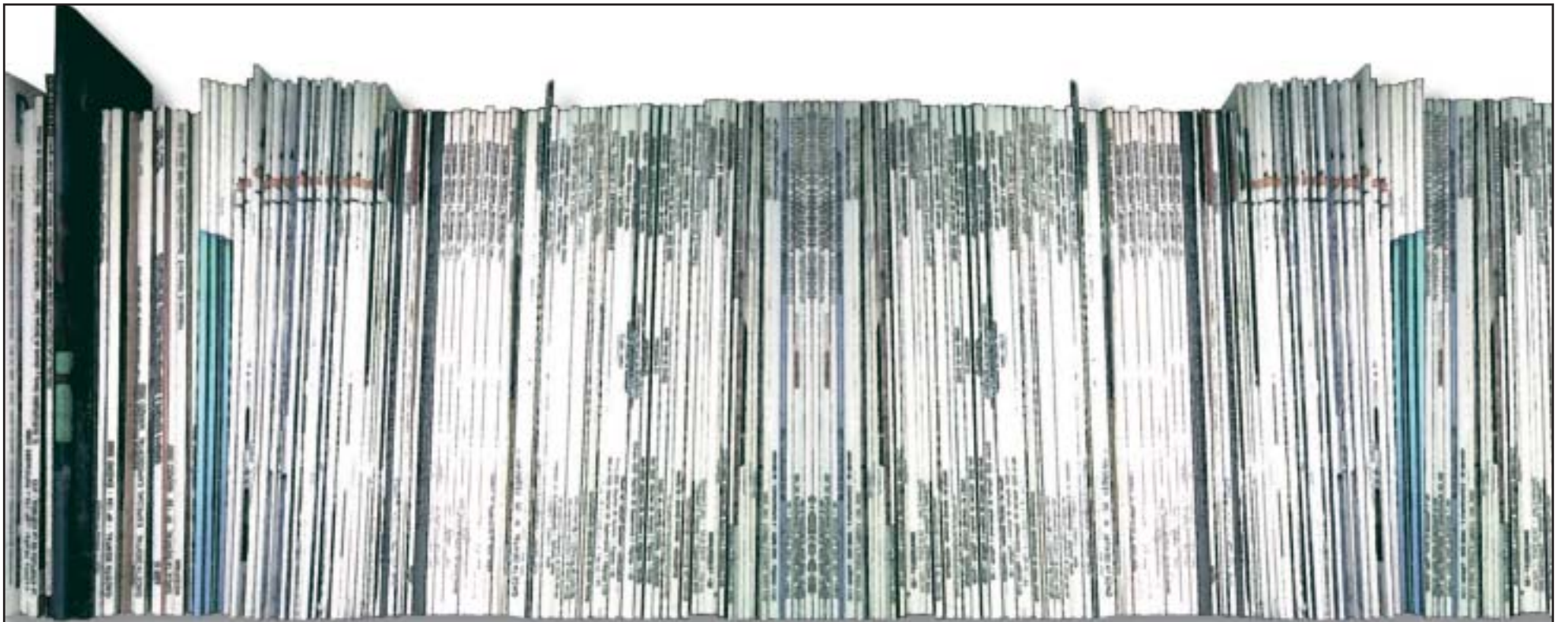
Crean una web de cambio de moneda para las agencias

Exact Change crea una web de cambio de moneda exclusiva para el canal de agencias de viajes. De esta forma, los profesionales del Sector pueden ofrecer a sus clientes más de 80 monedas extranjeras a los mejores tipos de cambio en España sin comisiones ni gastos ocultos.

El 'portal' da la posibilidad de enviar el dinero a domicilio en 24 horas, 48 horas o cuando lo desee el cliente. También podrá recogerlo

en una de sus oficinas de cambio de moneda. Además, hay numerosas opciones de pago para la adquisición de la moneda: efectivo, tarjeta o transferencia bancaria.

Exact Change asegura que "las agencias reciben unas atractivas comisiones por cada operación". Además de la web desarrollada por la empresa, las agencias también pueden operar llamando al teléfono gratuito 900 103 740.



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 (aeepp@aeepp.com)

Diseño: J.A. Diseño Editorial, S.L.

FIPP

Federación Internacional de Prensa Periódica

FAEP

Federación Europea de Editores de Revistas

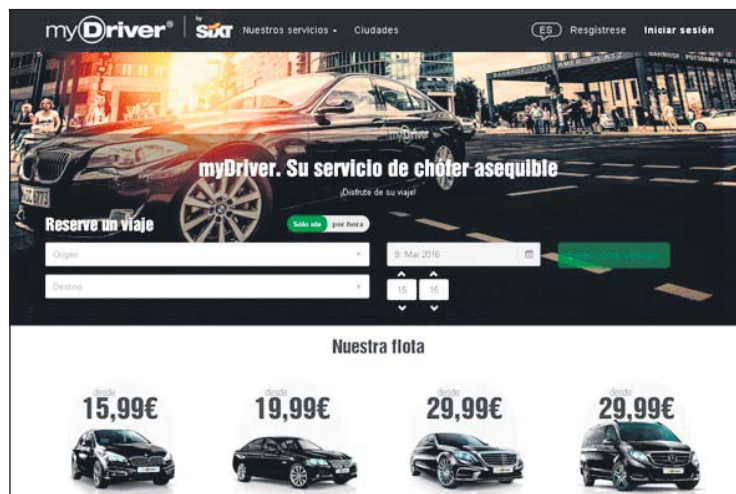


Confederación Española de Organizaciones Empresariales



Asociación Española de Editoriales de Publicaciones Periódicas

MOSTRADOR



'myDriver' aporta una experiencia de movilidad 'muy exclusiva'.

Llega a España el servicio de chófer por horas de Sixt

'myDriver' se estrena en España. La idea del servicio de chófer por horas, que nació en Alemania hace tres años, ya se encuentra en ocho más de 30 ciudades en ocho países con más de 300.000 transportes. "Nuestro servicio de chófer aporta unos altos estándares de calidad, generando a nuestros clientes una experiencia de movilidad muy exclusiva", ha asegurado el CEO de 'myDriver', Konrad Thoma.

La contratación de un chófer se realiza en base a unas tarifas fijas publicadas en la web de 'myDriver', de la aplicación para

smartphone o a través de un teléfono disponible las 24 horas. Durante el proceso de reserva, el usuario debe elegir qué tipo de reserva desea, que puede ser Economy, Business, First y Van.

Por el momento, se encuentra disponible en Barcelona, Madrid, Bilbao y Valencia, aunque está previsto que se instale de forma inminente en otras ciudades españolas como Tenerife, Málaga, San Sebastián y Gran Canaria. Acepta tarjetas de crédito como método de pago y procesos de facturación electrónica.

✉ www.mydriver.com/es

Dimensiones Club distribuye sus dos catálogos de larga distancia para la temporada 2016-2017

El turoperador ha lanzado tres monográficos de Japón, Costa Rica e India

Ya están disponibles en el mercado los dos catálogos de grandes viajes de Dimensiones Club con validez hasta finales de marzo del próximo año. Además de

'América Norte - Centro - Sur' y 'Asia - África - Pacífico', la mayorista ha lanzado tres monográficos dedicados a Japón, Costa Rica e India.

Para la temporada de 2016-2017, Dimensiones Club ha presentado un gran abanico de programas y opciones en viajes de larga distancia en sus dos catálogos grandes viajes 'América Norte - Centro - Sur' y 'Asia - África - Pacífico'. Como destacan desde el turoperador, ambos, con validez hasta finales de marzo de 2017, incluyen lo mejor de cada destino con una imagen original y un formato adaptado a los soportes visuales, así como numerosos detalles gráficos que facilitan la claridad de los contenidos.

Los programas que oferta son flexibles con circuitos que contemplan las extensiones más interesantes a otros destinos y ciudades, así como a playas donde se ofrece una selección de hoteles paradisíacos especialmente orientados a los viajes de Luna de Miel. Además, la iconografía para los hoteles de playa destaca por gráfica y práctica, permitiendo de un vistazo saber si en un establecimiento la conexión wifi es gratuita, si se ofrecen cursos de buceo profesional o si se trata de un hotel 'sólo para adultos', entre otros detalles de interés.



Uno de los tres monográficos está dedicado a India.

En una apuesta por la exclusividad, Dimensiones Club incluye una programación con el icono 'Club' dedicada a *tours* exclusivos en destinos como Tailandia, Bali (Indonesia), Vietnam, Laos, Myanmar, India, Nepal, Sri Lanka, Kenya y Tanzania. Como destacan desde el turoperador, esta programación ofrece servicios que marcan la diferencia, con un excelente equilibrio de calidad y precio final.

Respecto al precio, la mayorista garantiza el cambio de divisas para

todas las salidas hasta el 31 de diciembre de 2016 adquiriendo el compromiso de no pasar suplemento por apreciación para todas las reservas confirmadas.

Además, como complemento de estos catálogos generales, Dimensiones Club ha distribuido tres catálogos monográficos dedicados a Japón, Costa Rica e India. En ellos se presentan estos destinos estrella de la marca con todo lujo de detalles tanto culturales como prácticos.

✉ <http://dimensionesclub.es>

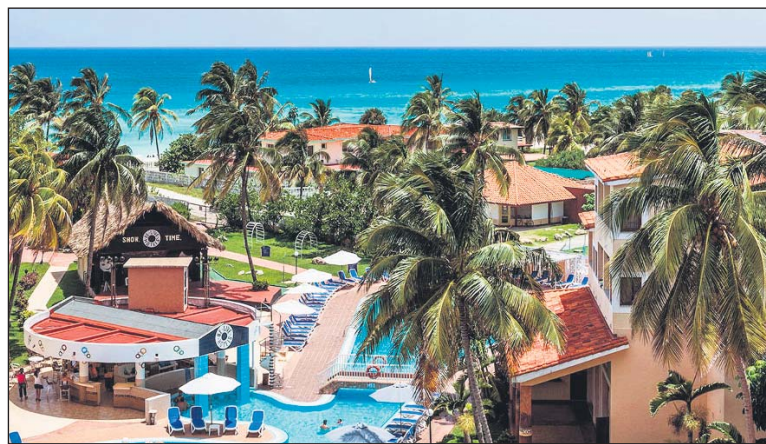
Globalia refuerza su apuesta por Cuba con una mayor presencia

El grupo turístico dispone en Cuba de más de 700 habitaciones

Globalia refuerza su apuesta por Cuba. Por un lado, su compañía aérea, Air Europa, operará a partir del 14 de julio y hasta el 15 de septiembre la nueva ruta Madrid-Varadero con dos frecuencias semanales. Operada por un Airbus 330-200, despegará de Madrid los jueves y domingos y regresará el día siguiente.

Actualmente, Air Europa además de conectar Madrid con La Habana y en breve con Varadero, ofrece también vuelos directos a otros destinos del Caribe como Santo Domingo, San Juan de Puerto Rico, Cancún y Punta Cana.

Por otra parte, Be Live Hotels, la división hotelera de Globalia, refuerza también su presencia en Cuba con la incorporación del establecimiento Be Live Experience Varadero a su amplia red. Con una situación privilegiada debido a su céntrica posición entre el Varadero tradicional y el moderno, se trata de un hotel de régimen 'todo in-



Cuenta con tres Be Live en Cuba: Varadero, Las Morlas y Experience Turquesa.

cluido', con 365 habitaciones, ubicada en primera línea de playa.

El Be Live Experience Varadero se suma a los otros dos establecimientos que ya formaban parte de la cadena: Be Live Las Morlas y Be Live Experience Turquesa. En total, el gru-

po turístico ofrece en Cuba más de 700 habitaciones entre los tres establecimientos. Además, la división hotelera planea seguir ampliando su catálogo en el Caribe latino.

✉ www.aireuropa.com
✉ www.belivehotels.com

Vuelve el tren de Cervantes en el IV centenario de su muerte

Ya ha comenzado la temporada del Tren de Cervantes que circula entre Madrid y Alcalá de Henares. Este año, coincidiendo con el IV Centenario de la muerte del autor de 'El Quijote', este tren turístico circulará todos los sábados hasta el 3 de diciembre excepto en el mes de agosto.

El Tren de Cervantes sale a las 11.05 horas de la estación madrileña de Atocha con animadores vestidos de la época del Siglo de Oro, que recibirán a los viajeros y representarán pasajes cervantinos durante el viaje entre las dos ciudades. Una vez en Alcalá de Henares (llegada a las 11.35 horas), se realiza una visita guiada que incluye el interior del Museo Casa Natal de Cervantes, el Corral de Comedias o el Monasterio de San Bernardo.

Con un precio de 22 euros para adultos y de 16 para niños entre cuatro y 11 años, incluye el billete, la visita con guía turístico y la entrada a monumentos. Por la compra de dos billetes de adul-



Tiene salidas todos los sábados.

to, viajará gratis un niño. Los viajeros también podrán beneficiarse de descuentos en algunos restaurantes y hoteles de la ciudad. Y todos los viajeros participarán, durante el viaje de regreso a Madrid en el Tren de Cervantes, en el sorteo de un libro especial con temática cervantina.

✉ www.renfe.com

■ CLUB NEXOTUR

Descuentos de hasta el 50% con la cadena World Hotels

World Hotels ofrece a los miembros del ClubNEXOTUR un descuento del 50% sobre tarifa oficial en sus más de 300 establecimientos de todo el mundo. Oferta válida para todas las fechas excepto cuan-

ClubNEXOTUR
Otras ofertas especiales para agentes Miembros en **pág. 23**

do se celebran ferias y congresos. Sujeta a disponibilidad. Para ampliar la información puede contactar con la cadena hotelera en el 900 99 49 54 o acceder a la siguiente página web: www.worldhotels.com.

■ FAM TRIP



El destino ha mostrado su oferta a profesionales turísticos de Bélgica.

Cádiz muestra su oferta congresual

El Patronato de Turismo de la Diputación Provincial de Cádiz, a través del Convention Bureau, ha participado en unas jornadas sobre Turismo de congresos en Bruselas para mostrar a los profesionales belgas su oferta para la celebración de congresos, reuniones e incentivos. El formato de la presentación ha sido el de taller de trabajo, en el que han participado 32 profesionales.

¡Felicidades!

Esta semana celebran su cumpleaños los siguientes agentes de viajes:

8 11 de abril

Francisco Gómez, Enclaves del Mundo, Madrid; Carlos Beltrán Benítez, Viajes Vegaltours, Don Benito; Susana Larsen, Viajes Dinamic, Benidorm; Olga García, Viajes Club Vida, Madrid; Claudia Cabrera, Viajes People Express, Barcelona; Sonia Hoetmer, Ruraltours, Valencia.

8 12 de abril

José Luis Jiménez Leal, Viajes Sgo, Madrid; Vicenta Sanchis Carpe, Viajes Fina, Valencia; Amparo Ribes, Viajes Europa Travel, Valencia; Ignacio Delgado, Viajes Abreu, Madrid; Belén Somoano, Viajes Sin Límite, Leganés; Rafael Polo, Servitour Travel Agency, Arroyo de la Miel; José Torres Juan, Ultramar Express, Ibiza; Aurora Grau, Viajes Agadir, Valencia; Remedios Vilches Noa, Viajes Barceló, Sevilla; Claudina Pérez, Viajes Canarias Europea, Playa del Inglés; Cristina Virseda, Viajes Itaca, Madrid; Roberto Puig López, Marina Sun Travel, Fuengirola.

8 13 de abril

José Manuel Fuster, Viajes Ultramar Express, Ciudadela; Máximo García Viguier, Viajes Zen Travel, Valencia; Rafael Jiménez Manzano, Viajes Califal, Córdoba; Melina Medranda, Viajes Almeida, Barcelona; M^a Carmen Lorenzo, Viajes

Cafranga, Madrid; Juan Chacón, Rutas Siglo XXI, Valdepeñas; Antonia Rodríguez, Viajes Quart, Quart de Poblet; Guillermo Izquierdo, Royal Tours, Madrid; Agustín Helguera, Viajes Barceló, Bilbao; Iñaki Muñoz, Viajes Arzabe, Bilbao; Juan José Martínez González, Viajes Ramalugo, La Laguna.

8 14 de abril

Raquel Muñoz, Viajes Rosa dels Vents, Barcelona; Juan Viñas, Viajes Jabalcuz, Jaén; Héctor Rebaza, Viajes Peru, Madrid; José Galán, Viajes Aral, Ceuta; Aida Sánchez Calvo, Viajes TabaTur, Badajoz; Elvira Ramírez, Viajes Turia, Valencia; Cati Mar Marín, Viajes Ibsol, Ibiza, Baleares; Aurora Rosaria Sosa, Viajes Noreste, Galdar; M^a Teresa Riera, Viajes Argos, Gijón; Lidia Aribau, Viajes Ter, Girona; Gloria Mestres Plana, Viatges Mestres, Tarragona.

8 15 de abril

Maria Benítez, Halcón, Badajoz; Alejandro Pascual de Diego, Viajes Lista, Madrid; José Pelfort Sala, Viajes Negresco, Cambrils; Jesús Rodríguez, Viajes Tambre, Santiago de Compostela; Miguel Lozano, Viajes Moranchel, Madrid; Enedina González, Airexpress Viajes, Las Palmas de G. Canaria; Roberto Rodríguez, Viajes H.I.S., Madrid;

Manoli Pecharomán, Viajes Mundos, Madrid; Amaya Arroyo, Viajes Besttravel, Las Arenas; Emilio Bosque, Viajes Contitour, Madrid.

8 16 de abril

Fulgencia Pérez, Viajes Totmon Tours, Cerdanyola del Vallés; Branka Bicanin, Viajes World Fortuni, Barcelona; Juan Manuel Moreno Villalba, Jasmine Tours, Benalmadena; María Amor de Prado Fernández, Viajes Mythos, Mieres; M^a del Carmen Martínez, Viajes PortuBidaiak, Portugalete; Miguel A. Lozano, Viajes Moranchel, Madrid; Lola Menargues, Transvia Tours, Alicante; Cristina Galán, Viajes Playamontes Vacaciones, Ciudad Real; Maribel Bermejo, Viajes Badajoz, Badajoz; Carmen Aranda, Viajes Equus, Castellón; Rosa Carrascal Sotillos, Batman Tours, Madrid; Demetrio Moros Silva, Gavarum Viatges, Barcelona.

8 17 de abril

Josefina Díaz, Viajes Fina, Valencia; Isabel M. Andrades, Viajes Liriamar, Sevilla; Maite Chavarrí, Viajes Navarra, Pamplona; Sebastián Ballester, Viajes Calvo, Mallorca; Igor Carreira, Viajes Med, Torremolinos; Juan Álvarez, Viajes Arcadia Tours, Málaga; M. José Albiñana, Zafiro Tours, Alfar del Pi.

Expertos en Consultoría de Transporte por Carretera

De Profesional a Profesional



Solicite Información, pre-Estudio y datos sobre Ayudas y Subvenciones a direccion-tecnica@nexopublic.net

- Evaluaciones de Calidad.
- Estudios de Mercado.
- Estudios Estratégicos.
- Autodiagnósticos de Empresa.
- Análisis Sectoriales.
- Desarrollos en Internet.
- Fusiones y Adquisiciones.
- Búsqueda de socios financieros.

Nexopublic

CONSULTING

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

MSC Cruceros presenta su catálogo interactivo para la próxima temporada de 2017-2018

Entre las novedades, destacan los barcos MSC Meraviglia y MSC Seaside, que tendrán su temporada inaugural

Ya está disponible en la web de MSC Cruceros el catálogo interactivo para la temporada 2017-2018, con un total de 700 cruceros a 220 destinos. Los barcos MSC Meraviglia y

MSC Seaside son la principal novedad, ya que la próxima será su temporada inaugural. MSC Cruceros ofrece también seis itinerarios de ocho días por el Mediterráneo desde

distintos puertos españoles. Un año más, ofrece el 'Paquete Fly & Cruise', que incluye una gran oferta de vuelos de corta, media y larga distancia conectados con el crucero.

MSC Cruceros ha lanzado su nuevo catálogo interactivo para la temporada 2017-2018, que incluye más de 700 cruceros, 220 destinos y 2.000 excursiones en tierra. El catálogo, ya disponible en versión *online*, permite a los viajeros explorar el barco y los itinerarios a través de vídeos e imágenes. Igualmente, se podrán reproducir visitas virtuales de algunos barcos, escaneando los códigos QR para ver las imágenes en dispositivos móviles.

Entre las novedades, destacan los barcos MSC Meraviglia y MSC Seaside, cuya venta para la temporada inaugural ya está disponible. MSC Meraviglia, que navegará por el Mediterráneo occidental a partir de junio de 2017, con salida todos los viernes desde Barcelona, contará con los espectáculos, mundialmente famosos, del Cirque du Soleil creados en exclusiva para MSC Cruceros.

Por su parte, MSC Seaside será el primer barco de la naviera que

será bautizado en Estados Unidos y tendrá puerto base en Miami. Zarpará desde Miami en diciembre de 2017, con una amplia gama de itinerarios de siete noches por el Caribe occidental y oriental.

Cruceros por el Caribe

Otro de los aspectos relevantes del nuevo catálogo es la oferta de cruceros por el Caribe todo el año con dos barcos en Cuba durante el verano 2017. Y para la temporada de invierno, cinco barcos repartidos entre Cuba, Caribe y Antillas. Dos de ellos, tendrán puerto base en La Habana, MSC Opera y MSC Armonia. Otros dos, MSC Divina y MSC Seaside, zarparán desde Miami con noche de hotel pre-crucero. Y, finalmente, MSC Orchestra se posicionará en Antillas.

MSC Cruceros ofrece también seis itinerarios de ocho días por el Mediterráneo desde distintos puer-

tos españoles. Además, desde Venecia incorporará a su oferta tres rutas de ocho días por el Mediterráneo oriental: una amplia oferta que cuenta con tres barcos, producto y vuelos incluidos. En cuanto al norte de Europa, MSC Cruceros ofrecerá dos salidas semanales por los Fiordos y las Capitales Bálticas, y cruceros de hasta 15 días por Cabo Norte, en Noruega.

Por otra parte, la naviera, con el fin de garantizar a los cruceristas la máxima flexibilidad y tranquilidad, ofrece siempre el 'Paquete Fly & Cruise', que incluye una gran oferta de vuelos de corta, media y larga distancia conectados con el crucero.

Respecto a los MSC Long Cruises y los Mini Cruceros, los clientes podrán elegir entre una amplia variedad de cruceros de cinco hasta 14 noches por el Mediterráneo y el norte de Europa desde puertos españoles. Adicionalmente, para el invierno 2017/18, los clien-



Ofrece seis itinerarios por el Mediterráneo desde distintos puertos españoles.

tes podrán descubrir, a bordo MSC Splendida, la suntuosidad y las tradiciones de los Emiratos Árabes — Abu Dhabi, Dubái y Omán — en cruceros de ocho días y siete no-

ches, donde además, tendrán la oportunidad de aumentar el lujo aún más, reservando la exclusiva experiencia MSC Yacht Club.

✉ www.msccrueros.es



La información profesional no es un juego de niños

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

Servicio de Atención al Lector de NEXOTUR

☎ 91 369 41 00 (16 líneas) / Fax: 91 369 18 39

DEPARTAMENTO SUSCRIPCIONES: Lope de Vega, 13/28014 Madrid

E-mail: atencion-clientes@nexotur.com / P.O. Box: 10.119 / 28080 Madrid



De Profesional a Profesional



El Sector ha cambiado y la Información también




Date de alta
en Nexotur.com

Diario online del Agente

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

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

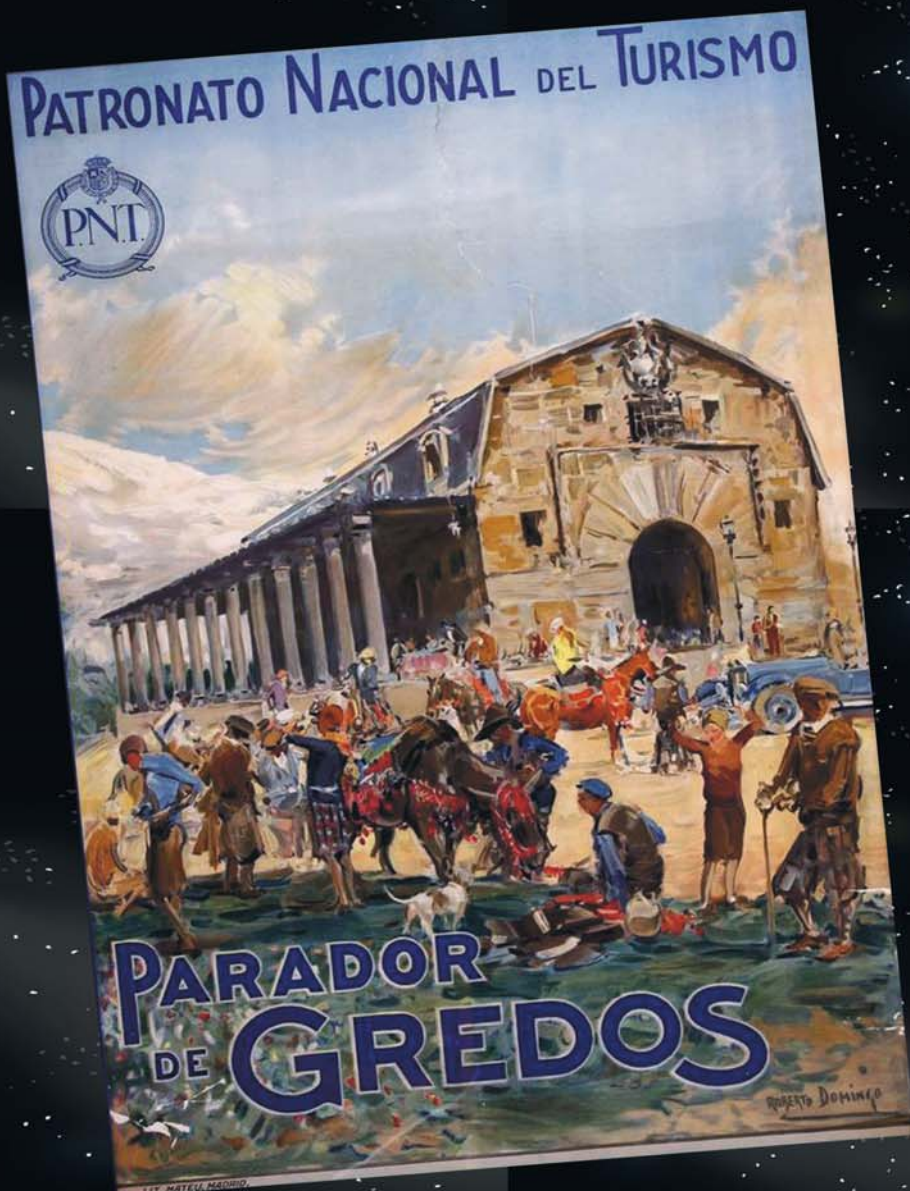
Lope de Vega, 13
28014 Madrid

EL CLUB EXCLUSIVO PARA LOS AGENTES DE VIAJES

MAYORISTAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
GUAMA					
	Descuento del 20% sobre la tarifa de los folletos para agente y acompañante.	Descuento válido para la programación de los folletos de Cuba América	Abierto	Ventas Madrid	☎ 917823787 ☎ 915641622
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 30% de descuento sobre tarifa oficial a miembros del Club.	Más de 1.600 hoteles en todo el mundo, marcas Sofitel, Pullman, MGallery, Novotel, Suite Novotel, Mercure, Ibis Styles y Adagio...	Abierto	web Accor	www.accorhotels.com
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	Consultar condiciones especiales en cada uno de los hoteles de la cadena.	Alojamiento en habitación doble con desayuno incluido. Sujeto a disponibilidad en el momento de efectuar la reserva.	30-12-2014	En cada hotel	Teléfono en cada hotel www.ocabotels.com
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. Descuento sujeto a disponibilidad del alojamiento.	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 en cinco y cuatro estrellas.	Valido excepto durante periodos altos de ocupación y con limitación de habitaciones a tarifa agente/día. Sujeto a disponibilidad.	31-12-2014	Departamento Reservas	☎ 900994954 Cod.NTA1 www.worldhotels.com/beconnected
COCHES	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
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
EUROPCAR	Hasta un 15% en alquiler de coche en oficinas en España. Hasta un 20% en furgonetas en España. Hasta un 5% en el resto de oficinas en el mundo.	Descuentos no aplicable para vehículos especiales. Sujeto a disponibilidad de flota. Resto de condiciones según Normativa General de Europcar.	31-12-2014	Para realizar reservas	☎ 902 50 30 10 www.europcar.es
HOTELES	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
HOTEL BEATRIZ DE TOLEDO	Oferta disponible sólo para agentes de viajes.	Precio por noche en habitación doble 35 euros (más IVA). Régimen alojamiento y desayuno. Tarifa disponible todo el año.	31-12-2014	Web Beatriz Hoteles	www.beatrizhoteles.com 'Acceso a Profesionales'
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	Oferta disponible para agentes de viajes, siempre según disponibilidad. Cupo máximo 2 hab./día.	Hab. Dui (Alojamiento, Desayuno y plaza de parking), 40 euros. Hab. Doble (alojamiento y plaza de parking), 40 euros.	31-03-2015	Pedro Bellón	☎ 926 22 85 45 www.santacecilia.com
SEGUROS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
EREUROPEASEGUROSDEVIAJE	85% de descuento sobre tarifa a miembros del Club.	Seguro de Viaje Póliza Especial Agentes. Mod. Individual: 82,04 euros. Mod. Familiar. 150,24 euros.	28-02-2015	Nuria Ramos	☎ 91 344 17 37 ☎ 91 457 93 02
INTERMUNDIAL SEGUROS	30% de descuento sobre tarifa oficial a miembros del Club.	Un seguro incapacidad laboral temporal, para que tus ingresos no se reduzcan en caso de baja laboral.	1-07-2011	Rafael Palacios Dpto. Profesionales	☎ 902909737 Ext.415 rpalacios@intermundial.es



El Sector ha cambiado y la Información también




Date de alta
en Nexohotel.com
Diario *online* de Hotelería

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

HOTELERÍA

Hotrec presenta la última versión del sistema de clasificación hotelera HSU

El sistema HotelStars Union está basado en 270 criterios comunes para proveer de 'una oferta comparable'

La Organización Empresarial Europea de Hotelería y Restauración (HOTREC) presentaba la última semana de marzo las novedades

más recientes de su sistema europeo de clasificación de hoteles Hotelstars Union (HSU), que ya engloba a un total de 13 países europeos. La

iniciativa, que se puso en marcha en el año 2009, recibe el apoyo de la Comisión Europea y otras instituciones comunitarias.

La Hotelstars Union HSU fue creada bajo el patronato de la Organización Empresarial Europea de Hoteles, Restaurantes y Cafeterías (HOTREC) con el objetivo de dotar de "un sistema de clasificación armonizado y comparable en Europa", han explicado desde la patronal, que esta semana anunciaba las últimas novedades producidas en este sistema.

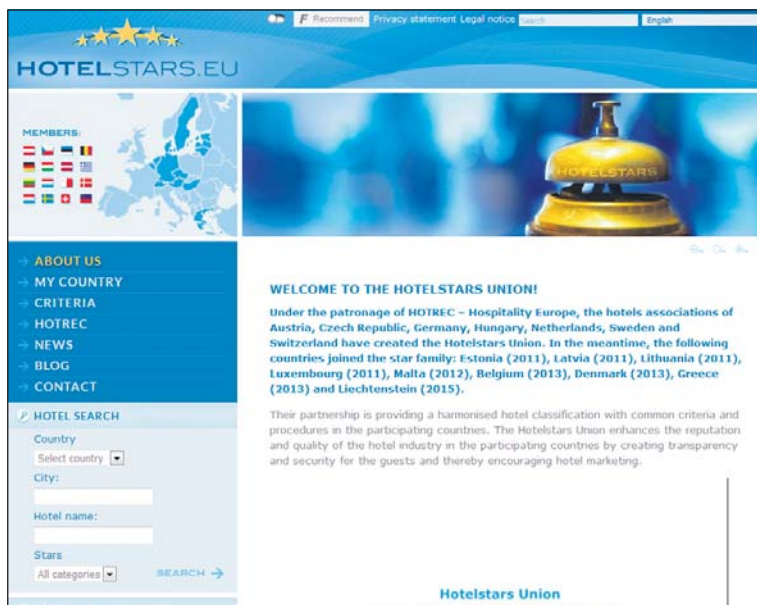
El sistema HSU está basado en 270 criterios comunes para proveer de "una oferta comparable en términos de instalaciones hoteleras y servicios en todas las categorías hoteleras", destacan desde HOTREC. De esta manera, las calificaciones de HSU forman una "evaluación objetiva dirigida por profesionales".

"Esta clasificación está construida sobre la base de la cooperación profesional de la industria, que es

reconocida asimismo por varios 'portales' de viajes que usan directamente la información de Hotelstars Union para publicar las clasificaciones de los establecimientos hoteleros con los que colaboran", ha señalado el consejero de HOTREC, Christian de Barrin.

Apoyo de la Unión Europea

Instituciones comunitarias como la Comisión Europea apoyan este proyecto que comenzó en el año 2009. Además, este sistema de clasificación hotelera "contribuye a sostener la competitividad del turismo europeo y por lo tanto a animar a la industria a seguir desarrollándola", según ha indicado el director del grupo de trabajo de la Comisión sobre Mercado Interno, Industria y Emprendimiento, Carlo Corazza.



Instituciones comunitarias apoyan este proyecto que comenzó en 2009.

La cadena Paradores firma un 'ambicioso' Plan de Igualdad

Paradores ha firmado en el mes de marzo su nuevo plan de Igualdad. La presidenta de Paradores de Turismo, Ángeles Alarcó, ha rubricado el mismo junto con los miembros de la Comisión de Igualdad de Paradores, formada por la empresa, y los



Ángeles Alarcó

sindicatos Comisiones Obreras (CC OO) y Unión General de Trabajadores (UGT).

La elaboración de este Plan comenzó con un diagnóstico previo en 2010 y otro posterior de la situación sobre "la igualdad de oportunidades en Paradores", en el año 2014. En coherencia con los resultados del diagnóstico, este último Plan de Igualdad incluye ahora un conjunto de medidas agrupadas en 9 capítulos.

Según la prestigiosa cadena nacional, este último programa "va más allá de la legislación vigente en cumplimiento de lo dispuesto por la Ley, con la puesta en marcha de un amplio y ambicioso Plan de Igualdad".

El nuevo Plan contempla un conjunto de medidas que, real y efectivamente, buscan lograr en la empresa los objetivos de igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres.

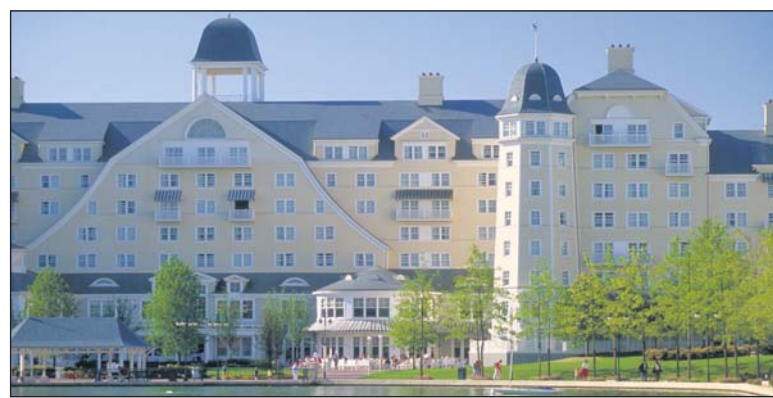
El Plan aporta, también, un enfoque integral al incorporar medidas de protección de violencia de género y acoso sexual o de concesión de excedencias por adopción internacional, entre otras, y está en consonancia con el Manual de Buenas Prácticas de Paradores.

El Plan de Igualdad se firma en un momento en que la empresa cuenta con una distribución igualitaria de hombres y mujeres. La presencia de la mujer es de un 55,82% y la del hombre 44,18%, según datos de Paradores.

Para todos los trabajadores

Como explicó Paradores, el acuerdo está pensado "para toda la plantilla, no exclusivamente para las mujeres, porque se trata de un conjunto ordenado de medidas y de acciones positivas que pretende integrar el principio de igualdad entre mujeres y hombres en Paradores".

Ángeles Alarcó valoró "el trabajo del comité de empresa para la realización de este plan", al tiempo que puntualizó que "pretendemos que sea un plan dinámico y abierto a los cambios en función de las necesidades que vayan surgiendo".



Entre 2013 y 2015 ha llevado a cabo una renovación sin precedentes.

El Disney Newport Bay Club ha obtenido su cuarta estrellas

El hotel Disney's Newport Bay Club ha sido premiado con su cuarta estrella, según la calificación hotelera francesa. El establecimiento hotelero se sometió el pasado año 2015 a una prueba de auditoría de su calidad. La firma Atout France certificó que el hotel superaba 246 criterios de calidad, entre ellos el tamaño de las habitaciones, la limpieza o la conexión wifi.

Tras estudiar la petición y el formulario, Atout France llevó a cabo por sorpresa una auditoría independiente. Esta organización inspeccionó, probó y evaluó 66 habitaciones del hotel, así como las áreas comunes: piscina, restaurantes y jardines. También se puso a prueba el servicio, la bienvenida y el trato al cliente ofrecido por los Cast Members.

El Disney's Newport Bayclub ha llevado a cabo una renovación sin precedentes entre 2013 y 2015, con grandes cambios tanto en el exterior como en el interior del hotel. Las mejoras han sido notables, desde habitaciones, pasillos, recepción, piscina, restaurantes. Además, los 550 miembros del equipo están recibiendo formación para que el servicio al cliente sea aún más excepcional.

El director del Disney's Newport Bayclub declaró sobre la certificación que "esta cuarta estrella es un gran reconocimiento al esfuerzo y al trabajo duro que hemos llevado a cabo los últimos tres años. También es el símbolo que demuestra que nuestro objetivo es mejorar la calidad y la experiencia de nuestros visitantes".

■ PRODUCTO

Abren pleno centro de Barcelona el alojamiento hotelero Monument

El hotel Monument de cinco estrellas Gran Lujo del Grupo Condes Hotels ha abierto recientemente sus puertas en el número 75 del emblemático Paseo de Gracia, en pleno corazón de la Barcelona. El hotel dispone de más de 8.000 metros cuadrados y 84 habitaciones. Monument Hotel se ubica en un palacete de clara inspiración Neo-Gótica del siglo XIX, la Casa Enric Batlló, construido entre 1895 y 1896 por el arquitecto premodernista Josep Vilaseca i Casanovas, entre cuyas obras más destacadas se encuentra el Arco de Triunfo de Barcelona. De la edificación original se conservan la fachada, la escalinata principal y el patio interior.

Ilunion Hotels acaba de reabrir todos sus hoteles vacacionales

Ilunion Hotels ha reabierto ya sus hoteles de Islantilla (Huelva) y Calas de Conil (Cádiz), tras el cierre temporal durante los meses de invierno. Ambos hoteles inician la temporada con nuevas actividades de animación en sus servicios de Mini Club, Maxi Club y guardería, para reforzar los programas de entretenimiento destinados a los más pequeños. Entre las novedades de esta temporada destaca la profunda reforma en una de las plantas de Ilunion Islantilla para mejorar la accesibilidad de las habitaciones y los baños. Ilunion Calas de Conil reabre con mejoras en la recepción, el lobby y el restaurante.

NH Hotel Group ha instalado un sistema de 'pricing' de Duetto

La empresa de soluciones estratégicas para el mercado hotelero Duetto ha anunciado que implementará una de sus soluciones de ingresos y estrategia en los sistemas de NH Hotel Group. La empresa tecnológica se encuentra en plena expansión, ya que opera en más de 50 países. "Estamos muy contentos de anunciar este acuerdo con NH Hotel Group, una de las empresas hoteleras más destacadas en el mundo", el consejero de Duetto, Patrick Bosworth. "Ya en 2016, el ritmo de cambio en el mercado es cada vez más rápido, por lo que soluciones de estrategia de ingresos como las de Duetto aportan flexibilidad", ha añadido.

Las pernoctaciones en hoteles españoles aumentan en un 12% en febrero respecto al pasado 2015

Canarias presenta el mayor grado de ocupación por plazas durante febrero (78%)

En febrero, las pernoctaciones en establecimientos hoteleros en España se han incrementado un 12,4%, alcanzando los 16,3 millones. Se ha cu-

bierto el 49% de las plazas ofertadas, con un 8%. El grado de ocupación por plazas en fin de semana ha crecido un 6% y se sitúa en el 57%.

La duración media de la estancia se estanca en las 2,9 noches por viajero. La tasa anual del Índice de Precios Hoteleros se ha situado en el 6,9%.

Durante el mes de febrero se han registrado 16,3 millones de pernoctaciones en establecimientos hoteleros, un 12,4% más que en el mismo mes de 2015, según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Sin embargo, la duración media de la estancia se estanca en las 2,9 noches por viajero.

En el acumulado, el número de noches en hoteles ha sido un 10% más alto que en los mismos meses de 2015, según el INE. Por destinos, fueron Andalucía, Comunidad de Madrid, Comunitat Valenciana y Cataluña los principales para los viajeros residentes en España el mes pasado. Sus tasas anuales de variación en el número de pernoctaciones fueron del 15%, 13%, 14% y 11%, respectivamente.

El principal destino elegido por los viajeros no residentes ha sido Canarias, con un 51% del total de pernoctaciones, con un 11% más respecto a febrero de 2015. Le siguen, Cataluña (con el 15% del to-

tal de pernoctaciones y un crecimiento del 17%) y Andalucía (con el 12% y un aumento del 10%).

Plazas ofertadas

En febrero se han cubierto el 49% de las plazas ofertadas, con un aumento anual del 8%. El grado de ocupación por plazas en fin de semana ha crecido un 6% y se sitúa en el 57%. Canarias presenta el mayor grado de ocupación por plazas durante febrero (78%). Le siguen la Comunidad de Madrid (53%) e Islas Baleares (49%).

Por zonas turísticas, el Sur de Gran Canaria ha presentado el mayor grado de ocupación por plazas (83,3%) y el Sur de Tenerife el mayor grado de ocupación en fin de semana (83,3%). La isla de Tenerife ha registrado el mayor número de pernoctaciones, con más de dos millones. Por otra parte, los puntos turísticos con más pernoctaciones son Madrid, Barcelona y San Bartolomé de Tirajana.



El principal destino elegido por los viajeros no residentes ha sido Canarias.

Los viajeros procedentes de Reino Unido y Alemania han concentrado el 23,8% y el 20,4%, respectivamente, del total de pernoctaciones de no residentes en establecimientos hoteleros en febrero. El mercado británico crece un 22,0% y el alemán un 2,3%.

En cuanto a los precios de los hoteles, la tasa anual del Índice de Precios Hoteleros (IPH) se ha situado en el 6,9% en febrero, lo que supone 3,9 puntos más que la del mes pasado y 5,6 puntos por encima de la registrada hace un año.

Nuo Han, el nombre que representará a NH Group en China junto con HNA

Para la segunda mitad de 2016, se prevé la apertura de dos hoteles NH

NH China (Beijing NH Grand China hotel Management Co. Ltd), la *joint venture* entre NH Hotel Group y HNA Hospitality Group, ya tiene ubicación. Estará en el distrito financiero central de Chaoyang, Beijing, China. Su creación es el resultado del acuerdo de intenciones estratégico firmado entre NH y HNA, en el marco de la iniciativa bilateral entre España y China. El objetivo es el desarrollo en China de una cartera de hoteles de las marcas NH Hotels y NH Collection en los segmentos *midscale* y *upscale*, propiedad de HNA y de terceros. Se espera alcanzar entre 120 y 150 hoteles para 2020 en este mercado. Este enfoque del negocio encaja con la estrategia de crecimiento de NH Hotel Group mediante fórmulas poco intensivas en capital.

'Nuo Han', el nombre elegido para representar a NH en el país, simboliza, como explican desde el grupo hotelero, la promesa de responder a las expectativas de los consumidores y de ofrecerles un futuro brillante. Actualmente, la sociedad conjunta trabaja en el desarrollo de dos hoteles de la marca NH cuya apertura está prevista para la segunda mitad de 2016 en la provincia de Hainan, en Sanya y Haikou. El hotel NH Sanya Phoenix International Airport tendrá 334 habitaciones y el hotel NH Haikoi Meilan International Airport tendrá 1.001 habitaciones, convirtiéndose en el hotel



La 'joint venture' NH China estará ubicada en Beijing.

de marca NH más grande del mundo. Además, se espera incrementar la cartera de contratos de gestión hasta alcanzar entre 10 y 20 hoteles para final de este año. Actualmente, ya está buscando oportunidades en Beijing, Shanghai, Hangzhou y analizando el potencial de otros destinos clave en China. Como destacan desde la cadena, hasta el momento, la aceptación de las marcas NH Hotels y NH Collection ha sido muy positiva.

El presidente de HNA Hospitality Group, Bai Haibo, ha afirmado durante la presentación que "el establecimiento de la *joint venture* representa un hito clave para el desarrollo internacional de HNA Hospitality Group

junto a NH Hotel Group para construir un portafolio de marcas en los segmentos *midscale*, *upscale* y lujo". Como destaca el CEO de NH Hotel Group, Federico J. González Tejera, "China, la segunda mayor economía del mundo, es un mercado de rápido crecimiento tanto para las cadenas hoteleras locales como internacionales". Así, el director de NH China y CEO de la *joint venture*, Markland Blaiklock, ha destacado que "estamos agradecidos a nuestros accionistas y muy orgullosos de comenzar nuestras operaciones en China y establecer una base sólida desde la que desarrollar nuestras propias marcas y hacer realidad la visión y la ambición de NH".

El ITH cierra la segunda subasta eléctrica con gran afluencia

El Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) ha realizado la segunda subasta eléctrica para hoteles e 2016. En total, casi 300 hoteles han participado en la subasta, lo que supone un número cuatro veces superior a los que participaron en la anterior celebrada en enero, con 71 participantes.

Según cálculos del ITH, los hoteles lograron ahorros medios de 18% en sus suministros energéticos. Estos precios se han logrado "gracias al gran volumen que alcanzó el grupo de compra, integrado por 300 establecimientos que sumaban los 210 GWh eléctricos que se licitaron", ha informado ITH.

El número de participantes en esta segunda subasta eléctrica ha cuadruplicado al de la primera celebrada en marzo de 2015, cuando fueron 70 los hoteles que se reunieron para suabastar su energía eléctrica. En cuanto al volumen de compra ha pasado de los 53GWh eléctricos subastados en la primera licitación a los 210GW.

Para el ITH, este incremento muestra "el interés que existe en el sector hotelero por buscar soluciones a la hora de reducir los costes energéticos", los cuales han ido aumentando en los últimos años de forma constante.

PRODUCTO

Meliá refuerza su presencia en Indonesia con su segundo hotel en Bintan

Meliá Hotels International ha anunciado la firma de Meliá Bintan, su decimoquinto hotel en Indonesia y el segundo en la isla de Bintan (tras el anuncio de Gran Meliá Bintan), cuya apertura está prevista para finales de 2018. El hotel estará situado en una zona que cuenta con excelentes conexiones aéreas y marítimas: varias líneas de ferry mantienen la isla comunicada y permiten llegar a Singapur en menos de una hora. Bintan es la mayor isla del archipiélago de Riau, en Indonesia, y está ubicada a tan sólo 45 km. del sureste de Singapur, lo que, junto a su extrema belleza natural, la han convertido en un destino estrella de vacaciones para los principales mercados emisores del continente asiático, algunos de los más potentes del mundo.

Catalonia abre este mes su segundo establecimiento hotelero en Bruselas

Catalonia Hotels prosigue con su expansión. Tras el recién incorporado Catalonia Santo Domingo, uno de los principales hoteles de negocios de la capital dominicana, amplía su presencia en Europa con un nuevo establecimiento en Bruselas. En abril abre sus puertas el Catalonia Grand Place, un hotel de cuatro estrellas y 54 habitaciones emplazado en un histórico edificio del siglo XIX y situado a escasos metros de la céntrica y famosa Grand-Place de Bruselas. Se trata del segundo hotel que abre la cadena en lo que llevamos de 2016. El Catalonia Grand Place es fruto de un acuerdo de arrendamiento que Catalonia Hotels & Resorts ha firmado con el fondo de inversión hotelero Azora, propietario del inmueble que gestionará Catalonia 15 años.

Hansgrohe lanza un sistema de ahorro para el sector hotelero

En el marco del Día Mundial del Agua, la firma de grifería Hansgrohe ha querido llamar la atención sobre un sector, el hotelero, donde hay un gran consumo de agua. El fabricante alemán recomienda en los hoteles el uso de su tecnología EcoSmart, que "permite reducir el consumo de agua gracias a un ingenioso limitador de caudal integrado en duchas y griferías". Además, el limitador también supone un ahorro energético de luz o gas, puesto que un menor volumen de agua requiere menos energía para calentarla. Para promover el uso de la tecnología EcoSmart en el sector hotelero, Hansgrohe pone a disposición de los hoteles un kit EcoSmart Check que proporciona las herramientas necesarias para una evaluación del consumo de agua.

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
ALONDRA/CALIPSO VACACIONES Avda. Real Academia de Medicina, 1ª MURCIA	902-355444/968-355444 Fax 902-355443
TUI SPAIN Mesena, 22, 2º MADRID	91-7597125 info@tuispain.com
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
CONDOR VACACIONES Pedro Villar, 12 MADRID	91-5674242-5674200 Fax 91-5674263
COSTA CRUCEROS Plaza Carlos Triás Beltrán, 7 MADRID	91-5558550 Fax 91-5564770
COSTA CRUCEROS Valencia, 245 2º 3 BARCELONA	93-4875685 Fax 93-4874770
DIMENSIONES Mahonia, 2 MADRID	91-5310607 Fax 91-5214254
DIMENSIONES Concilio de Trento, 182-184 BARCELONA	91-5310607 Fax 91-5214254
DIAS LIBRES Lagasca, 120 Of. 1 MADRID	91-7451111 Fax 91-5614469
ENTORNO NATURAL.COM Diputació, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
EXPO MUNDO Diputació, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
HOTELPLUS Isla del Hierro, 3 SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES	902 358358/91-7244747 Fax 91-6549977
HOTEL PLAYA VIAJES Avda. Paralelo, 135-137 2º BARCELONA	93-425.30.66 Fax 93.425.38.07
HOTEL PLAYA VIAJES Silva, 2 6º 2º MADRID	91-5427933 Fax 91-5422071
HVALTRAVEL.COM Diputació, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
IBEROJET Parc. Bit Ctra. del Valdemossa km 7,4 PALMA.	971-070428 Fax 91-040466
INTERMUNDOS Fuencarral, 9 1ºB MADRID	91-5320413 Fax 91-5221241
MSC CRUCEROS Arequipas, 1 MADRID	91 308308 Fax 91-3821664
MUNDCOLOR Mahonia, 2 MADRID	902-361926 Fax 93-4827131

NIZA TOURS-VIAJES NIZA Av Las Americas, Plaza 26, ARONA (TENERIFE)	902-995950 Fax 922-793868
NO MÁS FRONTERAS.COM Diputació, 238 BARCELONA	902-510120 Fax 91-4568686
NUESTROS CAMINOS C/ Silva, 6 Piso 4º MADRID	91-5472509 Fax 91-5471792
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
POLITOURS San Bernardo, 17 MADRID	91-5416200/902-877778 Fax 91-5597889
POLITOURS Ronda Sant Pere, 19 6º BARCELONA	93-3175099/902-877778 Fax 93-3181683
POLITOURS Av. Gasteiz, 53 VITORIA	945-245500/902-877778 Fax 945-3220396
POLITOURS Pº Ayuntamiento, 19 VALENCIA	96-3944004/902-877778 Fax 96-3944618
POLITOURS Rio Guadalupe, 24 TORREMOLINOS (MALAGA)	95-2305323/902-877778 Fax 95-2305479
PORTUGAL TOURS Buen Suceso 14, 28008, MADRID	91-5484600-902-109898 Fax 91-5419826
PROTEL Mahón 6-8, Parque Las Rozas MADRID	91-5096101-902-196100 Fax 91-3729198
SOLAFRICA Federico Salmón, 1 MADRID	91-3532740 Fax 91-3503896
SOLPLAN-TOURNEE Parc. Bit Ctra. del Valdemossa km 7,4 PALMA.	971-070435 Fax 971-040466
SOLPLAN-TOURNEE Valencia, 231 2º BARCELONA	93-5100710 Fax 93-4880792
SOLPLAN-TOURNEE Julio Camba, 1 7º MADRID	91-2960101 / 902239644 Fax 91-3612578
SOLPLAN-TOURNEE Luis Vives, 7 VALENCIA	96-3944625 Fax 96-3942381
TOURALP Príncipe de Vergara, 47 MADRID	91-5768445 Fax 91-4359088
TOURING CLUB Gran Vía, 81 2º BILBAO	902-100456/94-4277381 Fax 94-4206024
TRANSVACACIONES Isla del Hierro, 3 SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES	902 164102/91-7242422 Fax 91-6239817
TRAPSATUR San Bernardo, 5 MADRID	902-211024 91-5480000 Fax 91-5427855
TRAVELPLAN Carretera Arenal- Lluçmajor km, 21,5 Lluçmajor	971-178100
TURAVIA CLUB Edf. Barajas C/ Trespademe 29, 4º MADRID	902 354355 Fax 91-3297515
TURVISA San Bernardo, 5-7 MADRID	91-5419210 902-234353 Fax 91-5416174

UNIPLAYAS C/ Río Mesa, 10 Enpta Of.6 TORREMOLINOS	952-378646 Fax 952-375372
UNIPLAYAS Avda. Meridiana, 354 5º BARCELONA	93-4905450 Fax 93-4906479
UNIPLAYAS C/ Cartagena, 27 Entpta. 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, 10, 6º drcha MADRID	900 995 282 Fax 91-5481527
ALITALIA Pl. Descubridor Diego de Ordas, 3-3º MADRID	91-1217401 Fax 91-4414956
ALITALIA Av. Diagonal, 403 BARCELONA	902-100323 Fax 93-4158379
AIR EUROPA Centro Emp. Globalia. Lluçmajor MALLORCA	971-178100 Fax 971-178360
AIR SPAIN BROKER Almagro, 19, Madrid	91-3083444 Fax 91-3198440
FINNAIR Tarragona, 161, 15º 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
LAN Capitán Haya 1, 7ª planta MADRID	91-4544110 Fax 91-5560933
LOT Princesa, 1 Torre 6-12 MADRID	91-5481373/91-5487353 Fax 91-5595365
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 Triás Beltrán, 7 MADRID	91-5558550 Fax 91-5564770
COSTA CRUCEROS Valencia, 245 2º 3 BARCELONA	93-4875685 Fax 93-4874770
EUROFERRYS Estación Marítima ALGECIRAS	956-651178-507070 Fax 956-653379
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 TRASMEDITERRÁNEA www.trasmediterranea.es	902-456465
VISION CRUCEROS www.visioncrueros.com	91-7896400 Fax 91-3107215

Ferrocarril

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

Alquiler de Automóviles

BUDGET RENT A CAR ESPAÑA Conde de Aranda, 1- 3º Dcha. MADRID	91-4363319 Fax 91-5768827
EUROPCAR Av. Partenón, 16-18 MADRID	91-7226200/91-102020 Fax 91-7226201

HOLIDAY AUTOS Gran Vía 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. Lairón, parcela 60 CASTELLÓN	964-343000/902123002 Fax 964-343010
VICENTE RENT A CAR LANZAROTE, Y CANARIAS	928-512694-543456 Fax 928-514137

Centrales de Reservas

CANARIAS.COM-NIZA TOURS av. Las Americas, cc Americas Plaza L26 ARONA	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 TECINA Lomada de Tecina LA GOMERA	922-145864-66 Fax 922-145865
GRUPO NATURIA Av. Valencia, 14 Molins de Rei (BARCELONA)	93-6801600 Fax 93-6800944
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 Guitard, 45 BARCELONA	93-4090522 Fax 93-4090493
KEYTEL C/ Aragón 208-210, 6º, 6º BARCELONA	9021101314 Fax 93-4541108
MARKHOTEL Jacometrezo, 4 MADRID	91-5210303-902-151515 Fax 91-5215999
PARADORES Requena, 3-5 MADRID	91-5166666 Fax 91-5166657
RIU HOTELES 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
PEGASUS SOLUTIONS Pza. Marqués de Salamanca, 3 y 4 1º	91-5949494/902-454647 Fax 91-5949482

Organismos

AS. EMPRESARIAL GRUPO EUROPA VIAJES Ronda Universidad, 9 7º	93-3429990 Fax 93-3429991
GRUPO STAR Luisa Fernanda, 12 MADRID	91-5502160 Fax 91-5432689
INFOASTURIAS Pza. España, 5 1º OVIEDO	902-300202 Fax 985-273487
INST.BALEAR PROMOCION TURIST. Montenegro, 5 4º Palau Morell PALMA	971-176191 Fax 971-176185
UNAV (Unión de Agencias de Viajes) Rosario Pino, 8 3ºB MADRID	91-5796741 Fax 91-5799870

Transporte por Carretera

AEROCITY TRASLADO AL AEROPUERTO Marzo, 34 MADRID	91-7477570 Fax: 91-7481114
COAVITUR Hermanos Gómez, 4 MADRID	91-3265280 Fax 91-3260638
ETRAMBUS San Cesáreo, 34 MADRID	91-5050552 Fax: 91-5051661
Europea de Turismo C/ Silva, 6 Piso 4ºC MADRID	91-5475921 Fax: 91-5416231
IRIBUS (Alsa Grupo) Miguel Fleta, 4 1º D MADRID	91-7546502 Fax: 91-7545365
TRAPSA Av. Manóteras, 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

BEST WESTERN Av. General Perón, 26 - Esc. 1º - 7º Dcha MADRID	900-993900-91-5614622 Fax 91-5618625
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. Adecuarse 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 cumplan. 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



Consúltenos 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.: 914423909

POSITIVO FRANCÉS NATIVO
ANGLORICANO: GLOBISH
SPANISH
COACH
Busqueda activa de EMPLEO

Excelente **PROFESOR** Management y Marketing **ESCUELA HOTELERA DE LAUSANNE**

Suiza ("La primera del mundo")

Centro de Estudios Turísticos Cuba
Escuela OFICIAL de Turismo Madrid
Shanghai Institute of Turism Shanghai
Normal University China

GARANTIZO RESULTADOS

GRATIS 1ª hora

fetisalain@gmail.com

skype: alaininmadrid / Tel. 91 547 58 71

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

NEXOTUR



El Sector ha cambiado y la Información también

**Concurso
MISS CATALUÑA**

PATROCINADO POR
Laurendor

CON AUTORIZACION DEL
**MINISTERIO DE
INFORMACION Y TURISMO**



**PREMIOS EN METALICO:
MISS CATALUÑA,
25.000 PESETAS
DAMAS DE HONOR,
10.000 Ptas. CADA UNA**

PREMIOS EN OBJETOS
CONSISTENTES EN
JOYAS, MUEBLES, RELOJES DE ORO, RADIOS, MAQUINAS
FOTOGRAFICAS, ETC. POR UN VALOR GLOBAL DE
UN MILLON DE PESETAS

SOLICITE EN SU PERFUMERIA LAS BASES DE ESTE SENSACIONAL CONCURSO



CONEXO.net

El Turismo de Reuniones reduce su impacto económico en España en 2013 hasta los 4.269 millones de euros

Se celebraron casi 20.000 reuniones, un 1,5% menos con 3,4 millones de participantes, un 13,4% más

El presidente de Altus considera que el transporte público urbano está recuperando parte de sus viajeros por motivos de ocio y las compras, aunque todavía queda la parte del empleo, que tardará un poco más. Además, de calificar como muy positivo el reciente Congreso de su asociación, también espera que la recuperación económica vaya poco a poco ayudando a la recuperación del Sector, y en breve se pueda consolidar la esperada ley de financiación.

ACCESO A BASES DE REUNIONES

FORO PARA LA SOSTENIBILIDAD

PERSONA DE EL DÍA
Miguel Ruiz

OPINION / NEWS
Los españoles gastan más en viajes al extranjero

El Turismo exterior sigue mostrando signos de recuperación después de haber experimentado varios años de caídas. Por décimo mes consecutivo, los pagos realizados por los españoles para viajar al extranjero registran una tendencia interanual positiva. Así lo revela la última Balanza de Pagos del Banco de España, que estima que en febrero se han alcanzado los 900 millones de euros, lo que supone un incremento interanual del 13,5%, frente a los 800 millones de 2013. En los dos primeros meses de año, el desembolso de los españoles ascendió a 1.700 millones de euros, un 6,2% más que en el mismo periodo del año anterior, cuando se situaron en 1.600 millones.

VER TODAS LAS OPINIONES



Date de alta
en **Conexo.net**
Diario online de Congresos,
Reuniones e Incentivos

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

La nueva página de Tryp presenta sus hoteles a clientes y agencias

Tryp Hotels presenta una nueva página en la que ofrece a todo tipo de usuarios una información muy completa de sus hoteles en varias ciudades en gran parte del mundo y un sencillo sistema de gestión de reservas de estancias y otros servicios.



www.tryphotels.com

La web actual de Tryp Hotels está dedicada a los 13 hoteles que mantiene fuera de España el Grupo Windham después de que los que tenía en nuestro país hayan pasado al Grupo Meliá. Ofrece, con un diseño y una estructura amigables, información sobre la cadena y sus principales características y una completa descripción de los hoteles en varias pantallas, además de un sistema de gestión de reservas que dispone de un área específica para empresas y agencias de viajes. Por otro lado, la página presenta versiones en castellano, inglés, francés, alemán e italiano.

INFORMACIÓN

Mantiene en un formato más agradable el acceso a la descripción de los hoteles por país y destino. Presenta una completa descripción en varias pantallas en las que incluye sus servicios para reuniones cuando existen y las opiniones de los usuarios en TripAdvisor.

RESERVA

Ofrece un amigable sistema de reserva de estancias, disponible para clientes, agencias y empresas, que ofrece una completa información de sus habitaciones y tarifas, y al que se ha añadido la posibilidad de acceder posteriormente a la reserva para su mantenimiento.

GENERAL

Ofrece una presentación limitada de la empresa y su cultura. También dedica un área a sus servicios para reuniones y eventos, con la relación de los hoteles en los que están disponibles, otra a información sobre sus destinos principales y otra a empleo en la cadena.

▲ Lo Mejor / Utilidad

Es una página amigable, que permite a todo tipo de usuarios conocer sus hoteles y gestionar fácilmente sus reservas.

▼ Lo Peor / Cobertura

Mantiene únicamente los 13 hoteles que Tryp tenía fuera de España, situados en ciudades de diversos países.

TRYP / 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	GESTION ESPECIFICA AGENCIAS									

EVALUACION NEXOTUR.COM

La utilidad de la web de Tryp Hotels para los profesionales de Turismo sólo está limitada por su escasa cobertura, ya que ofrece una completa información de sus hoteles y un sencillo sistema de gestión de reservas, que incluye un área especial para las agencias de viajes.

7,5

Irlanda modifica la estructura de su página 'web' oficial de Turismo

La nueva versión de la página oficial de Turismo de Irlanda mantiene, con una nueva estructura de accesos, una amplia información turística de la isla, así como su planificador de viajes y la gestión de un nuevo 'Libro de Recortes' personal.



www.discoverireland.com/es

Turismo de Irlanda, organismo responsable de la promoción de Irlanda en el extranjero, ha actualizado su web manteniendo el diseño de la anterior pero mejorando su estructura de accesos a una amplia información sobre los atractivos y servicios turísticos para un viajero en la isla, a la que también se accede desde un útil sistema de mapas activos o desde la nueva línea de selección que presenta en todas las pantallas. También ha sustituido el cuaderno de viaje por un 'Libro de Recortes'. La página presenta versiones personalizadas para múltiples países, uno de ellos España.

INFORMACIÓN

Mantiene una amplia y bien estructurada información sobre sitios y actividades de interés, eventos, alojamientos, transportes, turoperadores en Irlanda y ofertas, accediendo desde los mapas activos de toda la isla o seleccionando tipo de información y tema en la primera pantalla.

RESERVA

Solo ofrece gestión de reservas de algunos ofertas de actividades turísticas, pero dispone de buscadores de todo tipo de alojamientos, ferris y vuelos; en todos los casos para ampliar información y reservar ofrece el enlace con las páginas de los proveedores seleccionados.

GENERAL

La web informa sobre Turismo de Irlanda, viajes recomendados, ofertas y un área de información práctica. También incluye un amplio conjunto de información de ayuda al viajero, un blog y el acceso a 'Meet in Ireland' para la gestión de eventos y Turismo de Negocios.

▲ Lo Mejor / Utilidad

Mantiene, con otras formas de acceso, el sistema de información de atractivos y servicios turísticos y el útil 'Libro de Recortes'.

▼ Lo Peor / Diseño páginas

Mantiene su atractivo diseño pero que sería más cómodo si dedicara un espacio más amplio a la información.

IRLANDA / Destino

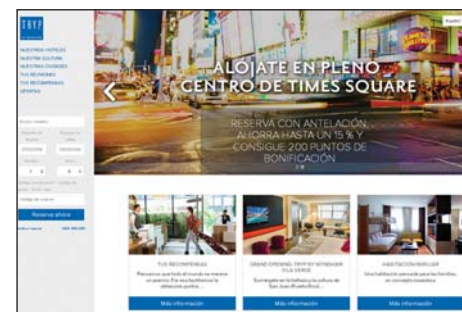
Ponderación de los Valores

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

EVALUACION NEXOTUR.COM

La página de Irlanda sigue siendo de utilidad para las agencias de viajes españolas, ya que además de una amplia información sobre el país, ofrece un área muy completa sobre transportes en barco y avión y alojamientos en la isla, así como el enlace con las páginas de los proveedores.

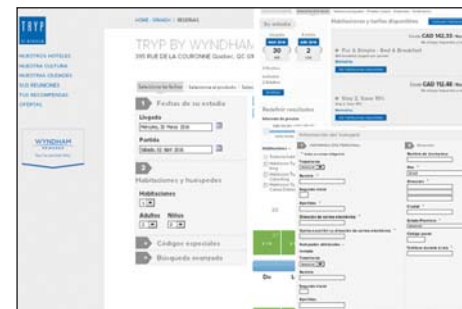
8,0



Entrada / Con nuevos diseño y estructura, mantiene la primera pantalla de reservas y el acceso a todas las secciones.



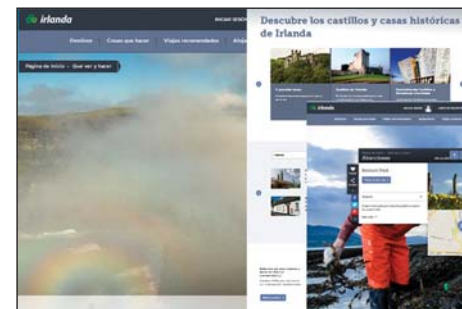
Producto / Seleccionando por país y ciudad, se accede a una completa descripción del hotel en varias pantallas de nuevo formato.



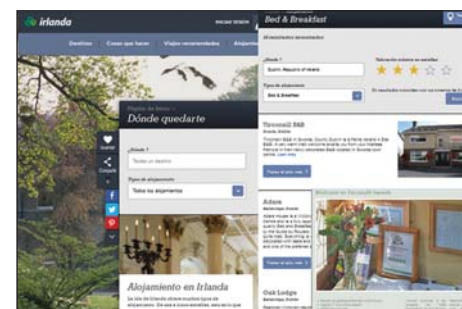
Reserva / Mantiene un sistema de reservas de estancias muy amigable, válido para clientes, agencias y empresas.



Entrada / Con un diseño muy semejante, ha modificado el sistema de accesos al sistema de mapas activos y a toda la información.



Producto / Desde el sistema de mapas o seleccionando tipo de información, presenta sitios que visitar, eventos y alojamientos.



Reserva / Presenta un buscador de alojamientos con acceso a su web para reservar y permite la gestión de algunos servicios.

BOLSA ONLINE DE EMPLEO www.Nexotur.com

Las agencias de viajes buscan profesionales con habilidades de venta y 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. Para establecer contacto con las empresas debe acceder al 'portal'.**

■ **Halcón Viajes.** Esles (Cantabria). Oficina de la red minorista de Globalia inicia un proceso de selección de agentes de viajes para atención al cliente y resolución de incidencias, entre otras funciones. Requisitos: experiencia mínima de dos años, nivel medio de Amadeus, nivel medio de inglés, conocimientos de ofimática, habilidades para atención al cliente y conocimiento en venta de grandes viajes.

■ **Zafiro Tours.** Arahál (Sevilla). Se precisa de agente de viajes para oficina de la provincia de Sevilla. Requisitos: experiencia demostrable en el Sector.

■ **Made for Spain.** Madrid. Se precisa a un agente de viajes para reserva y contratación de servicios, trato con proveedores, elaboración de presupuestos, atención al cliente, etc. Requisitos: inglés bilingüe, perfecto manejo de Excel y Word, conocimiento de España y Portugal. Se ofrece contrato indefinido y salario de entre 18.000 y 20.000 euros brutos anuales, según valía del candidato.

■ **Arawak Viajes.** Madrid. Necesitamos dos agentes para los departamentos de grandes viajes y de viajes culturales. Se encargarán de la creación de producto propio para particulares y grupos. Requisitos: imprescindible inglés fluido para trato con grupos y corresponsales, manejo de paquete Office y buen conocimiento de Amadeus. Ofrecemos contrato de seis meses a prueba.

■ **Serveis Turístics.** Lleida. Agencia de viajes ubicada en La Seu d'Urgell necesita incorporar agente. Requisitos: experiencia mínima de tres años en venta en mostrador, dominio del sistema de reservas de Amadeus catalán hablado y escrito.

■ **Samatravel.** Madrid. Precisamos de agente de viajes. Requisitos: experiencia demostrable y manejo de Galileo.

■ **Viajes Célebres Internacional.** Málaga. Empresa en expansión solicita agente. Requisitos: experiencia demostrable en puesto similar y amplio manejo del sistema de reservas de Amadeus. Persona responsable y con don de gentes. Se ofrece contrato de media jornada con posibilidad de ampliación en el futuro.

■ **Camarma Viajes.** Torrejón de Ardoz (Madrid). Se precisa agente de viajes para cubrir baja de maternidad. La incorpora-

ción sería inmediata. Requisitos: imprescindible dos años de experiencia en agencia de viajes y residencia en la zona.

■ **Halcón Viajes.** Dos Hermanas (Sevilla). Se precisa agente de viajes para atención al cliente, venta de productos vacacionales y gestión administrativa, entre otras funciones. Requisitos: imprescindible experiencia en puesto similar.

■ **Yogar Travel.** Móstoles (Madrid). Buscamos personal con perfil comercial para agencia de viajes. Requisitos: se valorará experiencia en dirección de equipos, organización de eventos y gestión de viajes organizados. Imprescindible conocimientos informáticos. La persona seleccionada se encargará de la gestión comercial.

■ **Nubia Tours.** Granada. Mayorista precisa agente de viajes con experiencia en creación de producto internacional y de Turismo receptivo. Requisitos: imprescindible buen dominio de inglés, manejo de Amadeus. Abstenerse si no se tienen estos requisitos.

■ **Mapa Tours.** Madrid. Se precisa personal para departamentos de *booking* y contratación. Requisitos: experiencia, nivel alto de inglés y manejo de sistema de reservas de Amadeus. Preferible conocimientos y dominio del sistema Dometur.

■ **Viajes Mondel.** Leganés (Madrid). Se busca agente para atención al público. Se ofrece jornada completa y salario según convenio. Requisitos: se valorarán conocimientos de Orbis.

■ **Ábaco Travel.** Madrid. Se busca persona dinámica y positiva. Requisitos: experiencia mínima de dos años. También se valorará la aportación de cartera de clientes.

■ **Viajes Dos.** Madrid. Se busca agente de viajes para oficina ubicada en Madrid. Requisitos: experiencia, dominio de Amadeus, soltura en la venta de producto vacacional. Se valorará aportación de cartera de clientes y experiencia en *implants* o consolidadores, así como el conocimiento de idiomas y de programas informáticos.

■ **Politours.** Madrid. Se busca profesional para *booking* y departamento de grupos. Requisitos: experiencia, buen nivel de inglés y manejo del sistema de Amadeus.

■ **Viajes Eco.** Madrid. Necesitamos incorporar profesionales para puesto de agentes de viajes a jornada completa. Requisitos: al menos dos años de experiencia, conocimientos de Amadeus, inglés, informática y redes sociales. Se valorarán referencias de empresas, aportación de clientes y conocimientos de otros idiomas además del inglés.

Naveg@web / EVALUACIÓN DE WEBS EN INTERNET

Hotels y Resorts

↑ Occidental Hotels & Resorts vuelve a retocar el diseño de su página *web* añadiendo nuevas áreas de **información** mientras mantiene un sistema de gestión de reservas semejante al anterior, que sigue sin estar disponible para las agencias.

→ Por su oferta y facilidad de uso es de **utilidad** para el cliente final.

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



<http://www.occidental-hotels.com>

Nuevo programa Suma

↑ Air Europa presenta su nueva versión, en la que, manteniendo con pequeños cambios en el diseño el sistema de **información** y la gestión de reservas de la anterior, válida para el cliente final, empresas y agencias, incluye su nuevo programa de fidelización.

↑ Por su oferta y facilidad de uso es una página de **utilidad**.

↑ Dispone de áreas de gestión de **reservas** para empresas y agencias.



<http://www.aireuropa.com>

Ferries en Europa

↑ La nueva versión de la *web* de la naviera P&O Ferries conserva, con algunos cambios en su diseño y estructura, la mayoría de las características de la anterior, aunque ya no ofrece el sistema de afiliados y sigue sin reserva desde las agencias de viajes.

→ Su gestión de reservas es **útil**, pero la información es mejorable.

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



<http://www.poferries.com>

Autocares en Andalucía

↑ Autocares Portillo ha sustituido su página anterior, que sólo incluía **información**, sin gestión de reservas, por una totalmente distinta, incluida en el sistema de AvanzaBus, que dispone de un completo sistema de reservas de línea regular.

↑ Es una página de **utilidad** para viajeros y agencias de viajes.

↑ Las agencias disponen de un área para la gestión de sus **reservas**.



<http://www.ctsa-portillo.com>

Congresos en Córdoba

→ El Palacio de Congresos de Córdoba presenta una página *web* que mejora su presentación pero mantiene un nivel de **información** semejante sobre sus espacios y ahora no ofrece la reducida información de eventos programados de la anterior.

→ Su **utilidad** está limitada por su escaso nivel de información.

↓ En el área de **reservas** sólo ofrece un formulario.



<http://www.cordobacongress.com>

Turismo en Tarragona

↑ Tarragona presenta otra versión de su página de Turismo que, manteniendo las principales características e **información** de la anterior, actualiza su diseño e incluye un nuevo sistema de reservas de propuestas de alojamientos y otros servicios.

↑ Ha incrementado su **utilidad** añadiendo una gestión de reservas.

↓ Su nueva gestión de **reservas** no está disponible para las agencias.



<http://www.tarragonaturisme.cat>

LEGISLACIÓN

Resoluciones

Encuestas turísticas

✓ Anuncio de 17 de marzo de 2016 del Instituto Canario de Estadística, por el que se convoca procedimiento abierto dirigido a la contratación de un servicio consistente en la ejecución de los trabajos de recogida, codificación, grabación y depuración de los datos de la operación estadística denominada 'Encuesta de Gasto Turístico'. Plazo de ejecución: hasta el 31 de octubre de 2017. Presupuesto base de licitación: 175.000 euros, sin incluir IGIC. Garantía provisional: no se exige. Fecha límite de obtención de documentos e información: hasta el día en que finalice el plazo de presentación de ofertas, los días y horas hábiles de oficina y, en cualquier momento, a través de las páginas web. Fecha límite de presentación: 15 días naturales contados desde el día siguiente a la publicación de este anuncio en el Boletín Oficial de Canarias. En caso de coincidir en sábado, finalizará el siguiente día hábil.

Boletín Oficial del Estado
www.boe.es

CURSOS

ISEMCO organiza cursos de inglés

Busca aumentar las posibilidades de acceso al mundo laboral

International School of Event Management & Communication (ISEMCO) ha anunciado la puesta en marcha de nuevos cursos de inglés, tanto académicos como orientados al trabajo, que pueden ser cursados por alumnos de la escuela y por personas ajenas a la institución formativa. ISEMCO lanza esta oferta consciente de la importancia del conocimiento de otro idioma para la inserción en el mundo laboral en general y en el Sector Turístico en particular. La escuela

dispone de profesionales nativos altamente cualificados para el desarrollo de estos cursos, que cuentan con varios niveles, comprendidos todos ellos en el Marco Común Europeo de Referencia de las Lenguas (MCERL). La metodología de estas acciones formativas fomenta la participación del alumno gracias a las clases reducidas y al uso de tecnologías para mejorar el aprendizaje. Además, ISEMCO es centro preparador y examinador oficial de Trinity College London.



LIBROS

Guía turística y de gastronomía

Guía Repsol 2016
Edita: Repsol



La nueva edición de la Guía Repsol es la perfecta combinación de cartografía, Turismo y la mejor gastronomía, en un formato moderno, manejable y visual, con fotos de todos los destinos. El pack ofrece tres guías en una: un volumen propio para los mapas, en cómodos desplegados; las propuestas de viaje más sugerentes en la Guía de Turismo con los Mejores Restaurantes de la geografía española; y la Guía de Rutas por los mejores alimentos y bebidas, con succulentos itinerarios alrededor de los productos no perecederos con la que redescubrir España a través de sus sabores.

CALENDARIO

Barcelona Tourism Summit

● El 15 de abril 2016, Barcelona Tourism Summit, CaixaForum Barcelona. El evento, que llega a su segunda edición, reunirá el presente y el futuro del Sector Turístico en una jornada repleta de conferencias y *networking*. Mediante la creación de un espacio de diálogo intergeneracional, los participantes debatirán sobre el desarrollo estratégico, el crecimiento y la innovación en el Sector Turístico. A través de conferencias dinámicas basadas en un breve *speech* y preguntas del público, los participantes debatirán sobre métodos de innovación como vía de impulso al crecimiento, además del uso de las nuevas tecnologías y redes sociales para posicionarse en el Sector y la aplicación de acciones disruptivas que marquen una diferencia respecto a la competencia. Después de las sesiones a cargo de Uber, Booking.com, Airbnb y The View From The Shard, se llevará a cabo una mesa redonda con representantes de Google, BlaBlaCar y Open Camp. Más información en barcelonatourismsummit.com.

N BOLSA DE TRABAJO
nexotur.com

¿Necesita
un profesional?

Ofertas y Demandas
de Empleo para
Profesionales de
Agencias de Viajes

Cumplimente
AHORA sus demandas
y ofertas de empleo
en tiempo real

¿Busca trabajo?

Inserte ahora sus ofertas y demandas

en Internet, en la web: www.nexotur.com

Una iniciativa de NEXOTUR y Nexopublic, en colaboración

SUBEN

▲ Santiago Aguilar



El hasta ahora vicepresidente de la Asociación Española de Profesionales del Turismo (AEPT), Santiago Aguilar, ha sido elegido nuevo presidente. Sustituye en el cargo a Andrés Encinas, que accedió al mismo hace cuatro años.

▲ Elena Baillo



Iberia Express ha nombrado a Elena Baillo nueva directora del área corporativa. Licenciada en Derecho, acumula más de 20 años de experiencia en el área financiera. Empezó su carrera en Iberia en 1999 como directora de relaciones con inversores.

▲ Alex Andjel



Virgin Hotels nombra a Alex Andjel como nuevo vicepresidente de desarrollo, cargo desde donde supervisará la expansión de la marca en Europa. Trabaja junto a los socios de capital e inversores estratégicos para adquirir propiedades nuevas y existentes en ciudades del continente.

SUMARIO

Tribuna de Opinión / Claves	2
Protagonista / José María González	3
Entrevista / Fernando Lucini	4
Escaparate	6-17
Mostrador	19-21
Club	23
Hotelería	25-26
Booking	27
Evaluanet	28-29
Ofertas de empleo	30
Agenda	31



LA SEMANA

Agencias de viajes y hoteles vuelven a crear empleo

Las empresas turísticas ponen fin a un periodo de seis meses negativos para el empleo. En el caso concreto de las agencias, febrero se cierra con 52.503 afiliados a la Seguridad Social, un 2,1% más que en enero. Cabe recordar que en el periodo comprendido entre agosto de 2015 y enero del presente año se han destruido 3.746 puestos de trabajo. En cambio, en los seis meses anteriores se crearon 6.131 empleos. Aún mayores son las variaciones del sector del alojamiento. En febrero se ha puesto fin a una etapa negativa de seis meses en la que han perdido su puesto 127.800 personas. Durante este último mes, han dado de alta a 15.590 personas, lo que supone un repunte mensual del 7,1%.



España va camino de batir un nuevo récord como destino. El país ha recibido en los dos primeros meses de 2016 cerca de 7,2 millones de turistas internacionales, lo que supone un fuerte avance interanual del 12,5%, según la encuesta Frontur, publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

De éstos, dos millones han contratado previamente un viaje combinado, cifra un 8,5% superior en comparación con la registrada en el mismo periodo del ejercicio anterior. Pese a ello, esta modalidad pierde cuota de mercado, siendo la opción elegida por el 27% de los viajeros procedentes del extranjero. Esto se debe a que el número de turistas que llegan a España sin un 'paquete' turístico crece con mayor intensidad respecto a 2015 (14,1%), superando los cinco millones.

Todas las grandes potencias emisoras, sin excepción alguna, superan las cifras de hace un año. Reino Unido se mantiene en los dos primeros meses del presente ejercicio como el mercado de referencia. Aporta un total de 1,5 millones de turistas, un 16,7% más que en el arranque de 2015. Le sigue Francia con un millón, un 8,5% más que en el ejercicio anterior, mientras que Alemania completa el podio con 941.336 viajeros, un 3,5% más.

Rusia se recupera

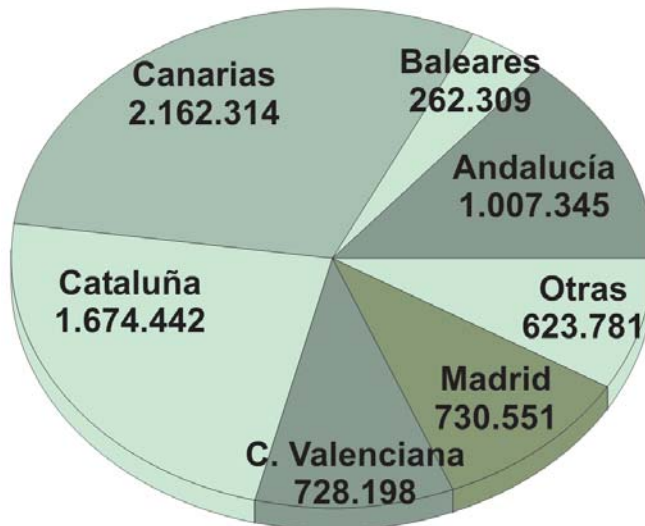
Además, de Reino Unido, Irlanda, Suiza, Portugal, países nórdicos e Italia también experimentan crecimientos de dos dígitos comprendidos entre el 20,2% del primero y el 13% del último. También llama la

COYUNTURA

El 'paquete' pierde cuota de mercado

De los 7,2 millones de turistas que han llegado a España entre enero y febrero, dos millones lo han hecho contratado previamente un viaje combinado. Esta modalidad pierde cuota de mercado pese a crecer un 8,5%. Todas las grandes potencias emisoras, sin excepción alguna, superan las cifras de hace un año. Reino Unido se mantiene en cabeza con 1,5 millones de viajeros, seguida de Francia y Alemania.

Turistas por Comunidad de destino



Fuente: Subdirección General de Conocimiento y Estudios Turísticos.

© NEXOTUR

atención la recuperación del mercado ruso, que tras un largo periodo negativo muestra un comportamiento favorable. Registra en los dos primeros meses de 2016 un repunte del 4,7%, con 93.619 viajeros emitidos.

Canarias es en el inicio del año la Comunidad autónoma más visi-

tada por los turistas internacionales. Ha recibido hasta febrero 2,1 millones de llegadas, cifra un 5,2% superior a la que alcanzó en los dos primeros meses de 2015. Le sigue Cataluña con 1,6 millones un 14,3% más, mientras que Andalucía ocupa el tercer lugar con un millón, un

17,4% más. Madrid está en cuarta posición con 730.551 viajeros, un 12,9% más que hace un año. La Comunidad Valenciana, por su parte, experimenta un incremento interanual del 22,3%, con 728.198 llegadas. Baleares aparece en sexto lugar con 262.309 turistas, un 29,3% más que en los meses de enero y febrero de 2015. Las 11 Comunidades restantes han sido el punto de destino de 623.781 viajeros procedentes del extranjero, un 10,1% más que un año antes.

Elevado uso de hoteles

De los más de siete millones de turistas internacionales que han visitado España en los dos primeros meses de 2016, 4,4 millones han pernoctado en establecimientos hoteleros, cifra un 14,8% superior que la registrada en el mismo periodo de hace un año. En cambio, la vivienda de alquiler sufre un retroceso del 7,7%, siendo la opción elegida por 563.073 viajeros. El uso de alojamientos gratuitos (viviendas en propiedad, de familiares o amigos, u otras fórmulas) registra un aumento interanual del 8,7%, con un total de dos millones de viajeros.

En cuanto a la vía de acceso, el avión acapara la gran mayoría de entradas (5,9 millones) y registra un fuerte avance interanual del 13,3%. Le sigue la carretera con cerca de 1,1 millones de pasajeros, un 7,2% más que en los dos primeros meses de 2015. Los puertos españoles han recibido 156.108 turistas internacionales, un 20,2% más que hace un año, mientras que 36.701 han llegado al país en tren, un 14,6% más.

Este verano

EUROPA

8 días / 7 noches



Malta al completo

- Desde **1.004€**
- Salidas sábados-MAD; domingos-BCN
- De abril a octubre



Sicilia al completo

- Desde **1.144€**
- Salidas sábados y domingos
- De abril a octubre



Croacia Imperial

- Desde **1.404€**
- Salidas los domingos
- De mayo a septiembre



Grecia Clásica

- Desde **1.395€**
- Salidas los lunes
- De mayo a octubre



Alemania

- Desde **1.570€**
- Salidas los domingos
- De junio a septiembre

Nota: El precio incluye, Vuelo I/V., estancia en hotel y régimen elegido, indicado o similar. Traslados Aeropuerto-Hotel-Aeropuerto, Tasas Aeropuerto incluidas, seguro de viaje. **Importante** solicite el itinerario específico de cada destino, para saber lo que incluye exactamente cada programa.

INFORMACIÓN Y RESERVAS
EN SU AGENCIA DE VIAJES

Son productos con la garantía
POLITOURS