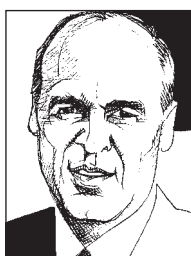




**TALEB RIFAI**  
**Alabanzas a España**  
PÁG. 8 / España es un ejemplo de compromiso con el Sector



**FRIEDRICH JOUSSEN**  
**Optimismo en TUI Group**  
PÁG. 7 / Optimismo en TUI Group para la temporada de invierno



**STEFAN PICHLER**  
**Ajuste en Airberlin**  
PÁG. 8 / Airberlin despedirá a 1.200 empleados y reducirá su flota



**AUGUSTO HIDALGO**  
**Impulso del MICE**  
PÁG. 13 / El Turismo de Reuniones genera más de 5.170 millones



**MARTÍ SARRATE**  
**Personalizar la oferta**  
PÁG. 12 / El Sector debe personalizar más la oferta e dar credibilidad

## Las agencias tienen hasta el 31 de diciembre para pagar atrasos

Podrán solicitar el descuelgue salarial las empresas en situación de déficit o pérdidas

El nuevo Convenio Colectivo Laboral de ámbito Estatal de Agencias de Viajes recoge cambios en cuestiones como formación, contratos en prácticas, permisos, plus

de transporte, seguro de accidentes, incapacidad temporal o faltas. En materia salarial, las empresas tendrán hasta el 31 de diciembre para pagar atrasos.



José Luis Prieto preside UNAV.

**Prieto: 'Ya estamos en el buen camino'**

"Este 2016 ha sido turísticamente un buen año y estamos en el buen camino", destaca el presidente de UNAV, José Luis Prieto. **Pág. 4**

**Los pagos por Turismo crecen cerca de un 20%**

Entre enero y julio los pagos de los españoles para viajar al extranjero se han incrementado un espectacular 19,7%. **Pág. 8**

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

El nuevo Convenio Colectivo Estatal de Agencias de Viajes incluye diferentes novedades, entre las que destaca la revisión salarial, pero no es la única. La formación necesaria para subir de nivel, los contratos en prácticas, los permisos, el plus de transporte, el seguro de accidentes, la incapacidad temporal y las faltas de los trabajadores son algunos de los apartados en los que el nuevo Convenio ha incluido algún cambio. Con carácter retroactivo, a

enero de 2016, y con vigencia hasta el 31 de diciembre de 2018, los empresarios tendrán hasta el 31 de diciembre para abonar los atrasos devengados desde su entrada en vigor. No obstante, el nuevo texto firmado por ambas partes tras ocho meses de negociaciones, recoge la posibilidad del descuelgue salarial, que prevé la inaplicación del régimen acordado en aquellas empresas en situación de déficit o pérdidas.

Escapate en **pág. 6**

## NexoBusiness 2016 reunirá al Turismo MICE y 'business'

La edición XIV del Salón Profesional del Viaje de Empresa y Convenciones, Congresos e Incentivos, NexoBusiness 2016, vuelve un año más

para reunir al Sector el próximo martes 18 de octubre en el hotel Eurostars Madrid Tower en torno a una selección de proveedores de reuniones y viajes de negocios. Paralelamente, se celebrará ReuniónLab, el

**NexoBusiness**  
Inscríbese gratis ahora en [nexobusiness.com](http://nexobusiness.com)

foro que analizará la actualidad y las últimas tendencias en organización de eventos y *business travel*. Especialmente indicado los

profesionales responsables de viajes de empresa, de la organización de congresos, convenciones e incentivos, la preinscripción *online* como visitante es gratuita en la web del Salón. Escapate en **pág. 13**

## Túnez trastoca los planes de IATA para NewGen Iss

La Federación de agencias logra que no se implante

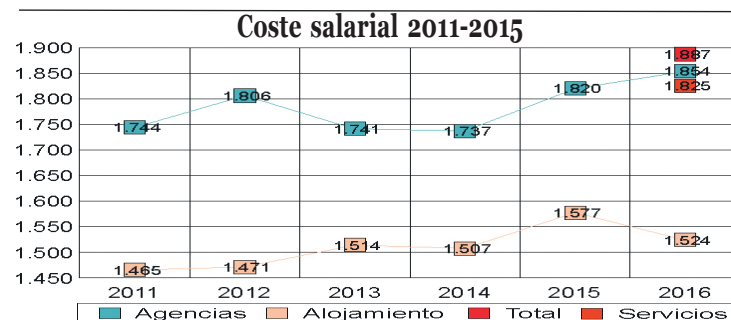
La Federación Tunecina de Agencias de Viajes (FTAV) ha logrado que el NewGen ISS de la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA) no se implante en Túnez. Según ha podido saber NEXOTUR, la Asociación ha conseguido el apoyo de Tunisair. Tras reunirse con sus directivos y trasladarles el "carácter nocivo" de este modelo para las agen-



Alexandre de Juniac

cias, la compañía aérea de bandera del país ha mostrado su rechazo al proyecto ante IATA. Igualmente, FTAV ha convencido a la Dirección General de Aviación Civil (DGAC) de las "consecuencias desastrosas" que traería consigo el nuevo sistema del *lobby* aéreo. Así, dicho organismo ha emitido públicamente su desaprobación.

Escapate en **pág. 11**



## Los sueldos de los agentes suben un 2%

Los salarios de los trabajadores en agencias de viajes y turoperadores suben cerca de un 2% en el primer semestre, hasta 1.845 euros, y se sitúan por encima de la media del sector servicios. Escapate en **pág. 10**

¿Aún no te has enterado?

**Touring Club**

Ya está en

**facebook !!**

[blog.touringclub.es](http://blog.touringclub.es)

Y además, amplía información y novedades de nuestros destinos en nuestro blog



## ■ CLAVES

## Adaptarse a un Turismo emergente

**A**CTUALMENTE, YA NO podemos referirnos al turista que viaja en bici o con su bici únicamente como cicloturista. Dentro del sector del 'cicloturismo', encontramos muchos y muy variados segmentos motivacionales que nos indican la importancia que tiene a nivel turístico la personalización de los viajes en bici a la hora de adaptarnos a éste nuevo cliente que viene pedalando fuerte.



☞ RUT FARRÉS

Perfiles experienciales claramente definidos que buscan productos diferentes como: playa y gastronomía; mundo rural y naturaleza, tranquilidad, deportivo, cosmopolita, cultural o familiar.

En este punto, si únicamente nos centramos en los perfiles motivacionales del cliente final, también estamos cometiendo un gran error. ¿Y la tipología de bicicletas? Bicicletas de carretera, de montaña, de descenso, gravel, tándem, handbike, ... Adaptarnos a las necesidades de este tipo de cliente implica adaptarnos también al perfil ciclista que lo caracteriza.

La generación de viajes a medida a la hora de satisfacer las necesidades de este nuevo Turismo emergente es ya una realidad. Viajeros que ahora también valoran la calidad de servicios turísticos adaptados a sus necesidades y la cantidad y calidad de rutas que se va a encontrar, adaptadas a su perfil en cuanto a tipología de bicicleta, kilómetros y desnivel acumulado.

Desde Bikefriendly Tours, elaboramos viajes a medida basándonos en tres premisas básicas:

— Calidad de servicios turísticos adaptados al cliente final.

— Calidad de infraestructuras básicas especializadas en cicloturismo y ciclismo deportivo.

— Calidad de servicios en ruta y adaptación de la misma a cada tipología de cliente y capacidad física.

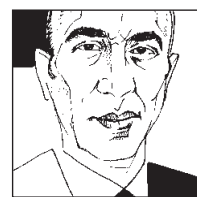
— Adaptación del viaje a los deseos experienciales generales del cliente: gastronomía, deporte, ...

El aumento de viajeros que recorren el mundo junto a su bici es un hecho y la especialización de los viajes pensados por y para el ciclista una necesidad. Si queremos crecer dentro de este sector turístico debemos adaptarnos y ofrecer al cliente final aquello que se adapta a sus necesidades reales, profesionalizando al sector turístico hacia esta nueva e interesante tendencia turística.

☞ Rut Farrés es socia fundadora del Grupo Empresarial Bikefriendly.

**‘Los nuevos viajeros quieren pagar lo que consideran que deben pagar, buscan la mejor calidad al mejor precio, y no están dispuestos a invertir su dinero en productos estandarizados y comoditizados con escaso valor añadido’, explica Angel García Butragueño**

## TRIBUNA



☞ ANGEL GARCÍA

## Del viaje para todos a la oferta para cada viajero

**E**L CLIENTE DE los viajes de ocio ya no es el de antes. Según nuestro Barómetro Turístico Brain Trust CS 2016, lo que hemos podido ver durante los meses estivales el turista español se ha transformado, modificando tanto sus preferencias como la forma en la que toma sus decisiones de compra, influido principalmente por tres grandes variables: la situación económica, los cambios en sus hábitos de consumo, y el impacto de las nuevas tecnologías.

Tras unos años marcados por la crisis económica, donde los viajeros tomaban decisiones influidos en gran medida por variables de precio, la recuperación que se percibe en la sociedad impacta directamente en su manera de viajar. Los españoles albergan un moderado optimismo sobre la economía, con un 35% que piensa que habrá crecimiento económico y sólo un 19% que cree que habrá contracción, originando un IPCVO (Índice de previsión de consumo de viajes de ocio) en 2016 del 67,2.

Estas buenas perspectivas se han podido ver ya en el gasto en viajes de ocio que en 2016 ha aumentado un 4% respecto a 2015. Sin embargo, este porcentaje indica también una tendencia hacia la compra inteligente, buscando un ahorro diferente al de las ofertas, que se traduce en una búsqueda continua de la excelencia y la personalización a un precio adecuado. Es decir, los españoles estamos dispuestos a gastar más en viajes pero no indiscriminadamente, la crisis nos ha vuelto cautelosos y los precios anteriores a 2008 ni son válidos para el viajero del 2016, ni lo serán para el del futuro.

Los nuevos viajeros quieren pagar lo que consideran que deben pagar, buscan la mejor calidad al mejor precio, y no están dispuestos a invertir su dinero en productos estandarizados y comoditizados con escaso valor añadido. Ya no les sirve el viaje para todos a precio de saldo. Eso pasaba cuando el proveedor tenía la sartén por el mango, fabricaba sus productos o 'paquetes' turísticos, la intermediación los despachaba con folletos tradicionales y los profesionales eran los únicos que sabían de destinos, de transporte, de hotelería; hoy el viajero elabora sus propios itinerarios a su antojo, nuestro Barómetro muestra que sólo un 13% se decanta por 'paquetes' organizados, un 24% por 'paquetes' dinámicos, dejando un 63% a los servicios sueltos.

Junto a esta nueva valoración de los costes económicos, las preferencias del nuevo turista al seleccionar su viaje también han cambiado. Lejos quedan ya los años en los que se dedicaba un mes entero a las vacaciones. Según nuestro Barómetro, la es-

denador, y ya uno de cada tres hogares cuenta además con una tablet.

Si sumamos este aumento del uso de dispositivos móviles con el hecho de que las compras por móvil están creciendo casi tres veces más que el e-commerce tradicional y con

ser tratado de manera masiva. Los cambios en sus hábitos y el acceso a las nuevas tecnologías implican un cambio de mentalidad en el que cada cliente demanda ser tratado de manera individual, personalizada, diferenciada y única. En definitiva, quiere un viaje exclusivo.

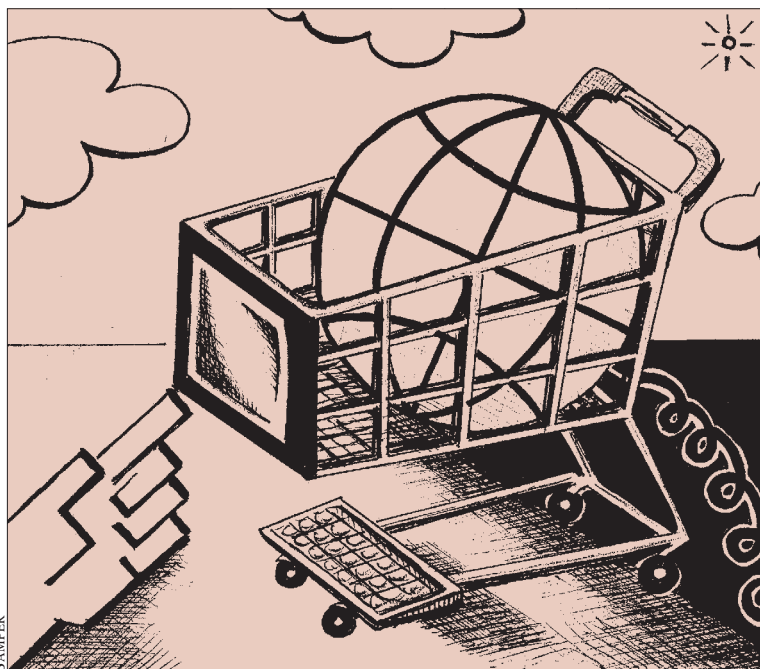
Pero la industria está a años luz de dar respuesta a estas nuevas necesidades. Al elaborar el Barómetro, y preguntar sobre la 'Experiencia del Cliente' que les ofrecían los proveedores de viajes, vimos que para los clientes prácticamente todos los proveedores se comportan de forma similar. Esta falta de diferenciación lleva al usuario a no demostrar grandes preferencias entre unas marcas y otras, las enseñanzas han dejado de importarle, el nuevo viajero sabe lo que quiere, cuándo lo quiere y cómo lo quiere. La empresa que sea capaz de dárselo será la que obtenga el éxito. El nuevo turista es decididamente promiscuo con las marcas y muy fiel, por el contrario, a los hechos.

Los proveedores deben escuchar las demandas de los clientes y trabajar su 'Experiencia de Cliente'. Solo así conseguirán posicionarse como líderes y situarse en espacios únicos, donde la innovación y la adaptación al cambio sean las constantes de su identidad, afrontando el futuro con garantías no sólo de supervivencia, sino de éxito en sus futuras estrategias empresariales.

La investigación de mercado, el conocimiento exhaustivo de los clientes, su segmentación, así como la búsqueda y elaboración de ofertas a medida, son prácticas que deben cuajar entre los distintos actores del sector, con el objetivo de construir una industria sólida que responda a las demandas actuales y futuras de los viajeros.

El reto está en lograr que los procesos abarquen todas las fases del nuevo ecosistema de consumo de los viajes de ocio, y que estén integrados de principio a fin. Una asignatura pendiente de la industria del Turismo que ya realizan alguna de las mega-empresas líderes a nivel mundial adquiriendo poco a poco otras empresas, algunas antiguos competidores directos, que les sirven para ofrecer productos y servicios más completos, y procesos únicos, fáciles, y a golpe de un solo clic.

☞ Angel García Butragueño es director de Consultoría Turismo y Ocio de Brain Trust Consulting Services.



tancia media que un viajero español ha pasado fuera es de 15 días, una estancia que cambia las reglas habituales del juego. Además, hay que tener en cuenta que la media de viajes

que realiza al año es ahora de 2,33, y que, de entre éstos, cada vez son más los viajeros que eligen pasar todo o parte de sus vacaciones en el extranjero. En 2016, concretamente el 31% de los destinos vacacionales se han situado fuera de Es-

paña, con casi tres de cada cuatro de estos viajes en Europa.

Esta selección de destino ya no se busca a través de ofertas o argumentos de la industria, sino que los viajeros se ven influidos ahora por las recomendaciones y opiniones de otros clientes, bien familiares o conocidos, bien usuarios de redes sociales o plataformas de viajes. El marketing ha pasado de las manos del proveedor final a las manos del consumidor.

Por último, el impacto que Internet y las nuevas tecnologías están teniendo en la sociedad no podía dejar de influir en el modo en el que los viajeros planifican, contratan y se organizan durante sus viajes; los españoles somos el país con más smartphones de Europa con un 80%, mientras que solo un 73% tiene or-

que en España, seis de cada diez usuarios de móvil ya lo ha utilizado alguna vez para realizar compras, nos enfrentamos a una nueva forma de consumir viajes.

Y es que los nuevos dispositivos en España aparecen además durante todo el proceso de compra, nueve de cada diez usuarios lo utiliza durante el proceso, bien para buscar información sobre productos (80%), para comparar precios (78%) o para buscar opiniones de otros usuarios (72%).

Todo esto implica que el nuevo turista busca ahora viajes por un tiempo limitado, a un buen precio, se deja influir por lo que lee y opinan otros viajeros para escoger su viaje, y tanto su búsqueda como su compra la realiza desde todos los dispositivos que tiene a su alcance, demostrando que la multicanalidad es ya un hecho, y que la omnicanalidad se apodera del proceso de compra del viaje para un usuario hiperconectado.

Nuestro Barómetro nos revela que los españoles dedican un 20% a soñar el viaje, un 18% a planificarlo, un 9% al proceso de reserva, un 45% al disfrute, y un 8% a compartir sus experiencias en redes sociales.

La industria debe darse cuenta que este nuevo viajero ya no puede

**Se dedica un 20% a soñar el viaje, un 18% a planificarlo, un 9% a reservar; un 45% al disfrute y un 8% a compartirlo**

# 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, ALEJANDRA CABOMERO Y GUILLERMO MIERES (TRANSPORTES), ANDREA BULLA (BUSINESS TRAVEL), PABLO GARCÍA DIEGO (EVALU@NET), JOSEP MARQUÉS (OPINIÓN), JOSÉ Mª SORIA (INDICADORES), ESTHER DE LA CRUZ (CIMET Y FUTURALIA), IGNACIO SAMPER (ILUSTRACIÓN) Y ENRIC ARENOS '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 INFORMATIZACIÓN Y PROCESOS:** JOSÉ MANUEL DÁVILA  
**DIRECTOR DE LA PLATAFORMA DIGITAL WEB:** JOAQUÍN ABAD

**DEPARTAMENTOS | PROPIEDAD INDUSTRIAL:** HERRERO Y ASOCIADOS  
**FACTURACIÓN:** MARÍA JOSÉ GONZÁLEZ / **PERSONAL:** PILAR DE LA HOZ  
**DISTRIBUCIÓN:** MERCEDES LEÓN / **ADMINISTRACIÓN:** JORGE DE JUAN  
**SUSCRIPCIONES:** MAR FERNÁNDEZ / **BASES DE DATOS:** NEXODATA

**PUBLICIDAD / DEPARTAMENTO PROPIO:** NEXO EDITORES (GRUPO NEXO)  
**MADRID:** MERCEDES LEÓN / **BARCELONA:** PEPITA HERNÁNDEZ

**SERVICIOS EDITORIALES:** ABORDA (ASESORÍA), NEXOPUBLIC (CONSULTORÍA), NEXO CREATIVO (PUBLICIDAD), SALON TURNEXO (FERIAS), NEXOTEL (COMUNICACIONES), NEXODATA (BASES DE DATOS), GRÁFICAS DE PRENSA DIARIA (IMPRESIÓN Y PAPEL) Y DISTRIBUIDORA NACIONAL 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  
TRÁDADA DE ESTE NÚMERO: 7.500 EJEMPLARES (DISTRIBUIDOS)

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO **Nexo**

## CIMET: 20 años de Internacionalización

**C**IMET CUMPLE 20 AÑOS. Y lo hace por todo lo alto. La XX Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo CIMET 2017 tendrá lugar el martes 17 de enero, en su sede habitual: el Centro de Convenciones de la Feria de Madrid (Ifema).

Bajo la presidencia de honor del Rey de España Felipe VI, la Conferencia rinde homenaje a sus protagonistas durante estas dos fructíferas décadas: los ministros de Turismo de las Naciones Iberoamericanas, más España y Portugal; y los Próceres del Turismo Español en Iberoamérica, que han sido distinguidos con la Insignia de Oro y Brillantes y el público homenaje de CIMET.

Estamos ante una Conferencia extraordinaria en todos los aspectos. Primero, por la celebración de su 20º aniversario. Algo poco habitual en un Sector tan joven como el Turismo, en el cual las iniciativas no acostumbran a ser tan longevas. Segundo, porque contará con la presencia de un notable elenco de los ministros y próceres. Y en tercer lugar, porque la Conferencia estrena un nuevo formato, más dinámico, pero manteniendo el rigor y esmero organizativo que exige un evento de estas características.

Tras cumplir 20 años de puntual cita anual —siempre en la mañana previa a la inauguración de Fitur—, CIMET se reinventa para poder cumplir de forma eficiente su principal objetivo: impulsar la internacionalización de las empresas turísticas españolas en todos los destinos iberoamericanos. Con una clara vocación de servicio a todos, no sólo grandes grupos, sino a las pequeñas y las medianas empresas, que son las más necesitadas de esta iniciativa de lobby blanco.

"CIMET es la Conferencia de todos", aseguran sus copresidentes Eugenio de Quesada y Carlos Ortiz, pues "está al servicio de los grandes, medianos y pequeños empresarios españoles. Y de todos los países de Iberoamérica, de los más modestos a las potencias turísticas".

Este compromiso de CIMET (y del Grupo NEXO que la organiza) con la totalidad del Sector, no fue del agrado de un reducido lobby de grandes empresas, cuyo pretencioso gerente no dudó en intentar suplantar esta Conferencia de todos por un evento al servicio de los intereses particulares del reducido número de socios del club que regenta. Un choque de trenes en el que involucró a ministros y empresarios, en una fracasada estrategia, que le descalifica.

La importancia de CIMET 2017 se inmortaliza con la Medalla Conmemorativa 'Al Mérito de la Internacionalización Turística en Iberoamérica', que acuñará la Real Casa de la Moneda, y que recibirán los ministros y próceres, con toda solemnidad, el martes 17 de enero.

Obra de un maestro grabador de la Real Casa de la Moneda, la Medalla de CIMET representa en su anverso la llegada a América de la carabela La Niña, al mando de Vicente Yañez Pinzón, en una acuñación exclusiva de la Real Casa destinada a reconocer a los responsables del Turismo de los Gobiernos de Iberoamérica y a los Próceres del empresariado turístico español, que han hecho posible desde 1998 esta eficaz iniciativa de la sociedad civil, a favor de todos y en contra de nadie.

Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

*La Medalla de CIMET, acuñada en la Real Casa de la Moneda y obra de un maestro grabador, se emite en conmemoración del 20º aniversario de la longeva Conferencia Iberoamericana de Turismo*

### ▲ CHECK-IN / INFORME SCB DE 2015

#### Auge del Turismo de Reuniones

El Sector MICE crece en España. El Informe de Turismo de Reuniones 2015 del Spain Convention Bureau (SCB) —realizado por la empresa Madison Market Research—, cifra en 20.514 reuniones la actividad realizada, con 3.783.138 participantes, lo que supone un crecimiento del 7,5% y 3,4%, respectivamente. Esta actividad ha generado un impacto económico de 5.172 millones de euros en el país, un 3% más que en 2014. Este impacto económico de las Reuniones en España es el mayor contabilizado en la historia del Informe del SCB.

Del total de eventos, las jornadas siguen siendo las más numerosas, representando el 58% de los actos, seguidas de las convenciones (27%) y los congresos (15%). Las dos primera tipologías han crecido respecto al año anterior, concretamente un 17,1% las jornadas y un 2,4% las convenciones, mientras que los congresos han decrecido el 11,7%. Respecto a los participantes, las cifras son parejas en los tipos de eventos: el 39% de los delegados asistentes a jornadas, el 30% a convenciones y el 30% a congresos. En general, la asistencia media de delegados por reunión ha sido de 184 personas, con una reducción de 7,24 personas por reunión.

Los principales sectores generadores de reuniones han sido el médico-sanitario (20,6%), el económico-comercial (18,7%), el universitario (8%) y el cultural (6,7%). Y los meses con una mayor tasa de celebración de reuniones han sido mayo, junio, octubre y noviembre, mientras que menos activos fueron agosto, julio y diciembre.

El MICE español también recupera el pulso.

### ★ PERSONAJE DE LA SEMANA / Ada Colau

La alcaldesa de Barcelona prosigue su desencuentro con el Turismo, tras la encuesta —encargada por su ayuntamiento— en la cual los barceloneses consideran que la actividad turística es "el segundo problema" de esta ciudad.



Mientras que el alojamiento ilegal, bajo el paraguas de economía colaborativa, campa a sus anchas y crea problemas de convivencia, por su incapacidad de regular los alquileres, Colau demoniza un sector vital en la economía barcelonesa.

### ★ LA CHISPA / Quique



### ▼ CHECK-OUT / No AL GDS DE IATA

#### NewGen: Túniz 1, España 0

El NewGen ISS de IATA no se implantará en Túnez. La Federación de agencias tunecina ha conseguido, gracias al apoyo de Tunisair, frenar un proyecto cuyas consecuencias habrían sido "desastrosas" para el Sector. Pero la posibilidad de que suceda lo mismo en el Sector de España es improbable.

El NewGen ISS, un proyecto de ámbito global con el que la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA) pretende minimizar sus riesgos de impago, no se implantará en agencias de Túnez. Aunque la pretensión del lobby aéreo era que ninguna agencia de viajes quedase al margen de las nuevas condiciones que traerá consigo su entrada en vigor, la Federación Tunecina de Agencias de Viajes (FTAV) ha dado al traste con sus planes.

Según ha podido saber NEXOTUR, lo ha logrado gracias al apoyo que ha recibido por parte de la aerolínea de bandera del país, Tunisair. Tras reunirse con directivos de la misma y trasladarles el "carácter nocivo" de este modelo para las agencias, la compañía aérea ha hecho suyas sus demandas, mostrando su rechazo al proyecto ante IATA.

Paralelamente, FTAV, también con el respaldo de Tunisair, convenció a la Dirección General de Aviación Civil (DGAC) de las "consecuencias desastrosas" que traería consigo el NewGen ISS.

¿Podría suceder lo mismo en España? Según las mismas fuentes, es poco probable que España pueda seguir los pasos de Túnez, ya que CEAV no dispone del apoyo de Iberia, que tiene las manos atadas al pertenecer a IAG), aerolínea que presentó el proyecto a las Asociaciones de agencias.

**Si no fuera por las Asociaciones y el APJC, estamos seguros de que la situación sería mucho peor / Este 2016 ha sido turísticamente un buen año y estamos en el buen camino / Cualquier proyecto unilateral suele ser bueno solo para quien lo plantea / Nuestra Asociación representa a 2.750 puntos de venta / El rechazo de UNAV al proyecto NewGen Iss es total**

## «El Sector se verá afectado en caso de continuar la incertidumbre política»

José Luis Prieto / Presidente de UNAV

El próximo lanzamiento del NewGen ISS y el previsible endurecimiento de los requisitos para vender viajes combinados son, a día de hoy, dos de las grandes amenazas a las que se enfrentan las agencias de viajes. El presidente de la Unión de Agencias de Viajes (UNAV), José Luis Prieto, da su visión experta sobre ambas problemáticas.

**P.- La Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA) acaba de dar luz verde a algunos de los puntos más polémicos del proyecto NewGen ISS, entre ellos la introducción del pago instantáneo a la aerolínea y el nuevo modelo de acreditación. CEAV ya ha mostrado su rechazo a sus planes. ¿Cuál es su postura al respecto?**

**R.-** Cualquier proyecto unilateral suele ser bueno solo para quien lo plantea y este es el caso. En cualquier acuerdo sería bueno que hubiese consenso de ambas partes y la implantación de un nuevo cambio como lo que plantea IATA, no solo modifica la forma de pago, si no que cambia el sistema actual de acreditación. Por tal motivo, el rechazo de UNAV es total al proyecto NewGen ISS y a su forma de implantación, pues cambia sustancialmente el acuerdo vigente.

**P.- Uno de los objetivos de IATA es reducir aún más el riesgo de impago por parte de la agencia de viajes. ¿Lo ve lógico?**

**R.-** Con los datos de *default* de los últimos años carece de toda lógica, pues es mínimo el riesgo que corren las compañías aéreas. Máxime cuando se cambiaron y aplicaron los criterios financieros locales con un resultado de impagos en proporción a las ventas de BSP España de un 0,002%. Estas cantidades son irrisorias como para poner un sistema que perjudica a las agencias que trabajan con total normalidad.

**P.- ¿Este tipo de resoluciones de IATA suponen un abuso de posición dominante de las aerolíneas?**

**R.-** Todas las resoluciones que se tomen desde una empresa suelen ser de posición dominante y en el caso de IATA también. En mi opinión, creo que no es bueno y se podía buscar el equilibrio entre ambas partes, que es como mejor funcionan las cosas.

**P.- ¿Pueden hacer algo las Asociaciones al respecto?**

**R.-** Las Asociaciones están en el APJC, ente que lo componen compañías aéreas y agencias de viajes. Aprovechamos estas reuniones para transmitir las opiniones y recomendaciones de la mejor forma. No obstante, aunque mos-

tremos nuestra disconformidad en determinados puntos, la decisión final depende de la PAConf (órgano integrado por compañías aéreas solamente). Pero si no fuera por las Asociaciones y el APJC, estamos seguros de que serían mucho peor.

**P.- Barceló ha adquirido dos de los grandes turoperadores del mercado español: Catai y Special Tours. ¿Puede perjudicar esta concentración al agente de viajes independiente?**

**R.-** Creo que no. Ambos turoperadores siguen trabajando con normalidad con todas las agencias de viajes y, además, sigue habiendo en el mercado otras mayoristas que cubren esas necesidades.

**P.- ¿Hay hueco para nuevos turoperadores independientes?**

**R.-** Hay hueco para profesionales. Si éstos hacen bien su trabajo serán bien recibidos en el Sector.

**P.- ¿Qué balance hace del verano?**

**R.-** Positivo, pero conviene matizar entre agencias receptoras, que son las que mejor resultado han obtenido con más de un 15% de aumento con referencia al pasado año, y emisoras, que aunque han subido un 6%, les ha costado mucho vender por la elevada ocupación de los destinos de 'sol y playa' nacionales. Sin embargo, es verdad que ha sido turísticamente un buen año.

**P.- Hay quien se aventura a decir que se ha iniciado la recuperación del Sector. ¿No es pronto para lanzar este tipo de afirmaciones?**

**R.-** La recuperación del Sector se producirá cuando la cuenta de resultados sea positiva. Hay que ver qué pasa en 2017. De momento estamos en el buen camino.

**P.- ¿Hasta qué punto está afectando la incertidumbre política al consumo de viajes en España?**

**R.-** Hasta finales de agosto en casi nada, pero es cierto que en viajes de empresa, que se preparan con más antelación, se nota cierta incertidumbre a la hora de solicitar presupuestos. Eso no es bueno para nuestro Sector, que es frágil ante este tipo de acontecimientos. Y de



continuar en esa incertidumbre sí podría afectar negativamente.

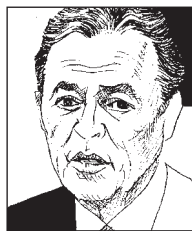
**P.- A día de hoy UNAV y ACAVE son las dos grandes Asociaciones del Sector. ¿Con cuántos asociados cuenta UNAV? ¿Han seguido creciendo en este 2016?**

**R.-** En UNAV están representados todos los actores principales del Sector de agencias de viajes. Contamos en la actualidad con 22 turoperadores, grandes redes (Viajes El Corte Inglés, Viajes Carrefour, Nautalia e IAG7), Grupos comerciales (Airmet, Star, Cybas y Expertravel), agencias *online* (Muchoviaje

no solo para quien lo plantea y este es el caso. En cualquier acuerdo sería bueno que fuera en consenso de ambas partes y la implantación de un nuevo cambio como lo que plantea IATA, no solo modifica la forma de pago, si no que cambia el sistema actual de acreditación.

ría ser de dos direcciones y de ser así las aerolíneas deberían depositar el mismo aval ante posible quiebra de alguna de ellas, algo que tanto perjuicio hace a los clientes y a las agencias cuando se produce cualquier proyecto unilateral suele ser bueno solo para quien lo plantea y este es el caso. En cualquier acuerdo sería bueno que fuera en consenso de ambas partes y la implantación de un nuevo cambio como lo que plantea IATA, no solo modifica la forma de pago, si no que cambia el sistema actual de acreditación.

Cualquier proyecto unilateral suele ser bueno solo para quien lo plantea y este es el caso. En cualquier acuerdo sería bueno que fuera en consenso de ambas partes y la implantación de un nuevo cambio como lo que plantea IATA, no solo modifica la forma de pago, si no que cambia el sistema actual de acreditación.



© JOSÉ LUIS PRIETO

## El NewGen Iss carece de toda lógica en España

Con los datos de *default* de los últimos años carece de toda lógica la implantación del NewGen Iss, pues es mínimo el riesgo que corren las compañías aéreas. Máxime cuando se cambiaron y aplicaron los criterios financieros locales con un resultado de impagos en proporción a las ventas

de BSP España de un 0,002%. Aunque desde UNAV no defendemos ningún impago, estas cantidades son irrisorias como para poner un sistema que perjudica a las agencias que trabajan con normalidad. Por otra parte, en cualquier acuerdo debe-

ría ser de dos direcciones y de ser así las aerolíneas deberían depositar el mismo aval ante posible quiebra de alguna de ellas, algo que tanto perjuicio hace a los clientes y a las agencias cuando se produce cualquier proyecto unilateral suele ser bueno solo para quien lo plantea y este es el caso. En cualquier acuerdo sería bueno que fuera en consenso de ambas partes y la implantación de un nuevo cambio como lo que plantea IATA, no solo modifica la forma de pago, si no que cambia el sistema actual de acreditación.

no solo para quien lo plantea y este es el caso. En cualquier acuerdo sería bueno que fuera en consenso de ambas partes y la implantación de un nuevo cambio como lo que plantea IATA, no solo modifica la forma de pago, si no que cambia el sistema actual de acreditación.

y Destinia) y consolidadores aéreos (Cogeloalvuelo y Servivuelo). Representamos a 2.750 puntos de venta. Afortunadamente, en 2016 hemos tenido 12 incorporaciones de agencias, la mayoría de nueva creación.

**P.- ¿Aún hay muchas agencias que siguen sin apostar por el Asociacionismo? ¿A qué se debe esta falta de concienciación?**

**R.-** Posiblemente porque las Asociaciones no sabemos transmitir bien la cantidad de gestiones que se hacen para mejorar el Sector. Muchos ven el importe de la cuota como un gasto y no como una inversión para defender los intereses sectoriales. En UNAV disponemos de un servicio jurídico de alto nivel para defender a sus asociados ante cualquier litigio, así como jurídico y laboral. Posiblemente muchas agencias desconocen todos estos servicios.

**P.- A pesar de los esfuerzos de CEAV y de las Asociaciones que la integran, entre ellas UNAV, las fianzas exigidas a las agencias para vender viajes combinados aumentarán de forma importante. ¿Supondrá un duro golpe este cambio?**

**R.-** Todo lo que sea aumentar los gastos repercutibles en las agencias de viajes es un duro golpe, pero desde UNAV intentamos paliar este aumento hablando con las principales aseguradoras para buscar entre todos un seguro que cumpla con los requisitos exigidos y al mejor precio posible. En noviembre realizaremos un seminario en el que se darán cita compañías de seguros y representantes de nuestro departamento jurídico. El objetivo es explicar a las agencias las acciones que vamos a realizar para minimizar el impacto de dicho cambio normativo, así como informar de la responsabilidad que asumen las agencias de viajes.

**P.- Sin embargo, pese a lo negativo de la noticia, la presión de las Asociaciones ha servido para que los avales sean inferiores a lo inicialmente planteado por muchas Comunidades. ¿Demuestra esto la importancia del Asociacionismo?**

**R.-** Efectivamente, es otro ejemplo del trabajo que hacen las Asociaciones de agencias de viajes. Si se hubiera aplicado el importe que exigían al principio, el coste para las agencias habría sido tremendamente superior a la cuota anual de la Asociación. Desde UNAV, hemos transmitido a la Comunidad de Madrid que se debería luchar contra el intrusismo, que tanto daño hace a nuestro Sector. Les hemos demandado que desde la Administración tramitan al consumidor final la garantía que ofrecen las agencias.

**P.- Tras el éxito del último Congreso de UNAV en Granada, ¿cuál será la próxima sede y cuándo se celebrará?**

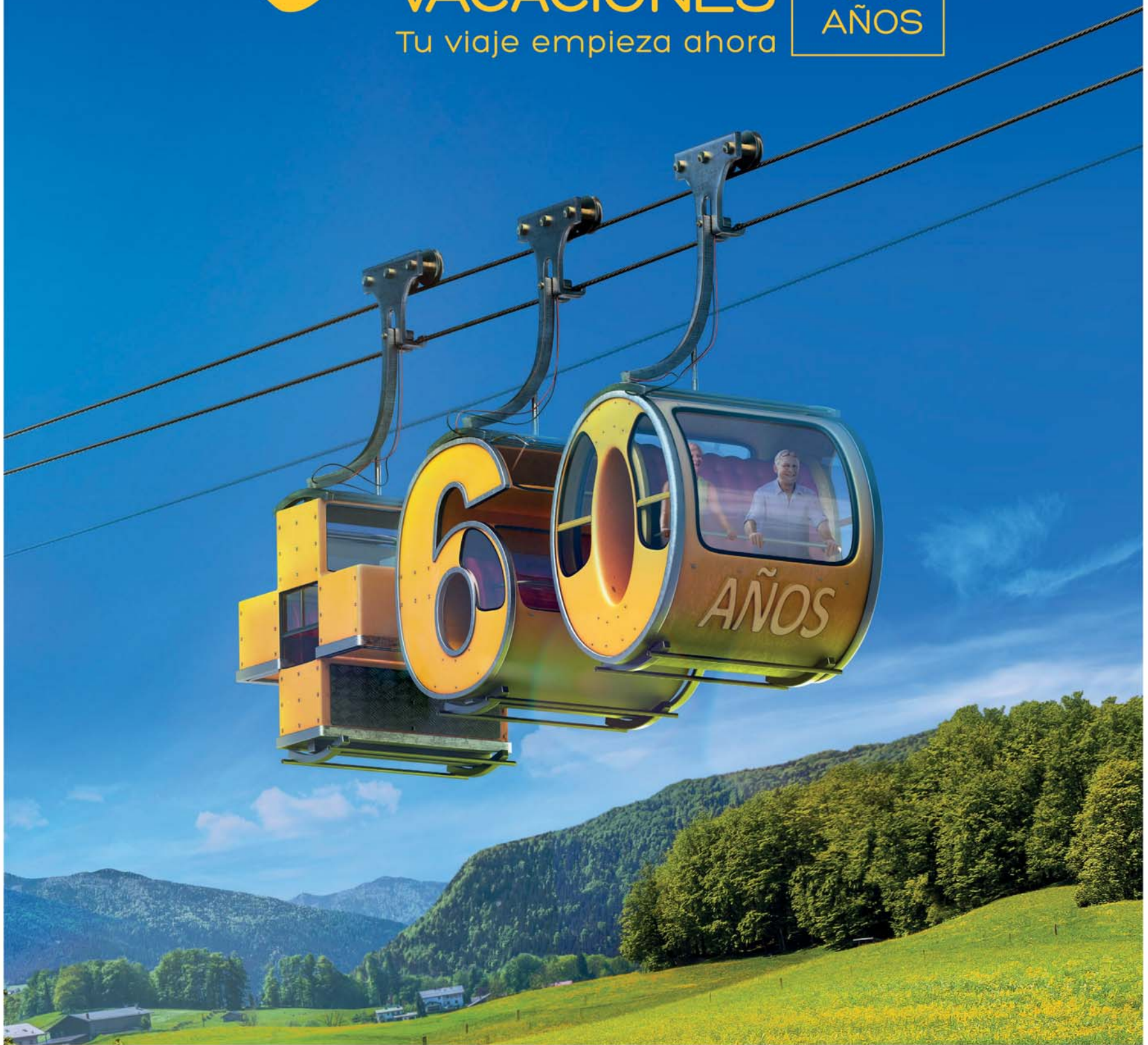
**R.-** UNAV celebra su 40 aniversario y queremos que sea un gran congreso. No es fácil cumplir tantos años con nuestra trayectoria. El consejo está barajando tres posibilidades: Madrid, Toledo y León.



CLUB DE  
VACACIONES

Tu viaje empieza ahora

+60  
AÑOS



**EL CLUB QUE  
NECESITAN  
TUS VIAJES**

**SI TIENES +60 AÑOS, ESTÁS DE ENHORABUENA.**

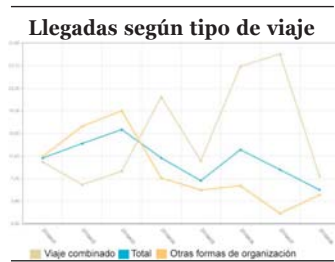
En Club de Vacaciones te ofrecemos las mejores estancias en hoteles de costas, rurales, islas, Paradores, balnearios, escapadas, circuitos nacionales e internacionales, cruceros, programaciones exclusivas y mucho más seleccionadas en especial para ti. Todo ello lo puedes encontrar en nuestros catálogos.

INFORMACIÓN Y RESERVAS EN TU AGENCIA DE VIAJES

# ESCAPARATE

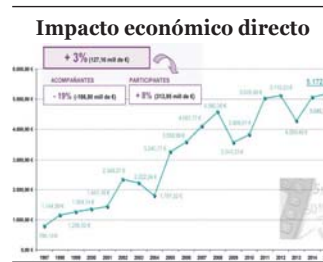
## El uso del 'paquete' turístico se incrementa más del 17%

De los 52,4 millones de turistas que han llegado hasta agosto (un 10% más), 15,8 millones han contratado un 'paquete', modalidad que acarrea el 30% de las entradas con un incremento del 16,6%. **Pág. 22**



## Crece más de un 7% el sector MICE en España

El Informe de Turismo de Reuniones de 2015 del Spain Convention Bureau (SCB) cifra en 20.514 reuniones la actividad realizada con 3.783.138 participantes, un 7,5% y 3,4% más, respectivamente. **Pág. 13**



## El Turismo de compras gana peso en España

A día de hoy Barcelona es líder indiscutible con un peso del 48% en el Turismo de compras en España. Madrid, en segundo lugar, representa el 39%, según los datos de Laborde Marcet. **Pág. 11**

### PRONTUARIO

## Tokio, ciudad turística

ES UN PRIVILEGIO para la ciudad de Tokio que la UNESCO haya declarado Patrimonio Cultural nuestro Museo Nacional de Arte Occidental proyectado por el distinguido arquitecto Le Corbusier. Se convierte en el primer Patrimonio Cultural de Tokio, y el número 20 de Japón, que incluye 15 Patrimonios Culturales y cuatro Sitios Naturales.



TAEKO UEDA

Somos conscientes de la importancia que tiene el Turismo cultural para la sociedad. Por eso me gustaría destacar que el consejo ha valorado el esfuerzo que las comunidades locales

han realizado para preservar la estructura del mismo, sin olvidar, que el museo es la única institución nacional de Japón dedicada al arte occidental. Esta es una de las muchas atracciones turísticas que Tokio ofrece a los visitantes, es una ciudad famosa por ser una intersección de ricas tradiciones y tecnologías punteras, así como por ser tierra de diferentes culturas, nuestra ciudad crea continuamente nuevos valores para sus visitantes.

Para transmitir las cualidades únicas de Tokio y promover nuestra reputación como una de las principales ciudades turísticas del mundo, el Gobierno Metropolitano de Tokio ha desarrollado una nueva estrategia de marca. Con la marca &Tokyo, Turismo de Tokio desea consolidar el concepto de "ciudad que promete todo tipo de diversión generando nuevos estilos que aúnan innovación y tradición". En 2015, Japón recibió 77.000 turistas españoles, cifra récord. En su objetivo de posicionarse como capital turística mundial, seguirá promoviendo su estrategia planificada de cara a 2020, cuando se celebren los Juegos Olímpicos y Paralímpicos de Tokio 2020.

Taeko Ueda es la representante de Turismo de Tokio en España.

# ¿Cuáles son los cambios más importantes recogidos en el Convenio de agencias?

Los empresarios del Sector tendrán hasta el próximo 31 de diciembre para abonar atrasos

La revisión salarial, la formación necesaria para subir de nivel, los contratos en prácticas, los permisos, el plus de transporte, el seguro de acci-

dentos, la incapacidad temporal, las faltas de los trabajadores son algunos de los apartados en los que el Convenio Colectivo Laboral de ámbito Es-

tatal de Agencias de Viajes ha incluido algún cambio. Con carácter retroactivo, a enero de 2016, el nuevo Convenio tiene vigencia hasta 2018.

Cómo avanzó en exclusiva NEXOTUR, el pasado 27 de septiembre se alcanzó un acuerdo entre los tres sindicatos con representación en la mesa negociadora (SPV, UGT y CCOO) y la parte empresarial (liderada por CEAV) en relación al nuevo Convenio Colectivo Laboral de ámbito Estatal de Agencias de Viajes. El punto más importante del texto, que será de obligado cumplimiento una vez que se publique en el Boletín Oficial del Estado (BOE), es la revisión salarial, si bien hay otras muchas disposiciones de interés para los profesionales del Sector.

En materia salarial, como adelantó este periódico, los agentes se beneficiarán en 2016 de un incremento del sueldo bruto del 1% con carácter retroactivo desde el 1 de enero, así como de nuevos aumentos del 1,5% en los dos siguientes años. Los empresarios tendrán de plazo máximo hasta el 31 de diciembre de 2016 para abonar los atrasos devengados desde la entrada en vigor del nuevo Convenio. No obstante, el texto recoge la posibilidad del descuelgue salarial, que prevé la inaplicación del régimen acordado en aquellas empresas en situación de déficit o pérdidas. Las que reúnan estos requisitos deberán solicitar dicho descuelgue a la Comisión Mixta Paritaria del Convenio antes de su aplicación.

### Empleados en prácticas

En cuanto a la formación necesaria para subir de nivel, según lo establecido por el Ordenamiento Laboral, se flexibilizan las horas anuales de formación según el nivel con los siguientes límites: 20% N1, 25% N2 y N3 y 30% N4-N7. También se modifica el último párrafo del apartado dedicado a la evaluación del desempeño (EVD), incluyendo que además de alcanzar una nota

## Tablas salariales del nuevo Convenio

NIVELES	SALARIO BASE 2016	SALARIO BASE 2017	SALARIO BASE 2018
10	1.731,29	1.757,26	1.783,62
9	1.588,35	1.612,17	1.636,36
8	1.457,20	1.479,06	1.501,25
7	1.336,89	1.356,94	1.377,30
6	1.273,22	1.292,32	1.311,71
5	1.212,60	1.230,79	1.249,25
4	1.154,85	1.172,17	1.189,75
3	1.059,50	1.075,39	1.091,52
2	972,01	986,59	1.001,39
1	891,76	905,14	918,71

## Plus Transporte

NIVELES	2016	2017	2018
10	112,30	113,98	115,69
9	112,30	113,98	115,69
8	112,30	113,98	115,69
7	112,30	113,98	115,69
6	112,30	113,98	115,69
5	112,30	113,98	115,69
4	112,30	113,98	115,69
3	112,30	113,98	115,69
2	112,30	113,99	115,70
1	112,30	113,99	115,70

Fuente: Convenio Colectivo Laboral de ámbito Estatal de Agencias de Viajes. © NEXOTUR

global de cinco puntos sobre los diez posibles, se deberá obtener un mínimo del 33% de la puntuación máxima en cada uno de los cuestionarios por separado.

En materia de contratación, en los contratos en prácticas se aumenta la retribución mínima al 70% el primer año y al 85% el segundo. Asimismo, se añade un nuevo párrafo en el que se aclara que "no se podrá concertar un contrato en prácticas en base a un certificado de profesionalidad obtenido como

consecuencia de un contrato para la formación celebrado anteriormente con la misma empresa o grupo de empresas". En el contrato para un servicio determinado y en el eventual por circunstancias de la producción, se eliminan los 12 meses de ampliación de los tres años de duración. Mientras tanto, para los trabajos nocturnos se acuerda aumentar el plus del 30% al 40% y rebajar las horas mínimas de cuatro a tres para adaptarlo al Estatuto de los Trabajadores.

Respecto a los permisos, se pactan nuevas licencias retribuidas por acompañamiento tanto a descendientes menores de 14 años como a ascendientes dependientes; para el cumplimiento de deberes públicos (renovación de permisos de trabajo, residencia, pasaporte, etc.); para exámenes del carnet de conducir y para consultas médicas y pruebas diagnósticas. También se amplía la reserva de puesto de uno a dos años en las excedencias por cuidado de hijos o familiares.

### Lucha contra la discriminación

Otro de los cambios afecta al plus de transporte. Se aclara en el texto que éste no se puede reducir proporcionalmente a la jornada efectiva de trabajo (Reducciones de Jornada y Contratos a tiempo parcial). Además, la empresa puede prorratear, previo aviso, el abono del plus de transporte a lo largo de las 12 mensualidades del año. Por otro lado, se incrementa la cuantía del seguro de accidentes hasta 30.000 para casos de muerte o invalidez permanente absoluta y se sustituye la ayuda por defunción por un seguro de vida por valor de 9.000 euros. Paralelamente, se mejoran los complementos en caso de incapacidad temporal.

En el apartado de faltas de los trabajadores, se incluye el no mantenimiento de la discreción y confidencialidad debida y la revelación de secretos profesionales. Como falta leve se añade el uso del lenguaje que pueda ser ofensivo o discriminatorio por razón de sexo, identidad de género u orientación sexual hacia los trabajadores, y como grave las actitudes o el trato discriminatorio u ofensivo por razón de sexo, identidad de género u orientación sexual. Los días de sanción por faltas graves serán de entre dos y 15, mientras que en aquellas muy graves oscilarán entre 16 y 60.

## Optimismo en TUI para la temporada de invierno

TUI Group encara la temporada de invierno con optimismo después de haber registrado en verano un tímido aumento de ventas del 1%, distribuyendo el 97% de su programa a pesar del impacto que ha tenido la inestabilidad de algunos destinos. En lo que respecta a la temporada de invierno, hasta el momento las ventas han crecido un 11% frente a 2015.

## Lufthansa se hará con el 100% de Brussels Airlines

El consejo de supervisión de Lufthansa ha dado luz verde a la compra del 55% de las acciones de Brussels Airlines, hasta ahora en manos de SN Airholding. Con esta operación, el grupo aéreo alemán se convertirá en propietario del 100% del capital de la aerolínea belga. Lufthansa compró en el año 2009 el 45% de las acciones de la compañía aérea.

## Avis Budget acuerda la compra de France Cars

Avis Budget da un paso fundamental para consolidar su compromiso y presencia en el mercado francés. El grupo ha llegado a un acuerdo para la adquisición de France Cars, compañía de alquiler de vehículos con sede en Francia que factura en torno a 60 millones de euros anuales. Incorporará tras la operación 8.000 vehículos a su flota y más de 70 oficinas.

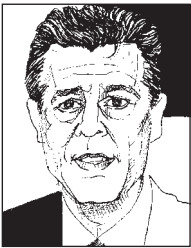
## El Ibiza CB incorpora a cuatro nuevas empresas

El Ibiza Convention Bureau (ICB) continúa creciendo con la reciente incorporación de cuatro nuevas empresas asociadas. El Hotel OD Talamanca, Maximice Events Group SL, Six Communication y Scapart Ibiza son los nuevos miembros. ICB celebra este año su quinto aniversario, tras su puesta en marcha en 2011 como respuesta al creciente aumento del Sector MICE en la isla.

# Halcón y B the travel brand, líderes en el sector servicios, según Tormo Franquicias Consulting

Ambas obtienen en el informe un alto valor de sus marcas y una buena reputación de las empresas

Las redes minoristas de dos de los grandes grupos turísticos de España, Globalia y Barceló, figuran entre las marcas líderes del sector servicios con presencia en el negocio



José María Hoyos y Enrique Riera



empresas más importantes en esta fórmula de negocio en cinco sectores distintos: servicios, hostelería, retail, alimentación y moda.

### Valor alto

En el caso concreto de Halcón Viajes, agencia de viajes que junto a

Viajes Ecuador lidera la división minorista de Globalia, el estudio de Tormo Franquicias Consulting cifra en un total de 807 las unidades de negocio de las que dispone en el mercado español (hay que tener en cuenta que esta cifra incluye puntos de venta en propiedad, franquicias y asociadas). Profundizando en el posicionamiento de la marca, los expertos de Tormo Franquicias Consulting concluyen que el valor de Halcón Viajes es alto. También determinan que la reputación

de la empresa turística es buena, mientras que su presencia en el exterior la califican de escasa.

Mientras tanto, B the travel brand también cuenta con un gran reconocimiento en el mercado nacional, siendo alto el valor de su marca y buena la reputación de la empresa. Al igual que la red de Globalia, su único punto negativo es la poca presencia que tiene en el exterior. En su caso, la consultora estima que cuenta en la actualidad con 531 oficinas.

En palabras del director de Tormo Franquicias Consulting, Eduardo Tormo, el informe "nos aporta una visión de las mejores prácticas en franquicia que aplican aquellas empresas que han logrado triunfar". "Conocer de cerca qué es lo que hacen las mejores empresas, sus principales claves y los aspectos más destacados de las mismas, debe ser una guía para todas aquellas empresas que se inician y quieren expandirse empresarialmente en franquicia", sentencia.

## LIBRE PARA VIAJAR CON LA LÍNEA DE CRUCEROS LÍDER EN EUROPA

Deja explorar a tus clientes la magia del Mediterráneo o el espectacular norte de Europa con Norwegian. En 2017 cinco barcos viajarán por Europa, también con salidas desde Barcelona. Además tus clientes descubrirán lo que significa Un Mundo de Libertad.



**NORWEGIAN**  
CRUISE LINE®  
*Feel Free™*



¡SOLICITA EL NUEVO CATÁLOGO! RESERVANDO UN CRUCERO TUS CLIENTES RECIBEN LOS EXTRAS DE "UN MUNDO DE LIBERTAD" + UN CRÉDITO A BORDO.\* DESCUBRE MÁS EN [AGENTS-ES.NCL.EU](http://AGENTS-ES.NCL.EU).



EUROPE'S LEADING  
CRUISE LINE  
[www.worldtravelawards.com](http://www.worldtravelawards.com)

\*La promoción "Un Mundo de Libertad" ofrece hasta 4 extras gratis, entre otros el paquete especial de bebidas, paquete restaurantes de especialidades, paquete de internet o crédito a bordo. El número de los extras que se reciben depende de la categoría de camarote seleccionada. La promoción es válida para nuevas reservas efectuadas entre el 18 de noviembre de 2016 de cruceros con 5 o más noches y con salida desde enero de 2017 en barcos seleccionados. El crédito a bordo extra es válido en cruceros por Europa del Norte a bordo del Norwegian Getaway y Norwegian Jade en verano de 2017 para camarotes con balcón y de categoría superior. Se aplican términos y condiciones generales que se encuentran en [es.ncl.eu](http://es.ncl.eu). ©2016 NCL Corporation Ltd. Registro de los barcos: Bahamas y EE.UU. 6440.38.09.16. NCL (Bahamas) Ltd. | Oficina Wiesbaden | Central para Europa Continental | Kreuzberger Ring 68 | 65205 Wiesbaden | Alemania

## Gran Bretaña, récord de turistas tras el Brexit

Gran Bretaña alcanzó el pasado mes de julio su cifra récord de turistas extranjeros. Según los datos que acaba de hacer públicos recientemente VisitBritain, recibió un total de 3,8 millones de viajeros, un 2% más que en julio de 2015. Su gasto ascendió a unos 2.900 millones de euros, también un 4% por encima del desembolso que efectuaron un año antes.

## China emitirá 600 millones de turistas hasta 2021

China seguirá creciendo como mercado emisor durante los próximos años. Gracias, entre otros factores, a la relajación de las políticas de concesión de visados y al aumento de su poder adquisitivo, el país superará los 600 millones de viajeros internacionales en los próximos cinco años, según prevé la Administración Nacional de Turismo de China.

## airberlin despedirá a 1.200 empleados y reducirá flota

airberlin anuncia un gran plan de reestructuración para dejar atrás las pérdidas. La aerolínea alemana, cuya deuda ronda los 1.000 millones de euros, reducirá su flota hasta los 75 aviones y despedirá a unos 1.200 empleados. El plan incluye el alquiler de 40 aviones (incluido el personal) al grupo Lufthansa, que previsiblemente los destinará a su filial *low cost* Eurowings.

## La Costa del Sol se une a UNICEO para eventos

Turismo Costa del Sol ha anunciado un acuerdo con UNICEO (United Networks of International Corporate Event Organizers) para captar nuevos eventos corporativos. La Costa del Sol va a cooperar activamente en los proyectos de UNICEO cuyo objetivo es promover el intercambio de experiencias y conocimientos entre sus miembros. Costa del Sol se convertirá en *partner* global.

## Los pagos por Turismo crecen un 19% hasta julio

Los pagos realizados por los españoles para viajar al extranjero siguen disparados. Ascienden a 9.892 millones de euros en los siete primeros meses de 2016, es decir, 1.627 millones más que en el mismo periodo del pasado año.



El gasto vuelve a aumentar dos dígitos.

Los pagos efectuados por los residentes en España para viajar al extranjero siguen muy por encima de los niveles registrados hace un año. Según los datos del Banco de España, los residentes en el país han desembolsado 9.892 millones de euros en el periodo comprendido entre enero y julio. Se trata de un 19,7% más que en los mismos meses de 2015, cuando el gasto en desplazamientos internacionales ascendió a 8.265 millones.

En julio, último mes del que existen datos, la evolución de los pagos por Turismo está en línea con la observada en la primera mitad de 2016. En concreto, han destinado 2.079 millones, un 19% más en comparación con el mismo mes de 2015, cuando desembolsaron 1.746 millones.

Como viene siendo habitual, los ingresos por Turismo también

muestran un comportamiento favorable, si bien crecen con menor intensidad que los pagos. En los siete primeros meses del presente ejercicio los visitantes internacionales han gastado un total de 29.403 millones de euros, lo que supone un incremento del 6,5% respecto a los 27.600 millones alcanzados en el mismo periodo del año anterior. Mientras tanto, en julio se ha experimentado un repunte interanual del 5,5%, con 6.752 millones.

## Rifai: 'España, ejemplo de compromiso de las autoridades con el Turismo'

Un apoyo que se refleja 'en los resultados del Turismo español'

Una de las prioridades de la OMT es concienciar a los gobiernos del poder transformador que tiene el Turismo. En el caso concreto de España, su secretario gene-

ral, Taleb Rifai, destaca que "es uno de los ejemplos más notables de compromiso con el Sector", lo que a su juicio se refleja en los resultados del destino.

El secretario general de la Organización Mundial del Turismo (OMT), Taleb Rifai, elogia la labor desempeñada por las autoridades públicas españolas en pro del Turismo. Según apunta en una entrevista concedida a NEXOTUR, "es uno de los ejemplos más notables de compromiso con el Sector y de confianza hacia el mismo como elemento transformador".



Taleb Rifai

A su juicio, este apoyo "es claramente visible en los resultados del Turismo español en los últimos años y en su competitividad". En este sentido, recuerda que la sede de la OMT "se encuentra en Madrid desde hace ya 40 años y desde el principio la cooperación con los distintos Gobiernos de España ha sido fluida, cordial, exitosa y eficaz". "Seguro que los años que vie-

nen van en la misma dirección", añade.

En esta línea, Rifai revela que "una de las prioridades de nuestra organización es precisamente concienciar a las autoridades públicas del poder transformador que tiene el Turismo, no solo como motor económico, sino como catalizador de otros procesos, como la creación de empleo, la sensibilización hacia el cambio climático o la inclusión de las mujeres en el mercado laboral". "Lo que hemos notado es que cada vez son más las administraciones que se comprometen con el Turismo y que la cooperación con el sector privado es cada vez más relevante", destaca.

Preguntado por el riesgo de masificación que existe en España, que según sus propias previsiones podría alcanzar los 90 millones de

turistas internacionales en 2030, sostiene que "el crecimiento y la sostenibilidad no son excluyentes". "Lo importante es hacer una gestión sostenible del Sector en todos sus componentes, trabajando en la diversificación espacial y temporal de la demanda", resalta.

### Diversificación

Para el secretario general de la OMT, "la diversificación y la autenticidad de la oferta turística son las estrategias que más éxito han demostrado tener para reducir la estacionalidad que sufren algunos destinos". "Se trata de amplificar los beneficios que tiene el Sector a lo largo de todo el año y que así se convierta en algo sostenible y no puntual", prosigue. Por ello, considera fundamental que "el sector privado y el público trabajen conjuntamente en el desarrollo de nuevos productos para nuevos segmentos".

## El turista senior español gasta menos cuando hace Turismo y se decanta por los viajes domésticos

Haría falta triplicar la oferta del Imsero para satisfacer a todos los solicitantes, según el Ministerio de Sanidad

El envejecimiento de la población española y la creciente cultura del viaje entre los mayores hacen que aumente de forma progresiva la importancia de este perfil de cliente en el Sector de las agencias de viaje. El potencial de este nicho de mercado ha llevado a la práctica totalidad de minoristas y turoperadores a lanzar productos específicos con el objetivo de captar este tipo de perfil de cliente, que además es, con amplia diferencia, el más fiel a la agencia convencional.

Aún más importante ha sido la apuesta de Viajes El Corte Inglés. En la primavera del pasado año 2015 lanzó al mercado el turoperador Club de Vacaciones, cuya oferta se dirige en exclusiva a los turistas senior. También Mundosenior creó por su parte la marca Mundosenior Plus, cuyo programa paralelo al

Imsero ha demostrado ser todo un éxito. Y es que, como demuestran los datos difundidos por el propio Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, haría falta triplicar la oferta de plazas del Imsero (actualmente superior al millón por temporada) para satisfacer todas las solicitudes.

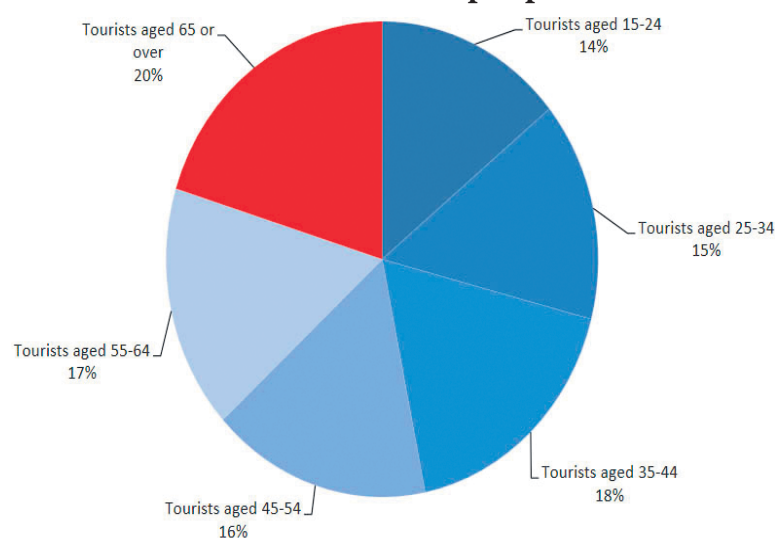
### Menos de 30 euros diarios

¿Pero cuál es el perfil de este cliente? A pesar de ser muy atractivo para la agencia de viajes tradicional por su gran fidelidad y su desconfianza del medio *online*, se trata de un turista menos atractivo en términos de gasto. Según datos dados a conocer por Eurostat, tan solo un 6% de los viajeros españoles mayores de 65 años sale al extranjero, decantándose por el Tu-

rismo doméstico el 94% restante. Este dato del organismo europeo difiere de la media que se registra en la Unión Europea, donde los desplazamientos internacionales representan el 34% del total en este segmento de la población.

En lo que respecta al gasto medio en destino, Eurostat estima que ronda los 29,7 euros al día, 9,4 euros menos que la media nacional. Además, el desembolso de los mayores residentes en España es netamente inferior al efectuado por la media de la Unión Europea, que asciende a 52,6 euros diarios. En total, mientras que los españoles de más de 65 años acaparan el 21% de los viajes (frente al 20% de la UE), en términos de gasto representan únicamente el 16% (porcentaje idéntico al de la UE), con menos de 4.000 millones de euros al año.

### Turistas de la Unión Europea por edades



Fuente: Eurostat.

© NEXOTUR



# 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](mailto:es_viajes_expansion@carrefour.com)

[www.viajes.carrefour.es/asociate-franquiciate](http://www.viajes.carrefour.es/asociate-franquiciate)



**Viajes**

## Air Europa continúa con su crecimiento y expansión

Air Europa vuela a Estambul en código compartido tras un acuerdo con Turkish Airlines. El acuerdo permitirá a ambas aerolíneas entrar en nuevos mercados. En palabras de la directora general de Air Europa, María José Hidalgo, "permite a las dos empresas continuar con su crecimiento y expansión, mientras nos da la oportunidad de ofrecer a nuestros pasajeros una amplia gama de conexiones".

## Nace Clúster de Turismo y Cultura de Andalucía

La Universidad de Málaga, bajo la coordinación de Culturand, y la Agencia de Desarrollo, Ideas y Turismo (Adeitur) han puesto en marcha una iniciativa empresarial que combina dos sectores estratégicos en Andalucía: Turismo y cultura. El Clúster Empresarial de Turismo y Cultura de Andalucía busca promover, facilitar y desarrollar la planificación y promoción turística de la oferta cultural.

## 'Muchos obstáculos' para turistas con discapacidad

Unos 500 delegados de 60 países se han reunido en Bangkok (Tailandia) con motivo de las celebraciones oficiales del Día Mundial del Turismo, dedicado este año a la accesibilidad universal en el Turismo. Durante dos días, los participantes han intercambiado buenas prácticas y experiencias relacionadas con el Turismo accesible, comprometiéndose de forma unánime a impulsar estrategias.

## Commodore, nueva sede para eventos en Madrid

El emblemático local Mayte Commodore, en el barrio madrileño de El Viso, reabre sus puertas tras una profunda remodelación. Bajo el nombre de Espacio Commodore, situado en la Plaza de la República Argentina, abre de la mano de la empresa de catering La Coccocha y ofrece 1.500 metros cuadrados para la realización de eventos de empresa, eventos sociales, etc.

# Sarrate: 'Debemos personalizar más nuestra oferta de servicios e inspirar credibilidad y confianza'

El presidente de ACAVE destaca que 'el cliente ya no solo busca el precio'

El Gran Teatro Liceo de Barcelona ha sido una vez más el escenario elegido para la celebración del Foro organizado por la Asociación Catalana de Agencias de Viajes Especializadas

(ACAVE). Bajo el lema 'El valor de las agencias de viajes', diferentes representantes del Sector han intervenido para analizar las claves actuales. Como explica el presidente de la Asoc-

ciación, Martí Sarrate, "el cliente ya no solo busca el precio sino que valora la relación calidad-precio, el servicio, el valor añadido y la garantía que encuentra en las agencias".

"Las agencias de viajes debemos de personalizar más nuestra oferta de servicios e inspirar credibilidad y confianza". Así lo ha subrayado el presidente de la Asociación Catalana de Agencias de Viajes Especializadas (ACAVE), Martí Sarrate, quien considera que estas son algunas de las claves para hacer frente a nuevos retos como la economía colaborativa.

En el marco de la décimo sexta edición del Foro ACAVE, que ha tenido lugar en el Gran Teatro Liceo de Barcelona y cuyo título ha sido 'El valor de las agencias de viajes', el máximo responsable de la Asociación ha hecho referencia al buen momento que atraviesa el Turismo emisor, avanzando que la previsión para el cierre del año es un cre-

miento del 8%. Además, resalta que "el cliente ya no solo busca el precio sino que valora la relación calidad-precio, el servicio, el valor añadido y la garantía que encuentra en las agencias de viaje".

### Motor económico

Finalmente, Sarrate ha pedido que no se caiga "en demagogias en estos momentos, pues el Turismo es uno de los principales motores de la economía española y de él dependen muchos puestos de trabajo". Asimismo, insta al sector privado y a las administraciones públicas a "trabajar conjuntamente para cuidar el Turismo a fin de que sea sostenible, de calidad y perdurable en el tiempo".

En la primera sesión del foro, directivos de ERV España, NH Hotel Group, Atrápalo y Europastry han debatido sobre el valor que ofrece el canal de agencias. Todos ellos han coincidido en elogiar el papel de estos intermediarios, haciendo especial hincapié en su capacidad para asesorar a los clientes en todas las fases del viaje. En la segunda parte, el director ejecutivo de Territorio Creativo, Fernando Polo, ha profundizado en la importancia del branding en las empresas, dando las claves para que pueda aplicarse a las agencias de viajes.

A continuación, el economista y director de inversiones en Tressis Gestión, Daniel Lacalle, ha desgarnado cuál es el papel que estas empresas tienen en la economía actual,



El Foro ACAVE ha tenido lugar en el Gran Teatro Liceo de Barcelona.

así como las oportunidades de negocio que existen. Como punto y final, el licenciado en Administración y Dirección de Empresas y Doctor

en Humanidades, Víctor Küppers, ha incidido en que el entusiasmo y la actitud positiva es el principal factor para conectar con el cliente.

## Un 25% de los agentes trabaja en la Comunidad de Madrid

Madrid, primer mercado emisor de turistas en España, es también la Comunidad autónoma con mayor número de agentes de viajes afiliados a la Seguridad Social. Según datos oficiales, uno de cada cuatro ocupados (24,9%) en agencias de viajes y turoperadores desempeña su actividad en la región. En concreto, el número de afiliados ascendió en el global de 2015 a 13.148, mientras que en todo el territorio nacional se alcanzó la cifra de 52.698.



En 2015 creció casi un 6%.

### Dos años favorables

El porcentaje se reduce significativamente si se incluyen dos sectores claves para el empleo turístico, como son los servicios de alojamiento y la restauración. Éstos, unidos a agencias y turoperadores, dieron trabajo en 2015 a 195.271 personas en la Comunidad de Madrid, lo que supone un 13,3% de los afiliados en estas actividades a nivel nacional (se rozaron los 1,5 millones de trabajadores).

Más allá de la comparación con el resto del territorio español, llama la atención la evolución positiva del empleo en agencias de viajes y turoperadores que se ha producido en la Comunidad de Madrid en los dos últimos años. Tras la caída del 3,2% de 2013, ejercicio en el que el Sector dio empleo a 12.251 en la región, en 2014 se revertió la tendencia con un ligero aumento interanual del 1,5%, hasta los 12.434 afiliados. La creación de empleo fue más intensa en 2015, año que se cerró con un aumento del 5,7%.

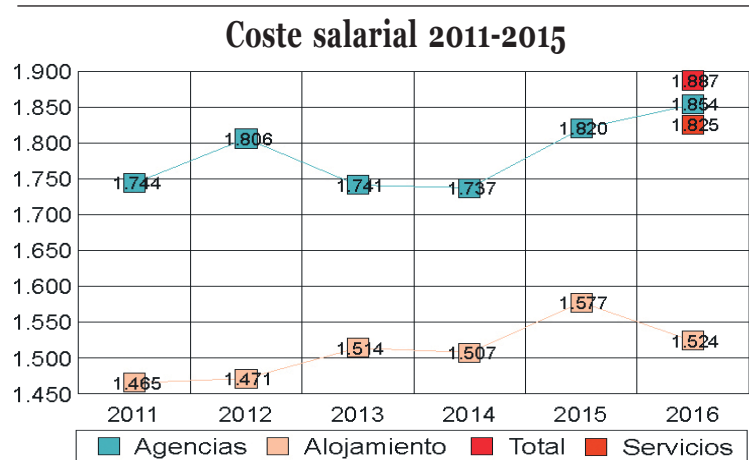
## Los salarios de los agentes se sitúan por encima de la media del sector servicios

Los sueldos de los agentes de viajes todavía están por debajo de la media nacional

El coste salarial (salario base, complementos y horas extraordinarias, medidos en términos brutos) de los afiliados a la Seguridad Social en agencias de viajes y turoperadores se sitúa por encima de la media del sector servicios en el primer semestre de 2016. Según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), es de 1.854 euros mensuales, lo que supone un incremento cercano al 2% en comparación con la primera mitad de 2015, cuando ascendieron a 1.820 euros.

Mientras tanto, los salarios de los afiliados en el sector servicios se sitúan de media en 1.825 euros, cifra idéntica a la registrada en los mismos meses de hace un año. Sin embargo, la remuneración de los agentes de viaje aún es inferior a la media de la economía española, que en el periodo analizado es de 1.887 euros.

Se trata del segundo año consecutivo en el que el coste salarial de los ocupados en agencias de viajes y turoperadores muestra una evolución favorable. Y es que en 2015 crecieron



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

© NEXOTUR

un 4,8%, pasando de los 1.737 euros de los seis primeros meses de 2014 a los mencionados 1.820 de 2015.

A diferencia de lo sucedido en el Sector de agencias, los ocupados en servicios de alojamiento han visto como en esta primera mitad del año se han reducido sus sueldos.

En concreto, su coste salarial es de 1.524 euros en el periodo analizado, un 3,3% menos que el pasado año, cuando ascendieron a 1.577 euros. En cambio, en los seis primeros meses de 2015 sí experimentaron un aumento del 4,6%, desde los 1.507 euros del arranque de 2014.

## Los pasajeros podrían reclamar 200 millones

Los pasajeros afectados esta temporada estival por retrasos y cancelaciones de vuelos en España pueden llegar a reclamar hasta 200,6 millones de euros. Según Gate28, más de 660.000 viajeros que han volado desde o hacia España entre el 1 de junio y el 30 de septiembre han sufrido algún tipo de incidencia, ascendiendo a 4.458 el número de los que deberían ser objeto de compensación.

## Andalucía lucha contra la estacionalidad

Andalucía presenta el Plan de Choque contra la Estacionalidad Turística del Litoral Andaluz 2016-2018. Esta iniciativa, que contará con una inversión inicial de 16,5 millones de euros, tiene como principal objetivo mantener la actividad todo el año y fomentar en el Sector el empleo estable y de calidad. Busca mejorar la distribución de los flujos turísticos y atraer nuevos segmentos de demanda.

## Fibes, más de 15 millones en el último cuatrimestre

El Palacio de Exposiciones y Congresos de Sevilla, Fibes, acogerá al menos 16 grandes congresos y convenciones entre septiembre y diciembre, con 17.000 participantes, un impacto económico inducido de 15,3 millones de euros en la ciudad y un gasto medio de 900 euros, según han informado desde el Ayuntamiento de la capital hispalense.

## Business World Alicante, nuevo espacio de negocios

El Business World Alicante, en el edificio antiguamente conocido como 'La Casa del Mar', en el Muelle de Poniente de Alicante, nace como respuesta a los cambios que se producen en el sector de las empresas y los negocios. Dispone de despachos, salas de formación y de reuniones, auditorio, una terraza con vistas 360°... en definitiva, espacios para la generación de negocios.

## Ocupación del 30% en el AVE España-Francia

El 15 de diciembre de 2013 Renfe y SNCF estrenaban su servicio de alta velocidad entre España y Francia, un acuerdo histórico con el que ambas confiaban en arrebatar parte de cuota de mercado al vehículo propio. Según los datos que aportaron entonces, éste era utilizado por 82 millones de viajeros al año, el 89% de los desplazamientos entre ambos países.



El precio supera la media europea.

Sin embargo, casi tres años después siguen sin obtener los resultados esperados. Un estudio de Liligo revela que a día de hoy operan con tan solo un 30% de ocupación debido, en gran medida, al alto coste de sus billetes. En comparación con los servicios de alta velocidad ferroviaria que existen en otros países de Europa, el precio medio es de los más caros.

Por ejemplo, viajar de Barcelona a Marsella cuesta una media de 88 euros, lo que supone un coste por kilómetro de 0,22 euros. Algo similar ocurre en la ruta que une la Ciudad Condal con Niza, cuyo precio ronda los 102 euros (0,21 euros de media por kilómetro).

Estas tarifas resultan mucho más elevadas que otras rutas europeas como Milán-París, cuyo precio es de 71 euros (con un coste medio por kilómetro de 0,11) y París-

Génova, con un precio de 41 euros (0,10 euros por kilómetro). Fuera de las rutas entre España y Francia solo existe un trayecto con precios superiores. La conexión entre París y Londres, que cuesta de media 155 euros (0,45 euros por kilómetro).

Liligo concluye que estos precios han llevado a los viajeros españoles a optar por otros medios de transporte para desplazarse a ciudades francesas. El coche compartido, el autobús y las aerolíneas de 'bajo coste' son los preferidos.

Anivel nacional, el AVE entre ciudades españolas mantiene un rango de precios europeos. Por ejemplo, la ruta Madrid-Sevilla cuesta una media de 51 euros, con un precio del kilómetro de 0,13 euros.

## Las agencias de viajes de Túnez esquivan el NewGen ISS con el apoyo de Tunisair

La Federación ha llevado a su terreno a Tunisair y a la Dirección General de Aviación Civil

El NewGen ISS no se implantará en Túnez. La Federación de agencias del país ha conseguido, gracias al apoyo de Tunisair, frenar un proyecto cuyas conse-

cuencias habrían sido "desastrosas" para las empresas del Sector. A día de hoy la opción de que suceda lo mismo en España es improbable.

El NewGen ISS, gran proyecto mundial con el que la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA) pretende minimizar aún más el riesgo de impago a las aerolíneas, no se implantará en Túnez. Aunque la pretensión del lobby aéreo era que ninguna agencia de viajes quedase al margen de las nuevas condiciones que traerá consigo su entrada en vigor, la Federación Tunecina de Agencias de Viajes (FTAV) ha dado al traste con sus planes.



Alexandre de Juniac

Según ha podido saber NEXOTUR, lo ha logrado gracias al apoyo que ha recibido por parte de la aerolínea de bandera del país, Tunisair. Tras reunirse con los directivos de la misma y trasladarles el "carácter nocivo" de este modelo para las agencias, la compañía aérea ha hecho suyas sus demandas, mostrando su rechazo al proyecto ante IATA.

Paralelamente, FTAV, también con el respaldo de Tunisair, convenció a la Dirección General de Aviación

Civil (DGAC) de las "consecuencias desastrosas" que traería consigo el NewGen ISS. Gracias a ello, dicho organismo emitió públicamente su desaprobación a los cambios planteados por IATA. Todo ello ha servido para que Túnez se convierta en el primer país que esquivo el polémico NewGen Iss.

### El caso español

Según las mismas fuentes, parece muy poco probable que España pueda seguir los pasos de Túnez. Si bien CEAV ha rechazado desde el principio los cambios aprobados de forma unilateral por IATA, advirtiendo en todo momento del impacto que supondrá para el canal de agencias, a diferencia de FTAV, todo apunta a que no dispone del apoyo de la primera compañía aérea española. Por un lado, Iberia tiene las manos atadas al pertenecer a International Airlines Group (IAG)

y, además, fue la propia aerolínea la que presentó el proyecto a las Asociaciones de agencias.

A esta previsible falta de apoyos se suman los impagos que han protagonizado en los últimos años grandes agencias de viajes que tenían su sede en España. La primera fue Terminal A, cuyo default superó los 30 millones de euros. Le siguió Marsans, que dejó tras su quiebra una deuda de más de cuatro millones, mientras que el tercer gran impago fue el de Orizonia, que nunca abonó los 16 millones que adeudaba a las aerolíneas.

No obstante, los cambios introducidos en los últimos años por IATA y la mejor salud financiera de las empresas del Sector, entre otros factores, han supuesto una gran reducción de los niveles de impagos. Como reveló NEXOTUR, en la primera mitad de 2016 han ascendido a 30.900 euros, cifra que está a años luz de los elevadísimos defaults que sufrieron las compañías aéreas en los años más duros de la crisis económica.

## España concentra el 6% del 'shopping' mundial gracias a la fortaleza del Turismo, con Barcelona y Madrid a la cabeza

China y Rusia son las dos grandes potencias emisoras por el desembolso de sus turistas

España cobra cada vez más importancia en el Turismo de compras. Aunque sus ciudades aún se encuentra muy por detrás de las grandes capitales europeas, en especial de París, Londres y Milán, en los últimos años ha protagonizado un significativo crecimiento y previsiblemente acaparará en el presente ejercicio el 6% del gasto mundial del *shopping*, según estimaciones de Laborde Marcet.

"España reúne todas las condiciones debido a que combina un alto nivel en el sector del comercio, un amplio tejido empresarial y el interés turístico propio de un país de primer orden mundial", subraya el socio fundador de la empresa dedicada a la

gestión de patrimonios e inversiones inmobiliarias, Gerard Marcet.

### Barcelona y Madrid

El protagonismo en este segmento turístico queda reservado a las dos ciudades más importantes del país. A día de hoy Madrid representa el 39% del Turismo de compras en España, mientras que Barcelona es líder indiscutible con un peso del 48%. Tal es la importancia de esta actividad que uno de cada tres viajeros que visita la Ciudad Condal sitúa las compras como su actividad principal.

Por detrás de estas dos ciudades figuran, a gran distancia, Má-

laga, Valencia y Bilbao. La calle Preciados en Madrid, Paseo de Gracia y Portal del Ángel en Barcelona, la calle Colón en Valencia, la calle Larios en Málaga o la Gran Vía don Diego López de Haro en Bilbao son las principales arterias comerciales de España y las zonas de mayor afluencia de turistas para efectuar compras.

En lo que respecta al gasto, los turistas no pertenecientes a la Unión Europea juegan un papel fundamental, representando gran parte del desembolso. Por ejemplo, el gasto por compra oscila entre 490 y 1.000 euros en el caso de los visitantes procedentes de China, que son los más importantes con un

peso del 35%. El mercado emisor ruso, segundo en la tabla, ha sufrido en el último año una reducción del gasto por la devaluación de su moneda y la reducción del precio del crudo, entre otros factores.

### Atracción grandes firmas

La joyería y la moda acaparan gran parte de las compras, siendo las grandes firmas y empresas de distribución las que captan mayor número de turistas. En cambio, la cuota de mercado del pequeño comercio ronda el 10%. Respecto a las ventas *tax free*, Laborde Marcet revela que han aumentado un 41% en 2016, hasta los 2.030 millones de euros.



Joyería y moda acaparan las compras.

100% Agentes

# Turnexo

## Madrid

Confirma asistencia:



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

(y reserva tu Reloj de pulsera)



SALON PROFESIONAL CONVOCADO POR  
**NEXO TUR**

**Jueves 3 de Noviembre**  
**Hotel Mayorazgo**

**Nexopublic**  
CONSULTING



## Bankinter gestiona nueva tarjeta de Air Europa

Bankinter y Air Europa han llegado a un acuerdo para que la empresa financiera gestione la nueva tarjeta de crédito de la aerolínea. Visa Air Europa Suma nace con el objetivo de posicionarse como la tarjeta de crédito con más ventajas para el cliente que actualmente existe en el sector turístico. Así, Air Europa encarga a Bankinter Consumer Finance la gestión de la tarjeta Visa Air Europa SUMA.

## El Turismo deportivo genera 12.000 millones

El Turismo deportivo, cada vez más importante para el destino España. Este segmento representa en la actualidad en torno al 8% de las llegadas de turistas internacionales, con cerca de diez millones de movimientos al año. Además, genera unos ingresos de 12.000 millones de euros. Andalucía absorbe un tercio de estos turistas, con un total de 3,4 millones.

## Cantabria destina 57.000 euros para las agencias

La Consejería de Innovación, Industria, Turismo y Comercio del Gobierno de Cantabria destinará un total de 57.000 euros en ayudas a las agencias de viajes y organizadores profesionales de congresos. El Boletín Oficial de Cantabria ha publicado la Orden INN/46/2016, de 20 de septiembre por la que se convocan dichas subvenciones dirigidas al fomento de actividades de comercialización turística.

## La Feria de Zaragoza celebra su 75 aniversario

Feria de Zaragoza ha celebrado su 75 aniversario destacando su capacidad de generación de negocio, ya que aporta más de 500 millones de euros al año a la ciudad y alrededor de medio millón de visitantes. El objetivo para los próximos años es crecer con nuevos certámenes y profundizar en las nuevas tecnologías. Durante la gala se ha presentado el nuevo logo de Feria de Zaragoza.

# El Turismo de Reuniones genera más de 5.170 millones de euros en España en 2015

Los destinos españoles acogen 20.514 reuniones con más de 3,7 millones de delegados

En 2015 se celebraron 20.514 reuniones con 3.783.138 participantes en España. Este dato ha supuesto un incremento del 7,5% y 3,4%, respectivamente, según las conclusiones del último Informe de Turismo de Reuniones de 2015 del Spain Convention Bureau (SCB), realizado por Madison Market Research.

El Sector MICE (por sus siglas en inglés *meetings, incentives, conventions and exhibitions*) crece en España. El Informe de Turismo de Reuniones de 2015 del Spain Convention Bureau (SCB) —realizado por la empresa Madison Market Research—, cifra en 20.514 reuniones la actividad realizada con 3.783.138 participantes, lo que supone un crecimiento del 7,5% y 3,4%, respectivamente. Esta actividad ha generado un impacto económico de 5.172 millones de euros en el país, un 3% más que en 2014.

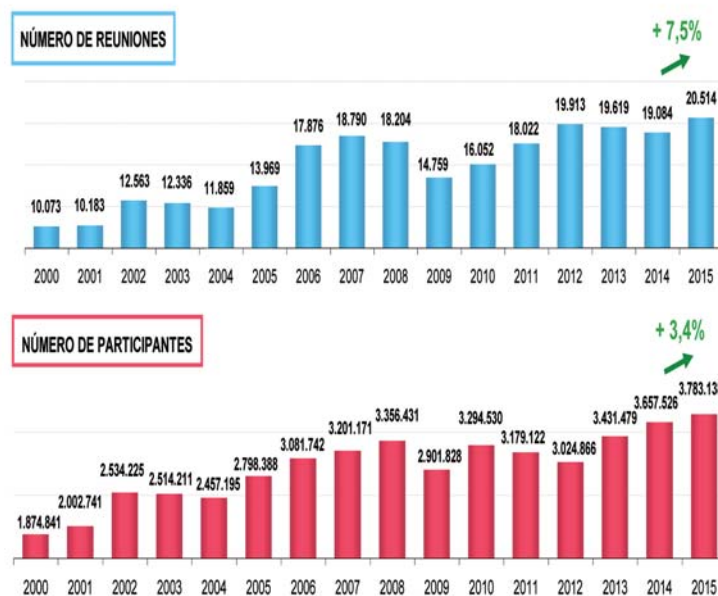
Del total de eventos, las jornadas siguen siendo las más numerosas, representando el 58% de los actos, seguidas de las convenciones (27%) y los congresos (15%). Las dos primera tipologías han crecido respecto al año anterior, concretamente un 17,1% las jornadas y un 2,4% las convenciones, mientras que los congresos han decrecido un 11,7%. Respecto a los participantes, las cifras están muy parejas entre todos los tipos de eventos, con el 39% de los delegados asistentes a jornadas, el 30% a convenciones y el 30% a congresos. En general, la asistencia media de delegados por reunión ha sido de 184,42 personas, lo que supone una ligera reducción de 7,24 personas por reunión.

### Ámbito territorial

En cuanto al ámbito territorial de las reuniones, el 48% han sido nacionales, el 30% regionales y 22% internacionales. Respecto al año anterior, se han incrementado las tres tipologías de eventos, en mayor medida las de ámbito regional (10,2%) y nacional (9,5%). Respecto a los delegados, el 69,7% han sido nacionales y el 30,3% internacionales. Cataluña y Madrid son las Comunidades autónomas que más participantes han aportado.

Por otro lado, los sectores generadores de reuniones más importantes han sido el médico-sanitario (20,6%), el económico-comercial (18,7%), el universitario (8%) y el cultural (6,7%). Todos ellos han bajado ligeramente su

### Principales cifras del Turismo de Reuniones



Fuente: Spain Convention Bureau.

© NEXOTUR

cuota respecto al año anterior. Asimismo, la estacionalidad del Turismo de Reuniones en España sigue la misma tendencia. Los meses con una mayor tasa de celebración de reuniones han sido mayo, junio, octubre y noviembre, mientras que los menos activos han sido agosto, julio y diciembre.

En cuanto a las sedes de celebración, los palacios de congresos se han convertido en 2015 en la principal sede (32%), por encima de los hoteles (26,9%). Les siguen las universidades (15,3%) y los auditorios (7,3%). La duración media de las reuniones ha sido de 2,05 días, reduciéndose en 0,42 días respecto a 2014. Las reuniones mayoritarias (51,4%) han sido de hasta dos días.

En 2015 ha aumentado la proporción de participantes que se han alojado en hoteles, siendo los alojamientos elegidos por la gran mayoría (95,7%). Y en concreto, los más utilizados han sido los hoteles de cuatro estrellas (68,7%).

### Perfil de los delegados

El perfil de los delegados de reuniones en España ha sido en su

mayoría hombres (57,6%), de entre 45 y 54 años (29,4%), con una ocupación de profesional-directivo (31,3%). El medio de transporte más utilizado para viajar hasta la ciudad en la que se ha celebrado la reunión ha sido el avión (66,3%), el coche (15,1%) y el tren (15,1%). Asimismo, el transporte más utilizado por la ciudad ha sido taxi (37,8%) y el metro (29,8%).

Otro de los datos que ha destacado el informe es el aumento del porcentaje de participantes que realiza un viaje adicional pre o post reunión. El 64,4% ha realizado algún viaje, en general por otros lugares de España distintos al de la celebración del evento (39,7%) y por la Comunidad de la reunión (31,3%).

### Previsiones

El estudio del SCB también hace referencia a las previsiones de los destinos españoles para el año 2016. En general, hay un ligero optimismo en el Sector, tanto para el aumento del número de reuniones como de participantes. En cuanto al gasto, se espera un mantenimiento de las cifras de 2015.



La celebración de ReuniónLab en la edición de 2015.

## NexoBusiness 2016 reúne al MICE y Business Travel

El próximo martes 18 de octubre se celebrará en el Eurostars Madrid Tower una nueva edición de NexoBusiness, el Salón Profesional del Viaje de Empresa y Congresos, Convenciones e Incentivos que organiza el Grupo NEXO y que, convocado por el Periódico CONEXO, reúne a numerosos profesionales del Sector.

Previo al Salón, donde se concentrará una selección de la oferta de proveedores MICE y Viajes Corporativo de España —entre la que destacan destinos, recintos congresuales, establecimientos hoteleros y agencias de viajes especializadas— tendrá lugar el Foro de Innovación & Tecnología - ReuniónLab, donde se mostrarán las últimas tendencias y novedades tecnológicas para el Sector.

Tras la inauguración del foro por parte de Ricardo Megías, diputado de la Asamblea de Madrid, se analizará 'La innovación en la oferta MICE española', una mesa que estará moderada por el director del Consejo Asesor de CONEXO, Claudio Meffert, y en la que participarán el travel manager de Cepsa y presidente de la Asociación Española de Gestores de Viajes de Empresa (AEGVE), Antonio Perea, que hablará sobre las 'Necesidades de los Gestores de Viajes de Empresa'; el director general del Grupo Auditorium, Pablo Vila, sobre 'Nuevas Tendencias en el Mercado de Reuniones'; el director MICE del Grupo Pullmantur, Cristóbal Estalella, sobre 'El Crucero

como destino MICE'; y el director de Ephymera Sostenibilidad, Alberto Gómez Castillo, sobre 'La Sostenibilidad en los Eventos'.

### Prescriptores y organizadores

Tras esta sesión, le seguirá otra de 'Prescriptores y Organizadores de Eventos' que moderará el presidente de Honor de la Federación Europea de OPC (EFAPCO), Julio Abreu, con la participación del vicepresidente de AEGVE, Víctor Rawinard, que hablará sobre 'Los Gestores de Viajes de Empresa', la presidenta de OPC España, Matilde Almandoz, sobre 'Los Organizadores Profesionales de Congresos'; el consejero de UNAV y CEAV, y director general de Viajes DOS, Carlos Garrido, sobre 'Los Agentes de Viajes de Negocios o Corporativos'; el director general de GEBTA España, Marcel Forns, sobre 'Los Agentes de Viajes Especializados en Eventos'; y el presidente de la asociación Agencias de Eventos Españolas Asociadas (AEVEA), Dario Regattieri, sobre 'Las Agencias de Organización de Eventos'.

NexoBusiness 2016 está especialmente indicado para todos los profesionales responsables de viajes de empresa, así como de la organización de congresos, convenciones e incentivos. La preinscripción online como visitante (solo para profesionales) es gratuita en la página web del Salón NexoBusiness.com.

100% Agentes

# Turnexo

EXCLUSIVO

**TurNexo**

PARA AGENTES

## Catalunya

### NUEVA SEDE



SALON PROFESIONAL CONVOCADO POR  
**NEXOTUR**

**Martes 8 de Noviembre Confirma asistencia:  
Catalonia Plaza Catalunya**



**www.turnexo.com**

(y reserva tu Reloj de pulsera)

**Nexo**public  
CONSULTING

## Un diseño amigable en la nueva 'web' de Paradores



La nueva versión de la web de Paradores mantiene, con una presentación muy amigable, una completa información y gestión de reservas para usuarios y agencias, aunque sin los servicios de radio y televisión que ofrecía la versión anterior.

La nueva versión de la web de Paradores mantiene, con una presentación muy amigable, una completa información y gestión de reservas para usuarios y agencias, aunque sin los servicios de radio y televisión que ofrecía la versión anterior.

## Una segunda 'website' de HBV con otro acceso



La empresa HBV presenta una nueva web a nombre de Autocares Madrid mientras conserva la anterior como HBV, manteniendo, con un diseño renovado, la información sobre la empresa y sus tipos de servicios, y el formulario de presupuesto.

La empresa HBV presenta una nueva web a nombre de Autocares Madrid mientras conserva la anterior como HBV, manteniendo, con un diseño renovado, la información sobre la empresa y sus tipos de servicios, y el formulario de presupuesto.

## Turismo Rural mediante la página de Ruralmind



Ruralmind presenta una página web en la que informa sobre los alojamientos y otras actividades de Turismo Rural, incluyendo un sencillo sistema de reservas y de gestión de regalos, que no está disponible para las agencias de viajes.

Ruralmind presenta una página web en la que informa sobre los alojamientos y otras actividades de Turismo Rural, incluyendo un sencillo sistema de reservas y de gestión de regalos, que no está disponible para las agencias de viajes.

## Costa ofrece sus cruceros en gran parte del mundo

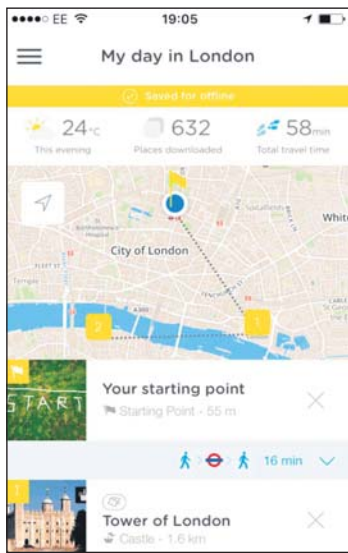


Costa Cruceros presenta otra nueva versión de su web que, con alguna modificación en el diseño de sus pantallas, mantiene la información de sus cruceros y un completo sistema de gestión de reservas (no disponible para las agencias).

Costa Cruceros presenta otra nueva versión de su web que, con alguna modificación en el diseño de sus pantallas, mantiene la información de sus cruceros y un completo sistema de gestión de reservas (no disponible para las agencias).

## Hotelbeds y What Now Travel desarrollan una novedosa 'app'

Hotelbeds Group y la start-up tecnológica What Now Travel han desarrollado la aplicación What Now?! con el objetivo de "la industria del Turismo en destino". La herramienta, disponible en esta fase inicial para Londres, permite a los viajeros comprar tickets electrónicos de las principales atracciones turísticas y explorar el destino sin necesidad de utilizar los datos móviles. De este modo, dará valor añadido a la experiencia de viaje y, al mismo tiempo, amplía las oportunidades de generar ingresos del Sector.



La aplicación se llama What Now?!

### Nueva vía de ingresos

El director general de la división Transfer and Activity Bank (TAB) de Hotelbeds Group, Paul Anthony, explica que "la app también persigue ampliar la distribución incluso dentro del hotel, añadiendo valor a la experiencia del viajero". Además, incide en que "esta asociación ofrecerá a la industria del Turismo una nueva vía para generar ingresos".

Además de las entradas electrónicas, que permitirá a los usuarios

hacer reservas para el mismo día sin la necesidad de tener que imprimir en papel, What Now?! ofrecerá a los usuarios la posibilidad de comprar entradas con fechas flexibles en un rango máximo de siete días. Ello es posible gracias a las más de 11.000 actividades de Hotelbeds, que se integra a través de conexiones API.

## Seis proyectos auspiciados por ITH y Segittur pasarán la prueba en hoteles

Esta iniciativa permitirá conectar a hoteles con las propuestas más innovadoras

Seis proyectos innovadores de Turismo, beneficiarios de la línea de financiación Emprendetur, serán testados antes de final de este año en varios estableci-

mientos hoteleros españoles, gracias al Protocolo General de Actuación suscrito entre Segittur y el Instituto Tecnológico Hotelero (ITH).

Esta iniciativa permitirá conectar a grandes hoteles y pymes interesadas en las nuevas tecnologías con las propuestas más innovadoras de los emprendedores. Estos pueden testar sus nuevos desarrollos de manera real y los hoteles pueden contar con un "departamento de I+D+i externo", que le permitirá dar soluciones a necesidades concretas identificadas, destacan desde ambas entidades.

Los proyectos seleccionados tienen entre sus objetivos la mejora de la interacción de los clientes con los hoteles, así como la operativa interna de gestión. Los tres primeros seleccionados para formar parte de este proyecto han sido: Parque Vacacional Eden, Wow Travelling y Hotel Wellington, a los que ya se están sumando otros establecimientos.

Los proyectos se han seleccionado siempre que permitan cubrir

"demandas identificadas por los hoteles", han explicado desde ITH. Por ejemplo, la solución Messaging de la empresa Querytek está diseñada para cubrir de forma programada las comunicaciones con el huésped vinculadas al antes, durante y después de la estancia.

Por otra parte, la solución Placast de UX Designers será probada en hoteles que tienen especial interés en promocionar su oferta gastronómica, con ella los clientes pueden recomendar el restaurante del hotel a sus amigos y conocidos.

Otra de las soluciones innovadoras que se testarán en los hoteles es el Smartvel, de Content Trip Solutions, que consigue que los hoteleros conviertan todo lo que se ofrece alrededor del alojamiento en más ventas, más reputación y en definitiva, mejorar la satisfacción de los clientes.



Dan soluciones a necesidades concretas.

Por último, los establecimientos hoteleros también testarán el producto desarrollado por Marvelmat, una alfombra con un tratamiento antideslizante y antifúngica para el interior de bañeras y duchas, diseñada para reducir el riesgo de accidentes durante el baño.

## El 72% de los viajeros se queda más si hay wifi y agradece la información de valor que se le proporcione después

El 90% prefiere bares y restaurantes que ofrezcan wifi gratuito, según un estudio realizado por SO WIFI

Los españoles prefieren restaurantes o bares que ofrecen acceso a Internet gratuito frente a los que no lo hacen, según el último estudio sobre hábitos de conexión a Internet en lugares públicos realizado por SO WIFI, compañía líder mundial en el suministro de servicios WIFI Social.

Según dicho estudio, el 90% de los clientes de bares y restaurantes afirman que prefieren un bar o restaurante que ofrezca wifi gratuito antes que uno que no ofrezca este servicio. A su vez, un 66% señala que no le importa seguir al restaurante en redes sociales a la hora de conectarse a la red, ya que de esta forma puede recibir ofertas y si no lo hace in situ luego se les suele olvidar.

El 36% señala que no le gusta dejar sus datos personales cuando se conecta a Internet en un lugar público, pero si a cambio cuenta con

conexión gratuita de calidad no tiene problemas en registrarlos. El 26% dice no importarle ver publicidad para conectarse a una red gratuita y el 14% afirma que le gusta conectarse haciendo 'Me gusta' a una página de Facebook, ya que de esta manera puede recibir ofertas del negocio e información de valor.

### El proceso de conexión, lo peor

"Nuestros estudios apuntan a que el 72% de la clientela prolonga su estancia en los establecimientos si cuenta con una buena conexión a Internet y agradecen cualquier tipo de oferta e información de valor que se les pueda proporcionar después", afirma el director de SO WIFI España, Don Prins.

El proceso de conexión a una red wifi en lugares públicos se presenta como el peor problema para los

usuarios debido a las complicadas contraseñas. El 66% de los encuestados por el estudio afirman que lo consideran "engorroso", por lo que valoran la opción de loguearse mediante un servicio de wifi social a través de una red como Facebook, sin contraseñas complicadas y una única vez para poder utilizar la red en todos los establecimientos de una misma cadena.

Un 81% de los usuarios encuestados en el estudio valora positivamente la opción de contar con una aplicación móvil para conocer qué restaurantes o bares ofrecen wifi gratuito. Están dispuestos a utilizarlo en vez de sus propios datos.

Los clientes de establecimientos comerciales que reciben conexión gratuita a Internet a través de una herramienta de wifi social tienden a recomendar más su experiencia de marca a través de redes sociales



Al 71% no le importaría valorar a un restaurante después de haber estado en él.

como TripAdvisor, Facebook o Instagram. El 71% afirma que no le importaría valorar a un restaurante

después de haber estado en él, pues hace parte de la interacción y comunicación del consumo actual.



**La Oferta del Business Travel y de Reuniones e Incentivos en...**

# **NexoBusiness**

*NexoBusiness es una Feria del Grupo NEXO*

***XIII Salón Profesional del Viaje de Empresa y Convenciones, Congresos e Incentivos***



***Martes, 18 de Octubre 2016***

*—Pre Inscríbese ahora Visitante Profesional (exclusivamente Compradores potenciales) en*

***[www.nexobusiness.com](http://www.nexobusiness.com)***

*Reserve su Espacio como Expositor (solo Proveedores de Business Travel y Reuniones) en el teléfono 91 369 41 00*

***Hotel Eurostars Madrid Tower***

# MOSTRADOR

## La aerolínea Eurowings abre su primera base en España

Eurowings abre su primera base en España. Palma de Mallorca ha sido la ciudad elegida para acoger la primera base de la aerolínea en un país de habla no germana.

La low cost alemana llegará a la isla mediterránea en mayo de 2017, con sus dos primeros A320. De esta manera, se posicionará como un actor clave en el aeropuerto de Palma de Mallorca, ofreciendo numerosas conexiones directas, a precios bajos, entre Alemania y otras ciudades europeas.

"Nuestra primera base en España es el próximo paso importante a dar", señala el CEO de Eurowings, Oliver Wagner. "Con nuestra presencia en Palma de Mallorca, ayudaremos a dar for-



Llegará en mayo de 2017.

ma a uno de los mercados turísticos más grandes de Europa", asegura, a la vez que destaca que "somos capaces de aprovechar las perspectivas de crecimiento".

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

## Kuoni propone conocer Estados Unidos con sus Smart USA

En su versión Este y Oeste disponen de salidas garantizadas todo octubre

Solo con salidas este mes de octubre, Kuoni dispone de dos superofertas a USA: Smart Este y Smart Oeste. El turoperador destaca que es un viaje a Estados Unidos al mejor precio garantizado con la calidad que le caracteriza.

Kuoni Smart cuenta este mes con dos superofertas a Estados Unidos. Smart USA Oeste es un programa de 11 días y nueve noches con un precio desde 1.745 euros. Con salidas garantizadas los lunes hasta el 31 de octubre se recorre Los Ángeles, Las Vegas, Mammoth Lakes, Yosemite, San Francisco y Santa María.

Smart USA Este recorre Nueva York, Niágara y Washington con salidas los domingos hasta el 30 de oc-

tubre. El precio es desde 1.545 euros y la duración de ocho días y seis noches. Ambos incluyen billetes de avión en clase turista con Iberia, American Airlines o British Airways desde Madrid y Barcelona; traslados; régimen de solo alojamiento, hoteles tres y cuatro estrellas. Visitas y excursiones durante el circuito con guía multi-lingüe. Seguro de asistencia y documentación de viaje.

✉ [www.kuoni.es](http://www.kuoni.es)



Nueva York es una de las paradas.

## Iberia y Japan Airlines amplían su acuerdo de código compartido a la ruta Madrid-Tokio

El 18 de octubre la compañía aérea española empieza a operar la nueva ruta al aeropuerto Narita

Previo a la incorporación de Iberia al Acuerdo de Negocio Conjunto entre Europa y Japón, el 18 de octubre la compañía aérea española comenzará a operar la ruta Madrid-Tokio en código compartido con Japan Airlines.

Desde el 21 de septiembre, Iberia, Japan Airlines, British Airways y Finnair han comenzado a vender las tarifas conjuntas en la nueva ruta Madrid-Tokio. Se podrán combinar con cualquiera de las tarifas que ofrecen las compañías aéreas integradas en el Acuerdo de Negocio Conjunto entre Europa y Japón.

La ampliación del código compartido y el lanzamiento de estas tarifas conjuntas se producen tras aprobar las autoridades japonesas

ampliar la inmunidad antimonopolio para incorporar a Iberia en el Acuerdo para que puedan cooperar comercialmente en los vuelos que operan entre Europa y Japón. De forma conjunta, las aerolíneas ofrecerán 76 vuelos a la semana entre Madrid, Londres, Fráncfort, Helsinki, y París a los aeropuertos Narita y Haneda de Tokio, así como a las ciudades japonesas de Osaka, Nagoya y Fukuoka.

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



Desde el 21 de septiembre se ha comenzado a vender las tarifas conjuntas.

## TUI suma a sus monográfico uno para el destino Chile

TUI Spain dispone desde este verano de un nuevo catálogo monográfico de Chile para la temporada 2016-2017. Una completa programación de ocho circuitos para que los viajeros puedan elegir la combinación que mejor se adapte a sus intereses. Servicios en privado en Santiago de Chile y Bolivia, extensión a la misteriosa Isla de Pascua, o combinados con Argentina y Bolivia.

Así, invita a descubrir este país de gran belleza y marcados contrastes, desde el árido desierto de Atacama en el norte, a su capital, Santiago de Chile, en el centro del país y rodeada de valles y viñedos; o viajar hacia el Sur, la región de



Detalle portada del catálogo.

los Lagos y la Patagonia Chilena, donde conviven fiordos, campos de hielo y las famosas Torres del Paine, sin olvidar Isla de Pascua, la mítica Rapa Nui, Patrimonio de la Humanidad.

✉ [es.tui.com](http://es.tui.com)

## Finnair estrenará el verano de 2017 nueva ruta a Alicante

Entre el 26 de marzo y el 27 de octubre de 2017, coincidiendo con la temporada de verano, Finnair abrirá una nueva ruta entre Helsinki y Alicante con una frecuencia de cuatro vuelos semanales. Es la tercera ruta que la compañía aérea inaugurará en 2017 en España, que se suma a las de Menorca e Ibiza. Además, se mantendrán los habituales vuelos diarios de Finnair a Barcelona y Madrid, y aumentarán las frecuencias semanales a Málaga, donde en verano se alcanzarán los 11 vuelos por semana.

"España sigue siendo un mercado clave para Finnair", subraya director de Finnair para el sur de Europa, Javier Roig. "Con las nue-



Tendrá cuatro frecuencias semanales.

vas rutas programadas en verano de 2017 no solo mejoran las conexiones entre España y Finlandia, sino también con los 17 destinos en Asia en los que Finnair opera vía Helsinki", concluye.

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



Ya tuvo una salida el 1 de octubre.

## Renfe pone en marcha el Tren Termal este octubre

El 22 de octubre Renfe pone en marcha el Tren Termal y del Camino del Norte de Santiago que forma parte de su campaña para la promoción del turismo en Galicia y que se ha desarrollado a lo largo del verano por una serie de rutas turísticas ya consolidadas en la Comunidad autónoma.

La propuesta de este tren turístico incluye, además del viaje en tren entre A Coruña y Lugo, una sesión termal en el hotel-balneario de Guitiriz, primera etapa del viaje. Para hacer uso de las modernas instalaciones de esta reputada institución, los viajeros deberán llevar traje de baño, gorro y calzado adecuado, mientras que el propio balneario les facilitará toallas.

Una visita a la capilla gótica de San Alberte, situada en el interior de un frondoso bosque, un recorrido a pie por un tramo del Camino del Norte de Santiago y una visita peatonal por el centro histórico de Lugo, incluido el Centro de Interpretación de la Muralla y la Casa de los Mosaicos, completan esta propuesta de viaje que se puede comprar por 40 euros en la web de Renfe. En el precio están incluidos asimismo los traslados en autobús entre las estaciones y los diversos lugares que se visitan.

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

# Instrumentos de Trabajo

## Nuestras Publicaciones no están en las salas de espera

**NEXOTUR**.com AGENCIAS DE VIAJES PERIÓDICO DIARIO ONLINE

**CONEXO**.net REUNIONES E INCENTIVOS PERIÓDICO DIARIO ONLINE

**Nexobús**.com TRANSPORTE DE PASAJEROS PERIÓDICO DIARIO ONLINE

**NexoHotel**.com HOTELERÍA Y ALOJAMIENTO PERIÓDICO DIARIO ONLINE

**NEXOTUR** AGENCIAS DE VIAJES PERIÓDICO SEMANAL (50 EDICIONES)

**CONEXO** REUNIONES E INCENTIVOS PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

**Nexobús** TRANSPORTE DE PASAJEROS PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

**CEHAT** HOTELERÍA ESPAÑOLA PERIÓDICO MENSUAL (10 EDICIONES)

**Noticias con Q de Calidad** NOTICIAS CON 'Q' DE CALIDAD ORGANIZADORES CONGRESOS MENSUAL (11 EDICIONES)

**EL NOTICIEROPC** BIMESTRAL (6 EDICIONES)

**destinoMadrid** TURISMO DE MADRID TRIMESTRAL (4 EDICIONES)

**Talonotel** RESERVAS DE HOTEL PERIÓDICO QUINCENAL (24 EDICIONES)

**NEXOTUR** DIRECTORIO DE AGENCIAS ANUARIO (1 EDICIÓN)

**NEXO HOTEL** PROVEEDORES DE HOTEL ANUARIO (1 EDICIÓN)

**RANKING** DE EMPRESAS TURÍSTICAS PERIÓDICOS ANUALES (4 EDICIONES)

**PROTAGONISTAS** DEL TURISMO EN ESPAÑA PERIÓDICOS ANUALES (2 EDICIONES)

**CIMET** CONFERENCIA IBERO-AMERICANA DE TURISMO

**Turnexo** SALÓN PROFESIONAL DEL AGENTE DE VIAJES

**NexoBusiness** SALÓN DE CONVENCIONES, CONGRESOS E INCENTIVOS

**BIBLIOTECA NEXOTUR** BIBLIOTECA NEXOTUR DEL TURISMO ESPAÑOL

Premio Madrid Excelente al Grupo Informativo Nacional

Placa al Merito Turístico del Estado Español

Premio Iberoamericano de Periodismo Especializado

De Profesional a Profesional

**GRUPO Nexo**

# Las Publicaciones del Grupo NEXO están en la mesa de trabajo de miles de Empresarios y de Profesionales

Nuestros estudios y artículos se esperan, se leen, son comentados, fotocopiados, recortados, se archivan y sirven como consulta



**Nexotrans**.com  
TRANSPORTE DE MERCANCIAS  
PERIÓDICO DIARIO ONLINE

**NexoLog**.com  
LOGÍSTICA DE TRANSPORTE  
PERIÓDICO DIARIO ONLINE

**Nexotrans**  
TRANSPORTE DE MERCANCIAS  
PERIÓDICO SEMANAL (50 EDICIONES)

**Nexocar**  
INDUSTRIA AUXILIAR AUTOMOCION  
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)



**GOLD&TIME**  
JOYERIA Y GEMOLOGIA  
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

**NEXOTIME** con **ALTA RELOJERIA**  
RELOJERIA COMERCIAL Y ALTA GAMA  
REVISTA BIMESTRAL (6 EDICIONES)

**G&T-ECONOMÍA**  
PRECIOS DE GEMAS Y COYUNTURA  
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

**ALTA RELOJERIA**  
RELOJERIA DE ALTA GAMA  
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)



**DOSSIER**  
DE JOYERIA ESPAÑOLA  
MENSUAL (10 EDICIONES)

**JOYAS DE AUTOR**  
DISEÑO DE JOYAS  
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

**ART&VALUE**  
TASACION DE ALHAJAS  
MENSUAL (11 EDICIONES)

**HORA DE MADRID**  
RELOJEROS DE MADRID  
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

**Obra Nueva**  
ENSEÑANZA DE JOYERIA  
MENSUAL (11 EDICIONES)

**Cronometría**  
RELOJEROS DE VALENCIA  
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)



**VOLVO EN RUTA**  
TRANSPORTE MERCANCIAS  
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)

**Michelin Camión**  
TRANSPORTE MERCANCIAS  
CUATRIMESTRAL (3 EDICIONES)

**PRODIAM**  
ENCUENTRO DEL DIAMANTE Y  
LAS PIEDRAS PRECIOSAS

**FORO**  
FORO ANUAL DE LA  
RELOJERIA ESPAÑOLA

**AEA**  
ENGASTADO DE JOYAS  
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

**SEMPSA**  
METALES PRECIOSOS  
PERIÓDICO MENSUAL (11 EDICIONES)

SEDE CENTRAL DEL GRUPO:  
LOPE DE VEGA, 13, 28014 MADRID  
TELF. 91 369 41 00 (20 LINEAS)

**NEXO**  
editores s.a.

FAX: 91 369 18 39  
EMAIL: SECRETARIA@GRUPONEXO.ORG  
WEB: WWW.NEXOTUR.COM

## ■ CLUB NEXOTUR

# Descuentos de hasta el 30% en los hoteles de la cadena Accor

Accor Hoteles ofrece a los agentes miembros del Club NEXOTUR un descuento del 30% sobre tarifa oficial. La cadena hotelera dispone en la actualidad de más de 1.600 establecimientos

**Club NEXOTUR**  
Otras ofertas especiales para agentes Miembros en **pág. 23**

en todo el mundo, con marcas de referencia como Sofitel, Pullman, MGallery, Novotel, Suite Novotel, Mercure, Ibis Styles y Adagio. Más información y reservas en [www.travelagencies.accorhotels.com](http://www.travelagencies.accorhotels.com).

## ■ FAM TRIP



La Asociación ha mostrado esta vez los atractivos de Atlántico y Magdalena.

## Séptimo viaje organizado por ANATO

Un grupo de agentes ha disfrutado de un recorrido por Atlántico y Magdalena. Se trata del séptimo viaje de familiarización organizado por la Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo (ANATO) en colaboración con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Los anteriores han tenido como destino Meta, Antioquia, Santander, Eje Cafetero, Bolívar y La Guajira.

## ¡Felicidades!

Esta semana celebran su cumpleaños los siguientes agentes de viajes:

### 8 10 de octubre

Manuela Maldonado, Viajes Eli-ge Tu Rumbo, Sevilla; M. Ángeles Mora, Zafiro Tours, Brenes; M<sup>a</sup> Luisa Rey, Viajes Amado, La Coruña; Estefanía Gagliardi, Viajes Niza, Playa de las Américas, Tenerife; Pilar Rodríguez, Club Viajes Master, Sevilla; Yolanda Castel, Viajes Andrómeda, Barcelona; Sonia Fernández, Viajes Nacho Alonso, Salamanca; Idoia Monje, Viajes Eroski, Santurce, Vizcaya; Jordi Trébol Ibarz, Viajes Massai, Lleida.

### 8 11 de octubre

Ana Vargas, Viajes Guadalquivir, Sevilla; Aída González, Viajes El Corte Inglés, Cuenca; Mónica López, Portugal Tours, Madrid; Maite Mañas, Central Peregrinaciones Asís, Madrid; Nadia Menaceur, Royal Tours, Madrid; María Varela Mallada, Viajes Valgijón, Gijón; Raquel García Ramos, Viajes Kasvall Tour, Madrid.

### 8 12 de octubre

Pilar Sanz, Viajes Dasa, Madrid; Pilar García, Viajes Open, Madrid; Antonio Olmedo, Viajes Boc, Algeciras; Antonia Huesa Martín, MoviTours, La Garriga; Pilar Cabeza Torres, Viajes Pinzón,

Córdoba; Nuria Rodríguez, Viajes Halcón, Sevilla; Inés Cañellas, Halcón Viajes, Mahón; Joaquín Pedro Veiga, Viajes Minho, Pontevedra; Carolina Lerma Martín, Viajes Rural Tours, Valladolid; Eva Platero, Viajes Ruidera, Ciudad Real.

### 8 13 de octubre

Ángel Cubillo, Viajes A Buen Puerto, Madrid; Otto Berger, Fun Touristik, San Agustín; Juan Sanz, Viajes Century, Barcelona; Emilio Domínguez, Amor Tours, Málaga; José Luis Méndez, Viajes Zafiro, Madrid; José Martín, Viajes Guiana Tours, Ponferrada; Nuria González, Tele Viajes, Madrid; Nanda Climent, Viajes Elche Tour, Elche; Sergio Zamora, Viajes Pentágono, Casetas.

### 8 14 de octubre

Miguel Camba, Viajes Callao, Madrid; Choni Fernández, Viajes Olympia, Madrid; Miguel Camba, Viajes Callao, Madrid; José Domínguez, Okapi Tours, Zaragoza; Asunción Fernández, Viajes Olimpia Madrid, Madrid; Alba López, Viajes Cibeles, Madrid; Cristina Bonnet, Viajes Calvo, Mallorca; Esther Maceda, Viajes Imoha, Tres Cantos; Teresa

Alvarez, Viajes Jet, Pontareas; Amalia Pozo, Viajes Botafumeiro, Vigo; Maite Villanueva, Viajes El Corte Inglés, Zaragoza.

### 8 15 de octubre

Ana Rodríguez, Turoeste, Badajoz; Purificación Sánchez, V. Zeppelin, Madrid; Francisco Cabañas, V. Cabaro, Ávila; J. Antonio Cristin, V. Cristin, Ordenes; Jesús García, V. JG, Valladolid; Francisco Navarro, V. Dumpy, Valencia; Armando Bailo, V. NorteSur, Zaragoza; Ginesa Gómez, Viajes Famacar, Lorca; Fernando Rial, Viajes Barco, Cangas de Morrazo; Rafael Borobia, Viajes Arista, Madrid.

### 8 16 de octubre

Idoia Monje, V. Eroski, Santurce; José Luis Sierra, V. Ecuador, Madrid; Jesús Esteban Coll, V. Edisema, Tarragona; Henriette Pareto, V. Gis, Barcelona; José Ibañez, V. International Expreso, Barcelona; Isidoro González, Lizarra Express, Estella; Virginia Camacho, V. Galán Córdoba, Córdoba; Juan Martínez, V. Castulo, Linares; Jesús Esteban, Avui Viatges, El Vendrell; Eufemio Dios, V. Galan Tours, Mérida; Mar Pou, V. Savisa, La Junquera.

# 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](mailto: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

## ■ BREVES

Norwegian Joy contará con 28 locales de restauración  
Norwegian Cruise Line ha presentado la amplia oferta gastronómica para el Norwegian Joy, su nuevo barco de clase superior, que estará disponible desde su primera salida en el puerto de Shanghái, el 28 de junio de 2017. Desde el caldero mongol hasta la alta cocina francesa, incluirá hasta 28 locales de restauración y bebidas a bordo.

Nueva política de equipajes de Cathay Pacific y Dragonair  
Cathay Pacific Airways y Dragonair disponen de nueva política de equipaje. Así, todos los pasajeros, independientemente de la clase en la que viajen, podrán disfrutar de 10 kilos adicionales de equipaje facturado. Los socios Silver, Gold y Diamond del Club Marco Polo se beneficiarán de 10, 15 y 20 kilos extra respectivamente.

Brussels Airlines tiene nueva clase Economy Plus  
Desde este verano, los clientes de Brussels Airlines que viajan a África, Estados Unidos o Canadá tienen la opción de viajar en tres clases en vez de dos. Los pasajeros de la nueva clase Economy Plus están sentados en las primeras cinco filas de la clase Economy, disfrutarán de más espacio para las piernas y otras ventajas por un suplemento de 120 euros por segmento.

KLM abre nuevas rutas a Miami y Colombo  
KLM Real Compañía Holandesa de Aviación contará con dos nuevos destinos internacionales esta temporada de invierno: Miami (EE UU) y Colombo (Sri Lanka). Además, se operará una frecuencia diaria a La Habana (Cuba) y se seguirán operando los vuelos adicionales a Kuala Lumpur (Malasia), durante la temporada de invierno.

Autocares Martín Corral adquiere un Stellae  
Grupo Castrosua ha formalizado recientemente la entrega de una unidad de su modelo Stellae, concebido para la realización de trayectos de medio y largo recorrido y servicios de transporte discrecional, a Autocares Martín Corral. Posee 55 butacas modelo Conturo Sport de Sunviauto, USB en portapaquetes para cada pareja de butacas.

## CroisiEurope propone recorrer el Danubio este otoño con diferentes itinerarios

Incluye salidas para el Puente de Diciembre, Navidad y Fin de Año

Viena, Budapest, Bratislava, Melk, Dümel, Dürnstein, Kalocsa o Esztergom son las diferentes ciudades a orillas del Danubio que CroisiEurope propone conocer

este otoño en uno de sus cruceros fluviales. Hasta cinco salidas entre octubre y diciembre, incluyendo salidas para el Puente de Diciembre, Navidad y Fin de Año.

CroisiEurope apuesta por sus itinerarios por el Danubio con hasta cinco ofertas distintas para los próximos meses del 2016, que incluye salidas para el Puente de Diciembre, Navidad y Fin de Año. Con el itinerario 'Las perlas del Danubio', de cinco días y con salidas en noviembre, los pasajeros podrán visitar Viena, Budapest y Bratislava. Además, para estas salidas hay una oferta de excursiones incluidas gratis.

En 'Las perlas del Danubio', de ocho días y con salidas en octubre, Viena hará de puerto *turnaround*. Melk, Dümel, Dürnstein, Bratislava, Kalocsa, Budapest y Esztergom serán las diferentes escalas de el MS Vivaldi. Para este itinerario las excursiones propuestas son la abadía de Melk, Bratislava y sus palacios barrocos, el castillo de Schoenbrunn o El Palacio de los Habsburgo.

Para el Puente de Diciembre, CroisiEurope ofrece un crucero exclusivo en castellano que visita los mercados de Navidad de Bratislava,



El MS Vivaldi realiza el itinerario 'Las perlas del Danubio'.

Budapest o Viena. Saldrá de Viena el día 22 y visitará Bratislava y Budapest. Por su parte, el crucero por el Danubio de Año Nuevo tendrá salida el 28 de diciembre. El viaje se desarrollará durante seis días en los que los pasajeros podrán realizar excursiones por el castillo de Schoenbrunn o Bratislava, entre palacios barrocos y bonitas plazas. Además los pasajeros podrán disfrutar de la cena especial de Noche-

buena o Nochevieja tanto en el crucero de Navidad como en el de Año Nuevo. Como novedad, este año los cruceros de Navidad y Fin de Año son en régimen de 'todo incluido', como ya ocurre con el resto de programación de la temporada. Todos sus barcos ofrecen auriculares individuales en las excursiones y Wifi gratuito. Todos estos cruceros están garantizados en castellano.

✉ reservas@croisieurope.com

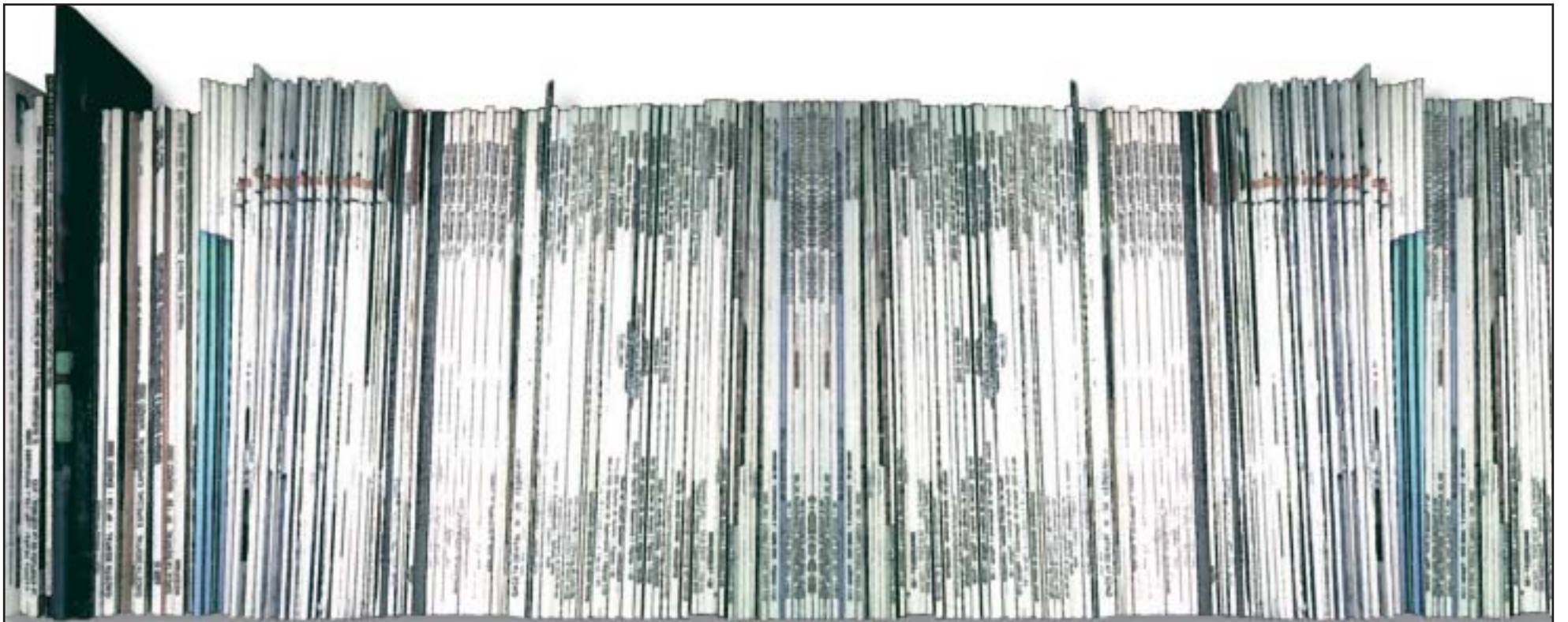
## La información profesional no es un juego de niños

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

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



De Profesional a Profesional



# Transferencia del conocimiento

Las publicaciones profesionales y generales son el principal vehículo para la transferencia del conocimiento, ayudando así a la formación continua de los profesionales, al progreso de los sectores y a la mejora de la economía.

Conocimiento de las ideas y de las opiniones que son la transferencia cultural necesaria para la identidad y continuidad de nuestra sociedad.

# publicaciones profesionales y generales

Nuestras más de 300 cabeceras en el mercado, forman el más importante grupo dedicado a cumplir con los compromisos de informar, formar, entretener, servir y dinamizar.

**Solicite la guía de publicaciones ([aepp@aepp.com](mailto:aepp@aepp.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**

# 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

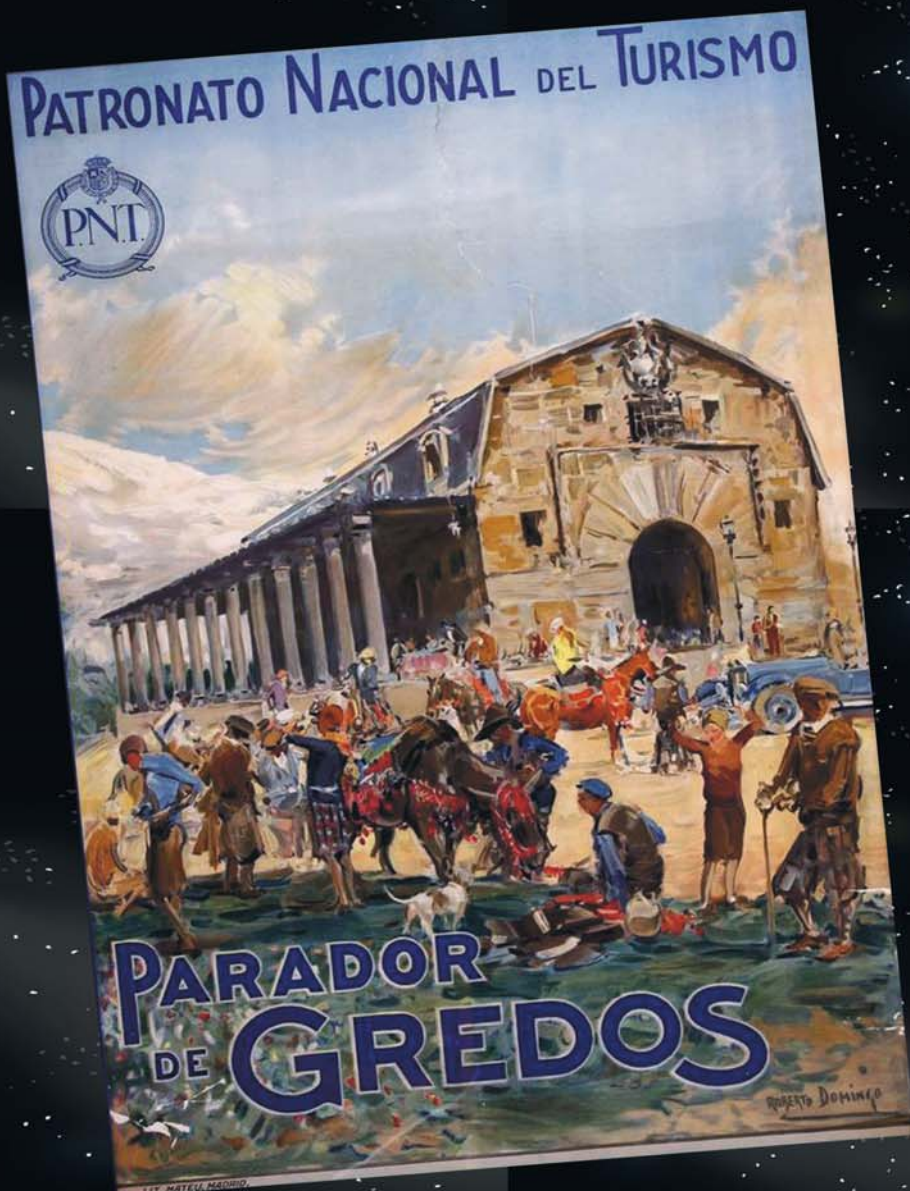
Lope de Vega, 13  
 28014 Madrid

## EL CLUB EXCLUSIVO PARA LOS AGENTES DE VIAJES

MAYORISTAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
<b>GUAMA</b>					
	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
<b>OCTOPUSTRAVEL</b>	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
<b>ACCOR HOTELES</b>	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
<b>HUSA HOTELES</b>	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
<b>OCA HOTELS</b>	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
<b>PARADORES</b>	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
<b>PLAYA SENATOR</b>	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
<b>WORLDHOTELS</b>	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
<b>HERTZ</b>	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
<b>EUROPCAR</b>	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
<b>HOTEL BEATRIZ DE TOLEDO</b>	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'
<b>HOSPEDERÍA DE LA IGLESUELA DEL CID</b>	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
<b>HOTEL SANTA CECILIA DE CIUDAD REAL</b>	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
<b>EREUROPEASEGUROSDEVIAJE</b>	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
<b>INTERMUNDIAL SEGUROS</b>	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](http://Nexohotel.com)  
Diario *online* de Hotelería

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

# HOTELERÍA

## El Congreso de Hoteleros Españoles recibe el respaldo de 20 empresas importantes

El evento cuenta además con el respaldo del Ayuntamiento de Salamanca, la Diputación, la Junta de Castilla

Entre el 16 y el 18 de noviembre, Salamanca acoge el Congreso de Hoteleros Españoles, evento que cuenta en esta edición con una veintena de entida-

des colaboradoras. Estos apoyos, que incluyen entidades del sector público y privado, serán decisivos para el éxito de esta nueva edición del evento. La

celebración de este Congreso ratifica a Salamanca, según su alcalde, Alfonso Fernández Mañueco, como "ciudad de encuentro y de congresos".

Una veintena de entidades colaborarán en la próxima edición del Congreso de Hoteleros Españoles, el encuentro más importante del sector que albergará en noviembre la ciudad de Salamanca. Estos apoyos, que incluyen entidades del sector público y privado, serán decisivos para el éxito de esta nueva edición del evento.

El Congreso, que se celebrará del 16 al 18 de noviembre, contará con ponentes pertenecientes tanto a la industria hotelera como al ámbito generalista, que ayuden a reflexionar e inspirar para hacer las empresas hoteleras más competitivas y rentables. En el evento estarán presentes en el encuentro numerosos agentes económicos y sociales relacionados con el sector hotelero: entidades financieras, agencias de viaje, turoperadores, proveedores, consultoras, administraciones públicas, sindicatos, universidades, escuelas de negocio, sector tecnológico, entre otros.

El Congreso de Hoteleros Españoles cuenta de momento con el apoyo de las instituciones públicas tanto de Salamanca como de Castilla y León. Así quedó de manifiesto en la reciente presentación del Congreso celebrada hace unas semanas en la ciudad y en la que tanto el alcalde de Salamanca como máximos representantes de la Di-

putación y de la Junta de Castilla y León así lo avalaron.

La celebración de este Congreso ratifica a Salamanca, según su alcalde, Alfonso Fernández Mañueco, como "ciudad de encuentro y de congresos, convirtiéndola en epicentro del debate y la reflexión de la industria turística nacional". Para la consejera de Cultura y Turismo de la Junta de Castilla y León, Josefa García, el Congreso supone "el reconocimiento a Salamanca y a la Comunidad como lugar de referencia en el mapa turístico español".

### Poner en valor el sector

Para el presidente de la Asociación de Empresarios de Hostelería de Salamanca, Alain Saldaña, la celebración de este Congreso en la Ciudad servirá además "para poner en valor la calidad y profesionalidad del sector". El encuentro representa para Saldaña "el pistoletazo de salida de la celebración del 40 aniversario de la Asociación, que incluye un amplio programa de actividades previstas para 2017".

Al respaldo de estos organismos, se suma la colaboración de otras entidades públicas y privadas que ya se han unido al Congreso Hotelero del mejor año del turismo español desde que hay estadís-



Presentación del Congreso de Hoteleros Españoles en Salamanca.

ticas, según palabras del presidente de Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT), Juan Molas.

Como ya explicó Molas en su presentación, el congreso se desarrollará en un momento de especial sensibilidad económica, con "la incertidumbre financiera mundial y europea -con especial impacto del Brexit-, así como la situación de incertidumbre política a nivel nacio-

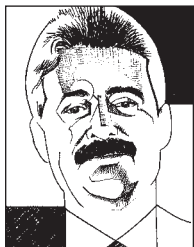
nal". En este contexto, como ha señalado, "la industria hotelera debe abordar de manera urgente la modernización y adecuación de los destinos maduros utilizando la innovación y la tecnología como palancas de cambio, diversificar los destinos y productos, alcanzar las rentabilidades suficientes, mejorar la formación profesional, regular la economía colaborativa y nivelar las reglas de juego".

## Riu Hotels llega fuerte al continente asiático con un cinco estrellas 'todo incluido' en Sri Lanka

El Riu Sri Lanka es un establecimiento hotelero que se presenta como ideal para recorrer la isla

Riu Hotels & Resorts desembarca en el continente asiático y lo hace en la isla de Sri Lanka con un hotel de cinco estrellas. El Riu Sri Lanka ha abierto sus puertas en agosto a todos aquellos que quieran descubrir el destino.

Situado en Ahungalla, al sudeste del país, se trata de un hotel con 'todo incluido' 24 horas, de nueva construcción, y situado en primera línea de mar en un entorno único. Cuenta con tres grandes piscinas y una piscina infantil, terrazas para relajarse al sol, jacuzzi, gimnasio, así como el centro de bienestar Renova Spa, que incluye salón



Luis Riu

de belleza, peluquería y servicio de masajes.

Por su parte, sus 501 habitaciones cuentan con todas las comodidades, como balcón o terraza, TV vía satélite de pantalla plana de 43", aire acondicionado, caja fuerte y minibar, para que el huésped se sienta como en casa.

La gastronomía será un punto fuerte para sus clientes. Podrán degustar las especialidades asiáticas en su restaurante Kaori, las delicias de Italia en el restaurante La Forchetta, o bien decantarse por el Saute, para los que quieran disfrutar al aire libre de una barbacoa al lado de la playa.

Además, ofrece sus dos restaurantes *buffet*, Riti Panna y Ceylon, y un completo servicio de bebidas en sus cuatro bares: Nuwara, The Purple Lounge, After Hours y Flamingos, siendo este último un bar piscina con bar acuático. Se encuentra también la discoteca Pacha para divertirse con el mejor ambiente nocturno.

### Una oportunidad ideal

Tras años de analizar propuestas, Riu ha visto la oportunidad ideal en este destino para iniciar su operación en Asia. Sri Lanka, conocido como "la lágrima de la India" por su forma y cercanía a este país, es hoy un destino turístico que atrae no sólo a clien-

tes europeos, sino también de países como la India, China o Australia.

Con la inauguración de este hotel, se pone la primera piedra del proyecto de expansión en el continente asiático, que incluye la construcción de hasta tres hoteles más que abrirán entre el 2018 y 2019. Los dos primeros serán en las Islas Maldivas.

Allí estrenarán dos hoteles que sumarán 422 habitaciones, que incluyen *suites* sobre el agua. La cadena tiene proyectado su primer hotel en Dubai, Emiratos Árabes, para 2019. El hotel se ubicará en las Islas Deira. Con sus 750 habitaciones se convertirá en el más grande hasta ahora construido y el primero en ofrecer servicio 'todo incluido' 24 horas.

### ■ PRODUCTO

Eurostar desembarca en África este verano con un hotel en Marruecos

Este verano, Eurostars Hotel Company, el área hotelera de Grupo Hotusa, ha desembarcado en África con la apertura de su primer establecimiento en Marruecos, el Eurostars Sidi Maarouf. El Eurostars Sidi Maarouf es un establecimiento de nueva construcción, situado en el barrio de La Colline, al sur de Casablanca. Destaca por la elegancia y la confortabilidad de sus instalaciones, perfectas tanto para viajes de placer como para viajes de profesionales o pequeños encuentros profesionales. El hotel dispone de una sala polivalente y dos salas de eventos con luz natural, ambas perfectas para organizar reuniones de empresa.

Tótem Madrid se ha presentado este verano en el barrio de Salamanca

Este verano ha abierto sus puertas Tótem Madrid, que desde el barrio de Salamanca se presenta como punto de encuentro de la cultura, la gastronomía, el ocio y la moda. El nuevo hotel *boutique* que se integra en la gestora de hoteles Marugal se ubica en un edificio del siglo XIX. El proyecto de interiorismo ha corrido a cargo del estudio Corium de Barcelona, quienes han querido dar un soplo de aire fresco al hotel, haciendo compatible la comodidad que busca el viajero de hoy con una cuidada y elegante decoración, que recupera algunos elementos originales, como la escalera o las molduras.

Vincci Selección La Plantación del Sur ha recibido el TUI Holly 2016

Vincci Selección La Plantación del Sur ha recibido el premio TUI Holly 2016, de TUI Group, que cada año distingue a los 100 establecimientos más populares y mejor valorados entre los turistas alemanes. El galardón reconoce la calidad en los distintos servicios ofrecidos por Vincci Selección La Plantación del Sur cinco estrellas a sus huéspedes, como el estado de sus instalaciones, el confort y limpieza de las habitaciones, su gastronomía, la atención al cliente, etc. "Para nosotros supone un reconocimiento en el mercado alemán a la labor que realizamos día a día en el hotel para intentar ofrecer la mejor experiencia posible", asegura Miguel Fuentes, director de Vincci Selección La Plantación del Sur.

# ConfeCat vuelve a rechazar el Reglamento sobre Turismo de la Generalitat de Catalunya

Alertó del 'fuerte y descontrolado impacto que las nuevas fórmulas pueden provocar'

El Decreto de Reglamento de Turismo de la Generalitat ha generado un importante revuelo tanto dentro como fuera del Sector Turístico. Así,

en su último día de exposición pública, desde ConfeCat insistían en su preocupación ante "la creciente oferta turística ilegal, especialmente la vin-

culada al alojamiento turístico", pues consideran que no resolverá en ningún caso "los problemas de convivencia que últimamente se han sucedido".

La Confederación Empresarial de Hostelería y Restauración de Cataluña (ConfeCat) ha manifestado este verano su preocupación ante "la creciente oferta turística ilegal, especialmente la vinculada al alojamiento turístico", pues considera que no resolverá en ningún caso "los problemas de convivencia que últimamente se han sucedido entre la actividad turística y los vecinos". Esta declaración de la confederación llegaba cuando se agotaba el plazo de exposición pública del Decreto de Reglamento de Turismo de la Generalitat que ha generado un importante revuelo tanto dentro como fuera del sector turístico.

En este sentido, la Confederación Empresarial de Hostelería y Restauración de Cataluña ha expresado su oposición "rotunda" a las propuestas de alojamiento turístico incorporadas a la futura nueva regulación de alojamiento turístico. Para ConfeCat, éstas menguarán "la calidad en la prestación del servicio y, agravarán la convivencia entre la actividad turística y los vecinos".

El presidente de la ConfeCat, Juan Molas, ha incidido en que al sector le "preocupa que las medidas propuestas en este Decreto, en lugar de ayudar a solucionar los

problemas de convivencia que hemos vivido este verano en barrios como la Barceloneta, en la ciudad de Barcelona, ayudaran a agravarlos".

Entre estas nuevas modalidades propuestas, la ConfeCat ha mostrado su rechazo a la figura de la vivienda de uso turístico cedido por habitaciones, que considera altamente perjudicial por menguar la calidad de la prestación del servicio que puede producirse dudando, a más, de la capacidad de las administraciones para gestionarla y controlarla.

## Una modalidad inadmisibles

Igualmente, la confederación encuentra "inadmisibles" la modalidad de Alojamientos turísticos singulares, pues considera ilógico pretender generalizar el uso singular. De hecho, le resulta "incomprensible pretender incorporar por norma casos excepcionales, cuando lo más lógico es actuar puntualmente sobre excepciones, permitiendo que éstas sean controladas".

En este sentido, el presidente de la confederación Juan Molas ha manifestado que "esta propuesta, en caso de prosperar, habilitará que puedan darse ofertas que hagan



ConfeCat expresa su oposición 'rotunda'.

menguar la calidad tanto del sector como de la destinación".

En este sentido, Juan Molas ha afirmado al respecto que "la máxima preocupación del sector es la creciente oferta turística ilegal, especialmente la vinculada al alojamiento turístico, que pone en peligro la calidad y la excelencia que han definido la apuesta de nuestra destinación".

Por todo ello, la ConfeCat aboga por "la erradicación de toda la oferta de alojamiento turístico ilegal", como ha concluido la agrupación. Una vez conseguido este objetivo, el sector solicita la equiparación normativa de las modalidades existentes, que ya se consideran suficientes para cubrir las necesidades de la demanda.

## Los destinos del norte de España aglutinan la demanda rural este verano

Todos los municipios registran incrementos en su demanda frente a 2015

Según los datos recogidos por Toprural, buscador de alojamientos rurales que facilita la reserva online líder en España, el norte de la Península ha acaparado la mayor parte de la demanda de turismo rural durante el verano de 2016.

Asturias es la provincia que cuenta con un mayor número de municipios en el listado de los diez más demandados. En concreto, los municipios son Llanes, Cangas de Onís, Valdés, Villaviciosa, Cudillero y Ribadesella. Arnuero (Cantabria), Santillana del Mar (Cantabria), San Sebastián (Guipúzcoa) y Sanxenxo (Pontevedra) completan el top 10.

### Crece respecto a 2015

Todos los municipios del ranking registran incrementos en su demanda respecto al verano de 2015, según los datos de Toprural. Entre ellos destacan, principalmente, Arnuero, con un 187%, Ribadesella un 152% y Santillana del Mar con el 145%.

Todas las zonas turísticas que conforman el listado de los 10 destinos más demandados registran un aumento en su demanda. En con-



Santillana del Mar se encuentra en el top 10 de municipios.

creto, las zonas más solicitadas son Osona (que además experimenta un crecimiento del 105% respecto al verano de 2015), el Pirineo catalán (104%) y la Costa Brava (102%).

Los Picos de Europa ocupan la cuarta posición en cuanto a demanda y, a su vez, registran un cre-

cimiento del 128%; seguido en quinto lugar por otro destino clave en turismo rural, el Pirineo aragonés, que también crece con un 85%. Completan la lista las Rías Baixas, Empordà, la Costa de la Luz, la Sierra Norte de Madrid y la Sierra de Gredos.

## PRODUCTO

El NH Bilbao Deusto culmina la reforma de todas sus instalaciones

NH Bilbao Deusto ha terminado las obras de reforma del total de sus instalaciones, incluidas sus dos salas de reuniones con más de 100 metros cuadrados. Tras seis meses de reforma, el hotel NH Bilbao Deusto ha renovado todas sus habitaciones y espacios comunes, gracias a la apuesta de NH Hotel Group por la excelencia. El hotel destaca por una situación privilegiada rodeada por el arte del Museo Guggenheim y el Museo de Bellas Artes, perfecto para descubrir la ciudad del arte y la gastronomía de la capital vizcaína. Los espacios comunes, habitaciones, desayunador y salas para reuniones y eventos sociales han sido completamente renovados, dotando de gran amplitud y funcionalidad cada estancia.

Hotel Don Pancho concluye su última reforma interior y exterior

Tras una completa remodelación interior y exterior, el Hotel Don Pancho "ofrece ahora a sus huéspedes un ambiente elegante y exclusivo, coherente con la exigente demanda de sus clientes". Con más de 40 años dedicado a "un servicio de primera calidad", desde el hotel están seguros de que esta última reforma avalará "el reconocimiento del célebre Hotel Don Pancho". Con el objetivo de "ofrecer una infraestructura a la altura de su prestigio", el Hotel Don Pancho se ha renovado por dentro y por fuera. Las 255 habitaciones del edificio han sido reformadas por completo y equipadas con nuevo mobiliario, decoración e instalaciones, lo que incluye también nuevos baños con todo tipo de detalles y comodidades.

El Hotel Suites Málaga Port tendrá un auditorio para 550 personas

El nuevo hotel que se ha presentado en la capital de la Costa del Sol contará con un centro de congresos con una capacidad total para 1.000 personas. La entidad Andalusian Hospitality IIS.L., perteneciente al grupo catari Al Bidda Group, como promotora del Hotel Suites Málaga Port situado en el Dique de Levante del Puerto de Málaga, ha presentado esta semana los detalles del diseño y la edificación de este proyecto. La nueva infraestructura turística de la ciudad de Málaga, que tiene prevista su inauguración para el año 2020, prevé la construcción de un edificio de 135 metros (35 plantas) con un total de 352 habitaciones de distintas categorías, zonas de restauración, centro comercial, casino y salones para eventos, entre otras instalaciones.

## El ITH convoca la segunda subasta energética

El Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) ha convocado la segunda subasta de gas natural para el sector hotelero de 2016. El evento tendrá lugar a finales de octubre, como iniciativa motivada por "el ahorro de costes que supone la reducción de los precios de la energía para los hoteles", recordó el ITH.

Este tipo de subastas del instituto van dirigida a todos los hoteles españoles, al margen de su tipología o tamaño, tanto hoteles independientes como cadenas hoteleras. Los interesados en participar en la subasta tienen hasta el viernes 14 de octubre de 2016 para comunicar formalmente su interés al ITH y enviar la documentación requerida. Todos los hoteles interesados "formarán el grupo de compra colectiva cuyo volumen global de energía será subastado a finales de octubre", explicó el instituto. Es interesante que el grupo de compra sea lo más numeroso posible, ya que a mayor volumen de energía para subastar, mayor será el interés de las comercializadoras por ofrecer una tarifa competitiva a estos hoteles.

# 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 Trias Beltrán, 7 MADRID	91-5558550 Fax 91-5564770
COSTA CRUCEROS Valencia, 245 2º 3 BARCELONA	93-4875685 Fax 93-4874770
DIMENSIONES Mahonia, 2 MADRID	91-5310607 Fax 91-5214254
DIMENSIONES Concilio de Trento, 182-184 BARCELONA	91-5310607 Fax 91-5214254
DIAS LIBRES Lagasca, 120 Of. 1 MADRID	91-7451111 Fax 91-5614469
ENTORNO NATURAL.COM Diputació, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
EXPO MUNDO Diputació, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
HOTELPLUS Isla del Hierro, 3 SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES	902 358358/91-7244747 Fax 91-6549977
HOTEL PLAYA VIAJES Avda. Paralelo, 135-137 2º BARCELONA	93-425.30.66 Fax 93.425.38.07
HOTEL PLAYA VIAJES Silva, 2 6º 2º MADRID	91-5427933 Fax 91-5422071
HVALTRAVEL.COM Diputació, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
IBEROJET Parc. Bit Ctra. del Valdemossa km 7,4 PALMA.	971-070428 Fax 971-040466
INTERMUNDOS Fuencarral, 9 1ºB MADRID	91-5320413 Fax 91-5221241
MSC CRUCEROS Arequipas, 1 MADRID	91 308308 Fax 91-3821664
MUNDICOLOR Mahonia, 2 MADRID	902-361926 Fax 93-4827131

NIZA TOURS-VIAJES NIZA Av Las 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 Ordaz, 3-3º MADRID	91-1217401 Fax 91-4414956
ALITALIA Av. Diagonal, 403 BARCELONA	902-100323 Fax 93-4158379
AIR EUROPA Centro Emp. Globalia. Lluçmajor MALLORCA	971-178100 Fax 971-178360
AIR SPAIN BROKER Almagro, 19, Madrid	91-3083444 Fax 91-3198440
FINNAIR 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, 7º planta. MADRID	91-4544140 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 Trias Beltrán, 7 MADRID	91-5558550 Fax 91-5564770
COSTA CRUCEROS Valencia, 245 2º 3 BARCELONA	93-4875685 Fax 93-4874770
EUROFERRYS Estación Marítima ALGECIRAS	956-651178-507070 Fax 956-653379
P&O PORTSMOUTH Cosme Echevarrieta, 1 BILBAO	94-4234477 Fax 94-4235496
SPANISH CRUISE LINE Alcalá, 54 MADRID	91-5317102 Fax 91-5230612
ACCIONA TRASMEDITERRÁNEA www.trasmediterranea.es	902-454645
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 Diputación, 238 sobreatico 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 126 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](http://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](mailto:fetisalain@gmail.com)

skype: alaininmadrid / Tel. 91 547 58 71

**91 369 41 00**  
**91 369 18 39**

**INSCRIBA A SU EMPRESA EN EL BOOKING**  
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

PERSONAJE DEL DIA  
**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**

# HBV presenta una nueva 'web', con otro acceso, manteniendo la anterior

HBV ofrece una nueva página a nombre de Autocares Madrid mientras conserva la anterior como HBV, manteniendo, con un diseño renovado, la información sobre la empresa y sus tipos de servicios, sí como el formulario de solicitud de presupuesto.



www.autocaresmadrid.com

Autocares y Microbuses Hermanos Bravo Vázquez S.L. (HBV), con sede en Madrid, presenta una web de correcto diseño y sencilla estructura para informar sobre la empresa y su amplia oferta de servicios de transporte por carretera. Asimismo, presenta una nueva página como Autocares Madrid, que mantiene la descripción de sus distintos tipos de servicio, las características de sus vehículos y la opinión de algunos clientes, mientras en el área de gestión sigue ofreciendo un formulario para solicitar presupuesto. Ambas páginas presentan versiones en castellano e inglés.

### INFORMACIÓN

Mantiene, con un nuevo diseño muy amigable, una amplia relación de sus servicios en todas las pantallas, agrupados por tipos, que sigue permitiendo acceder a una pantalla que informa de las características de cada tipo de servicio y de las de los vehículos a utilizar.

### RESERVA

Como la otra página de HBV, no informa de sus tarifas y no incluye gestión de reservas online. Únicamente presenta en todas las pantallas y, asociado a la descripción de cada servicio, el acceso a un formulario para solicitar presupuestos, así como un teléfono y su correo.

### GENERAL

La página también mantiene la información sobre la empresa, su historia, características y objetivos, así como sobre su flota de autocares con la descripción del vehículo, dependiendo de su capacidad. También incluye un resumen de las opiniones de sus clientes.

#### ▲ Lo Mejor / Funcionalidad

Con su nuevo diseño y estructura de accesos sigue ofreciendo un fácil acceso a toda su información.

#### ▼ Lo Peor / Dos Web de HBV

Puede ser desconcertante para el usuario que presente dos páginas semejantes con diferente acceso y diseño.

### HBV AUTOCARES/ Transportes

#### Ponderación de los Valores

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

### EVALUACION NEXOTUR.COM

Que HBV mantenga dos páginas distintas y desde distintas URL no aumenta su interés para los profesionales de Turismo pues ofrecen, con distinto diseño, las mismas prestaciones desde dos posibles accesos, lo que no mejora su gestión y puede generar confusión.

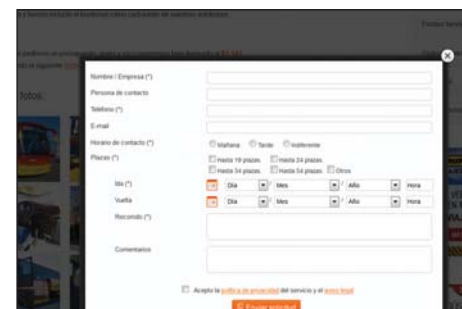
6.0



**Entrada /** En un formato más amigable presenta la descripción de la empresa y el acceso a la descripción de sus servicios.



**Producto /** Accediendo desde la primera pantalla ofrece una descripción general de sus múltiples tipos de servicio sin sus tarifas.



**Reserva /** Mantiene un formulario para solicitar presupuesto desde cualquier pantalla y desde la descripción de cada servicio.

# Pocos cambios en la nueva versión de la 'website' de Costa Cruceros

Costa Cruceros presenta otra nueva versión de su web que, con alguna modificación en el diseño de sus pantallas, mantiene la información de sus cruceros y un completo sistema de gestión de reservas que no está disponible para las agencias de viajes.



www.costacruceros.es

La naviera genovesa Costa Cruceros vuelve a modificar su página en Internet, actualizando su diseño, manteniendo la información de sus cruceros mientras reduce la que aporta sobre sus buques. La web mantiene el mismo sistema de reservas que permite, únicamente al cliente final, gestionar online totalmente su reserva de cruceros más vuelos y excursiones, sin necesidad de terminarla en una agencia. La página, específica para España, mantiene la información de la empresa y sus productos y ofrece versiones para una gran cantidad de países en su idioma.

### INFORMACIÓN

Se accede a los cruceros por destino o desde un completo buscador paramétrico. Presenta una amplia información del crucero, desde la que se pasa a la reserva y el acceso a una limitada descripción del barco, que también presenta desde el área de barcos de la primera pantalla.

### RESERVA

En esta ocasión se ha mantenido el sistema de gestión de reservas del crucero más vuelo opcional, válida únicamente para el cliente final, en un carro de la compra y con pago mediante tarjeta. Permite crear una carpeta de cruceros seleccionados y la comparación de cruceros.

### GENERAL

Mantiene la completa información que ya ofrecía sobre la empresa, su historia y sus políticas de calidad y seguridad. También mantiene las áreas dedicadas a informar sobre Costa Cruceros y sus servicios al pasajero, a recursos humanos y a su programa de fidelización MyCosta.

#### ▲ Lo Mejor / Gestión Reservas

Sigue ofreciendo al cliente final un útil sistema de gestión de reservas de cruceros y de vuelo o tren hasta el destino.

#### ▼ Lo Peor / Gestión Agencias

Sigue sin incluir la reserva desde agencias y el cliente puede terminar la reserva sin pasar por una agencia.

### COSTA CRUCEROS / Naviera

#### 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	GESTIÓN DE RESERVAS									
10	CONFIRMACIÓN INMEDIATA									
10	OTROS SERVICIOS									
6	GESTIÓN ESPECÍFICA AGENCIAS									

### EVALUACION NEXOTUR.COM

La nueva versión de la web de Costa Cruceros no ofrece área de agencias, que siguen sin disponer en ella de información específica y ya no exige al viajero acabar la reserva en una agencia como algunas de sus versiones anteriores, por lo que es de poco interés para los profesionales de Turismo.

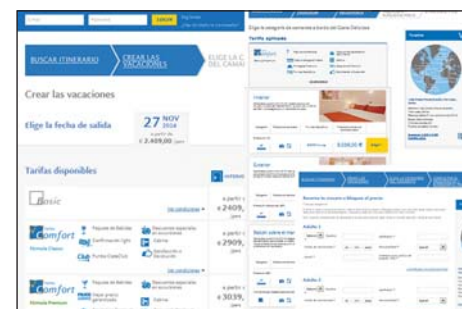
7.6



**Entrada /** En un nuevo diseño, manteniendo los colores de la marca, ofrece el acceso a todas sus áreas de información.



**Producto /** Por destino o en un buscador paramétrico se accede a la descripción de cada crucero y de los barcos.



**Reserva /** Su completo sistema de reservas de cruceros y, opcionalmente vuelos, sigue no disponible para las agencias.

BOLSA ONLINE DE EMPLEO [www.Nexotur.com](http://www.Nexotur.com)

# Ofertas de empleo para agentes de viajes en diferentes puntos del territorio español

La **web [www.nexotur.com](http://www.nexotur.com)** recoge casi un millar de ofertas y demandas de empleo en el Sector, de las que NEXOTUR ofrece cada semana una breve muestra. Para establecer contacto con las empresas debe acceder al 'portal'.

■ **Viajes TurCosta.** Gines (Sevilla). Necesitamos un agente para incorporación inmediata para cubrir periodos de vacaciones. Requisitos: conocimientos del Sector y experiencia en ventas e Imsero. Posibilidad de ampliación de contrato según valia.

■ **Viajes Redondo.** Madrid. Agencia de viajes familiar especializada en Turismo cultural y con producto propio selecciona una persona para su oficina de Madrid. Requisitos: buena presencia, facilidad en la atención telefónica al cliente y experiencia en la realización de presupuestos, itinerarios y reservas. También es necesario manejo de Amadeus y Office, así como buen nivel de inglés. Experiencia mínima de entre dos y cuatro años. Se valora experiencia en acompañamiento de grupos y conocimiento de destinos y producto de Asia y América.

■ **Zafiro Tours.** Alicante. El grupo precisa para sus oficinas centrales persona cualificada y con experiencia para el departamento de emisiones. Requisitos: nivel avanzado de Amadeus. Se valorará

conocimiento del Sector de agencias de viajes y de otros GDS. Se busca persona con capacidad de resolución.

■ **Click Turismo.** Salamanca. Agencia de viajes con experiencia necesita profesional para nueva apertura. Requisitos: mínimo dos años de experiencia en puesto similar. Buenas condiciones de trabajo.

■ **123Vuela.com.** Málaga. Se requiere agente de viajes para oficinas centrales. Requisitos: experiencia demostrable en agencia de viajes y nivel avanzado de Amadeus. Se valorarán conocimientos de otros GDS y del Sector.

■ **Condal Tours.** Barcelona. Buscamos agente de viajes de mostrador. Requisitos: valoramos experiencia en aéreo y buen manejo de Amadeus.

■ **Politours.** Madrid. Solicitamos profesional con experiencia para el departamento de *booking*. Requisitos: buen nivel de inglés y manejo del sistema de reservas Amadeus.

■ **Travelweb.** Madrid. Se busca agente de viajes. Requisitos: experiencia mínima de cuatro años. Se valorará cartera de clientes. Jornada completa y salario según Convenio Estatal de Agencias de Viajes. Se ofrece contrato fijo tras periodo de prueba.

■ **Avianca.** Madrid. Se precisa de analista de recursos humanos. Sus funciones serán, entre otras, implementar el plan de Capacitación Corporativa y de Desarrollo necesario para cada puesto; coordinar y ejecutar resultados organizacionales tales como encuestas de clima laboral y evaluaciones de desempeño; y apoyar en los procesos de selección; prevención de riesgos laborales. Requisitos: estudios universitarios en Relaciones Laborales o similares, conocimientos informáticos (Oracle y Office con un Excel medio alto), experiencia de dos años en puesto similar (preferiblemente aerolíneas) y nivel alto de inglés.

■ **Halcón Viajes.** Esles (Cantabria). Oficina de la división minorista del grupo Globalia inicia un proceso de selección de agentes 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, atención al cliente y conocimiento en venta de grandes viajes.

■ **Día Libre Viajes.** Madrid. Se necesita persona con experiencia para jornada completa. Requisitos: experiencia de más de cinco años en puesto de agente de viajes, amplios conocimientos de Amadeus, nivel alto de inglés y ganas de trabajar en equipo.

■ **Viajes Eco.** Madrid. Agencia ubicada en el barrio de Salamanca busca personal para incrementar el equipo. Las funciones que desempeñarán los agentes serán preparar itinerarios, hacer presupuestos y realizar reservas tanto de individuales como de grupos. Requisitos: buen nivel de inglés, sensibilidad en atención al cliente, resolutiva, manejo de programas básicos tipo Excel y Word, redes sociales e Internet con soltura, entre 23 y 29 años. También valoraremos otros idiomas, buen conocimiento de Amadeus, creatividad, manejo de las páginas web a nivel de actualizaciones y capacidad de aportación de clientes.

■ **Viajes Carrefour.** Barberá del Vallés (Barcelona). Se requiere agente de viajes para incorporación inmediata. La jornada laboral es completa y con turno intensivo de mañana/tarde rotativo. Requisitos: imprescindible experiencia en agencia de viajes, demostrar capacidad de venta, resolución de problemas, conocimientos de producto y capacidad comercial. Se ofrece un contrato eventual con opción a indefinido en función de la vaía.

■ **Abaco Travel.** Madrid. Se precisa de agente de viajes para venta de productos vacacionales en agencia ubicada en Madrid. Salario según Convenio.

## Naveg@web / EVALUACIÓN DE WEBS EN INTERNET

### Hoteles en España

↑ Domus Hoteles ha modificado el diseño de su página, manteniendo la **información** sobre la empresa, su sistema de franquicias, sus hoteles y su sistema de gestión de reservas, disponible sólo para parte de ellos y no válido para las agencias.

⇒ Sería de más **utilidad** si incluyera a todos los hoteles en la reserva.

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



<http://www.domus-hoteles.es>

### Vuelos desde Rusia

↑ Aeroflot vuelve a modificar su página en Internet en la que, con una nueva estructura de accesos, mantiene la **información** sobre la compañía, sus servicios y su completa gestión de reservas en la que vuelve a incluir el alquiler de coches.

⇒ Su **utilidad** está limitada a algunos vuelos a Rusia.

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



<http://www.aeroflot.ru>

### Opinión de los clientes

↑ La nueva página de Rentalcars, manteniendo el mismo sistema de gestión de alquiler de vehículos en todo el mundo mediante el acceso a la oferta de varios *rent a car*, añade una nueva área dedicada a la inclusión y la **consulta** de la opinión de los clientes.

↑ Por su diseño y cobertura resulta de **utilidad** para el cliente final.

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



<http://www.rentalcars.com>

### Eventos en Santander

↑ El Palacio de la Magdalena ha sustituido la página dedicada a su centenario por otra de nuevo diseño, que mantiene una amplia **información** sobre el edificio, pero sin agenda de eventos ni tarifas de sus servicios, para lo que ofrece un formulario.

⇒ Su **utilidad** está limitada porque no ofrece sus tarifas.

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



<http://www.palaciomagdalena.com>

### Todo tipo de servicios

↑ eDreams presenta un amplio conjunto de tipos de servicios turísticos en todo el mundo, en una página que, con un diseño homogéneo muy amigable, ofrece su **información** y gestión de reservas, aunque no disponible para las agencias de viajes.

↑ Por su amplia cobertura es una **web de utilidad** para el cliente final.

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



<http://www.edreams.es>

### Turismo en Cuba

↑ La página oficial de Turismo de Cuba mantiene, con pocos cambios en su diseño, una **información** muy general tanto sobre sus características históricas, geográficas y de ayuda al viajero, como sobre sus atractivos y servicios turísticos.

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

↓ Para la gestión de **reservas** ofrece en algunos casos la **web** del hotel.



<http://www.infotur.cu>

LEGISLACIÓN

Mérito Turístico

Aragón concede los distintivos

✓Decreto 135/2016, de 13 de septiembre de 2016, del Gobierno de Aragón, por el que se otorga la Medalla al Mérito Turístico a Modesto Pascau Canales.  
 ✓Orden VMV/1217/2016, de 14 de septiembre de 2016, por la que se da publicidad al acuerdo del Gobierno de Aragón, de fecha 13 de septiembre de 2016, por el que se aprueba la concesión de las Placas al Mérito Turístico para el año 2016.  
 ✓Anuncio de 31 de agosto de 2016, de la Delegación Territorial de Cultura, Turismo y Deporte en Córdoba por el que se notifica la resolución de cancelación de oficio de la anotación en el Registro de Turismo de Andalucía de la agencia Viajes Venzala.  
 ✓Anuncio de 28 de septiembre de 2016, de la Dirección General de Calidad, Innovación y Fomento del Turismo, por el que se hace pública la cancelación de la inscripción en el Registro de Turismo de Andalucía de la agencia Viajes Bonilla.

Boletín Oficial del Estado  
 www.boe.es

CURSOS

Mejora de la accesibilidad en el Turismo

Nueva Cátedra HTSI de Turismo Responsable y Hospitalidad

La Facultad de Turismo y Dirección Hotelera Sant Ignasi (HTSI) de la Universidad Ramon Llull lanza la nueva Cátedra HTSI de Turismo Responsable y Hospitalidad. Presentada durante la jornada 'Soluciones innovadoras para un turismo para todos', que tuvo lugar en Barcelona con motivo del Día Mundial del Turismo, tiene como uno de sus objetivos principales generar investigación y ofrecer formación para contribuir a la mejora de la accesibilidad al Turismo para todos los colectivos.



ración con Vueling y Aena, para dar autonomía a la hora de volar en avión a las familias con niños con Trastorno del Espectro Autista.

Gestión responsable

La codirectora de la Cátedra, Mónica Cerdán, ha destacado el papel fundamental de la formación "para hacer no sólo transferencia de conocimiento sino también ser capaces de transmitir un retorno en formación para que los estudiantes se conviertan en futuros directivos formados en valores". También ha mencionado el proyecto pionero 'Alas para el Autismo', integrado en la Cátedra e iniciado el pasado mes de febrero en colabo-

Por su parte, el codirector de la Cátedra junto a Mónica Cerdán, Cristian Palazzi, ha incidido en que el principal objetivo es "ser un referente para empresas, organizaciones e instituciones, y conseguir mejorar la competitividad del Sector". "Queremos ofrecer herramientas para entender el Turismo responsable y la hospitalidad y para crear soluciones para un Turismo para todos", detalla, al tiempo que aclara que "el Turismo responsable no existe", sino que "lo que debe existir es la gestión responsable del Turismo".

LIBROS

Herramientas para 'marketing'

'Marketing turístico' Edita Paraninfo

La publicación 'Marketing turístico', editada por Paraninfo, da a conocer diversas herramientas útiles para alcanzar un buen dominio del marketing turístico desde una óptica más actual. En esta segunda edición, escrita por Carmen Delia Ojeda y Patricia Marmol, se ha cuidado especialmente la actualidad de los contenidos, teniendo en cuenta que en los últimos años se están produciendo cambios significativos y acelerados. Entre las novedades y las actualizaciones más importantes que se incorporan: tendencias de marketing, estrategia de segmentación, canales de distribución, herramientas de marketing en Internet, tendencias de consumo y normativas y organismos.



CALENDARIO

World Travel Market de Londres

●Del 7 al 9 de noviembre de 2016, World Travel Market, Londres, Reino Unido. Se trata de una de las tres mayores ferias de Turismo del continente europeo, junto a Fitur (Madrid) e ITB (Berlín). En sus tres días de duración congregará a más de 50.000 profesionales de la industria turística procedentes de 182 países, así como a ministros y a unos 3.000 periodistas. La feria, que genera cada año una cifra superior a los 2.800 millones de euros, según sus organizadores, confía en alcanzar los 100.000 visitantes. Es una oportunidad idónea para establecer contactos comerciales con empresas de todo el mundo y hacer negocios. Paralelamente a la feria tendrán lugar numerosos foros, debates y demás encuentros, todos ellos centrados en la actividad turística. Como cada año, un gran número de empresas españolas, así como la Administración turística, tendrán presencia en Word Travel Market de Londres. Puede ampliar la información en la web [www.wtmlondon.com](http://www.wtmlondon.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](http://www.nexotur.com)

Una iniciativa de NEXOTUR y Nexopublic, en colaboración



## SUBEN

### Javier Hidalgo



El presidente de Globalia, Juan José Hidalgo, ha designado a Javier Hidalgo nuevo consejero delegado. El hijo del empresario salmantino se sitúa como primer ejecutivo del primer grupo turístico de España.

### José M<sup>a</sup> Vila Casas



El actual director general de Keytel, José M<sup>a</sup> Vila Casas, será el nuevo director general de Avasa a partir del 1 de enero de 2017. Así lo ha acordado el consejo de administración tras la renuncia al cargo por jubilación de Antonio García con fecha 31 de diciembre de 2016.

### Jesús N. de la Rosa



Viajes El Corte Inglés ha sido una de las ganadoras del Premio de Generosidad de Marca, concedidos por Affinion International. Con ellos se reconoce la capacidad de generar valor por parte de las empresas españolas a la sociedad y en qué medida la población percibe esta actitud.

## SUMARIO

Tribuna de Opinión / Claves .....	2
Protagonista / Ada Colau .....	3
Entrevista / José Luis Prieto .....	4
Escaparate .....	6-15
Mostrador .....	17-21
Club .....	23
Hotelería .....	25-26
Booking .....	27
Evaluanet .....	28-29
Ofertas de empleo .....	30
Agenda .....	31



## LA SEMANA

### Primera caída tras 22 meses de crecimiento

El negocio de las agencias de viajes comienza a mostrar signos de debilidad después de haber protagonizado un espectacular crecimiento desde el último cuatrimestre de 2014. Según los últimos datos recabados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), la facturación de minoristas y turoperadores experimenta en julio un descenso interanual del 0,5%. Se trata de la primera caída después de 22 meses consecutivos de crecimiento, en los que habitualmente se ha posicionado entre las actividades del sector servicios con mejores cifras. Es necesario remontarse a agosto de 2014, cuando la facturación de estas empresas se redujo un 3,7%, para observar el último comportamiento negativo.



## COYUNTURA

### El 'paquete' gana cuota de mercado

El uso del viaje combinado por parte de los turistas internacionales que visitan España se dispara en los ocho primeros meses de 2016. De los 52,4 millones que han llegado en este periodo, un total de 15,8 millones han optado por esta forma de organización. Se trata de un incremento interanual del 16,6%. mientras tanto, el resto de formas de organización registran un aumento del 7,4%, con 36,6 millones de viajeros.

### Evolución de las llegadas según organización



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

© NEXOTUR

El uso del viaje combinado entre los turistas internacionales que visitan España crece a pasos agigantados en los ocho primeros meses de 2016, recuperando así parte de la cuota de mercado que cedió en los últimos años. Según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), recabados por la Subdirección General de Conocimiento y Estudios Turísticos, de los 52,4 millones de turistas que han llegado en los ocho primeros meses del año (un 10% más que en el mismo periodo de 2015), un total de 15,8 millones han contratado previamente un 'paquete' turístico, modalidad que acapara el 30% de las entradas. Se trata, además, de un incremento interanual del 16,6%.

Aunque sigue predominando el uso de otras formas de organización, su crecimiento es mucho menos intenso. Concretamente, 36,6 millones de extranjeros han llegado a España sin un viaje combinado, un 7,4% más que en los ocho primeros meses de 2016.

### Desvío de turistas

Todo parece indicar que detrás de este fuerte avance del 'paquete' turístico está, además de la fortaleza del Turismo receptivo, el efecto que ha tenido en el destino el desvío de turistas motivado por la inestabilidad que vienen padeciendo destinos competidores como Túnez y Turquía. Y es que la amenaza terrorista existente ha llevado a grandes turoperadores y proveedores turísticos internacionales a buscar destinos alternativos, siendo España la primera opción.

Más allá de la forma de organización, llama la atención la evolución positiva mostrada por todos y cada uno de los grandes mercados emisores. Reino Unido, primera potencia con 12,4 millones de viajeros, experimenta un fuerte aumento interanual del 13%. Le siguen

Francia (8,3 millones) y Alemania (7,6 millones), con incrementos del 9,6% y del 4,9%, respectivamente. Además de Reino Unido, también crecen a doble dígito Irlanda (+19,8%), Portugal (+13,5%), Países Bajos (+10,4%) y Países Nórdicos (+11,8%). Igualmente importante es

la recuperación que viene protagonizando Rusia tras el desplome sufrido en años anteriores. Ha sido el punto de origen de 712.728 turistas durante los ocho primeros meses de 2016, lo que supone un ligero repunte interanual del 1,1%. En cuanto a los mercados de larga distancia, mención especial merece Estados Unidos, que aporta 1,3 millones de turistas, un 6,5% más que en el mismo periodo de 2015. El resto de América roza los 1,7 millones de viajeros, experimentando un fuerte avance del 19,1%.

### Crecimiento generalizado

Todas las grandes Comunidades autónomas de destino superan las cifras de 2015. Cataluña figura en lo más alto de la lista con cerca de 12,6 millones de llegadas, si bien registra el crecimiento más discreto (+4,3%). La segunda posición es para Baleares con 9,6 millones de entradas, un 10,6% más que hace un año, mientras que Canarias completa el podio con 8,6 millones, un 13% más que en 2015.

Andalucía se mantiene como la cuarta Comunidad más visitada por turistas internacionales, rozando los 7,4 millones en los ocho primeros meses del año, un 13,4% más que en 2015. Le sigue la Comunidad Valenciana, punto de destino de 5,5 millones, un 16,2% más. Finalmente, Madrid cierra los dos primeros cuatrimestres con 3,7 millones de viajeros, experimentando un incremento interanual del 11,8%. Las 11 Comunidades restantes suman únicamente 4,9 millones de turistas, un 6,8% más que hace un año.

**Date de alta en Nexotur.com**

Diario online del Agente de Viajes

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