



**MATILDE ASIÁN**  
**Importancia del Turismo**  
Pág. 15/Para Asián, "el futuro de España se llama Turismo"



**FERNANDO CUESTA**  
**Éxito de Amadeus**  
Pág. 13/7.500 agentes en Amadeus Selling Platform Connect en un año



**EMILIO RIVAS**  
**Una mayor rentabilidad**  
Pág. 13/Travelplan quiere "mejorar los márgenes de rentabilidad"



**MIGUEL MIRONES**  
**Turismo termal**  
Pág. 12/Para ANBAL "el Turismo termal está en un gran momento"



**DAVID HERNÁNDEZ**  
**Pangea llega a Barcelona**  
Pág. 12/Pangea da el salto a Barcelona tras el éxito en Madrid

## Los 'defaults' de agencias son ínfimos en IATA respecto a otros sectores

Los impagos son significativamente más frecuentes en el segmento de las agencias 'online'

Un 0,02% a nivel mundial es el porcentaje de impagos de las agencias de viajes no recuperados por las aerolíneas IATA, cuando lo habitual es que oscile entre el 0,1% y el

0,2%. Se ha observado, además, que los default son significativamente más frecuentes en el segmento de las agencias online que en el de las convencionales.



P. Vila, Madrid Marriott Auditorium.

Es importante mantener una estrecha relación

"Las agencias representan más de un 85% de nuestras ventas", asegura el director del Madrid Marriott Auditorium. Pág. 4

El gasto para viajar al extranjero sube un 18%

Los españoles han gastado hasta abril 5.274 millones de euros en viajes al extranjero, un 18,3% más que en 2016. Pág. 6

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

El porcentaje de impagos de agencias de viajes no recuperados por las compañías aéreas pertenecientes a la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA) es a nivel mundial del 0,02%, como se desprende de los datos recogidos por la Agrupación Europea de Asociaciones de Agencias de Viajes (ECTAA) y la Asociación Euro-



Alexandre de Juniac

pea de Tecnología y Servicios Turísticos (ETTSA). Es uno de los niveles más bajos entre las diferentes industrias, ya que lo normal es que oscile entre el 0,1% y el 0,2%. Se ha detectado, además, que los impagos son significativamente más frecuentes en el segmento de las agencias online que en el de las convencionales. Escapate en pag. 7

## El Sector pide a Bruselas que 'vaya más allá con Google'

La Asociación Europea de Tecnología y Servicios Turísticos (ETTSA) urge a la Comisión Europea a extender su investigación a otros mercados, tras la multa récord de 2.424 millones de euros impuesta a Google por sus actuaciones en las búsquedas de compras. El secretario general de la Asociación integrada por agencias online y GDS, Christoph



Christoph Klenner

Klenner, asegura que "es imperativo que la Comisión Europea exija ahora a Google que deje de aprovechar su posición dominante en otros mercados más allá de las compras". "En particular, su conducta está impactando significativamente en la competencia en el negocio de los viajes", advierte. Escapate en pag. 6

## Viajes Carrefour se lanza a por los emprendedores

La red ya supera los 700 puntos de venta en España

"Estamos convencidos de que con nuestra amplia experiencia en el mundo de la gestión de viajes podemos aportar mucho valor a los numerosos profesionales y emprendedores locales que quieren iniciar una nueva etapa profesional vinculada al dinámico mundo del Turismo", explica el responsable del área de operaciones de Viajes Carrefour, David Villarino. Así, la agencia de



José Rivera

viajes amplía el abanico de opciones que ofrece a sus colaboradores poniendo en marcha un modelo de franquicia. La inversión inicial ronda los 12.000 euros, incluyendo la adecuación del local, los costes de apertura y puesta en marcha y todo el proceso de formación inicial. Viajes Carrefour prestará soporte comercial y asesoramiento. Escapate en pag. 6

## Tranquilidad en Iberia tras el pacto Air Europa-Ryanair

A pesar de los avances logrados por Iberia con su plan de transformación, su presidente, Luis Gallego, aclara que "estamos a mitad de camino". "Los datos de rentabilidad de Iberia están lejos de los niveles que necesitamos, pero estamos en el camino correcto", asegura. Y es que tras seis años de pérdidas "que



Luis Gallego

casi nos costaron la vida", Iberia consiguió a partir de 2015 dar la vuelta a sus resultados. Por otro lado, respecto a la alianza histórica entre Air Europa y Ryanair, se muestra despreocupado ya que "tenemos una red suficientemente estructurada como para no necesitar a Ryanair para alimentarla". Escapate en pag. 5

Ida + Alojamiento + Traslados + Tour Cultural + Vuelta

## Grandes Viajes

<b>India y Sri Lanka</b> (17 D) desde <b>3.695€</b>	<b>Filipinas</b> (13 D) desde <b>3.115€</b>
<b>Tanzania</b> (8 D) desde <b>3.110€</b>	<b>Myanmar Clásico</b> (12 D) desde <b>2.500€</b>
<b>Sudáfrica</b> (14 D) desde <b>3.070€</b>	<b>Cuba Colombina+Cayo Sta. M<sup>a</sup></b> (8 D) desde <b>1.895€</b>
<b>China</b> (12 D) desde <b>2.740€</b>	<b>Canadá Sorprendente+ballenas</b> (11 D) desde <b>2.240€</b>
<b>Japón</b> (12 D) desde <b>3.965€</b>	<b>Uzbekistán</b> (8 D) desde <b>1.825€</b>

Cuando viajar nos hace grandes <<< **POLITOURS** >>>>

Más info. en su agencia o en [www.politours.com](http://www.politours.com)

## ■ CLAVES

**Puntuales como siempre**

**S**I HAY ALGO que define a Iberia Express es su compromiso y motivación por superarse día a día. Con este espíritu nacimos hace cinco años y, en tan breve espacio de tiempo, hemos logrado ser la *low cost* más puntual del mundo los últimos tres.

El equipo ágil y experimentado de la compañía, junto con la ingeniería de procesos que realizamos, dan como resultado la excelencia

operativa que hace que podamos sacar pecho. Los números de este lustro lo reafirman: 139.000 vuelos con un porcentaje de puntualidad que supera el 94%.

Iberia

Express ha experimentado un crecimiento constante y consolidado. Hemos pasado de una flota de cuatro aviones a 21 y de un equipo de 150 personas a más de 600. Este incremento ha venido acompañado de mucho esfuerzo por ofrecer a nuestros clientes uno de los atributos más valorados, la puntualidad. Pero no sólo eso, también dedicamos el esfuerzo diario a mantener la regularidad en nuestras operaciones. Así, ha conseguido ser la aerolínea más regular en 2016, es decir, la que menos vuelos ha cancelado.

No ha resultado tarea fácil llegar hasta donde estamos. La coordinación extrema entre todas las áreas de la compañía, los equipos de tierra y vuelo, así como entre las tripulaciones técnicas y de cabina, hasta llegar al último eslabón, el comandante —gestor integral del vuelo— es vital para la consecución de los objetivos que nos marcamos y que tan buenos resultados están reportándonos.

Además, contamos con la ingeniería de procesos que abarca a todas las áreas de la compañía. Analizamos todas las variables existentes: asignación de aeronaves, tripulaciones y cambios imprevistos; trabajamos con prototipos de Programa Comercial y Programación de Tripulaciones hasta que todo encaja de manera milimétrica para alcanzar óptimos resultados de eficiencia y calidad, ingresos y costes. La improvisación no se encuentra en nuestro vocabulario. Siempre ponemos en común en nuestras reuniones matinales cómo ha ido la operativa del día anterior y cómo están organizados los próximos días.

Es un motor que funciona y se engrasa con un selecto equipo de proveedores, que nos permiten acelerar y volar con el propósito de llegar a tiempo. En Iberia Express, cada segundo cuenta.

☞ Carlos Gómez Suárez es director de producción de Iberia Express.

**E**'La industria turística mueve cada año billones de euros, aunque las dos empresas más grandes de este sector (Expedia y Priceline) solo representan el 9% del total, por lo que todavía hay un largo camino por recorrer' explica el CEO de Kiwi.com

## TRIBUNA



☞ OLIVER DLOUHÝ

**Barcelona, la nueva 'Silicon Valley' del sur de Europa**

**H**AY VARIAS RAZONES de peso por la que decidimos abrir una nueva oficina de Kiwi.com en Barcelona. En primer lugar, porque la ciudad condal se ha posicionado muy bien a nivel internacional como incubadora de empresas y proyectos tecnológicos y es famosa por su ambiente *start-up friendly*; en segundo lugar, por las características del consumidor español en el sector de los viajes, que se convierten en un target idóneo para nuestra compañía; y en tercer lugar, por el talento que existe en España, donde su sistema educativo genera un gran número de desarrolladores e ingenieros del sector de las nuevas tecnologías, que son la clave para que una empresa como Kiwi.com funcione.

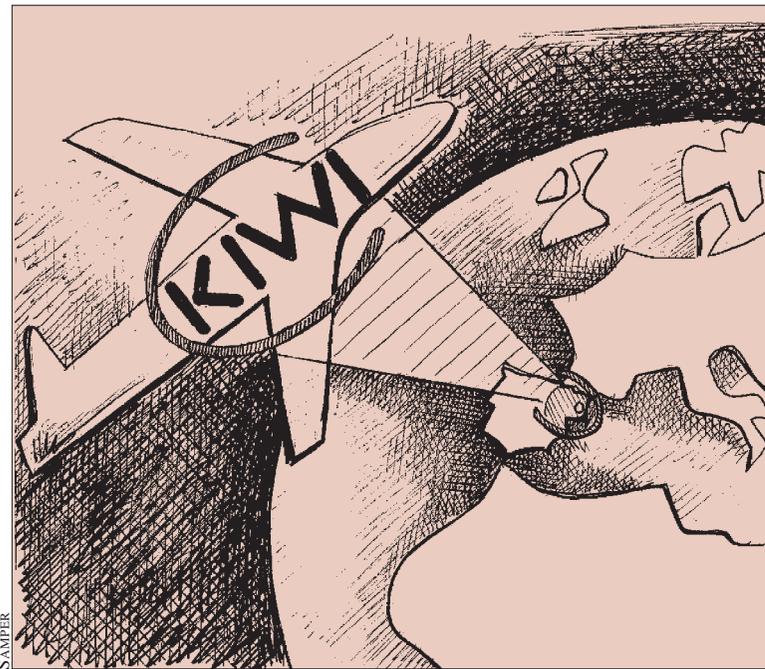
**Conexiones aéreas múltiples**

En la actualidad, nuestra plataforma de búsqueda y venta de vuelos es la más grande del mundo especializada en conexiones aéreas múltiples. Una de sus características principales que la diferencian de sus competidores es su algoritmo de búsqueda de vuelos único en el sector, patentado como *virtual interlining*. Gracias a él, se pueden combinar automáticamente conexiones multidestino mediante vuelos de aerolíneas que normalmente no operan juntas, ni colaboran en código compartido, tanto *low cost* como de larga distancia, teniendo acuerdos con más de 650 compañías. En tan solo cinco años desde su creación, hemos generado más de 700 millones de euros de ventas anuales y hemos conseguido ser rentables habiendo recibido solo 1,5 millones de euros de financiación. Es por eso que la estrategia de expansión es un paso natural de nuestra compañía.

El lanzamiento de Kiwi.com en España y la apertura de oficina en Barcelona consisten en una de las principales apuestas que hacemos por el sur de Europa, así como toda la parte occidental del viejo continente. Actualmente, estamos presentes en Brno (República Checa), con 900 empleados, Kiev (Ucrania), Fiyi (Oceanía), Split (Croacia) y Belgrado (Serbia). Al igual que sucede en la República Checa, país en el que nace Kiwi.com, Cataluña se ha posicionado excelentemente a nivel internacional gracias al gran

número de *start-ups* y empresas vinculadas a la tecnología que cuentan con un clima muy favorable para expandir su negocio. Muchas plataformas de *ecommerce* del sector de los viajes están asentadas aquí y nosotros estamos

mental que apostemos por estrategias de expansión global e internacionalización, así como la confianza en nuevos profesionales que ofrezcan soluciones y herramientas para todos los retos que afronta el Turismo en los próximos años.



encantados de unirnos. En estos momentos estamos barajando distintas localizaciones en DISTRICT22@ porque es importante para nosotros estar en un área donde hay otras compañías tecnológicas y existe tanto talento local. Este espacio para los nuevos profesionales está construyendo un nuevo modelo de ciudad compacta, donde las empresas

más innovadoras conviven con centros de investigación, de formación y de transferencia de tecnología, así como con viviendas, equipamientos y zonas verdes.

**Largo camino por recorrer**

La industria turística mueve cada año billones de euros, aunque las dos empresas más grandes de este sector (Expedia y Priceline) solo representan el 9% del total. Solo entre el 40 o 50% de las reservas de los viajes se hacen de forma *online*. Estas cifras demuestran que todavía hay un largo camino por recorrer y que la necesidad del sector para innovar, ofrecer nuevos nichos y solucionar las ineficiencias actuales es todavía muy alta. Por eso, es funda-

Otro de los motivos por los que hemos apostado por España es que, Kiwi.com recibe más de 40 millones de búsquedas diarias para vuelos, realizando más de 6.000 reservas y procesando 172 TB de datos cada día y los datos nos muestran que los españoles son grandes consumidores de viajes. Sin apenas hacer estrategias de *marketing* y comunicación en este mercado, nuestros sistemas informáticos han registrado bastante tráfico que provenía de España. A los españoles les gusta viajar y sentir que están consiguiendo algo valioso. Nuestra plataforma lo es. Por ejemplo, la revista alemana Focus resaltó que Kiwi.com es, en promedio, un 28% más barata y, en algunos casos, el ahorro llega al 90%. Otra característica del consumidor español es que acepta volar con aerolíneas de 'bajo coste' y de largo recorrido. Kiwi.com también lo hace. Asimismo, España reúne muchos perfiles de viajeros, que van desde los que planifican con antelación hasta los que prefieren esperar a la última hora, pasando por los viajeros de negocios. Para terminar, también destacaría la calidad de los buenos aero-

puertos españoles y la apertura de nuevas rutas aéreas, sobre todo con Latinoamérica. Madrid es un destino estupendo para conectar muchas ciudades europeas con otras de Sudamérica; por lo que proveemos que el deseo de viajar será incluso mayor.

**Rico talento tecnológico**

Por último, no podemos dejar de mencionar el rico talento tecnológico del capital humano español. En la actualidad, Kiwi.com está formada por un equipo de 1.300 profesionales del sector de la tecnología y viajes, procedentes de 63 nacionalidades distintas, repartidos en sus oficinas de todo el mundo. En Barcelona comenzaremos contratando a 20 empleados, una cifra que esperamos aumentar tras nuestro crecimiento. Queremos establecer un equipo de tecnología fuerte, especializado en Big Data y el sector IT. Otros perfiles que estamos buscando son especialistas de *marketing* y, obviamente, tan pronto como el equipo crezca, también necesitaremos *managers* y expertos en recursos humanos. Todos estos perfiles se encuentran, y están además altamente cualificados, en el mercado de trabajo nacional y especialmente en Barcelona; por lo que uno de nuestros objetivos es contribuir al crecimiento de la economía española generando puestos de trabajo y creando empleo.

Además de la delegación española, también tenemos previsto abrir otras cuatro delegaciones más en los próximos meses en Praga (República Checa), Dalian (China),

Manila (Islas Filipinas) y Durban (Sudáfrica). Nuestro objetivo es conseguir más de 1.000 millones de euros a finales de este año y, teniendo en cuenta que nuestra empresa solo tiene cinco años, este crecimiento es muy significativo. Solo recibimos 1,5 millones de euros de financiación y en tan solo este periodo de tiempo corto, ya hemos conseguido ser rentables. Desde Kiwi.com estamos deseando aumentar estas cifras de negocio gracias a nuestro centro tecnológico en Barcelona y, por supuesto, posicionándonos en la mente del viajero español, que sea capaz de reconocer nuestro valor añadido y nos convierta en su plataforma de vuelos líder.

☞ Oliver Dlouhý es Chief Executive Officer de Kiwi.com.

**La necesidad del sector para innovar y ofrecer nuevos nichos es todavía muy alta**

**Barcelona se ha posicionado muy bien como incubadora de empresas y proyectos tecnológicos**

# 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), GERMÁN RUIZ ALONSO (BUSINESS TRAVEL), PABLO GARCÍA DIEGO (EVALU@NET), JOSEF MARQUÉS (OPINIÓN), JOSÉ MARÍA SORIA (INDICADORES), ILEANA SARRIAS (CIMET Y FUTURALIA), IGNACIO SAMPER (ILUSTRACIÓN) Y ENRIC ARENOS 'QUIQUE' (HUMOR)  
COLUMNISTAS: JULIO C. ABREU STAUD, ISABEL ALBERT PIÑOLÉ, DR. VENANCIO BOTE, ANTONIO CABALLOS, GONZALO GARCÍA, COVADONGA GONZÁLEZ QUIJANO, MANUEL FIGUEROLA PALOMO, ENRIQUE HERNÁEZ, JUAN CARLOS MAÑAS Y CLAUDIO MEFFERT  
CONSEJO ASESOR (DIRECTORES): FRANCISCO VÁZQUEZ (CIMET), CLAUDIO MEFFERT (FUTURALIA) Y JULIO C. ABREU (NEXO BUSINESS)

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 CONTRERAS  
DIRECTOR JURÍDICO GRUPO NEXO: SANTIAGO MORATALLA SALVADOR  
DIRECTOR DE INFORMATIZACIÓN Y PROCESOS: JOSÉ MANUEL DÁVILA  
DIRECTOR DE PLATAFORMA DIGITAL Y WEBSITE: JOAQUÍN ABAD  
DEPARTAMENTOS | PROPIEDAD INDUSTRIAL: HERRERO Y ASOCIADOS  
FACTURACIÓN: MARÍA JOSÉ GONZÁLEZ / PERSONAL: ALEJANDRO LÓPEZ  
DISTRIBUCIÓN: MERCEDES LEÓN / ADMINISTRACIÓN: JORGE DE JORGE  
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

## Transporte Colaborativo: Igualdad de oportunidades

**Y** DE RESPONSABILIDADES, POR SUPUESTO. Pesar al primer revés judicial al proceso abierto por Confebús contra la mal llamada economía colaborativa, y a expensas de la resolución que se pueda obtener del pertinente recurso, el Sector Transporte de Viajeros no tiene ninguna intención de permanecer quieto a la espera de que otros le resuelvan la situación.

Esta es la razón por la que el Comité Nacional del Transporte por Carretera (CNTC) se ha comunicado por carta con el ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, tratando de hacerle entender (una vez más) la manera en que esta nueva tendencia "está afectando seriamente a diversos sectores de nuestra economía: entre ellos al Transporte de Viajeros por Carretera, en sus diversas vertientes de transporte en autobús, tanto en líneas regulares como servicios discretionales y transporte urbano e interurbano en vehículos de turismo, ya se trate de empresas de arrendamiento de vehículos con conductor o de autotaxis y alcanzando al alquiler de vehículos sin conductor".

El Departamento de Viajeros del Comité tiene abierta esta cruzada, con apoyo casi unánime de empresarios y organizaciones de todo el país, contra lo que considera un evidente trato de favor... y cierta connivencia con la competencia desleal.

El sentido común es el mejor exponente de que las empresas que se dedican a esta nueva actividad *colaborativa* no cumplen con los requisitos que se exigen a las empresas de transporte de viajeros por carretera. Y lo hacen en tantos aspectos y apartados que no se pueden relacionar en un único artículo como éste.

A su entender, resulta evidente "la desigualdad que supone la ausencia de reglamentación de las actividades de la economía colaborativa en cuanto que dejan de ser realmente colaboraciones entre particulares, en contraste con la gran cantidad a la que se ve sometido el Sector de Transporte de Viajeros".

*El Transporte de Viajeros por Carretera pide a Gobierno y a reguladores que apliquen igualdad de oportunidades (y exigencias) a las 'plataformas' y los nuevos actores de la economía 'colaborativa'*

También recuerdan a Montoro que "en mayo de 2014 se le remitió una carta en la que ya se solicitaba la intervención de su ministerio en esta cuestión", que tuvo escasa repercusión.

Confebús afirma que "la auténtica economía colaborativa, entendiendo por tal la que no excede de una colaboración ocasional entre particulares, no causa preocupación ni perjuicio alguno. Lo que sí perjudica y preocupa es la superación de esta actividad que viene produciéndose, convirtiéndola en una auténtica explotación mercantil que resulta de la reiteración de conductas y que, por ello, caen dentro del Derecho Mercantil que regula los actos en masa, separándose del Derecho Civil que actúa sobre los particulares". Tanto en el juicio inicial como en múltiples comunicaciones oficiales, aquel Sector ha demostrado la competencia digamos "paralela" que esta

actividad realiza en los mismos tráficos que cubren sus empresas. Todas ellas certificadas y con la documentación en regla. Lo que afecta sin duda a su cuenta de resultados.

El Sector toma la iniciativa y solicita al ministro que "actúe con rapidez y contundencia para que el trato fiscal sea el mismo para todos los que actúan en el mismo mercado y que las actividades que se amparan en el concepto de la *economía colaborativa* tengan sujeto su tráfico —y los beneficios que produce— a la misma intervención tributaria de las empresas transportistas con las que compiten".

La campaña de la Agencia Tributaria para investigar rentas de la *economía colaborativa* en el alquiler de pisos, "que se lleva a cabo a través de plataformas digitales fácilmente detectables como Airbnb", puede ser la línea a seguir, porque "también en el Transporte se contrata a través de plataformas como BlaBlaCar y Drivy". Un modelo de éxito está en juego. Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

## ▲ CHECK-IN / TEMPORADA DE VERANO

### Los hoteleros, más optimistas

Por su interés, reproducimos el Editorial de CEHAT: El Sector Turístico, en general, y la Hostelería Española en particular, muestra su optimismo ante la temporada de verano. El crecimiento que experimenta en España el consumo interno de viajes y de vacaciones, está en línea con una recuperación sostenida del consumo entre los españoles, que lo ha situado en niveles pre crisis. Si bien se mantiene la dicotomía entre aquellos consumidores que han conservado su nivel de ingresos e incluso incrementado el ahorro (funcionarios), y los que continúan sin llegar a fin de mes, lastrados por el elevado endeudamiento (especialmente créditos hipotecario) y unos reducidos niveles salariales.

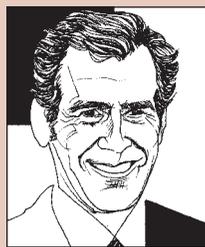
El generalizado optimismo de nuestros hoteleros y expectativas muy positivas para el Sector Hotelero, destacando el incremento del precio medio y, por ende, de la rentabilidad empresarial, son sin duda las principales "conclusiones" del Observatorio de la Industria Hotelera, de CEHAT y la consultora PwC.

El Índice OHE, formado por el OHE Hotelero (las perspectivas de los hoteleros) y el OHE Macro (las previsiones macroeconómicas), crece en dos puntos, situándose en casi 77 puntos. Así, frente al continuismo de lo macro, nuestras 54 Organizaciones hoteleras (millón y medio de plazas) elevan en tres puntos sus expectativas, situándolas en el 82 puntos. En ello inciden los sondeos que prevén incrementos en la llegada de franceses, alemanes, ingleses y nórdicos.

Los resultados empresariales, que empiezan a notar un empeoramiento en los costes, se beneficiarán de una mayor rentabilidad, gracias al mayor precio. Buen panorama que posibilita aumentar la inversión.

## ★ PERSONAJE DE LA SEMANA / Carlos Chaguaceda

El director general de Turismo de la Comunidad de Madrid ha merecido el aplauso generalizado del Sector, al desmarcarse de la "desregulación" de los agentes de viajes, que está implantando la Generalita en las agencias catalanas.



La posición del regulador madrileño es compartida por los demás Gobiernos autonómicos, y su acierto ha sido puesto de manifiesto por UNAV, decana de las Asociaciones empresariales de las agencias de viajes en nuestro país.

## ★ LA CHISPA / Quique



## ▼ CHECK-OUT / DESREGULAR LA AGENCIA

### Madrid dice 'no' a Cataluña

"Afortunadamente, Madrid, al igual que el resto de Comunidades, no comparte" la desregulación del Sector de agencias llevada a cabo por la Generalitat de Cataluña. Así lo revela el presidente de UNAV, José Luis Prieto, quien califica de "verdadero despropósito" este cambio normativo en Cataluña.

Madrid no seguirá los pasos de Cataluña. Según ha comunicado a la Unión de Agencias de Viajes (UNAV) el director general de Turismo de la Comunidad de Madrid, Carlos Chaguaceda, quien descarta por completo llevar a cabo un proceso de desregulación del Sector de agencias de viajes.

La polémica medida fue incluida en la Ley de Medidas Fiscales, Financieras, Administrativas y Públicas de 2017, publicada el pasado 30 de marzo por la Generalitat, pese a merecer rechazo unánime del empresariado turístico, así como la oposición de Partido Popular y de Catalunya Sí que es Pot.

El cambio normativo, mediante el que cualquier empresa podrá utilizar la denominación de agencia de viajes es, a juicio del presidente de UNAV, José Luis Prieto, "un verdadero despropósito". "No se puede exigir a la agencia las máximas garantías y al mismo tiempo llevar a cabo una "desregulación" como la aprobada por la Generalitat de Cataluña", sostiene. Al tiempo, aplaude que, "afortunadamente, Madrid, al igual que el resto de las Comunidades autónomas, no comparte dicha proposición".

UNAV se congratula de que Madrid y el resto de España rechacen la desregulación catalana: "Desde la Asociación compartimos plenamente la decisión de Madrid de apoyar al Sector de las agencias".

Las agencias conectan al usuario con la oferta hotelera y representan más de un 85% de nuestras ventas / Es muy importante mantener una estrecha relación comunicando cada una de las novedades del hotel / La remodelación ha permitido que muchos clientes sientan la curiosidad de descubrir las instalaciones / La economía colaborativa ilegal perjudica a todo el mundo

## «Marriott International nos ha acercado al resto del mundo»

Pablo Vila / Director del Madrid Marriott Auditorium



El Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center se ha consolidado como uno de los espacios MICE de referencia de la Comunidad de Madrid. Su espectacular remodelación, así como su pertenencia a la familia Marriott International, han supuesto un espaldarazo para el hotel que dirige Pablo Vila.

**P.- Después de más de un año y medio desde su remodelación y formando parte de la familia Marriott, ¿qué balance hace de este periodo? ¿Qué le ha dado Marriott al hotel?**

**R.-** En líneas generales el balance ha sido muy positivo. Como es lógico, los comienzos fueron complicados debido al gran cambio que se produjo para adaptar cada uno de los servicios a los estándares de la marca. Un año y medio después podemos decir que el *feedback* por parte del cliente es muy bueno, aspecto que hace que el personal se sienta más satisfecho de su trabajo. Marriott International nos ha acercado al resto del mundo, multiplicando de este modo las posibilidades de llegar a nuevos clientes y lograr afianzarnos a nivel internacional en el sector MICE, que siempre es nuestra meta.

**P.- ¿Cómo ha respondido el Sector MICE ante esta renovación y cambio de marca?**

**R.-** Muy bien. La remodelación en la decoración, así como en los servicios, ha permitido que muchos clientes sientan la curiosidad de descubrir las instalaciones. Sin olvidarnos que muchos organizadores, en especial, internacionales, buscan unos estándares asociados a Marriott. Por otra parte, también se ha logrado recuperar el cliente MICE que, por diferentes motivos, no volvía al hotel.

**P.- Podría describir en qué ha cambiado la oferta MICE del hotel con la marca Marriott.**

**R.-** Además del gran cambio a nivel físico, debemos resaltar el refuerzo que se ha llevado a cabo en el concepto de F&B. Creando, entre otros aspectos, nuevas y variadas opciones como el Champions Bar, Executive Lounge, Restaurante Kalma, Lounge Bar y Atrium Bar. Debido al aumento de un cliente cada vez más exigente con unas necesidades más específicas, se ha reforzado la oferta Healthy con tratamientos especializados y actividades en el nuevo Fitness Center.

**P.- ¿Qué servicios del hotel destacaría para el Sector MICE?**

**R.-** Si tuviera que resaltar un aspecto sería la capacidad que tiene el hotel y centro de congresos de ofrecer un servicio completo al cliente. Desde alojamiento, hasta espacios para reuniones, F&B, pasando por una variada oferta de restauración, así como servicios adicionales como Fitness Center o *shuttle*, entre otros.

Por otro lado, se han producido importantes innovaciones a través de herramientas como Meetings Imagined y Meeting Services App que facilitan la gestión y el desarrollo de los eventos. Meetings Imagined es una plataforma que colabora con el organizador del evento identificando su propósito y adaptando cada uno de los elementos para lograr una reunión más creativa, adaptada a las necesidades del cliente lo-

grande una experiencia única y personalizada. Para ello, existen siete diferentes tipos de propósitos: celebrar, decidir, formarse, idear, conectar, producir y promocionar. Meeting Service App es una aplicación móvil

que permite al organizador del evento estar en constante comunicación con la coordinadora *in house* a través de un solo clic. De tal manera que puede obtener una respuesta inmediata sin necesidad de realizar una llamada telefónica.

**P.- ¿Qué volumen de eventos puede acoger el Madrid Marriott Auditorium a lo largo del año?**

**R.-** Alrededor de 400 eventos. Además, en el 2016 se ocuparon 90.000 habitaciones relacionadas con el sector MICE, representando el 50% de ocupación del hotel. Pasando más de 225.000 personas y llegando a 3.500 salas ocupadas a lo largo del pasado año.

**P.- ¿Es uno de los hoteles de la Comunidad mejor preparados para albergar este tipo de eventos?**

**R.-** La variedad de espacios que permiten adaptarse a cada una de

las necesidades del cliente, junto con las capacidades que éstos manejan y un servicio 360 grados lo convierten en una de las mejores opciones de la Comunidad.

**P.- ¿Cuál es el porcentaje de negocio que representa el MICE?**

**R.-** Aproximadamente podemos estar hablando de un 50% de ocupación y un 70% a nivel de producción MICE.

**P.- ¿Prevén nuevas mejoras en el establecimiento?**

**R.-** A pesar de que se ha reformado recientemente la totalidad del hotel, siempre estamos llevando a cabo mejoras en las instalaciones para adaptarnos a las necesidades de los clientes. De hecho, en los

próximos meses el Madrid Buffet y los suelos de las salas de reuniones serán reformados.

**P.- ¿Qué porcentaje de sus ventas canalizan en estos momentos a través de las agencias de viajes? ¿Son socios fundamentales?**

**R.-** Por supuesto, ya que son los que conectan al usuario con la oferta hotelera. Podríamos estar hablando de más de un 85%.

**P.- ¿Cómo intentan promover sus ventas a través de intermediarios?**

**R.-** Es muy importante mantener una estrecha relación comunicando cada una de las novedades del hotel. Además, desde nuestro punto de vista es crucial la visibilidad que podamos tener tanto a nivel internacional como nacional en eventos, *workshops*, *fam trips*, ferias como IMEX o IBTM, así como visitas personalizadas a agencias.

**P.- ¿Les afecta de algún modo la economía colaborativa?**

**R.-** No podemos negar que la economía colaborativa ilegal perjudica a todo el mundo. Sin embargo, al ser un hotel orientado a MICE, el impacto es mucho menor.

**P.- ¿Cree que la Administración madrileña debe abordar este fenómeno con urgencia?**

**R.-** Es una necesidad tomarnos en serio este fenómeno y buscar, entre todos, el mejor camino que beneficie al Turismo en nuestra Comunidad.

**P.- Los hoteleros se quejan mucho del peso dominante de Booking en la distribución de sus servicios. ¿Qué opina al respecto?**

**R.-** La primera obligación del hotelero es diversificar la clientela para disminuir su dependencia ya que luchar contra gigantes como Booking o Expedia se antoja una tarea más que complicada. Por ello, debemos depositar esfuerzos en posicionar el hotel

online de forma óptima.

**P.- La recuperación del consumo, aunque lenta, es un hecho. ¿Se han visto beneficiados?**

**R.-** Actualmente, podemos confirmar que el sector MICE está pasando por mejores momentos y, debido a los datos que manejamos, así seguirá siendo. No obstante, debemos seguir trabajando y adecuar las necesidades y exigencias de los clientes para poder seguir hablando de un crecimiento y recuperación del sector y así conseguir que Madrid sea uno de los principales destinos en España.

**P.- ¿Han aumentado los niveles de rentabilidad?**

**R.-** La renovación del hotel, junto a la incorporación a la nueva marca y la recuperación del sector nos han permitido mejorar en precio hasta en un 20% y una mejora de la ocupación en un 5%. Aspectos que vienen acompañados de una mayor exigencia por parte del cliente.

*Se ha logrado recuperar el cliente MICE que, por diferentes motivos, no volvía al hotel*

*Siempre estamos llevando a cabo mejoras para adaptarnos a las necesidades de los clientes*

## Ofrecemos un servicio completo al cliente

Si tuviera que resaltar un aspecto sería la capacidad que tiene el hotel y centro de congresos de ofrecer un servicio completo al cliente. Desde alojamiento, hasta espacios para reuniones, F&B, pasando por una variada oferta de restauración, así como servicios adicionales como Fitness Center o *shuttle*.

Por otro lado, se han producido importantes innovaciones a través de herramientas como Meetings Imagined y Meeting Services App que facilitan la gestión y el desarrollo de los eventos. Meetings Imagined es una plataforma que co-



⇨ PABLO VILA

labora con el organizador del evento identificando su propósito y adaptando cada uno de los elementos para lograr una reunión más creativa, adaptada a las necesidades del cliente logrando una experiencia única y personalizada. Para

ello, existen siete diferentes tipos de propósitos: celebrar, decidir, formarse, idear, conectar, producir y promocionar. Meeting Service App es una aplicación móvil que permite al organizador del evento estar en constante comunicación con la coordinadora *in house* a través de un solo clic.

# ESCAPARATE

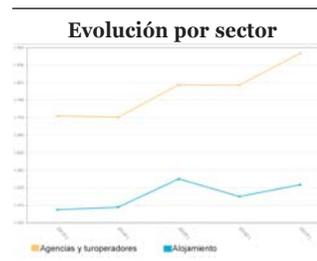
## Los parques de ocio recuperan sus datos

Los parques de ocio cierran 2016 con 630 millones de euros, frente a los 646 millones de 2007. Para 2017 estiman 665 millones, un 5% más que 2016 y casi un 3% más que en el inicio de la crisis. **Pág. 32**



## Camino del cuarto año positivo en materia salarial

Los sueldos de agentes y empleados de alojamiento suben un 5,3% y un 2,4% en el primer trimestre. En agencias, se mantiene la tendencia alcista, en alojamiento se revierte el comportamiento negativo. **Pág. 10**



## Se incrementa más del 18% el gasto en el exterior

Los españoles han gastado entre enero y abril 5.274 millones de euros en viajes al extranjero, un 18,3% más que en el mismo periodo de 2016. En todos los meses se producen crecimientos de dos dígitos. **Pág. 11**

### PRONTUARIO

#### Tal y como vienen se van (I)

Las autoridades de algunos destinos turísticos de éxito, *chulitos* ellos, han decidido abanderar la 'turismofobia'. El resultado es que no hace mucho he visto en prensa una fotografía de un grafiti en el barrio de Sant Antoni barcelonés, donde se lee: "GUIRIGO HOME".

En la ciudad condal y en algunas otras ciudades de nuestro país esto se demuestra



Antonio Caballos

poniendo pegatas a la construcción de nuevos hoteles o a la hora de las reformas y modernizaciones de los existentes al parecer. Los obstáculos continúan en

la circulación o aparcamiento de vehículos turísticos y muchos otros etcétera.

Mientras esas mismas autoridades son laxas con todo lo relativo a la llamada economía colaborativa, en la se ocultan a veces emporios situados fuera de nuestras fronteras hacia donde se dirigen sus beneficios e impuestos principales. Actividad que por otra parte atrae, digamos, a unos viajeros menos interesantes económicamente para los ingresos del país, pero que sí aumentan el número de las sacrosantas estadísticas, cuando se les puede contabilizar.

Pero mientras... cada uno a lo suyo. La política y la prensa en general que no necesariamente la española, hablan del peligro de la actividad, de lo temporal de sus puestos de trabajo, de las molestias de los ciudadanos, de la excesiva ocupación de calles, plazas y espacios. ¡Ah!, y también se exhiben en sus queridísimas estadísticas, explicándonos que si han venido tantos, que si de Europa cuántos, etc.

Antonio Caballos García es agente de viajes.

# Iberia sobre la alianza histórica entre Air Europa y Ryanair: 'Estamos tranquilos'

'Tenemos una red suficientemente estructurada como para no necesitar a Ryanair para alimentarla'

El presidente de Iberia, Luis Gallego, no se muestra excesivamente preocupado por el acuerdo entre Air Europa y Ryanair. "Tenemos la suerte de

contar con International Airlines Group (IAG), donde están Vueling, Level e Iberia Express", resalta, al tiempo que incide en la importancia

de su alianza con Latam para Latinoamérica, cuya puesta en marcha depende únicamente de la aprobación de las autoridades regulatorias.

"Tenemos una red suficientemente estructurada como para no necesitar a Ryanair para alimentarla". Con esta rotundidad se ha pronunciado el presidente de Iberia, Luis Gallego, tras ser preguntado por el posible impacto que podría tener en sus operaciones la alianza histórica firmada recientemente entre Air Europa y Ryanair, mediante el cual los 130 millones de clientes de Ryanair podrán reservar los vuelos de largo radio operados por Air Europa a 19 destinos de América y Tel Aviv. El directivo, que recuerda que "el mundo de la aviación es extremadamente competitivo", incide en que "tenemos la suerte de contar con International Airlines Group (IAG), donde están Vueling, Level e Iberia Express", entre otras compañías aéreas de referencia.

En el caso concreto de las conexiones entre Europa y América Latina, donde Air Europa, que viene creciendo con fuerza en los últimos años, aprovechará la capacidad de Ryanair en el viejo continente para nutrir sus rutas de largo radio, Gallego aclara que "estamos tranquilos". El motivo, según argumenta, es que "ya estamos trabajando en una alianza con Latam", la cual está sujeta a la aprobación por parte de las autoridades regulatorias. "Nos va a permitir competir con todos los grandes del sector, subraya. Además, recuerda que a día de hoy Iberia "es líder entre Europa y América Latina".

#### Buen momento de Iberia

Durante un encuentro organizado por CEOE y la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) en el marco de las celebraciones del 90 aniversario de Iberia, el presidente de la aerolínea también se ha referido a la profunda transformación llevada a cabo en los últimos años. En

este sentido, ha recordado que "después de la crisis, los cambios en la industria y nuestra estructura de costes obsoleta casi nos lleva a la desaparición".

Tras seis años de pérdidas (aproximadamente 1.000 millones de euros) "que casi nos costaron la vida", Iberia consiguió a partir de 2015 dar la vuelta a sus resultados. Lo hizo gracias, entre otras medidas, al ajuste de la estructura de costes y a la simplificación de los procesos y la organización. Pese a los incuestionables avances que ha logrado con su plan de transformación, Gallego aclara que "estamos a mitad de camino". "Los datos de rentabilidad de Iberia están lejos de los niveles que necesitamos, pero estamos en el camino correcto", sentencia.



Luis Gallego interviene en el acto organizado por CEOE y CEPYME.

## El 19 de julio arranca el nuevo puente aéreo con más conexiones y posibilidad de reserva

Iberia confía en 'poder pelear con competidores como el AVE' con el nuevo servicio

Ya hay fecha para el nuevo puente aéreo de Iberia. Su presidente, Luis Gallego, ha avanzado en el encuentro organizado por la CEOE y CEPYME que se estrenará el próximo día 19 de julio. La principal novedad será que, además de los billetes abiertos, que se mantienen como hasta ahora, los clientes también podrán reservar, cambiar y anular vuelos.

Por otro lado, cabe destacar el aumento de la capacidad. Y es que los clientes podrán volar, con las ventajas del puente aéreo, en cualquier avión de Vueling que cubra la ruta Madrid-Barcelona. Dispondrán así de hasta 26 vuelos diarios por sentido, 16 operados por Iberia y los diez restantes por Vueling. El presidente de Iberia,

Luis Gallego, hace hincapié en que los cambios introducidos les permitirán "ser aún más atractivos", así como "pelear con otros competidores como el AVE".

#### Pedido de 20 A320neo

Por otro lado, la aerolínea ha anunciado un pedido en firme de 20 aviones A320neo para la renovación de la flota de corto y medio radio. Los empezará a recibir durante el primer semestre de 2018, concluyendo el proceso de incorporación en el año 2021. El valor de catálogo es de 1.840 millones de dólares, sobre el que IAG ha negociado una reducción significativa. Este pedido se suma a la renovación de flota de largo radio



Habrán hasta 26 vuelos por sentido.

que Iberia puso en marcha en 2013 y que supone la incorporación de 36 aviones hasta 2021.

## Las agencias crean más de 1.300 empleos en junio

Minoristas y tuoperadores han sumado de media durante junio un total de 61.764 trabajadores, un 2,2% más (1.359 más) en relación al mes anterior, cuando alcanzaron la cifra de 60.387. Frente a junio de 2016, el crecimiento es aún mayor. Según los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, la variación interanual es del 6,7%, con 3.866 nuevos empleados.

## eDreams Odigeo fortalece su presencia en Japón

eDreams Odigeo ha llegado a un acuerdo con Travel.JP que le permitirá reforzar su presencia en Japón. Ha comenzado a distribuir su oferta de vuelos a través del metabuscador de viajes del país nipón, y planea integrar todo su inventario los próximos meses. Una vez se complete, los usuarios de la plataforma tendrán acceso a más de 40.000 destinos, 855.000 hoteles y 450 operadores aéreos.

## American Express GBT se hace con Banks Sadler

American Express Global Business Travel (GBT) adquiere Banks Sadler, una multinacional dedicada a la gestión de eventos con sede central en Londres. Operará como parte de American Express Meetings & Events, por lo que, una vez que el proceso se haya completado, que se espera que sea efectivo en el tercer trimestre del año, Banks Sadler y su plantilla se integrarán en la familia GBT.

## Alemania, emisor principal hacia la Costa del Sol

El mercado alemán es uno de los principales destinos internacionales en viajeros hoteleros de la provincia de Málaga, concretamente el segundo por detrás de Reino Unido, según los últimos datos de Turismo Costa del Sol. Hasta abril, un total de 78.370 viajeros alemanes se han hospedado en distintos hoteles y apartamentos de la Costa del Sol, un 0,6% menos que el año anterior.

# Viajes Carrefour pone en marcha un nuevo modelo de franquicia en el Sector

Para su puesta en marcha se requiere una inversión inicial de unos 12.000 euros

Viajes Carrefour se introduce en el mundo de las franquicias para captar a emprendedores y profesionales atraídos por este modelo. Con una inversión

inicial de 12.000 euros, incluye la adecuación del local, los costes de apertura y la puesta en marcha y todo el proceso de formación inicial.

Viajes Carrefour lanza un modelo de franquicia para dar apoyo a nuevos emprendedores y a profesionales que quieren adentrarse en el Sector de los viajes. La red que dirige José Rivera amplía así el abanico de opciones que ofrece a sus colaboradores. La inversión inicial ronda los 12.000 euros, incluyendo la adecuación del local, los costes de apertura y puesta en marcha y todo el proceso de formación inicial. Viajes Carrefour prestará a los nuevos franquiciados el soporte comercial y el asesoramiento necesario para que se establezca una relación que aporte valor a ambas partes, incluyendo información analítica, datos históricos y las proyecciones necesarias para la gestión de una cuenta de explotación consistente.

La apertura de la red a emprendedores y a profesionales con experiencia en otros ámbitos se llevará a cabo mediante programas de formación tanto presencial como *online* a través de su nuevo Campus Digital de E-learning, que permitirá a los futuros empresarios adquirir los conocimientos necesarios para poner en marcha



Prestará a los nuevos franquiciados el soporte comercial y el asesoramiento.

y gestionar el negocio. Estos emprendedores estarán acompañados por un equipo de consultores del grupo con experiencia en la gestión diaria del negocio, que ayudarán a resolver cualquier duda o incidencia. Dispondrán, además, de acceso a una plataforma online de formación continua sobre destinos, nuevos servicios, técnicas de venta y gestión de las relaciones con los clientes, entre otros aspectos.

El responsable del área de operaciones de Viajes Carrefour, David

Villarino, explica que "este nuevo modelo de franquicia es una respuesta a una demanda cada vez más creciente que hemos detectado en el mercado en el último año". "Estamos convencidos de que con nuestra amplia experiencia en el mundo de la gestión de viajes podemos aportar mucho valor a los numerosos profesionales y emprendedores locales que quieren iniciar una nueva etapa profesional vinculada al dinámico mundo del Turismo", añade.

## Urgen a Bruselas a actuar contra 'abusos' de Google

La Asociación Europea de Tecnología y Servicios Turísticos (ETTSA), integrada por agencias *online* y GDS, solicita a la Comisión Europea que vaya más allá para acabar con los abusos derivados de la posición dominante de la que goza Google. Aunque da



Christoph Klenner

la bienvenida a la multa récord de 2.424 millones de euros impuesta al gigante estadounidense por sus actuaciones en las búsquedas de compras, urge al Ejecutivo comunitario a extender su investigación a otros mercados.

El secretario general de ETTSA, Christoph Klenner, remarca que "es imperativo que la Comisión Europea exija ahora a Google que deje de aprovechar su posición dominante

en otros mercados más allá de las compras". "En particular, su conducta está impactando significativamente en la competencia en el negocio de los viajes", advierte, al tiempo que lamenta que esto afecta tanto a las empresas competidoras como a los propios consumidores".

Por este motivo, avanza que "seguiremos trabajando con Bruselas para garantizar que Google deja de abusar de su dominio en los viajes", creando así "un terreno de juego justo para todos los competidores". En su opinión, esto "contribuiría significativamente a restablecer la elección del consumidor, la competencia y la transparencia".

# Pangea da el salto a Barcelona tras el éxito de su 'flagship' en Madrid

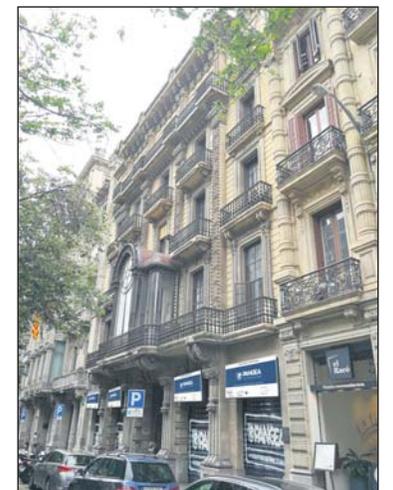
El proyecto logró el respaldo económico de los inversores

Pangea se estrena en Barcelona. El Club Coliseum, último cine de la Rambla de Catalunya, se convertirá en la nueva flagship store de la agencia de viajes. Superará en tamaño a la tienda de Madrid, con 1.750m<sup>2</sup> por 1.500 m<sup>2</sup>.

El proyecto, anunciado en mayo de 2016, salió adelante gracias al respaldo económico de sus inversores, entre los que figuran JB Capital Markets, fundada y presidida por Javier Botín; Inversiones Ibersuizas; y, a título personal, el consejero delegado de Telefónica I+D, David del Val. Como avanzó NEXOTUR, la empresa logró una financiación de 1,3 millones para su nueva aventura, cantidad que se

añade a los 3,6 millones que obtuvo para el lanzamiento del proyecto.

Su fundador y CEO, David Hernández, destaca que la nueva apertura viene a demostrar que "el proyecto crece y se afianza en el mercado español". "La localización es perfecta y nos emociona que vuelva a ser en un cine". Y es que la tienda de Madrid, que facturó diez millones de euros en su primer año de actividad, está también ubicada en un antiguo cine, el Cid Campeador. En la operación han participado asesorando a Pangea la gestora de patrimonio e inversiones inmobiliarias BAU Capital y la firma Iglu Verde, así como la consultora inmobiliaria Aguirre Newman como agencia de la propiedad.



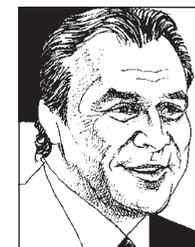
Convertirá el Club Coliseum.

# Las agencias recuperan su actividad a niveles precrisis

CEAV prevé un nuevo crecimiento de las reservas esta temporada de verano, el tercero consecutivo. Según sus estimaciones, el volumen de actividad experimentará un incremento interanual del 10%, lo que supondrá "recuperar los niveles anteriores al inicio de la crisis económica". Su previsión coincide con la hecha pública recientemente por la Asociación Catalana de Agencias de Viajes Especializadas (ACAVE).

En palabras de su presidente, Rafael Gallego, "la evolución del empleo es, sin duda, el mejor termómetro para medir la salud del Sector". A este respecto, destaca que "solo en 2016 aumentó un 2% el número de agencias y, por supuesto, eso se ha traducido en un incremento de las ventas y en la creación más de 6.500 puestos de trabajo". "La transformación y adaptación del Sector han funcionado y la recuperación del empleo indica que estamos de nuevo ante una gran temporada", subraya.

CEAV aplaude la vuelta de algunos hábitos comunes antes del inicio de la crisis, como reservar con antelación, buscar mayor ca-



Rafael Gallego

tegoría en los alojamientos o disfrutar de estancias más largas. Así, Gallego sostiene que "las vacaciones como el principal motivo de ahorro para los españoles, por encima incluso de la compra de la vivienda o del automóvil".

Por destinos, los nacionales seguirán siendo la primera opción, con un peso aproximado del 80%. Costa e islas siguen siendo las opciones favoritas para los españoles, con una creciente demanda de los destinos del norte. Mientras tanto, Europa se mantiene en cabeza entre los residentes que deciden viajar fuera de nuestras fronteras. Destacan Alemania (Berlín), Austria (Viena), Reino Unido (Londres), Francia e Italia. Los cruceros, por su parte, son un segmento que no para de crecer, especialmente en el Mediterráneo.

En cuanto a la larga distancia, Cancún y Punta Cana seguirán siendo las estrellas del verano, mientras que Estados Unidos y Argentina figuran entre los destinos más atractivos. Asimismo, Gallego hace referencia al "crecimiento exponencial de Asia como destino de vacaciones".

## El Turismo termal 'está en un gran momento'

La Asociación Nacional de Bañerios (ANBAL) demandan en la IV edición de las jornadas 'Bañerios 2020' a "todas las instituciones públicas" una mayor promoción del termalismo. Asimismo, reclama el apoyo del Gobierno para que se desbloquee la Directiva de Sanidad Transfronteriza, lo que permitiría atraer un mayor número de turistas europeos a los balnearios españoles.

## Mallorca y Barcelona, los destinos para el verano

Reino Unido, España, Italia, Francia, Estados Unidos, Alemania, Países Bajos, Suecia, Irlanda y Canadá son los 10 principales mercados emisores que buscan destinos españoles este verano, según los datos de Expedia. Los destinos favoritos y los más solicitados en España para este verano son Mallorca, Barcelona, Tenerife, Ibiza, Girona y la Costa Brava.

## Monbus ha obtenido la certificación ISO 22320

Monbus ha logrado el certificado ISO 22320 de Gestión de Emergencias manteniéndose a la vanguardia de la seguridad en carretera con su moderna flota de autobuses. Hablar de seguridad en Monbus es hablar de una de las áreas, junto con Calidad y Sostenibilidad, constantemente en el punto de mira de la compañía, siendo, de este modo, sometidos a continua revisión y mejora.

## Zaragoza ha aprobado su nuevo plan turístico

El Patronato de Zaragoza Turismo ha aprobado por unanimidad el Plan Estratégico de Turismo de la ciudad, que se desarrollará en los próximos cinco años (2017-2021), y que buscará dar una mayor valor a la experiencia turística, avanzar hacia la sostenibilidad en lo medioambiental, económico y sociocultural, desestacionalizar la demanda, descentralizar la oferta y aumentar el Turismo de Congresos.

# Los impagos de agencias de viajes a compañías aéreas de IATA son ínfimos si se comparan con otros sectores

Los 'default' son significativamente más frecuentes en el segmento de las agencias de viajes 'online'

Las agencias de viajes cumplen con creces con las compañías aéreas. El índice de impagos de estos intermediarios turísticos se sitúa a nivel mundial en el 0,02%, siendo uno

de los más bajos entre los diferentes sectores económicos. Lo habitual es que el porcentaje oscile entre el 0,1% y el 0,2%. ECTAA y ETTSA defienden que las aerolíneas sue-

len tener facilidades para detectar posibles fraudes en su etapa inicial. También disponen de herramientas para tomar medidas correctivas inmediatas.

En su objetivo de reducir el riesgo de impago, las compañías aéreas han realizado, a través de la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA), cambios sustanciales en su modelo de relación comercial con las agencias. A pesar de la presión ejercida por las Organizaciones empresariales del Sector, en los últimos años multitud de agencias se han visto obligadas a liquidar con mayor frecuencia al BSP, pasando la mayoría del pago mensual a hacerlo cada diez días.

Paralelamente se han modificado los criterios financieros locales en reiteradas ocasiones. Y a todo ello hay que añadir el polémico NewGen ISS, proyecto mundial cuya implantación está siendo progresiva y que, según denuncian desde el Sector, incluye medidas que "asfixiarán más a las agencias amparándose en el control del riesgo". Grosso modo, el

nuevo plan de IATA gira en torno a tres ejes: la introducción del EasyPay (pago instantáneo al BSP), la creación de tres niveles de acreditación y el cambio en el esquema de seguro financiero.

### Facilidades para detectarlo

¿Realmente existe tal nivel de impagos que justifiquen estos cambios? Con base en los datos recogidos por la Agrupación Europea de Asociaciones de Agencias de Viajes (ECTAA) y la Asociación Europea de Tecnología y Servicios Turísticos (ETTSA), la respuesta es no. A nivel mundial, el porcentaje de impagos no recuperados por las compañías aéreas es del 0,02%, siendo uno de los más bajos entre las diferentes industrias. Lo normal es que el porcentaje oscile entre el 0,1% y el 0,2%. Se ha observado, además, que los impagos son significativa-

mente más frecuentes en el segmento de las agencias online que en el de las convencionales.

Además, las Organizaciones mencionadas defienden que las aerolíneas suelen tener facilidades para detectar posibles fraudes en su etapa inicial. También disponen de herramientas para tomar medidas correctivas inmediatas, las cuales en ocasiones no se ponen en marcha por la falta de comunicación en la propia compañía aérea.

Como publicó NEXOTUR, los impagos de las agencias de viajes españolas a las compañías han bajado a mínimos históricos en 2016. En los seis primeros meses de dicho ejercicio, el importe de los defaults no recuperados fue de 30.900 euros. Esta cifra, adeudada por siete puntos de venta, es ínfima si se tiene en cuenta la elevada producción de las agencias con título IATA. Pero además, también

2015 se cerró con un mínimo histórico de 181.000 euros.

Atrás quedan, por tanto, los grandes defaults que sufrieron las aerolíneas en los años más duros de la crisis económica, los cuales les llevaron a modificar los criterios locales que rigen su relación con las agencias y reducir la frecuencia del envío de fondos al BSP. Como desveló este periódico, 2009 fue el peor año. El cese de operaciones de la agencia online Terminal A dejó un agujero en IATA de unos 40 millones de euros. En dicho ejercicio la cifra total de defaults se situó en 56,9 millones de euros. En 2010, un año más tarde, ascendieron a 9,3 millones, lo que supuso una caída interanual del 83,6%. También en 2011 y 2012 se rebajó la cuantía adeudada por las agencias a las aerolíneas a 6,2 millones y 5,3 millones, respectivamente.

Un año más tarde, la quiebra de Orizonia elevó de forma notable la



El índice de impagos, de los más bajos.

cuantía de los impagos hasta los 22,5 millones de euros (+324%), poniéndose fin a tres años de descensos. Vibo (antes Viajes Iberia), que carecía de avales a pesar de la complicada situación que atravesaba el grupo turístico, quebró en 2013 adeudando a IATA unos 16 millones de euros. Mientras tanto, en 2014 se rebajó la cifra en un 76%, hasta los 5,4 millones.



## Estas vacaciones, acompaña a tus clientes con un buen seguro

Este verano asegúrate de que tus clientes viajan protegidos con las coberturas más completas que le ofrece ERV, el especialista en Seguros de Viaje.

-  **Asistencia médica**
-  **Equipajes**
-  **Anulación**
-  **Repatriación**
-  **Demoras**
-  **Accidentes**

Porque nadie está a salvo de imprevistos, confía tu tranquilidad y la de tus clientes a la experiencia de una compañía que lleva más de 100 años asegurando viajeros.

Por lo que pueda pasar, asegúralos una buena compañía.

 ERV, un año más en el top ranking de las aseguradoras mejor valoradas Barómetro ADECOSE 2016.

 Premio Agenttravel: Aseguradora más vendida por los agentes de viaje. Medalla al Mérito en el Seguro

[www.erv.es](http://www.erv.es)



The travel insurer of ERGO



You travel. We care.

# NEXOTUR

GRUPO  
**Nexo**

**NEXO**

DIRECTOR  
EUGENIO DE QUESADA

## NEXOTUR®

PERIÓDICO PROFESIONAL DE LA NUEVA AGENCIA DE VIAJES  
NÚMERO 1.000 | Año XXII | Edición Especial NEXOTUR | Precio: 15 euros

UNA PUBLICACIÓN  
DEL GRUPO **Nexo**

EDICIÓN

1000

ESPECIAL



**HISTORIA  
DEL TURISMO  
EMISOR EN ESPAÑA**

**1.200 noticias  
300 opiniones  
700 imágenes  
más de 20 años  
en 150 páginas**

*Casi un cuarto de siglo de actualidad de las agencias de viajes, que es la historia del Turismo Emisor español, contada trimestre a trimestre y en lenguaje periodístico.*

**PVP: 15€**  
(+ gastos de envío)

Formalice su pedido al email:  
[Suscripciones@Nexotur.com](mailto:Suscripciones@Nexotur.com)  
o al teléfono: 91 369 41 00

## España estrena imagen de promoción turística

El Gobierno central ha presentado la nueva imagen que tendrá el destino España en el exterior. Bajo el eslogan 'España es parte de ti', la creatividad hace referencia a cómo el país impregna al turista y una parte del mismo permanece dentro de él tras su visita. El Gobierno espera audiencias de más de 500 millones de personas. Se dirige al turista definido como cosmopolita.

## GoEuro se expande en China con el grupo Qunar

GoEuro da el salto al mercado chino con un acuerdo con el gigante chino Qunar. Gracias al mismo, los viajeros del país asiático podrán buscar y reservar billetes a numerosos destinos europeos. El acuerdo inicialmente cubre solo billetes de tren, si bien el siguiente paso a corto plazo será ofrecer itinerarios en autobús de más de 500 empresas europeas.

## Feria de Madrid se fija en el Palacio de la Castellana

El presidente del Comité Ejecutivo de la Feria de Madrid (Ifema), Clemente González Soler, ha confirmado que la institución gestionará el Palacio Municipal de Congresos, su interés en operar el Palacio de Congresos de la Castellana y el estudio de ampliación de las actuales instalaciones con un gran proyecto en una parcela anexa en el Parque de Valdebebas.

## Centauro apuesta por la movilidad sostenible

Centauro Rent a Car ha renovado su flota de vehículos en la Comunidad de Madrid con la incorporación de más de 150 unidades de automóviles híbridos. La empresa cuenta con los Toyota Yaris y el crossover C-HR, ambos con un nivel de emisiones de CO2 inferior a 100g/km. En total, la compañía cuenta con una flota de más de 18.000 vehículos entre sus oficinas de España y Portugal.

## Matilde Asián: 'El futuro de España se llama Turismo'

El ICTE demanda al Gobierno que su apoyo al Turismo se plasme en los presupuestos. "Es más necesario que nunca", advierte. Asián, por su parte, subraya que "el futuro de España se llama Turismo".

El presidente del Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE), Miguel Mirones, pide un mayor esfuerzo presupuestario en materia de Turismo. En su intervención en el acto de entrega de las Banderas 'Q' de Calidad Turística, en el que estuvo presente la secretaria de Estado de Turismo, Matilde Asián, remarcó que "el Sector se merece el apoyo de las instituciones, y dicho apoyo tiene que plasmarse en los presupuestos".

En su opinión, el hecho de que el Turismo esté teniendo una evolución tan positiva "debe llevar a emprender políticas turísticas adecuadas con respaldo económico". En este sentido, advierte que "en estos momentos es más necesario que nunca". Asimismo, recuerda que "el Turismo está siendo el gran motor del crecimiento económico de España".

La secretaria de Estado de Turismo recogió el guante lanzado por Mirones, asegurando que desde el Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital se va a trabajar en este sentido porque "creemos que el futuro de España se llama Turismo". Sin embargo, como publicó NEXOTUR, los datos dicen lo contrario. La dotación destinada al Turismo en los PGE será de 302 millones de euros, lo que supone un recorte del 3,7% en comparación con los 313 millones del pasado año.

### Importancia del Turismo

Pese a ello, en su intervención en el acto del ICTE, Asián subrayó la importancia del Turismo en la economía española y afirmó que en este primer cuatrimestre del año han llegado a España más de 20 millones de viajeros que han realizado un gasto superior a los 20.000 millones de euros. También hizo referencia al peso creciente del empleo turístico, que ha aportado en este arranque de año el 13% de los nuevos afiliados.

# Los principales destinos turísticos europeos de veraneo cobran diferentes tasas turísticas

Londres podría estar estudiando actualmente la introducción de una por pernoctación

Fuera de España, la mayoría de los grandes destinos urbanos europeos cobran al turista por pernoctar. Destinia resume en una infografía

los principales impuestos locales, ecotasas y city tax de España y Europa. En París, por ejemplo, los visitantes deben pagar entre 0,22 y 4,40

euros, en función del tipo de establecimiento. Por su parte, Ámsterdam, Berlín y Viena cobran un porcentaje del precio total.

Además de Cataluña y Baleares, pioneras en la implantación de las tasas turísticas en España, la mayoría de las grandes urbes europeas cobran por pernoctar. Además, Londres podría incorporarse a la larga lista.

¿Qué destinos obligan a los turistas a pagar impuestos locales? ¿A cuánto ascienden estas tasas? Destinia responde a estas preguntas con una infografía en la que detalla los principales impuestos locales, ecotasas y city tax que existen en la actualidad en los destinos europeos.

En el caso concreto de España, la Generalitat de Cataluña actualizó el pasado mes de abril la tasa turística, que distingue dos supuestos: si el turista se aloja en Barcelona o en cualquier otra parte de la Comunidad. La cuota en Barcelona va desde 2,25 euros por persona y día si el turista se aloja en un hotel de cinco estrellas o camping de lujo a 0,65 euros en aquellos establecimientos que no sean hoteles ni apartamentos turísticos. En el resto de Cataluña el impuesto oscila entre 0,45 y 2,25 euros.

### Tarifa especial

Entre las novedades, ha establecido una tarifa especial para los locales situados en centros recreativos turísticos en los que se desarrollen actividades de juego (lo que afecta a los hoteles de PortAventura World) que va desde 2,5 a los cinco euros. También ha aprobado la exención en el pago de los menores de 16 años y de los viajeros con programas sociales subvencionados por la Administración pública (como el Imsero), así como las estancias por causas de fuerza mayor o por motivos de salud.

El Gobierno de Baleares implantó en 2016 el impuesto sobre estancias turísticas, conocido como la ecotasa. En este caso, la tarifa se regula en función de si es temporada alta (del 1 de mayo al 31 de octubre) o baja (del 1 de noviembre al 30 de abril) y de si la estancia es inferior o superior a nueve días. Al igual que en Cataluña, los menores de 16 años tampoco pagan. Así, un turista que vaya dos semanas a Mallorca en pleno verano, tendrá que



Fuente: Destinia. Generalitat de Cataluña, Agencia Tributaria de Baleares, oficinas de turismo. Datos de 2017

desembolsar un euro al día los nueve primeros y el resto, 0,50 diarios.

Fuera de España, la mayoría de los grandes destinos urbanos de Europa cobran al turista por pernoctar. En París, por ejemplo, los visitantes deben pagar entre 0,22 y 4,40 euros, en función del tipo de establecimiento. Por su parte, Ámsterdam, Berlín y Viena cobran un porcentaje del pre-

cio total. Es del 5% en el caso de las dos primeras ciudades y del 3,2% en la tercera. Praga y Lisboa tienen los impuestos más moderados: 50 céntimos y un euro por noche, respectivamente. En Budapest, el impuesto varía en función del distrito. Si el turista quiere quedarse en el centro de la ciudad, entonces tiene que abonar un 4% del coste del alojamiento.

Las ciudades italianas son las que más cobran a los viajeros. Roma está en cabeza con una tasa diaria que oscila entre dos y siete euros. Le sigue Milán con entre dos y cinco euros. Finalmente, Londres, que de momento no tiene ningún impuesto local dirigido al turista, podría estar estudiando la introducción de una tasa de 2,5 libras (unos 2,8 euros) por noche.

## AAVA pone en duda la fiabilidad de un concurso

La Asociación de Agencias de Viajes de Aragón (AAVA) denuncia la escasa fiabilidad del concurso público impulsado por la Diputación Provincial de Zaragoza para la venta de viajes por Europa subvencionados. El programa, que consta de 1.500 plazas, lo ha ganado una única agencia, lo que ha generado sospechas entre el centenar de empresas que forman parte de la Organización.

## Preocupación por subida de los viajes sin seguro

El creciente número de turistas que viajan al extranjero sin seguro preocupa a las agencias de viajes británicas. Según se desprende de un estudio de la Asociación de Agencias de Viajes de Reino Unido (ABTA), el porcentaje ha pasado del 22% al 25% en el último año, siendo los más jóvenes los que renuncian en mayor medida a su contratación.

## Los destinos de playa triunfan este verano

Benidorm es el destino preferido por los españoles para veranear este año, según Trivago. Entre los 20 destinos más buscados destacan destinos de playa y ciudades cerca de la costa ubicados principalmente en Andalucía y la Comunidad Valenciana. Málaga y Cádiz se cuelean en el ranking, destinos atractivos por su creciente oferta cultural y excelente ubicación.

## México se promociona como destinos de bodas

El Consejo de Promoción Turística de México ha anunciado que Los Cabos acogerá el Destination Wedding Planners Congress (DWP), del 10 al 12 de abril del 2018, considerado como el congreso más importante de la industria de bodas del mundo. El evento contará con más de 400 participantes procedentes de 60 países, incluyendo los 150 wedding planners.

# Prometedor inicio de ejercicio en materia salarial para agentes y empleados de establecimientos hoteleros

El 2017 va camino de convertirse en el cuarto año positivo en lo que se refiere a materia salarial

Los sueldos de agentes de viajes y empleados de empresas de alojamiento suben un 5,3% y un 2,4% en los tres primeros meses de 2017. En el caso de los primeros, se mantiene

la tendencia alcista de los últimos años, mientras que en el sector del alojamiento se revierte el comportamiento negativo que se venía produciendo. Sin embargo, mientras que el

poder adquisitivo de los agentes crece en los últimos años, el de los ocupados en servicios de alojamiento viene experimentando una tendencia bien distinta.

Buen arranque de año para los trabajadores de agencias de viajes y alojamientos en España. El coste salarial (salario base, complementos y horas extraordinarias, medidos en términos brutos) de los primeros experimenta en el primer trimestre un significativo repunte interanual del 5,3%, pasando de los 1.843,6 euros de hace un año a 1.942,3. Además, se trata del cuarto crecimiento consecutivo en relación al trimestre anterior.

De mantenerse esta tendencia, el ejercicio de 2017 podría ser el cuarto año consecutivo en el que aumente el nivel salarial de los agentes. El coste salarial de los trabajadores en minoristas y turoperadores ya protagonizó en el glo-

bal de 2016 un aumento interanual del 2,4%, ascendiendo a 1.875,3 euros mensuales. Teniendo en cuenta que el IPC cerró 2016 con un crecimiento del 1,6%, el poder adquisitivo de estos profesionales subió en 0,8 puntos porcentuales.

Un año antes, en 2015, el aumento que se registró fue aún más intenso. Los sueldos repuntaron de media un 3,6% (frente al 0% del IPC general), hasta 1.831,9 euros. Mientras tanto, en el ejercicio de 2014 la subida fue del 1%, con un coste salarial medio de 1.751,5 euros.

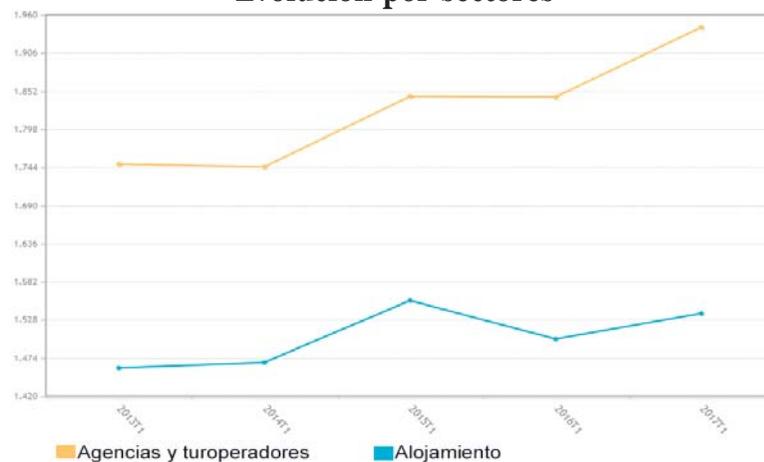
### Se revierte la tendencia

En lo que respecta al sector del alojamiento, según se desprende de

los datos recabados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), el coste salarial asciende a 1.537 euros mensuales. Se trata de un incremento del 2,4% en comparación con los tres primeros meses del ejercicio de 2016, cuando el sueldo medio fue de 1.500,7 euros.

Sin embargo, mientras que el poder adquisitivo de los agentes de viajes ha aumentado en los últimos años, el de los ocupados en servicios de alojamiento viene experimentando una tendencia bien distinta. El coste salarial de estos trabajadores se situó de media en 2016 en 1.609,2 euros mensuales, lo que supone una bajada del 2% en comparación con los 1.641,4 euros que ganaron de media en 2015.

### Evolución por sectores



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

© NEXOTUR

## Travelplan se fija como prioridad 'la mejora de los márgenes de rentabilidad'

Reconoce que existe una 'fuerte competencia' en los destinos Caribe, Canarias y Baleares

El presidente de Globalia, Juan José Hidalgo, hace hincapié en el potencial de su división mayorista, a día de hoy líder del mercado español por volumen de ventas. "Travelplan, junto a marcas como Latitudes, Touring Club e Iberail, presentan excelentes posibilidades para 2017", avanza el empresario.

También revela cuáles son los dos grandes retos de esta línea de negocio, que en 2016 ha logrado "reforzar la posición de liderazgo en el emisor español". Y ello a pesar de que ha sido un año "que se ha caracterizado por la fuerte competencia en los destinos Caribe, Canarias y Baleares".

En primer lugar, hace referencia a la mejora de "los márgenes de rentabilidad de sus productos", plan en el que se comenzó a trabajar en 2016. Paralelamente, se fija como prioridad "continuar con el proceso de adaptación a las nuevas realidades tecnológicas".

A pesar de que se mantiene como el turoperador líder del mercado

### IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIOS MAYORISTA (Millones de euros)

2012	600
2013	588
2014	591
2015	689
2016	650

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

español, Travelplan experimenta un retroceso en el global de 2016. El turoperador, que representa aproximadamente el 9% de los ingresos totales de Globalia, concluye el año con una cifra de negocio de 650

millones de euros. Se trata de una caída interanual del 5,6%. En 2015, en cambio, protagonizó un espectacular aumento del 16,6%, pasando de los 591 millones de 2014 a 689 millones.

## El Grupo Unida lleva al límite la reducción de la cuota mensual

Unida pondrá en marcha este mes de julio la denominada 'Cuota 0', iniciativa que permitirá a sus 166 agencias de viajes socias o asociadas reducir o bien eliminar la cuota mensual que abonar por ser miembros del Grupo comercial. "Esta fórmula es realmente



Carlos Carballo

novedosa entre los Grupos de gestión españoles y la lanzamos con un doble objetivo: fidelizar a nuestras agencias y captar el interés de otras independientes", explica su presidente, Juan Carlos Carballo.

El sistema, totalmente pionero en el mercado, consistirá en que por cada producto turístico (billetes de avión o de tren, alojamiento, alquiler de coches, seguros turísticos, etc.) que la agencia venda utilizando la herramienta tecnológica de Unida, se anotará un determinado importe de participación en los ingresos generados. Los importes se irán acumulando y al término del mes el total se será liquidado, con lo que su cuota mensual se verá reducida o bien suprimida.

Las agencias podrán acumular importes en su cuenta de 'Cuota 0' hasta alcanzar como límite la cantidad total de la cuota mensual. Según informa el Grupo comercial, las empresas que se acogen a esta iniciativa seguirán disfrutando de todos los

servicios y prestaciones actuales.

### Aumento de competidores

Como publicó NEXOTUR, el aumento de competidores y la creciente apuesta de las grandes redes por la captación de agencias independientes, entre otros factores, se ha traducido en un aumento de la agresividad por parte de algunos Grupos comerciales. La reducción de las cuotas mensuales que pagan las agencias, que normalmente oscilaba entre 100 y 200 euros, es una de las tácticas empleadas para atraer puntos de venta. Incluso en algunos casos se llegan a ofrecer varios meses gratis como gancho.

## Renfe mejora resultados en el arranque de 2017

Renfe ha pasado de perder 18,8 millones de euros entre enero y mayo de 2016, a ganar 14,9 millones en el mismo periodo del presente ejercicio, según el informe presentado al consejo de administración. El aumento del uso del tren, el incremento de ingresos por tráfico, la reducción de los gastos y la mejora del resultado financiero son las claves.

## La reserva de caravanas crece con fuerza en España

Yescapa ha triplicado en su plataforma las reservas de caravanas y furgonetas camper para este verano respecto a 2016. El perfil medio del usuario español de Yescapa se sitúa entre dos franjas: entre los 36 y los 54 años y entre los 55 y los 69 años. La mayoría de los usuarios españoles de autocaravana son parejas (55%), seguido muy de cerca de familias (51%).

## Valencia aprueba un plan para potenciar el MICE

El Pleno del Ayuntamiento de Valencia ha aprobado por unanimidad el Plan Estratégico de Turismo 2017-2020 que "marca la hoja de ruta de un nuevo modelo turístico sostenible y rentable que ya estamos implementando", ha afirmado la concejala de Desarrollo Económico Sostenible y presidenta de la Fundación Turismo Valencia Convention Bureau, Sandra Gómez.

## Dos empresas más para Ibiza Convention Bureau

Ibiza Convention Bureau ha aumentado su cifra de socios con la incorporación de dos empresas de transporte. Se trata de Autocares Guasch y Serra y Cooltra. La primera es una compañía familiar dedicada al transporte de viajeros con conductor en la isla. Por su parte, Cooltra es una empresa española de alquiler de motocicletas que nació en el 2006 en Barcelona.

# El Turismo emisor español cierra un primer cuatrimestre de récord

Los pagos por Turismo aumentan un 18% en comparación con el pasado ejercicio

Los españoles han gastado entre enero y abril 5.274 millones de euros en viajes al extranjero, cifra un 18,3% superior a la alcanzada en el mismo periodo de 2016.

En todos los meses se producen crecimientos de dos dígitos, correspondiendo a abril el mayor incremento interanual (+23,2%).

Los pagos efectuados por los residentes en España para viajar al extranjero siguen creciendo a pasos agigantados. Según los últimos datos recabados por el Banco de España, ascienden a 5.274 millones de euros en los cuatro primeros meses de 2017, lo que supone un espectacular incremento interanual del 18,3% (814 millones más que en el mismo periodo de 2016).

En todos y cada uno de los cuatro meses se ha registrado un crecimiento de doble dígito, algo que llama aún más la atención si se tiene en cuenta que 2016 fue un año récord para el Turismo emisor. En abril, mes en el que ha tenido una influencia favorable la celebración de la Semana Santa (en 2016 fue en marzo), se ha experimentado el mayor crecimiento anual, con una tasa del 23,2%. Los pagos por Turismo se elevan dicho mes a 1.254 millones, 236 millones más que en el mismo del pasado año.

El segundo mayor repunte corresponde a enero (+21,9%), cuando el gasto en viajes al exterior fue de 1.286 millones. Le siguen febre-



En 2016 se alcanzó la cifra récord de 18.264 millones de euros.

ro con una tasa del 17,1% (1.326 millones) y marzo con una variación del 12,2% (1.408 millones).

Echando la vista atrás, cabe recordar que los pagos por Turismo ascendieron en el global de 2016 a

18.264 millones de euros, un 16,7% más que en 2015. Se trata, con amplísima diferencia, de la mejor cifra de toda la serie histórica. Hasta entonces el récord correspondía a 2015, cuando fue de 15.654 millones.

## Lamana: 'La creación de Ceus fue un claro acierto'

"En ocasiones, las diferentes necesidades de las agencias de viajes que componen los Grupos comerciales hace más difícil aunar esfuerzos en una dirección y, por lo tanto, es más complicado acertar", reconoce el presidente de la Unión Ceus



Agustín Lamana

y consejero delegado del grupo Star Viajes, Agustín Lamana. Sin embargo, aclara que la creación de esta alianza, que perdió a dos de sus empresas fundadoras (Europa Viajes y Cybas), "fue un claro acierto, especialmente para las agencias que la integran".

"Nos ha permitido avanzar en aspectos que de manera individual no habría sido posible", explica. En concreto, hace referencia a la mejora del poder de negociación, el aprovechamiento de sinergias y los beneficios que supone el intercambio de experiencia. Esto le lleva a asegurar que "seguimos manteniendo nuestro espíritu de unión, convencidos de que es beneficioso tanto para la organización como para las agencias".

Preguntado por las agresivas estrategias de captación de algu-

nos competidores (tanto Grupos comerciales como grandes redes), Lamana explica que "no nos hemos visto afectados". El motivo es que "las agencias miembros de Ceus, en su mayoría, son empresas muy consolidadas y con una gran experiencia y trayectoria en el Sector". En su opinión, aquellas agencias de nueva creación "podrían ser más susceptibles de ser captadas por las grandes redes".

### Agresividad de competidores

Centrándose en el caso concreto de las técnicas de captación llevadas a cabo por determinados Grupos comerciales, opina que "las agencias de viajes son las grandes perjudicadas por estas malas prácticas". Y es que en ocasiones "son captadas con base en unas expectativas que en ocasiones no se corresponden con la realidad y que, finalmente, llevan al desencanto y generan desconfianza hacia otros Grupos comerciales", lamenta. Por todo ello, apuesta por "competir en servicios y en realidades".

# España casi duplica los turistas internacionales recibidos durante la temporada de verano de 2000

El país recibirá unos 38 millones de viajeros procedentes del extranjero entre los meses de mayo y agosto

El Turismo receptivo continúa imparable en España. Según las previsiones hechas públicas por el ministro de Energía, Turismo y Agenda Digital, Álvaro Nadal, en el periodo comprendido entre mayo y agosto, cuatrimestre de mayor afluencia turística, el país recibirá la friolera de 38 millones de viajeros procedentes del extranjero. Se trata de un aumento del 8,9% respecto a los mismos meses del ejercicio anterior, en el que se batieron todos los récords.

El crecimiento que viene protagonizando el destino, con una aceleración en los últimos años por el

efecto desvío como consecuencia de la inestabilidad de determinados competidores del Mediterráneo, ha llevado a nuestro país a prácticamente duplicar la cifra alcanzada en el último año del siglo XX. Según los datos de la Subdirección General de Conocimiento y Estudios Turísticos, entre mayo y agosto del año 2000 llegaron 20,8 millones de turistas internacionales.

### Aumento del 80%

De esta manera, el último dato adelantado por el ministro es un 80,7% superior al registrado en dicho ejer-

cicio. Algo similar sucede en julio y agosto, meses en los que se ha pasado de recibir 12,1 millones de turistas en el año 2000, a 21,5 millones en el presente ejercicio, según las previsiones del Ministerio.

En lo que respecta a la rentabilidad del turista, una de las grandes asignaturas pendientes, el crecimiento no ha sido tan espectacular. En el año 2004, primero del que existen datos en el 'portal' del Instituto de Estudios Turísticos, los viajeros extranjeros efectuaron un desembolso medio por persona de 864 euros. En 2016, 12 años después, el gasto fue de 1.027 euros, un 18,8% más.



El ministro de Energía, Turismo y Agenda Digital, Álvaro Nadal.

100% Agentes

# Turnexo

EXCLUSIVO

**TurNexo**

PARA AGENTES

## Catalunya

## NUEVA SEDE



SALON PROFESIONAL CONVOCADO POR  
**NEXOTUR**

**Martes 7 de Noviembre Confirma asistencia:**  
**Catalonia Plaza Catalunya**  **www.turnexo.com**

(y reserva tu Reloj de pulsera)

**Nexo**public  
CONSULTING

## Finnair mejora el diseño de su página en Internet



Finnair presenta una nueva versión de su página web en la que modifica la forma de presentación de los contenidos y de acceso a una información semejante a la anterior, y a la misma gestión reservas de sus vuelos, hoteles y coches.

## Reserva desde agencias en la 'website' de GSM



GSM Hoteles presenta una nueva versión de su web que mantiene, en un formato actualizado, la información de sus hoteles y un sistema de reservas para agencias de viajes, mientras la gestión para el cliente final sigue sin estar operativa.

## La web de TripAdvisor cuenta con nuevo diseño



La nueva versión de la página de TripAdvisor mantiene, mejorando su diseño y estructura, la información sobre la mejor oferta en vuelos y alojamientos en todo el mundo y el enlace con otras centrales para su gestión de reservas.

## Rusia presenta una web de Turismo en castellano



La página oficial de Turismo de Rusia en castellano ofrece, con una presentación muy cuidada, únicamente alguna información sobre el país y la descripción de ocho de sus destinos, pero sin gestión de reservas ni información sobre alojamientos.



El presidente de la Asociación, Martí Sarrate.

## Nuevo 'portal' de ACAVE para dar visibilidad a sus asociados

La Asociación Catalana de Agencias de Viajes Especializadas (ACAVE) ha puesto en marcha un 'portal' con el que pretende contribuir a que los consumidores contraten sus vacaciones en una agencia legalmente constituida. La web [www.acavetravellers.com](http://www.acavetravellers.com) figuran todas las agencias asociadas, que están obligadas a dar cumplimiento al Código Ético de impulsado por la Organización.

Asimismo, pone en valor el servicio ofrecido por estas empresas, las cuales "no se limitan a la orga-

nización y comercialización de los viajes, sino que en caso de incidencias que puedan tener lugar, trabajan para ofrecer soluciones a sus clientes", informa. También destaca que sus agencias "defienden los intereses de los pasajeros ante los proveedores, como puede ser el caso de retrasos y cancelaciones en vuelos". En este sentido, el presidente de ACAVE, Martín Sarrate, revela que la Asociación dispone de un servicio de reclamación de indemnizaciones para los pasajeros.

# Amadeus Selling Platform Connect llega a 7.500 agentes en solo un año

Desde el 'portal' se puede hacer una 'solicitud de prepropuesta' al destino

Cerca de 2.400 agencias y más de 7.500 agentes. Este es el balance de Amadeus Selling Platform Connect en su primer año operativo. La previsión de

Amadeus es llegar a los 16.000 profesionales conectados a su nueva plataforma de reserva y emisión de billetes a finales del presente ejercicio.

Éxito de Amadeus Selling Platform Connect. Un año después de su presentación, la nueva plataforma de reservas y emisión de billetes se ha consolidado en el Sector, superando a día de hoy los 7.500 agentes de viajes de España conectados. A finales de año, de acuerdo con las previsiones de Amadeus, más de 16.000 agentes del país trabajarán ya con esta herramienta.

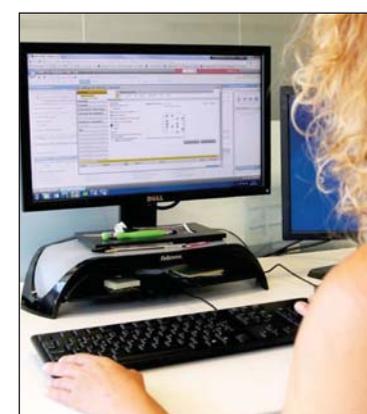
El proveedor de soluciones tecnológicas destaca que una de las fortalezas de Amadeus Selling Platform Connect, que suma 250.000 clientes en todo el mundo, es que permite reducir a la mitad el tiempo destinado a las tareas administrativas, y hasta un 68% el dedicado a la reserva de los servicios complementarios de las aerolíneas. En la actualidad, cerca de 2.400 agencias han migrado ya a la plataforma, cuya pri-

mera reserva en España fue efectuada por las fundadoras de Día Libre Viajes, Laura y Blanca Durán.

### Unas 100 agencias por semana

El plan inicial de la empresa era incorporar una media de 100 agencias cada semana, previsión que se ha cumplido a pesar de las incidencias que ha conllevado un trasvase tan complejo. Así lo reconoce el director general, Fernando Cuesta, quien explica que "ha sido un proceso muy laborioso que hemos afrontado con toda la ilusión, que ha requerido de la colaboración de nuestros clientes junto con todos los departamentos de Amadeus España".

El directivo asegura que "los agentes de viajes han acogido en su mayoría con expectación y excelente predisposición el cambio". Por



Suma 250.000 clientes en el mundo.

este motivo, les agradece "su confianza y su colaboración hacia esta nueva innovación tecnológica; desde el principio han entendido que Amadeus Selling Platform Connect es una plataforma de futuro".

## Bedsonline se prepara para el inicio del verano con un aumento de las propiedades

La plataforma exclusiva para agencias incrementa en un 50% su producto vacacional

Bedsonline aumenta un 50% su producto vacacional para afrontar la elevada demanda para el verano en los principales destinos. En Mallorca, la plataforma exclusiva para agencias de viajes dispone de un 42% más de propiedades, hasta alcanzar una cifra de alrededor de 1.000. También experimenta incrementos de dos dígitos en Costa Brava (+69%), Gran Canaria (+63%), Costa del Sol (+48%) y Tenerife (+20%), que siguen a Mallorca en número de hoteles disponibles en la web de Bedsonline.

En el conjunto del territorio español, cuenta con más de 5.000 propiedades exclusivamente vacacionales. Según explica la empresa, "el aumento en producto vacacional responde a la demanda del mercado, pero se le suma el valor de ser fuertemente atractivo para las agencias de viaje por su rentabilidad" debido a que asegura ofrecer "a sus agencias una mayor comi-

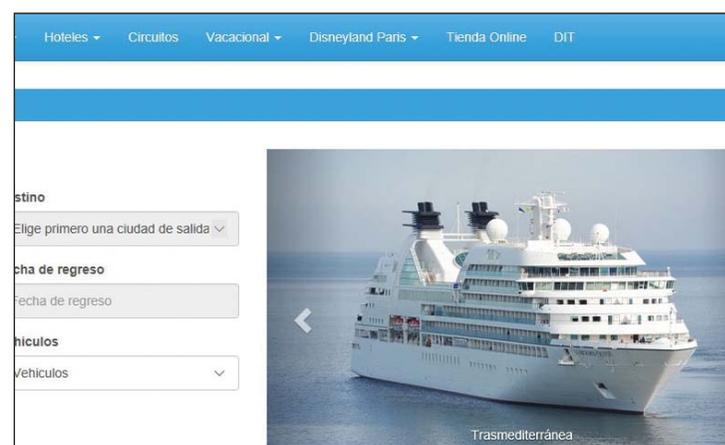


Aumenta la oferta en los principales destinos turísticos españoles.

sión en este tipo de producto en comparación con el urbano".

Su director de ventas a nivel mundial, Carlos Feliu, destaca que "en este último año nos hemos centrado en aumentar la cantidad y calidad del producto que ofrecemos a

través de nuestra plataforma". "Esta habilidad para reaccionar ágilmente a las nuevas tendencias, ofrecer un producto más extenso, competitivo y adaptado a las necesidades de nuestros clientes, nos ha permitido mantener nuestro liderazgo", añade.



La plataforma del Grupo comercial dispone de confirmación inmediata.

## Dit Gestión lanza un nuevo motor de reservas de ferries

Dit Gestión pone en funcionamiento un nuevo motor de reservas para viajes en ferry. Con su tecnología XML propia, facilita a sus agencias las reservas online de Transmediterránea, Naviera Armas y Balearia. Además, el Grupo comercial destaca que cuenta "con una confirmación inmediata y un precio final muy competitivo". La solución de Dit Gestión agiliza la

operativa en la planificación de las reservas, incrementando su flexibilidad, para ajustarse mejor a las demandas de los clientes en fechas, bonificaciones y viajes con vehículos. Este motor dinámico permite a los agentes reservar desplazamientos entre los puertos peninsulares con Baleares y Canarias, así como con Ceuta, Melilla, Tanger, Nador y Mostaganem.

100% Agentes

# Turnexxo

## Madrid

Confirma asistencia:



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

(y reserva tu Reloj de pulsera)



SALON PROFESIONAL CONVOCADO POR  
**NEXO TUR**

**Martes 14 de Noviembre**  
**Hotel Mayorazgo**

**Nexopublic**  
CONSULTING



## Avión medicalizado

### ¿Qué coste tiene un avión medicalizado?

**Pregunta.-** A raíz de la noticia del surfista español al que diagnosticaron leucemia durante un viaje en Bali, muchos clientes nos preguntan en qué consiste un avión medicalizado, qué coste tiene y si estaría cubierto por el seguro de viaje. ¿Podríais facilitarnos más información?

**Respuesta.-** Antes que nada, es importante tener claro en qué consiste un avión medicalizado o sanitario. Se trata de un avión que funciona exactamente como una ambulancia, por lo que el paciente viajaría solo junto a el equipo médico pertinente, es decir, son pequeños aviones privados —tipo jet— que cuentan con la misma dotación que una ambulancia UVI.

Los traslados sanitarios no siempre se realizan en aviones medicalizados. En la mayoría de los casos el viajero puede ser trasladado junto a personal médico en un avión regular con varias plazas bloqueadas para que pueda ocupar el espacio que necesite —billetes con *extra-seat*—.

En general, los aviones sanitarios se utilizan en el caso de pacientes cuya patología no tenga un pronóstico de evolución en un tiempo razonable o que precisen evacuación a un centro médico con determinadas infraestructuras y, por las circunstancias de la enfermedad, no sea posible realizar el traslado en un vuelo comercial. Siempre será decisión del médico la necesidad de trasladar al paciente o no y de permitir que un familiar acompañe al viajero, pues, en muchos casos, el reducido tamaño del avión y la gran cantidad de equipo técnico con el que está dotado hacen imposible la entrada de más pasajeros. Este tipo de traslados suele coordinarse, además, con ambulancias terrestres en destino que, según la gravedad del enfermo, podrán entrar a las pistas de aterrizaje para facilitar el proceso.

Debido al elevado coste de este tipo de traslados, los seguros de asistencia en viaje incluyen el gasto de un avión medicalizado solo

## Tu consultor

PROFESIONAL Y EMPRESARIAL

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

\*Sección ofrecida con la colaboración de  InterMundial [www.intermundial.es](http://www.intermundial.es)

en Europa y países ribereños del Mediterráneo, excluyendo viajes desde cualquier otro país fuera de este ámbito a España. Lo que sí estaría incluido es un avión sanitario para trasladar a un enfermo que precise un tratamiento que en el país de destino no se pueda llevar a cabo, bien por las infraestructuras sanitarias del país o por cualquier otro motivo, hasta otro país cercano en el que dicho tratamiento sí sea posible. Por ejemplo, en el caso de estar ingresado en Bali, se podría trasladar a Singapur o a otro país cercano cuyas infraestructuras hospitalarias permitan el tratamiento que el paciente necesita —en el caso del enfermo de leucemia, por ejemplo, el trasplante de médula—.

Por último, el coste. Para un traslado de Bali a España el coste superaría los 100.000 euros. En casos de un traslado de menor distancia, como puede ser de un país europeo a España, el coste puede oscilar entre los 30.000 y 40.000 euros. En cualquier caso, el precio siempre dependerá del equipamiento que precise el paciente y del país en el que se encuentre.

El alto precio de este tipo de servicio es una de las razones que hace imprescindible contar con un seguro de viaje que tenga límites de gastos médicos muy altos, ya que muy pocas personas pueden hacer frente a un desembolso económico tan elevado. Como en otros casos, es fundamental que el cliente sepa muy bien qué seguro está contratando y qué le incluye, además de tener en cuenta que muchos seguros excluyen de estas coberturas las en-

fermedades preexistentes —aquellas enfermedades que el paciente tiene diagnosticadas previa contratación del seguro—.

## Seguro de viaje

### ¿Puntos clave del seguro de viajes?

**Pregunta.-** Muchas veces nos resulta muy difícil recomendar a nuestros clientes el seguro de viaje que mejor se adecúa a sus necesidades. A modo de guía, ¿qué puntos son los más importantes a tener en cuenta a la hora de elegir entre un seguro u otro?

**Respuesta.-** Por supuesto, lo primero que hay que tener en cuenta son las características particulares del cliente y del viaje. Independientemente de estas circunstancias, podemos decir que hay siete puntos clave a tener en cuenta para elegir un buen seguro de viaje:

1. Que incluya el máximo de coberturas en el seguro base. Cuantas más coberturas incluya de base un seguro de viaje, más completo y competitivo económicamente será. El seguro base es el que incluye las coberturas mínimas, que pueden ser mejoradas gracias a las ampliaciones. Por eso, cuantas más coberturas incluya de base un seguro de viaje, más completo y competitivo económicamente será.

2. Que los límites de las coberturas sean altos. Los límites económicos incluidos en las coberturas son esenciales para diferenciar un buen seguro de viaje. En este sentido, cuanto más altos sean los límites de una cobertura, mejor será el seguro.

3. Que no tenga franquicias —o tenga las menos posibles—. La franquicia es un porcentaje de los gastos que el asegurado asume cuando se produce un siniestro. Este gasto tiene que estar relacionado con daños directos en objetos asegurados y que estos daños puedan ser indemnizados económicamente. Por lo tanto, otro de los

aspectos claves que diferencian a un buen seguro es que no tenga franquicias, ya que el cliente sabrá que, ocurra lo que ocurra durante el trayecto o la estancia, estará incluido en el precio de su seguro.

4. Que contemple el mayor número posible de causas de cancelación. Nuestro seguro Multiasistencia Plus Élite, por ejemplo, prevé 34 causas de anulación del viaje, incluyendo la cancelación por libre desistimiento.

5. Que contenga ampliaciones altas para poder personalizarlo al máximo. No basta con tener un seguro base con protección completa, sino que debe existir la posibilidad de ampliar algunas coberturas en función, por ejemplo, del tipo de viaje que se vaya a realizar, del coste de la sanidad en el país de destino o del valor económico de los artículos que componen el equipaje del cliente.

6. Que no tenga límites de edad. Nuestros seguros no incluyen sobreprimas ni limitan la contratación a partir de una determinada edad.

7. Que esté especializado en el tipo de viaje que se va a realizar. Existen seguros específicos para cruceros, para practicar deporte, para grupos, para escapadas cortas... Es importante recomendar aquel seguro que se adapta perfectamente al viaje del cliente.

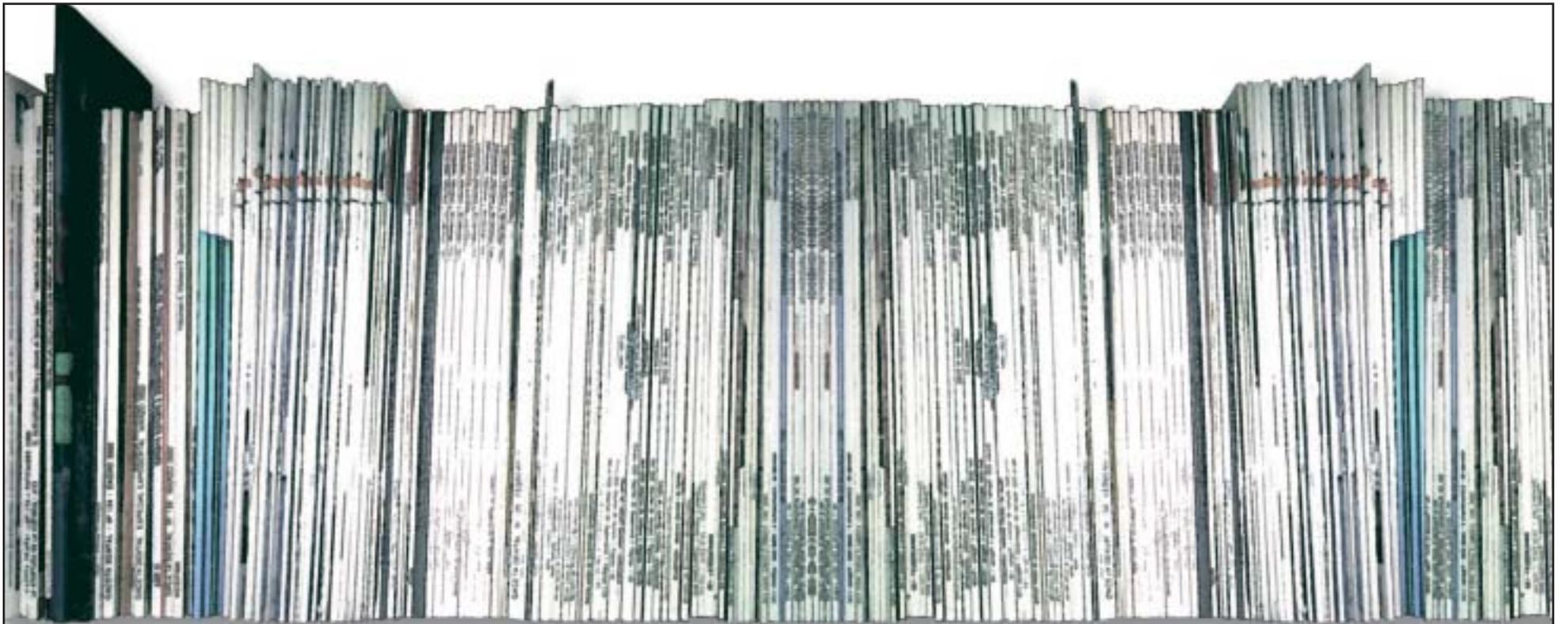


En InterMundial no te pedimos explicaciones si necesitas cancelar tu viaje.

Seguro Multiasistencia Plus Élite, el seguro de viaje que lo cubre todo.

Desde 18€





# Transferencia del conocimiento

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

## publicaciones profesionales y generales

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

Diseño: J.A. Diseño Editorial, S.L.

**FIPP**

Federación Internacional de Prensa Periódica

**FAEP**

Federación Europea de Editores de Revistas



Confederación Española de Organizaciones Empresariales



**Asociación Española de Editoriales de Publicaciones Periódicas**

# MOSTRADOR

## Mapa Tours ya opera vuelos a Alsacia y Tirol

Mapa Tours ofrece nuevos vuelos directos desde el Aeropuerto de Bilbao, ahora a Alsacia y el Tirol. El 19 y el 26 de julio, el turoperador cuenta con dos programas centrados en la región tirolesa. El primero, denominado Austria, Tirol y Baviera, es un recorrido de ocho días, que visita las ciudades de Salzburgo, Innsbruck y Múnich, entre otras, desde los 1.101 euros. La segunda propuesta es 'Maravillas de Austria y Tirol', un itinerario que también es de ocho días de duración para conocer ciudades como Salzburgo, Viena, Graz e Innsbruck desde los 1.147 euros.

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

## Norwegian Cruise Line ofrece hasta cuatro extras para los que reserven crucero antes del 31 de agosto

El número de servicios complementarios a los que tendrá acceso el crucerista depende de la categoría contratada

La promoción de Norwegian Cruise Line 'Un mundo de libertad' obsequia a quienes contraten su crucero antes del 31 de agosto con extras como un paquete de bebidas especiales o de 250 minutos de Internet.

Norwegian Cruise Line amplía su promoción 'Un mundo de libertad', que prevé hasta cuatro extras en reservas de cruceros de tres días o más, excluyendo los que se realicen a bordo del Norwegian Sky y Pride of America. Los huéspedes que reserven un estudio o camarote interior podrán elegir uno de los extras, y quienes viajen en camarote exterior, con balcón o minisuite podrán escoger dos,

mientras que los clientes de suites y de The Heaven tendrán todos.

Estos servicios complementarios son paquetes gratuitos de bebidas especiales, 250 minutos de Internet en las habitaciones y restaurantes de especialidades, o bien un crédito de 200 dólares. Para participar en la oferta los cruceristas deben hacer su reserva antes del día 31 de agosto.

✉ [www.ncl.com](http://www.ncl.com)



La oferta está disponible para los cruceros de tres o más días.

## Quelónea se convierte en el primer operador en ofertar un vuelo directo semanal a Jamaica

Los trayectos salen desde el Aeropuerto de Barajas y disponen de 388 plazas

El turoperador de Viajes Barceló Quelónea ofrecerá un vuelo semanal a Jamaica con la compañía aérea evelop! Despegará de la T4 del Aeropuerto Madrid-Barajas para aterrizar en el Montego Bay de Jamaica.

A partir de este verano Quelónea, turoperador de Viajes Barceló, ofrece en sus paquetes vacacionales vuelos a varias islas caribeñas operados por evelop! con un Airbus 330-300 de su flota. Tendrá un vuelo semanal directo a Jamaica con capacidad para 338 personas, que despegará de la T4 del Aeropuerto Madrid Barajas y aterrizará en el Montego Bay (Jamaica). Las características y reservas se pueden hacer en su web. Una vez en el des-

tino, el viajero cuenta con una gran variedad de hoteles en los que alojarse en su estancia en el Caribe.

El director general de distribución de Barceló Viajes, Enric Riera, subraya que se trata de un destino novedoso en el mercado español, algo que se plantean ir incrementando cada año. "Ya lo hicimos el año pasado con Islas Mauricio y este con Jamaica, y estamos muy satisfechos", recuerda el directivo.

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



Parte del equipo de Quelónea.

## Faunia diseña cinco tipos de campamentos de verano

Faunia ofrece un programa de campamentos de verano para niños de 3 a 13 años que se prolongará hasta el próximo 8 de septiembre. Los cinco programas, cada uno centrado en un tipo de fauna, recorrerán los ecosistemas más representativos de la mano de las tribus más conocidas de África y el Amazonas. Además, cuentan con un programa de inmersión en lengua inglesa por el que los niños pueden realizar el campamento en este idioma.

El horario es de nueva de la mañana a cuatro de la tarde, de lunes a viernes. Ofrece también la posibilidad de contratar guardería a partir de las siete de la



Edición pasada del campamento.

mañana o de cuatro a cinco de la tarde. Los precios, que incluyen desayuno, comida y actividades, deben ser consultados a Faunia.

✉ [campamentos@faunia.es](mailto:campamentos@faunia.es)



Volará en código compartido con Korean Air.

## Air Europa vuela a Seul desde Barcelona tres veces semanales

Air Europa amplía el acuerdo de código compartido con Korean Air para volar por primera vez desde Barcelona hasta Seul. Se trata de un vuelo directo que opera con tres frecuencias semanales, en concreto los lunes, miércoles y viernes. Desde 2015, la división aérea de

Globalia volaba a la capital coreana desde Madrid-Barajas, en virtud del mismo acuerdo, los martes, jueves y sábados. Por lo que esta ampliación supone para Air Europa doblar su presencia en Seul y reforzar su apuesta por Asia.

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

## La agencia Bikefriendly Tours se une con la marca Scott para ofrecer rutas en bicicleta

Sus clientes podrán optar por los modelos de E-Bike o mountain bike más emblemáticos

El acuerdo entre Bikefriendly Tours y Scott permite dar cobertura a las rutas de la agencia porque sus clientes tienen acceso a las bicicletas que alquilan en cualquiera de sus establecimientos de España.

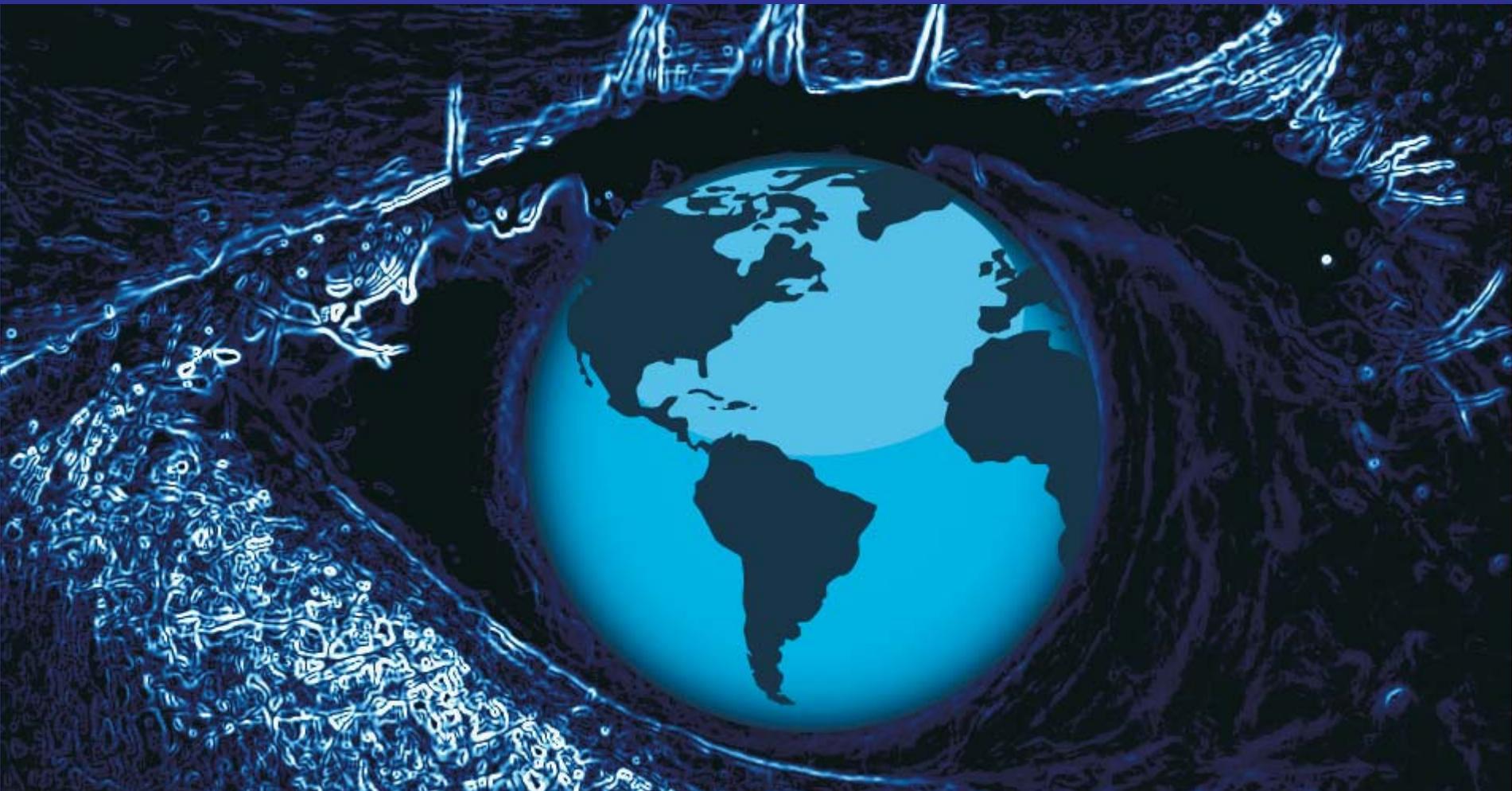
La firma de bicicletas Scott y la agencia de viajes especializada en cicloturismo Bikefriendly Tours han firmado un acuerdo de colaboración para la organización de 'paquetes' turísticos sobre dos ruedas. De esta forma, Scott se convierte en el principal proveedor de bicicletas de la agencia y sus clientes tendrán a su disposición los modelos de E-Bike o mountain bike que deseen en cualquiera de los puntos de alquiler que Scott tiene en España. La fi-

nalidad pasa por dar cobertura a las diferentes rutas incluidas en el portfolio de la agencia. El acuerdo también comprende la celebración por parte de Scott de sus acciones promocionales en establecimientos Bikefriendly como primera elección, con el fin de dar visibilidad a los alojamientos especializados para ciclistas y sus servicios y de igual forma, ambas marcas se encargarán de la promoción de los viajes conjuntos.

✉ <https://bikefriendlytours.bike/es>



Una de las rutas de la agencia.



# Una Visión Global del Turismo entre Iberoamérica y España



## XXI Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo

*Martes, 16 de enero de 2018*  
~ Centro de Convenciones ~ Feria de Madrid ~



*CIMET es una Conferencia organizada por Grupo NEXO, en colaboración con CEOE y Fitur*



NEXOTUR.com



# CroisiEurope ofrece un safari fluvial y terrestre a bordo de su nuevo barco de lujo, el RV African Dream

El buque, que recorre los meandros de los ríos Chobe y Zambezi, tiene capacidad para 16 pasajeros en sus ocho 'suites'

El RV African Dream es el nuevo crucero de CroisiEurope para el sur de África. Se trata de una propuesta de la naviera que combina el safari-crucero con el terrestre, donde se

aloja a sus clientes durante cuatro noches en el Cascades Lodge, un establecimiento de su propiedad en mitad de la naturaleza. Con motivo de la presentación, a finales de este

año y comienzos de 2018, CroisiEurope ofrece un recorrido de 11 días visitando las Cataratas Victoria y Johannesburgo y con descuentos de hasta 400 euros por camarote.

A partir de diciembre de 2017, CroisiEurope ofrecerá un crucero fluvial por los ríos Chobe y Zambezi, que termina con una estancia en un hotel de cinco estrellas de su propiedad en el sur de África. La propuesta ofrece a sus clientes un safari por tierra y río a través de un nuevo buque de lujo de la compañía, el RV African Dream de categoría cinco anclas. Asimismo, la naviera prevé disponer de un segundo buque que recorra el continente para 2018.

El primero de los barcos está en la fase final de su construcción y se completará a principios de agosto de 2017. Recorrerá una distancia de 1000 kilómetros a través de la sabana africana para llegar a su puerto de origen en Kasane, Botswana. El RV African Dream tiene unas medidas de 40 metros de eslora por ocho metros de manga y capacidad para 16 pasajeros, por lo que tendrá que ser dividido en

dos partes para poder ser transportadas por el único remolque del sur de África que soporta su carga.

Sus 16 pasajeros se reparte en un total de ocho amplias suites de 18 metros cuadrado, de las cuales seis estarán equipadas con balcones franceses y dos suites de lujo con balcones de cuatro metros cuadrados. Además, el crucero cuenta con un restaurante panorámico, un bar salón y una terraza en la azotea para disfrutar del exótico entorno a cualquier hora del día. El barco estará atendido por ocho miembros de la tripulación durante su viaje para cualquier momento.

## Cascades Lodge

La ruta recorre los espectaculares meandros de los ríos Chobe y Zambezi en este exclusivo y original crucero-safari de cuatro días/tres noches, que se completa con una es-

tancia de cinco días/cuatro noches en el exclusivo Cascades Lodge de cinco estrellas, propiedad de la compañía crucerista. El establecimiento se sitúa en una ubicación única en el corazón de la naturaleza.

Además, con motivo de la presentación del RV African Dream, la naviera ofrece un crucero de 11 días y nueve noches de duración, presentando una combinación de safaris por tierra y agua, así como la visita de las grandiosas Cataratas Victoria y Johannesburgo a un precio excepcional, con un descuento de 400 • por camarote doble como oferta de lanzamiento para salidas en diciembre 2017 y enero 2018. El programa incluye todas las bebidas así como excursiones y *wifi*, además de un servicio exclusivo para sus clientes, visitando los exóticos paisajes de Sudáfrica, Botswana, Namibia y Zimbabwe.

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



El nuevo RV African Dream de CroisiEurope.



## La información profesional no es un juego de niños

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

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



**De Profesional a Profesional**



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

# NexoBusiness

*NexoBusiness es una Feria del Grupo NEXO*

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



*Jueves, 19 de Octubre 2017*

*—Pre Inscribase 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*

## ■ CLUB NEXOTUR

# Gran descuento para agentes contratando el seguro con ERV

ERV Europea Seguros de Viaje ofrece a los profesionales del Sector Turístico miembros del

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

especial agentes' por 82,04 euros en modo individual y por 150,24 euros en modo familiar. Puede ampliar la información y realizar reservas llamando al siguiente número de teléfono: 91 344 17 37.

Club NEXOTUR un descuento del 85% sobre su tarifa oficial. Podrán contratar el seguro de viaje 'póliza

## ■ FAM TRIP



Da a conocer sus novedades en destinos como Argentina, Uruguay y Chile.

## Cynsa congrega a agentes en Barcelona

Cynsa ha ofrecido un almuerzo en Barcelona convocado por su representación en España, Ortells & Valdé Asociados, a un nutrido grupo de agentes de viajes. Durante el mismo se han analizado en detalle las novedades de destinos comercializados por este turoperador, como Argentina, Uruguay y Chile.

## ¡Felicidades!

Esta semana celebran su cumpleaños los siguientes agentes de viajes:

### 8 10 de julio

Pedro Pekín, Viajes Adriatic, Barcelona; Vicente Muñoz, Viajes Vacança, Torrent; Pedro Pequín, Viajes Adriatic, Barcelona; María del Carmen Navarro, Viajes Naval, Corella; Tina García, Viajes España, Albacete.

### 8 11 de julio

Teófila Monedero, Viajes Passo Doble, Valencia; Barcelona; Dagmar Santanmaría, Nextel, Barcelona; Miguel Moreno, Viajes Sprint, Madrid; Andrés Prieto, EuroAmerica Travel, Madrid; Vicente Sánchez, Viajes Cafranga, Oviedo; José Antonio Armas Puente, Viajes Tamarán, Las Palmas de G. Canaria; Carmen García Valderrama, Viajes Cefiro, Madrid; Luis Siles, Viajes Sait, Xátiva; Pablo Zarco, Viajes Panorama ITC, Mataró; María Ruiz, Viajes El Corte Inglés, Zaragoza; Mercedes Cabrerizo, Viajes Andrómeda, Barcelona; María Paz Prado, Viajes Hole in One, Barcelona; Montse Pérez, Viajes Aeroclub, Badalona.

### 8 12 de julio

Carlos Cocera, Viajes Alcatour, Fuenlabrada; Mariano Mari Belloch, Viajes Orange, Castellón; Ulla Sánchez, Viajes Quo Vadis, Playa de las Américas; Carlos Cocera De Juana, Viajes Alcatour, Fuenlabrada; Luisa Pacheco, Viajes Club Vida, Madrid; María Isabel Campoy, Viajes Alsel, Lorca; Laura Rodríguez, Viajes Durban Tours, Madrid; Mónica González, Viajes Pigueña, Lugonés; Silvia Sánchez, Halcón, Mieres.

### 8 13 de julio

José Luis Ortiz, Viajes Eroski Bidaiak, Valencia; Paloma Cotino, Viajes Nit, Valencia; Fernandez, Jesus, Aguirre Viajes, Bilbao; Rosario Calvo, Viajes Gran Plaza, Sevilla; Julio Cesar Fraile, Viajes Orbi Azul, Valladolid; Ander Gabikagojeaskoa, Viajes Izargi, Lekeitio; Víctor Ramón, Viajes Platino, Las Arenas; Javier Verdaguer, Tren D'Olot, Girona; Antonia María Vilchez, Viajes AquaSur, Lucena.

### 8 14 de julio

María Cuadrado, V. Lahore, Madrid; Antonio Carrió, V. Nusa, Valencia; José L. Sánchez, Viajes Transocean, Madrid; Eva M<sup>a</sup> Conde, Safortours V. Gandía; Teodora Franco, Viajes Bartolosi, Tarrasa; Olga Pineo, Canal Pineo, Barcelona.

### 8 15 de julio

Manuel Baide, Viajes Transocean, Madrid; M<sup>a</sup> Jesús Ruiz, Viajes Socitur, Sevilla; Gerard Rebel, Viajes Euro Reizen, Benidorm; José Villares, Viajes Barceló, A Coruña; Manuel Carreras, Talatours, Talavera de la Reina.

### 8 16 de julio

Raúl López, V. Gheisa, Sabadell; Gema Gil, V. Frontia, Madrid; Julia del Canto, V. Atarik, Jerez de la Frontera; Carmen Lago, V. Buffer, Coslada; Choni Herranz, V. Arenas, Getafe; José L. Sedas, V. Ocio and Class, Manresa; Edurne Sánchez, V. Barceló, San Sebastián; Pedro José Pombo, V. Ciberviajes, La Coruña; Carmen Torres Mora, Club V. Alcampo, Motril.

# 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



# 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 Colaboran **CEOE** **(Fitur)** **IFEMA**  
COMISIONES REUNIONES E INCENTIVOS COMISIONES REUNIONES E INCENTIVOS IFEMA Feria de Madrid



Carmona crece en el sector turístico, en parte, gracias al Sector MICE

El proyecto 'Carmona de Congresos' ayuda a que durante 2016 la localidad sevillana haya logrado un récord histórico en la llegada de visitantes a su Oficina municipal de Recepción Turística.



El MICE, producto clave en Comunidad Valenciana



La política turística de Málaga da resultado en 2016



Oviedo Congresos incorpora a nuevas empresas asociadas



**Date de alta  
en Conexo.net**

Diario *online* de Congresos,  
Reuniones e Incentivos

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

# CLUB NEXOTUR



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

☎ 91 369 41 00  
 📠 91 369 18 39

Lope de Vega, 13  
 28014 Madrid

## EL CLUB EXCLUSIVO PARA LOS AGENTES DE VIAJES

MAYORISTAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
<b>GUAMA</b>					
	<b>Descuento del 20%</b> 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>	<b>15% de descuento</b> para socios y acompañante sobre tarifa de venta al público	Más de 20.000 hoteles en 3.300 ciudades de 112 países. Máximo dos personas por reserva.	Abierto	Central de Reservas	☎ 91 523 78 54 📠 91 531 34 90
CADENAS HOTELERAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
<b>ACCOR HOTELES</b>	Hasta <b>30% de descuento</b> 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	<a href="http://www.agenciasacohotel.com">www.agenciasacohotel.com</a>
<b>HUSA HOTELES</b>	<b>45% de descuento</b> sobre tarifa para miembros del Club.	Hotel Husa Mainake Torre del Mar (Málaga) y Husa Alarde Algeciras. AD. Sujeto a disponibilidad.	Abierto	☎ 952 54 72 46 📠 952 54 15 43	☎ 956 66 04 08 📠 956 65 49 01
<b>OCA HOTELS</b>	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 <a href="http://www.ocabotels.com">www.ocabotels.com</a>
<b>PARADORES</b>	<b>50% de descuento</b> a miembros del Club en temporada baja y <b>25%</b> en temporada alta.	Obligatorio reserva por escrito. Sujeto a disponibilidad. La oferta no incluye el Parador de Granada.	Abierto	Central de Reservas	☎ 91 516 66 66 📠 91 516 66 57
<b>PLAYA SENATOR</b>	<b>50% de descuento</b> para miembros y acompañantes en temp. baja y <b>25%</b> en temp. alta.	Hoteles de playa y de ciudad. Descuento sujeto a disponibilidad del alojamiento.	Abierto	Central de Reservas	☎ 950 62 71 60 ☎ 901 10 12 10
<b>WORLDHOTELS</b>	<b>50% de descuento</b> sobre tarifa oficial en más de 300 hoteles de todo el mundo en cinco y cuatro estrellas.	Válido 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 <a href="http://www.worldhotels.com/beconnected">www.worldhotels.com/beconnected</a>
COCHES	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
<b>HERTZ</b>	Descuentos <b>15%</b> fin de semana, <b>10%</b> resto semana (España), <b>5%</b> Internacional, <b>22%</b> furgonetas.	Descuentos para España sobre tarifa promocional. Mencione el código cp=534576	31-12-2008	Central de reservas	☎ 902 402 405 <a href="http://www.hertz.es">www.hertz.es</a>
<b>EUROPCAR</b>	Hasta un <b>15%</b> en alquiler de coche en oficinas en España. Hasta un <b>20%</b> en furgonetas en España. Hasta un <b>5%</b> 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 <a href="http://www.europcar.es">www.europcar.es</a>
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	<a href="http://www.beatrizhoteles.com">www.beatrizhoteles.com</a> 'Acceso a Profesionales'
<b>HOSPEDERÍA DE LA IGLESUELA DEL CID</b>	<b>50% de descuento</b> sobre tarifa para miembros del Club.	Persona y noche: 54,09 euros en H. Doble, desayuno incluido. Sujeto a disponibilidad.	Abierto	Dirección del Hotel	☎ 964 44 34 76 📠 964 44 34 61
<b>HOTEL SANTA CECILIA DE CIUDAD REAL</b>	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 <a href="http://www.santacecilia.com">www.santacecilia.com</a>
SEGUROS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
<b>EREUROPEASEGUROSDEVIAJE</b>	<b>85% de descuento</b> 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>	<b>30% de descuento</b> 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



**NexoHotel.com** **20** XX CONFERENCIA IBEROAMERICANA DE MINISTROS Y EMPRESARIOS DE TURISMO **20**

HOTELERÍA Y ALDARMENTO

**Abre el Hotel Semáforo de Fisterra en el fin del mundo**

El Hotel Semáforo de Fisterra acaba de abrir sus puertas en el Faro de Finiserra, el segundo punto más visitado de Galicia y que ahora se rehabilita para ser un hotel restaurante "de ensueño".

**Paradores cierra 2016 con ingresos por valor de 255 millones de euros**

**Los destinos existosos a finales de 2016**

**Meliá Llana Beach abre sus puertas en Cabo Verde**

**Radisson abre su segundo resort en Gran Canaria**



**Date de alta en  
Nexohotel.com**

Diario *online* de Hotelería

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

# HOTELERÍA

## Las expectativas de los hoteleros suben tres puntos para esta temporada estival

Las mejores perspectivas de los subíndices son sobre la rentabilidad, que aumenta más de un 8% y supera los 95 puntos

El optimismo de los hoteleros crece en esta temporada de verano, como viene ocurriendo en los últimos trimestres. El índice OHE Hotelero, ba-

sado en una encuesta a 54 asociaciones de CEHAT, sube tres puntos, situándose en los 82,44 puntos, mientras que el OHE Macroeconómico se mantiene continuista. Así, el índice general, que tiene en cuenta ambos, crece dos puntos y llega a los 76,71 puntos sobre 100.

El índice general, que tiene en cuenta ambos, crece dos puntos y llega a los 76,71 puntos sobre 100.

El Observatorio de la Industria Hotelera, elaborado por la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) y PwC muestra el optimismo creciente del sector en España para esta temporada de verano, como viene ocurriendo en las últimas publicaciones de la encuesta. El índice general (OHE)-, que recoge las perspectivas de los hoteleros (OHE Hotelero) junto con las previsiones macroeconómicas (OHE Macroeconómico), registra valores positivos situándose en los 76,71 puntos sobre 100, lo que supone un aumento de dos puntos con respecto a la misma temporada del año pasado.

Desglosando las dos grandes partes del informe, el índice macroeconómico, que se calcula en base a los siete factores que se considera influyen de forma más significativa en el Turismo, muestra un resultado continuista respecto a temporadas anteriores, situándose en 59,52 puntos. Más positivo es el OHE Hotelero, basado en una encuesta realizada a las 54 asociacio-

nes pertenecientes a CEHAT, se sitúa en los 82,44 puntos para la temporada de verano 2017, lo que supone un aumento de tres puntos con respecto al verano del 2016. Lo que más destacan los profesionales es la rentabilidad y el precio medio, mientras que no esperan variaciones importantes en la estancia media y el esfuerzo promocional. En el lado contrario, los hoteleros esperan un empeoramiento de los costes, pero las expectativas en cuanto a rentabilidad son muy optimistas, situándose en 95,45 puntos, lo que supone un aumento del 8,30% con respecto a la temporada del pasado verano.

### Más temporada alta

En el análisis de los datos, el presidente de CEHAT, Juan Molas, destaca el aumento de la temporada alta y las consecuencias positivas para todo el Sector Turístico. "Ha llegado el momento en que la noticia positiva no es el aumento del número de viajeros en temporada alta, sino



Cayetano Soler, Juan Molas y Ramón Estalella ofreciendo los datos de OHE.

la extensión de esta y el efecto sobre la estacionalidad, problema estructural del turismo español", comenta Molas. El secretario general de la asociación, Ramón Estalella, subraya, por su parte, "la consolidación del Turismo extranjero, que es una buena noticia, pero lo que es realmente destacable es el aumento de la duración y la frecuen-

cia de los viajes de los españoles, que repercute muy positivamente en aquellos destinos que más han sufrido la crisis desde 2009".

El socio responsable de Turismo de la auditora PwC, Cayetano Soler asegura que las condiciones exógenas son favorables. "Algunos riesgos no han influenciado todavía, como es el Brexit", destaca.

## Las noches en hotel crecen casi un 4% este mayo en España, gracias a los turistas internacionales

Para los nacionales los principales destinos son Andalucía, Cataluña y Valencia, pero caen respecto al año pasado

Mayo deja en España 31,5 millones de noches en hoteles, un 3,8% más que en el mismo mes de 2016. Las pernoctaciones de viajeros residentes en España aumentan un discreto 0,6%, mientras que las de los extranjeros lo hacen un 5,1%.

Andalucía, Cataluña, Comunidad Valenciana y Comunidad de Madrid son los destinos principales para los españoles en mayo. Sin embargo, todas las pernoctaciones caen en estas Comunidades respecto a 2016, (salvo en la capital, que aumentan un 4,7% interanual) con variaciones negativas del 7,1%, 1,8% y 2,4%, respectivamente.

El principal destino elegido por los viajeros no residentes son las Islas Baleares, con un 31% del total de pernoctaciones. En esta Comunidad las pernoctaciones de extranjeros suben un 4,4% respecto a mayo de 2016. Los siguientes destinos de los turistas internacionales son Canarias (con el 20,6% del total de pernoctaciones y un crecimiento

del 2,6%) y Cataluña (con el 17,6% del total y un aumento del 5,6%).

Sobre la ocupación hotelera, en mayo se cubre el 58,5% de las plazas ofertadas en España, con un aumento anual del 2,2%. Por su parte, el grado de ocupación por plazas en fin de semana sube un 2,5% y se sitúa en el 65,8%. Canarias presenta el mayor grado de ocupación por plazas durante mayo (71,5%). Le siguen las Islas Baleares (70,2%) y Comunidad de Madrid (63,7%).

### Según ciudades

Por zonas turísticas, la de Barcelona alcanza tanto el mayor grado de ocupación por plazas (76,1%), como la mayor ocupación en fin de semana (81,9%). Mientras que la Costa del Sol registra el mayor número de noches, con 1,8 millones.

Los viajeros procedentes de Reino Unido y Alemania concentran el 28,9% y el 23,9%, respectivamente, del total de pernoctaciones



Las pernoctaciones nacionales se mantienen estables.

de no residentes en establecimientos hoteleros en mayo, subiendo un 5,8% y un 0,5%. Las pernoctaciones de los viajeros procedentes de Francia, Países Bajos y Estados Unidos (los siguientes mercados emisores) registran unas tasas

anuales del -2,4%, 6,4% y 18%. En cuanto a los precios, la tasa anual del Índice de Precios Hoteleros (IPH) se sitúa en el 7,2% en mayo, lo que supone 2,2 puntos menos que la del mes pasado y 1,8 puntos por encima de la de hace un año.

### ■ PRODUCTO

Small Luxury Hotels anuncia que gestionará seis nuevas propiedades

Small Luxury Hotels of the World (SLH) ha dado la bienvenida a seis nuevas propiedades, cuatro de ellas en Tailandia y otras dos en Estados Unidos. Algunos de estos establecimientos tailandeses son el Akyra Beach Club Phuket, un agradable hotel boutique situado en la propia arena de playa de Natai, con 58 lujosas *suites* y villas, o el Cape Kudu Hotel, situado en una isla virgen que ofrece espectaculares vistas a una de las bahías más bellas del mundo, Phang Nga, de la que tienen vistas sus 55 lujosas estancias, entre ellas 11 villas con piscina privada y su *signature suite*, la Robinson Crusoe.

Blue Bay Hotels suma un establecimiento en Túnez, el Safira Palms

BlueBay Hotels incorpora el Hotel Safira Palms a su oferta turística en Túnez. Es el segundo hotel del grupo español en este país, ya que desde 2016 y gracias a su alianza con Le Royal Hotels & Resorts, BlueBay Hotels cuenta con Le Royal Hammamet. La última incorporación se produce como parte del plan estratégico de crecimiento e internacionalización 2017-2020 con el que la compañía prevé incrementar su oferta cerca de un 50%, contando con más de 60 hoteles en 30 destinos distintos y más de 50.000 camas al final del periodo, incluyendo establecimientos en propiedad y bajo gestión.

Los hoteles de Baleares pierden energía térmica sin saberlo, según Danosa

Con motivo de la jornada Claves en el Diseño Hotelero Nueva Construcción y Reforma, que organiza el grupo Evetson y la revista Promateriales, Danosa puso encima de la mesa el debate sobre cómo este déficit de protección térmica puede "acabar restando competitividad a la industria hotelera balear, que fue pionera en España y que es cuna de los más grandes grupos hoteleros del país". Unas carencias que pueden revertirse con aislamiento térmico, pues los hoteles podrían reducir hasta la mitad sus necesidades de energía gracias a acciones como renovar la parte ciega de las fachadas, sustituir el acristalamiento o controlar filtraciones de aire.

# La ocupación rural sube cinco puntos este junio y roza el 30% de las plazas ofertadas

Las Islas Baleares son, con diferencia, la Comunidad autónoma que más demandada ha alcanzado, un 48%

Los datos positivos en la reserva de alojamientos rurales en julio de este año no se reparten de manera uniforme entre todos los destinos

del país. Mientras en Baleares llegan a casi la mitad de ocupación en su oferta, Aragón, La Rioja y Extremadura están por debajo del 20%.

Las mayores búsquedas son para los alojamientos rurales cercanos a zonas de costa y playa que además dispongan de piscina o barbacoa.

Según los datos obtenidos por la web de reservas Tuscasasrurales.com, la ocupación de los alojamientos rurales durante el mes de julio se sitúa en un 29,13%, contando todos los alojamientos rurales de alquiler íntegro que tienen su calendario de ocupación actualizado. Así, la ocupación media de los alojamientos de Turismo rural durante el sexto mes del año es cinco puntos porcentuales superior a la registrada el pasado año en estas mismas fechas, a falta de contabilizar las reservas de última hora que pueden incrementar la ocupación. Para la plataforma de reservas, estos datos "confirman la tendencia positiva que se viene registrando durante todo el año, lo que deja entrever una mejoría del sector".

En cuanto al nivel de ocupación por Comunidades autónomas, las Islas Baleares llenan un 48,6% de las plazas ofertadas, posicionándose como la que registra un mayor nivel de ocupación durante este mes de julio. Por detrás queda Navarra con un 38,2%, Cataluña con

un 37,8%, las Islas Canarias con un 37,3%, Asturias con un 36,5% y Andalucía con un 36,3%. En el lado contrario de la lista, los destinos con menor demanda durante estos días son Aragón con un 19,4%, La Rioja con un 19,3%, y Extremadura con un 18,6% de ocupación.

## Piscina y barbacoa

En cuanto a la ocupación por provincias, y al incluirse las autonomías uniprovinciales, Baleares, con un 48,6%, lidera la ocupación durante el mes de Julio, seguido de otras provincias como Málaga con un 46,7%, Barcelona con un 42,6%, Girona con un 40,6%, Cádiz con un 39,57% o Pontevedra con un 35,1%. Así mismo, las que registran un menor nivel de ocupación son Guadalajara con un 12,4%, Teruel con un 11,6% y Cuenca con un 10,6%.

Tuscasasrurales.com también analiza las características más demandadas por los viajeros que han reservado un alojamiento rural en su página. Las mayores búsquedas



La mayoría de clientes reserva una casa de alquiler completo.

son para los alojamientos cercanos a zonas de costa y playa, con los condicionantes de que disponga de piscina y de barbacoa. Según el tipo de alojamiento, el turista rural se ha

decantado por un establecimiento de alquiler completo con un 33% de ocupación, frente al alquiler por habitaciones con un 26% de ocupación durante el mes de Julio.

# Esade debate sobre la captación y gestión del talento en hotelería

Uno de los focos del debate ha sido la brecha salarial existente entre hombres y mujeres

La Facultad de Turismo y Dirección Hotelera Sant Ignasi (HTSI) y Esade organizaron una jornada sobre la captación, gestión y retención del talento como estrategia empresarial de éxito. El edificio de Esade Forum de Barcelona acogió esta cita bajo el título de 'Liderazgo Inclusivo: estrategias de gestión de diversidad generacional y de género en el Sector Turístico y hotelero'.

## Foco en los millenials

Entre las conclusiones destaca que, mientras los millennials son los grandes demandantes de la gestión del cambio con nuevos valores y estilos de dirección, no hay que desaprovechar la experiencia del talento senior, "interconectando el valor que aporta cada generación".

En relación a la igualdad entre hombres y mujeres, los avances son aún insuficientes según la Ley de Igualdad aprobada en 2015, por lo que la subdirectora territorial de Desarrollo Turístico de la Generalitat de Cataluña, Carme Rubió, aprovechó el acontecimiento para anunciar que, por primera vez, el Plan Estratégico de Turismo que está desarrollando el Gobierno catalán tendrá entre sus objetivos poner el



Esade Forum Barcelona acogió la cita.

foco en materia de igualdad de género y brecha salarial. En este sentido, Rubió apuntó que "la brecha salarial entre hombres y mujeres es

algo inferior en el Sector Turístico catalán, un 20%, en comparación al conjunto de la economía catalana, en la que se sitúa en un 27%".

## Los hoteleros de Tarragona prevén un buen verano

Los hosteleros de Tarragona esperan que los municipios del centro de la Costa Daurada - Salou, Cambrils y Vila-seca, la Pineda - "alcanzarán unos niveles óptimos de ocupación turística". Hasta ahora, según datos del Observatori del Parc Científic i Tecnològic de Turisme i Oci de Catalunya, este año se ha iniciado positivamente, ya que en la mayoría de estos lugares han aumentados las pernoctaciones más de un 7%.

Por mercados, el español ha crecido un 8%; el irlandés ha tenido un incremento del 31%; y otros mercados como el italiano (49%); el alemán (1,3%) o el ruso (47%), ya sea por la inestabilidad geopolítica o por el nuevo atractivo de Ferrari Land, también han incrementado el número de pernoctaciones en la zona. Es destacable que gracias a estos datos y también al cambio en el comportamiento del cliente a la hora de reservar -ha aumentado la venta anticipada un 10% en detrimento de las reservas de última hora- podría haber un récord de pernoctaciones en los municipios del centro de la Costa Daurada si se mantienen así de positivos.

## ■ PRODUCTO

Playasol Ibiza triplicará su inversión para 2018, según anuncia su director

Playasol Ibiza Hotels ha hecho públicos sus planes de inversión para la mejora de sus establecimientos en 2018. La compañía, que ya ha destinado 20 millones de euros a la mejora de su planta hotelera entre 2016 y 2017, triplicará el volumen de inversión sostenido en los dos últimos años. Según el director general de la cadena, Antonio Domenech, "Playasol Ibiza Hotels es un proyecto sólido y en transformación, en el que año tras año realizamos un importante esfuerzo inversor en reformas y ampliación de servicios". De entre las reformas iniciadas la pasada temporada, que suman en total seis establecimientos reformados total o parcialmente, Playasol Ibiza destaca el proyecto Mogambo.

## Selenta Group reformados de sus hoteles en Valencia y Barcelona

Selenta Group anuncia la reforma de las instalaciones de sus hoteles Expo Hotel en Barcelona y Expo Hotel en Valencia en los que ha realizado un cambio de la imagen corporativa de los establecimientos, remarcando el concepto de experiencia urbana. Con el propósito de transmitir una imagen más moderna y actual, Selenta Group ha llevado a cabo la actualización de algunas de las habitaciones de estos hoteles. Para conseguir un estilo más urbano, ha optado por mobiliario de líneas rectas que transmiten relajación y confort. También ha actualizado el logo de estos hoteles para darles más fuerza, a la vez que han inaugurado la temporada de terraza con una fiesta de apertura 'Rock and Burger'.

## El hotel Ohla Barcelona estrena nueva carta y amplía horario de terraza

La terraza chill out del hotel Ohla Barcelona estrena nueva carta. De la mano del chef francés Romain Fornell, director gastronómico del establecimiento, el espacio se reinventa y ofrece una nueva propuesta gastronómica. Uno de los principales valores diferenciales de la terraza es la perspectiva privilegiada del centro histórico de la ciudad. Fornell dirige también, dentro del mismo hotel, el restaurante gastronómico Caelis con una estrella Michelin. La terraza, abierta desde las doce del mediodía hasta la una de la madrugada, propone cócteles clásicos y de autor, vinos, cavas y champagnes además de una carta basada en tapas y ensaladas frescas. El espacio está pensado para disfrutar del entorno.

# 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 Diputacio, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
EXPO MUNDO Diputacio, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
HOTELPLUS Isla del Hierro, 3 SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES	902 358358/91-7244777 Fax 91-6549947
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
HVALATRAVEL.COM Diputacio, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
IBEROJET Parc. Bit Ctra. del Valdemossa km 7,4 PALMA.	971-070428 Fax 971-040466
INTERMUNDOS Fencarral, 9 1ºB MADRID	91-5320413 Fax 91-5221241
MSC CRUCEROS Arequipas, 1 MADRID	91 308308 Fax 91-3821664
MUNDCOLOR Mahonia, 2 MADRID	902-361926 Fax 93-4827131

NIZA TOURS-VIAJES NIZA Av Las Americas, Plaza 26, ARONA (TENERIFE)	902-995950 Fax 922-793868
NO MÁS FRONTERAS.COM Diputacio, 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 91-623 98 17
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/ Trespaderne 29, 4º MADRID	902 354355 Fax 91-3297515
TURVISA San Bernardo, 5-7 MADRID	91-5419210 902-234353 Fax 91-5416174

UNIPLAYAS C/ Río Mesa, 10 Enpta Of.6 TORREMOLINOS	952-378646 Fax 952-375372
UNIPLAYAS Avda. Meridiana, 354 5º 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
CROISIEUROPE C/ General Oraa, 5, 1º MADRID	91-2952497 reservas@croisieurope.com
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 sobreático BARCELONA	93-4125956 Fax 93-4122914
FERROCARRILES AMERICANOS Zurbano, 56 MADRID	91-3082962 Fax 91-3086502
RENFE AGENCIAS DE VIAJES (Línea Asista)	902-105205 Fax 902-105200

### Alquiler de Automóviles

BUDGET RENT A CAR ESPAÑA Conde de Aranda, 1-3º Dcha. MADRID	91-4363319 Fax 91-5768827
--	------------------------------

EUROPCAR Av. Partenón, 16-18 MADRID	91-7226200/91-102020 Fax 91-7226201
HOLIDAY AUTOS Gran Vía Costes Catalanas, 617 BARCELONA	902-448449 Fax 93-4813833
IBL (Alsa Grupo) Miguel Fleta, 4 1º D MADRID	91-7546502 Fax: 91-7545365
RECORD RENT A CAR Av. Lairón, parcela 60 CASTELLÓN	964-343000/902123002 Fax 964-343010
VICENTE RENT A CAR LANZAROTE, Y CANARIAS	928-512694-543456 Fax 928-514137

### Centrales de Reservas

CANARIAS.COM-TENERIFE av. Las Americas, cc Americas Plaza L26 ARONA	922-715353 Fax 922-719131
CONFORTEL HOTELES Av. Burgos, 8 A 15º MADRID	902-424242 Fax 91-3831743
CENTRALIA Sagrada Familia, 31 Bajo BURGOS	902-200063 Fax 902-200064
HOTEL JARDIN TECNIA Lomada de Tecina LA GOMERA	922-145864-66 Fax 922-145865
GRUPO NATURA Av. Valencia, 14 Molins de Rei (BARCELONA)	93-6801600 Fax 93-6800944
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 Guítard, 45 BARCELONA	93-4090522 Fax 93-4090493
KEYTEL C/ Aragón 208-210, 6º, 6º BARCELONA	902101314 Fax 93-4541108
MARKHOTEL Jacometrezo, 4 MADRID	91-5210303-902-151515 Fax 91-5215999
PARADORES Requena, 3-5 MADRID	91-5166666 Fax 91-5166657
RIU HOTELES Laude s/n PALMA DE MALLORCA	971-743030 Fax 971-744171
SOL MELIA Gremio Tonerlos, 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

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
Europa de Turismo C/ Silva, 6 Piso 4º MADRID	91-5475921 Fax: 91-5416231
IRIBUS (Alsa Grupo) Miguel Fleta, 4 1º D MADRID	91-7546502 Fax: 91-7545365
TRAPSA Av. Manoteras, 14 MADRID	902110115 Fax: 91-3021709

### Servicios

AMADEUS Salvador de Madariaga, 1 MADRID	91-5858681-5858682/3 Fax 91-5858680
WORLDSPAN Joquín 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



Consúltanos 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

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

# NEXOTUR



**"La información profesional que me interesa está en CONEXO"**

CONEXO es el **único** Periódico de los Organizadores de Congresos, Convenciones y Viajes de Incentivo, que leen los responsables de reuniones y business travel de empresas, y de congresos en asociaciones y colegios profesionales

# CONEXO

PERIÓDICO PARA LA ORGANIZACIÓN DE CONGRESOS, CONVENCIONES Y VIAJES DE INCENTIVO

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO **Nexo**

**Solicite información y tarifas de publicidad de CONEXO**

MARZO 1999  
NUMERO 12 / II AÑO

**DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE REUNIONES**  
(% según número de participantes)

100/249

250/499

+1.000

DEPTO. PUBLICIDAD  
Lópe de Vega, 13  
28014 Madrid

91 369 41 00  
(16 LINEAS)

91 369 18 39

grupo@nexo.es

# Finnair actualiza el diseño de la última versión de su página 'web'

Finnair presenta una nueva versión de su web en la que modifica la forma de presentación y de acceso a una información semejante a la versión anterior, y a la misma gestión reservas de sus vuelos, hoteles y coches, que no es válida para las agencias.



www.finnair.es

La nueva versión de la página de Finnair es únicamente una actualización de la anterior, en la que se optimiza el diseño de sus pantallas y la forma de acceder a una información semejante a la de las versiones anteriores, y ofrece, también con algunos cambios en su diseño, el mismo sistema de gestión de reservas de sus vuelos, que mantiene sus siete pasos, hoteles y coches y con una completa gestión posterior, y que sigue sin estar disponible para las agencias. Por otro lado, la nueva página mantiene las versiones para muchos países, en general, en el idioma del país e inglés.

## INFORMACIÓN

Presenta un mapamundi con sus destinos, su acceso y descripción por continente. También dedica un área muy completa a la información de sus vuelos: horarios, salidas y llegadas y estado de vuelos en curso, además de otras a la descripción de su flota, ofertas y extras de viaje.

## RESERVA

Mantiene, con algunos cambios en su formato, el mismo sistema de reservas en siete pasos de sus vuelos, hoteles y coches, válido para el cliente final, esté o no registrado, pero no para las agencias, que incluye una completa gestión posterior incluyendo su modificación y anulación.

## GENERAL

Ofrece en inglés una amplia información sobre el Grupo Finnair, mantiene el completo sistema de ayuda al usuario, la información sobre su programa de fidelización Finnair Plus, sus ofertas y un área muy completa para empresas, viajes de negocios y organización de eventos.

### ▲ Lo Mejor / Completa

Sigue siendo sistema muy completo de información sobre Finnair y sus servicios y de reserva de vuelos, hoteles y coches.

### ▼ Lo Peor / Reserva

No contempla la reserva desde agencias y podría mejorar reduciendo el excesivo número de pasos que exige una reserva.

## FINNAIR / Línea Aérea

### Ponderación de los Valores

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

## EVALUACION NEXOTUR.COM

Para los profesionales de Turismo la nueva versión de la página de Finnair sigue siendo de poco interés, ya que a pesar de su adecuado diseño, y del área que presenta para la gestión de empresas, continúa sin incluir la posibilidad de gestión de reservas desde las agencias.

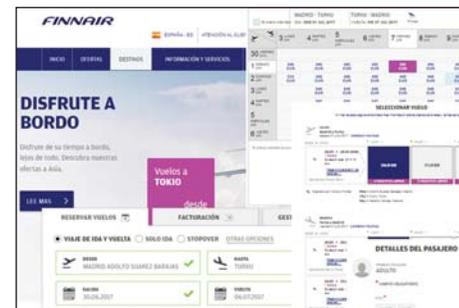
7,3



**Entrada /** En el nuevo diseño y con cambios en su estructura, presenta el acceso a la reserva y a sus áreas de información.



**Producto /** Ofrece información de sus destinos, vuelos, horarios y situación de vuelos en curso, y otros temas de interés.



**Reserva /** Mantiene, en el nuevo diseño, el sistema de reservas en siete pasos no disponible para las agencias de viajes.

# Nuevo diseño en una versión de la 'web' de TripAdvisor más amigable

La nueva versión de la página de TripAdvisor mantiene, mejorando su diseño y estructura, la información sobre la mejor oferta en vuelos y alojamientos en todo el mundo y el enlace con otras centrales para su gestión de reservas.



www.tripadvisor.es

TripAdvisor.com presenta una nueva versión de su web en la que optimiza su diseño y estructura en base a toda la experiencia anterior con sus millones de usuarios, mientras mantiene la información sobre hoteles, vuelos y restaurantes, a los que ha añadido cosas que hacer en el destino ofreciendo en todos los casos las valoraciones de sus asociados, cuyos comentarios se pueden consultar. También ha añadido dos app para terminales móviles y el enlace con redes sociales. Sin embargo, para reservar sigue ofreciendo el enlace con una o varias centrales externas.

## INFORMACIÓN

Mantiene las diferentes formas de selección dependiendo del tipo de servicio solicitado, en las que permite seleccionar por parámetros. Ofrece las alternativas por destino, incluyendo la opinión y la valoración media de sus usuarios y una descripción muy general del servicio.

## RESERVA

TripAdvisor sigue sin incluir ningún tipo de gestión de reservas. Para los alojamientos presenta las alternativas y enlaza con la gestión de la oferta seleccionada. Para los vuelos presenta las distintas opciones y también accede a su central.

## GENERAL

Mantiene la información sobre TripAdvisor, general y para sus inversores, sobre las características de los servicios que ofrece a su comunidad de viajeros, así como las áreas para viajeros registrados y para propietarios y la descarga de sus aplicaciones para Android y para iPhone.

### ▲ Lo Mejor / Utilidad

Ofrece una información interesante de alojamientos en todo el mundo indicando el precio de la mejor opción de cada uno.

### ▼ Lo Peor / Gestión Reservas

Al enlazar con la reserva de cada central, la forma de gestión es diferente dependiendo de la central seleccionada.

## TRIPADVISOR / Centrales

### Ponderación de los Valores

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

## EVALUACION NEXOTUR.COM

Aunque para reservar TripAdvisor sólo ofrece el enlace con otras centrales, de forma que dependen de aquellas las características del servicio final a las agencias, su información, que corresponde a la opinión de un gran número de viajeros de diferentes orígenes, puede ayudar a los agentes.

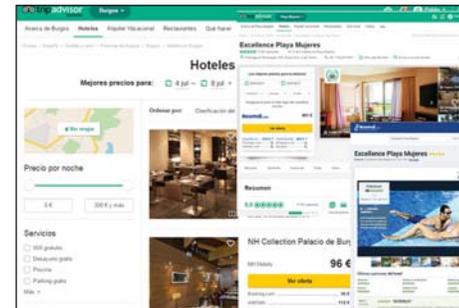
7,6



**Entrada /** Presenta el acceso a todos sus servicios con una nueva presentación responsive mucho más amigable.



**Producto /** Dispone de buscadores de hoteles, vacacional y vuelos, que informan de precios y de la valoración de sus usuarios.



**Reserva /** No dispone de sistema de reservas, para lo que enlaza con la central a la que corresponde la oferta seleccionada.

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

## El Sector busca agentes de viajes dispuestos a incorporarse de manera inmediata

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'.**

■ **Integración Agencias de Viajes.** Madrid. Ofertan dos puestos de trabajo de agente de viajes, uno de ellos especializado en el segmento de viajes de negocio. Por un lado necesita de la incorporación de un agente de viajes con experiencia de al menos cinco años en el departamento de Business Travel. También ofertan un puesto de trabajo para un agente de viajes vacacional con, al menos, tres años de experiencia. Para ambos es imprescindible el dominio del lenguaje Amadeus y buen nivel de inglés. Los candidatos deben ser dinámicos, proactivos, disciplinados y trabajadores en equipo.

■ **Andino Express SL.** Madrid. Solicita profesional para atención en agencia de viajes y servicio de paquetería. Jornada completa de lunes a viernes y sábados alternos, con contrato de seis meses prorrogable. Tendrán preferencia los candidatos de nacionalidad sudamericana.

■ **Viajes Eco.** Madrid. Necesitamos incorporar personas con experiencia de-

mostrable de más de dos años en puesto de agente de viajes de empresa. Requisitos: amplios conocimientos de Amadeus, nivel alto de inglés, manejo de Internet y redes sociales. También se tendrán en cuenta referencias de empresas anteriores, aportación de clientes y conocimientos de otros idiomas además del inglés. Se ofrece puesto a jornada completa de lunes a viernes de 10 a 14 horas y de 16 a 20 horas. Sueldo fijo más variable en función de objetivos.

■ **Spring Professional.** Madrid. Spring Professional, desde su línea especializada de ventas y *marketing*, busca un agente. Sus principales funciones serán la gestión y el seguimiento de las peticiones de viaje con la agencia, emisión de billetes, elaboración y distribución de la documentación necesaria y proporcionar soporte en los proyectos, grupos y acciones que controlan las coordinadoras de viaje. Asimismo, tendrá también labores de administración y cuentas.

■ **World Travel Bitakora S.A.** Madrid. El turoperador necesita la incorporación inmediata de un agente de *booking* para este departamento de la empresa.

■ **Halcón Viajes.** Getafe (Madrid). La agencia de viajes de Globalia necesita un

profesional con experiencia demostrable en la venta de 'paquetes' vacacionales, para una de sus sucursales situada en la madrileña ciudad de Getafe. Ofrecen un contrato indefinido de media jornada con horario de lunes a viernes de 17:00 a 20:00 horas y sábados alternos con horario de mañana, de 10:30 a 13:30 horas.

■ **Moa Safaris SL.** Sevilla. Esta agencia especializada en viajes a África de alta calidad busca un agente de viajes autónomo para trabajar desde casa. Debe acreditar titulación universitaria de agente de viajes y referencias, además de tres años de experiencia en la misma agencia, nivel alto de inglés hablado y escrito y dominio de las GDS y XML. Es necesario contar con amplia disponibilidad horaria y dedicación exclusiva para Moa Safaris. Se valorarán conocimientos de Amadeus. La persona seleccionada se encargará de la elaboración y la gestión completa del viaje y la atención completa del cliente, con un seguimiento en todo momento. A su salario fijo se le añadirán comisiones, también se le proporcionará la formación y herramientas necesarias.

■ **Viajes Paraíso.** Madrid. Esta agencia, especializada en la asesoría de viajes, busca urgentemente agentes para la incorporación inmediata al puesto. Los candidatos deben tener un buen dominio del

inglés y de Amadeus, así como presentar un mínimo de un año de experiencia.

■ **Viajes Hanshin.** Madrid. Esta agencia de viajes mayorista especializada en itinerarios a Japón busca un agente de viajes especializado en este destino oriental. Además de los obvios conocimientos sobre el país, los solicitantes de este puesto tienen que contar con un nivel alto de inglés, español nativo y manejo de informática. El idioma japonés será valorable, pero no imprescindible para el trabajo.

■ **Travelbiscuit.** Madrid. Buscan agente de viajes para grandes recorridos. Está especializada en la personalización de los destinos que ofrece. Para acceder al puesto es imprescindible demostrar un buen manejo de Excel, Word y Amadeus. Necesita a una persona con un mucho perfil comercial, buena presencia al público y cercanía para atender a los clientes antes, durante y después del viaje.

■ **Rsdahuer Viajes.** Barcelona. Esta agencia de viajes minorista de la capital catalana busca un consultor de viajes para su departamento de viajes MICE. Los requisitos imprescindibles de la empresa para quienes se presenten son: manejar correctamente el sistema Amadeus y poseer un buen nivel de inglés.

## Naveg@web / EVALUACIÓN DE WEBS EN INTERNET

## Hoteles de lujo

↑ Epoque Hotels presenta una **web** de cuidado diseño en la que **informa** sobre sus servicios y sobre los hoteles de gran lujo que gestiona en gran parte del mundo, incluyendo su reserva, aunque para la de agencias enlaza con otra página.

⇒ Su **utilidad** está limitada por las características de sus hoteles.

↓ Para la **reserva** desde las agencias enlaza con otra página.



<http://www.epoquehotels.es>

## Coches en Tenerife

↑ Autos Plaza ofrece a sus clientes, registrados o no, una nueva versión **responsive** de su **web**, que mantiene con un nuevo diseño, una **información** y una gestión de reservas semejantes a las de la anterior, pero ya no está disponible para las agencias.

↑ Es una página de **utilidad** para el cliente final.

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



<http://www.teneriferentacar.com>

## Ferries en el Mediterráneo

↑ Grimaldi Lines ofrece una nueva versión de su **web** que, con nuevos diseño de pantallas y estructura de accesos mantiene un nivel de **información** y una gestión de reservas, disponible para las agencias, semejantes a los de la anteriormente analizada.

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

↑ Dispone de un área para gestión de **reservas** desde las agencias.



<http://www.grimaldi-lines.com>

## Congresos en Tarragona

⇒ El Palacio Ferial y de Congresos de Tarragona vuelve a modificar el diseño de su página en Internet, reduciendo el nivel de **información** sobre sus espacios, equipamientos y servicios, y manteniendo el calendario de eventos, general y por tipo.

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

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



<http://www.palautarragona.com>

## Turismo Rural en Cyl

↑ La nueva página de Acaltur agrupa en un sistema común de **información** el acceso a todos los alojamientos rurales de sus asociaciones de Castilla y León, ofreciendo una completa descripción de los alojamientos y diversas formas de solicitar reservas.

⇒ La nueva versión mejora sensiblemente su **utilidad**.

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



<http://www.ecoturismocastillayleon.com>

## Turismo en Jerez

↑ Jerez de la Frontera presenta una nueva versión de su **web** oficial de Turismo en la que, mejorando su diseño y estructura, ofrece la **información**, aún incompleta, sobre todos los temas de interés turístico en la ciudad y su entorno, incluyendo sus rutas turísticas.

⇒ Será una página de **utilidad** cuando complete toda su información.

↓ Para gestión de **reservas** ofrece el enlace con la **web** del proveedor.



<http://www.turismojerez.com>

## LEGISLACIÓN

## Puerto de Huelva

## Servicio de agencia

✓ Publicación del 26 de junio en el Boletín Oficial del Estado por el que se anuncia la licitación del servicio de agencia de viajes de la Autoridad Portuaria de Huelva. El objeto de la prestación es la organización de los desplazamientos del personal de este organismo. El valor estimado del contrato es de 385.000 euros con un presupuesto base de licitación de 465.000 euros (importe total), para un plazo de ejecución de tres años y medio. No se admitirá prórroga ni servirá como establecimiento de acuerdo marco. Se adjudicará a la oferta económica más ventajosa según lo establecido en el Pliego de Condiciones para la Contratación de Servicios.

✓ La Agencia Valenciana de Turismo anuncia la formalización del contrato con Viajes Transvia Tours S.L por el servicio de agencia de viajes, al ser la oferta más ventajosa de las presentadas. El valor estimado del contrato es de 825.454 euros.

Boletín Oficial del Estado  
www.boe.es

## CURSO

## Turijobs agrupa la oferta formativa

El 'portal' también organiza periódicamente encuentros profesionales

Turijobs, portal de empleo especializado en el Sector, oferta también cursos de formación para Turismo y hostelería. Esta plataforma *online* agrupa la oferta educativa especializada desde los masters y postgrados universitarios hasta cursos *online* de cualquier empresa o entidad. Turijobs destaca las cuatro propuestas más importantes, asimismo, tiene un apartado específico para los cursos de idiomas especializados en Turismo. Además de abarcar el territorio nacional, tiene una base de profesionales y empresas internacionales para buscar formación en tres países: Portugal, Brasil y México.

Además de servir como plataforma, Turijobs también organiza periódicamente encuentros con profesionales bajo el nombre de ThinkTalent. Se celebran en distintas ciudades españolas y se anuncian en su web, donde también se pueden consultar las conclusiones de las ediciones anteriores. Estos eventos, como el de la imagen inferior que tuvo lugar en Mallorca, se desarrollan en forma de desayuno de trabajo con un ponente principal. Quienes deseen asistir a estas jornadas deben inscribirse previamente y de forma gratuita en la web, indicando el nombre de su empresa.



## LIBROS

## Manual para viajar en familia

'Viaja Seguro en Familia'.  
Editada por ERV

Con el inicio del verano y la llegada de las vacaciones, ERV ha publicado una guía práctica en la que se recogen consejos para viajar en familia. Es un repaso por los puntos clave sobre cómo actuar cuando se hace Turismo con niños por España o el extranjero. Entre sus primeros consejos están los relacionados con la salud, por eso incluye un listado sobre las distintas vacunas con las que se tiene que contar para ir a cada país, así como una enumeración de los medicamentos para elaborar un pequeño botiquín que pueden ser más útiles porque sean de más difícil acceso en el lugar de destino. También tiene en cuenta la documentación a presentar cuando se viaja, y el tiempo con el que hay que empezar a prepararla dependiendo del país, así como una recomendación del seguro idóneo para la familia en función del desplazamiento.

## CALENDARIO

## Feria de viajes de incentivos

● Del 18 al 20 de agosto la ciudad británica de Rutland se convierte en la sede del Turismo Ornitológico, acogiendo la British Birdwatching Fair. Serán varios los países que acudan a este evento, que se celebra al aire libre para mostrar las posibilidades que tienen que ofrecer a un segmento turístico tan concreto y que cuenta con fieles seguidores. España, así como la mayoría de sus Comunidades autónomas, estarán representadas en el stand de TurEspaña. Más información en [birdfair.org.uk](http://birdfair.org.uk).  
● El 23 y 24 de agosto tiene lugar en Pekin CIBTM, una de las ferias más importantes sobre viajes de reuniones, convenciones, eventos y viajes de incentivos. Está centrada en el continente asiático, pero atrae a cualquier proveedor que tenga algo que ofertar en el segmento de Turismo MICE, especialmente palacios y centros de congresos, hoteles, organizadores de eventos y agencias especializadas en *business travel*. Más información en [www.cibtm.com](http://www.cibtm.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?

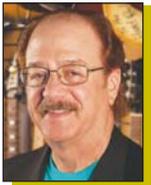
Inserte ahora sus ofertas y demandas

en Internet, en la web: [www.nexotur.com](http://www.nexotur.com)

Una iniciativa de NEXOTUR y Nexopublic, en colaboración

## SUBEN

### ▲ Jon Lucas



Hard Rock International ha incorporado tres miembros a su equipo directivo. Así, Jon Lucas para a ser el nuevo jefe ejecutivo del grupo, encargándose de la supervisión de la operativa y los departamentos clave del mismo.

### ▲ Ángeles Moreno



MPI Spain, el capítulo español de la asociación Meeting Professionals International, vuelve a confiar en Ángeles Moreno, fundadora de la empresa Creativ Dots, como presidenta. Liderará la organización entre julio de 2017 y junio de 2018.

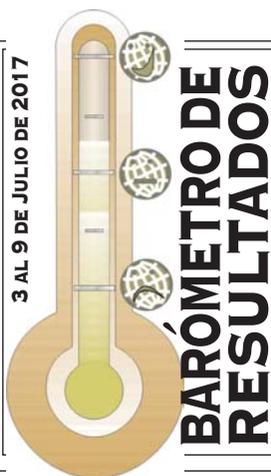
### ▲ Luis Gallego



Iberia pasa a estar incluida en la clasificación de Skytrax de aerolíneas con cuatro estrellas por su servicio de corto, medio y largo alcance y por su hub en la T4. La consultora ha hecho entrega de este reconocimiento a su presidente, Luis Gallego.

## SUMARIO

Tribuna de Opinión / Claves .....	2
Protagonista / Carlos Chaguaceda ...	3
Entrevista / Pablo Vila .....	4
Escaparate .....	5-13
Gestión .....	15
Mostrador .....	17-21
Club .....	23
Hotelería .....	25-26
Booking .....	27
Evaluatnet .....	29
Ofertas de empleo .....	30
Agenda .....	31



## LA SEMANA

### La 'Q' de Calidad se expande en el litoral español

Un total de 236 playas y 19 instalaciones náutico-deportivas han recibido de manos de la secretaria de Estado de Turismo, Matilde Asián, la Bandera 'Q' de Calidad Turística, y del presidente del Instituto de Calidad Turística Española (ICTE), Miguel Mirones. Andalucía es la Comunidad con más playas certificadas, sumando 85 reconocidas con la 'Q'. Las certificaciones a playas han aumentado de forma progresiva en los últimos años. Desde las 72 concedidas en 2008 se ha pasado a las 236 actuales, lo que supone triplicar la cifra. Lo mismo ocurre en el caso de las instalaciones náutico-deportivas, donde se ha pasado de las dos certificadas en 2011 a las 19 de este último año.

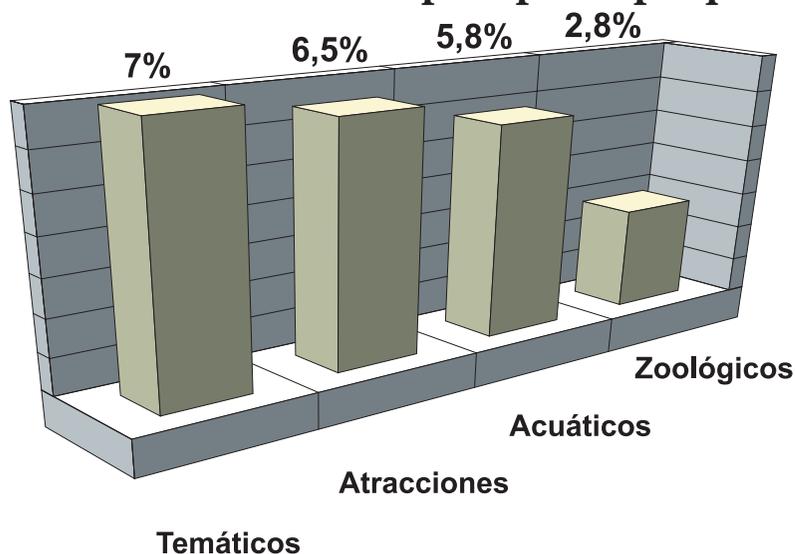


## COYUNTURA

### Recuperación lenta de los parques de ocio

Los parques de ocio vienen protagonizando una recuperación en los últimos años. Si bien ésta no alcanza para superar los niveles de ingresos precrisis, pero las previsiones son que lo hagan en el presente ejercicio. Cierran 2016 con 630 millones de euros, frente a los 646 millones de 2007. Para 2017 estiman un volumen de negocio de 665 millones, un 5% por encima que 2016 y casi un 3% más que en el inicio de la crisis.

### Aumento del volumen por tipos de parques



Fuente: Subdirección General de Conocimiento y Estudios Turísticos. © NEXOTUR

vio a la crisis, pero que no lo haya hecho el beneficio total de los parques tiene otra lectura. Durante casi la última década, estos lugares de ocio han tenido que ir bajando los precios para seguir atrayendo clientela y mantenerse. Tanto es así que no logran facturar los mismos be-

neficios que en 2007 incluso cuando los turistas han aumentado. Uno de los posibles peligros de este comportamiento a largo plazo es que los parques no puedan volver a ofrecer entradas con el precio de hace nueve años, porque los visitantes no pagarían el precio.

El negocio generado por el conjunto de los parques de ocio operativos en España ha vuelto a experimentar un crecimiento en 2016, alcanzando los 630 millones de euros (+5,2%). No obstante, la tendencia positiva de los últimos años no es suficiente para compensar el desplome padecido en los años más duros de la última crisis económica, en los que este segmento turístico se vio especialmente afectado.

En 2007, año previo al inicio del derrumbe económico, los parques ubicados en el territorio español facturaron 646 millones, es decir, un 2,5% más que en 2016. Estos años de recesión y estancamiento se terminarán por superar en el presente año, según el último observatorio sectorial DBK de Informa. La estimación para 2017 es un volumen de negocio de 665 millones de euros, un 5% por encima que 2016 y casi un 3% más que en el año anterior al inicio de la crisis.

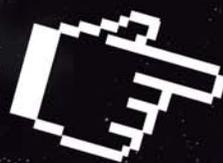
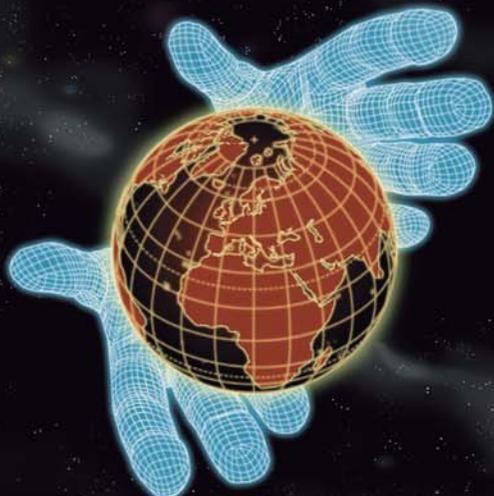
No ocurre lo mismo con el número de visitantes. Mientras que en 2007 se llegó a los 33,2 millones, en 2016 la cifra asciende a 34,4 millones. Además, se espera un nuevo crecimiento para este 2017, en el que previsiblemente se alcanzarán los 35,5 millones. Las previsiones apuntan a la prolongación de la tendencia positiva de la demanda en el bienio 2017-2018, en un marco de coyuntura económica favorable, aumento del gasto destinado a ocio y viajes por parte de los españoles, junto con el dinamismo de la entrada de turistas internacionales.

Por otra parte, que el número de visitantes en los parques de ocio haya crecido, respecto al año pre-

Según el informe, en mayo de este año operaban en España 127 parques de ocio, distribuidos por tipo de actividad de la siguiente forma: 68 parques zoológicos (incluyendo acuarios y parques de la naturaleza), 47 acuáticos, siete de atracciones y cinco temáticos. El sector registra un alto grado de concentración en los principales operadores, de manera que los cinco primeros han reunido en 2016 una cuota de mercado conjunta del 71%, porcentaje se eleva hasta el 81% si se tiene en cuenta a los diez primeros. Sin embargo, estas últimas cifras son inferiores en comparación con las registradas en el mismo mes de 2015, cuando los cinco primeros grupos acaparaban el 73% del mercado y los diez primeros tenían en su poder el 82%.

### Suben los parques temáticos

El segmento de parques temáticos es el que registra la mejor evolución en 2016, situando su facturación en 200 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 7% respecto al año anterior, mientras el de zoológicos, acuarios y parques de la naturaleza mostró el menor dinamismo, con un volumen de negocio de 218 millones (+2,8%). Los parques acuáticos generan una facturación de 163 millones de euros (+5,8%), mientras que los ingresos de los parques de atracciones alcanzaron los 49 millones de euros, con un crecimiento del 6,5%. Los parques zoológicos, acuarios y de naturaleza reunieron un 35% del total en 2016, seguidos de los temáticos (32%) y los acuáticos (26%).



## Date de alta en Nexotur.com

Diario online del Agente de Viajes

... y recíbelo cada mañana en tu email

**Ciudadanos quiere hacer una Carta del Turismo Sostenible**  
La Proposición No de Ley del grupo Ciudadanos de la Asamblea de Madrid incluye cinco medidas para favorecer la sostenibilidad del Sector. Una de ellas es impulsar una conferencia mundial sobre este Turismo.

**Las huelgas de controladores europeos cuestan 12.000 millones de euros**

**Aumenta el uso de 'chatbots' en las reservas de viajes**

**Fomento sugiere a las aerolíneas que bajen los precios**

**¿Cuál es el mejor momento para reservar vuelo?**