NEXO

NEXOTUR®

PERIÓDICO PROFESIONAL DE LA NUEVA AGENCIA DE VIAJES

DIRECTOR
EUGENIO DE QUESADA

NÚMERO 1.024 / AÑO XXIII / SEMANA DEL 8 AL 14 DE ENERO DE 2018 / PRECIO: 2 EUROS

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO Nexo

TALEB RIFAI

Trabajo colectivo

PÁG. 11 / Liderando el debate sobre la gestión del crecimiento

LUIS MARÍA LINDE

Destino Cataluña

PÁG. 13 / El Banco de España avisa del impacto del 'procés' en el destino

WILLIE WALSH

IAG opta por Niki

PÁG. 7 / IAG abonará 20 millones por Niki, lo más rentable de Air Berlin

FERNANDO CUESTA

Novedades para 2018

PÁG. 15 / Amadeus lanzará dos nuevos productos para las agencias

STEPHAN EBERT

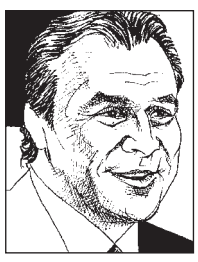
Consolidador y agencias

PÁG. 7 / Cockpit permite a las agencias competir con Google

Disconformidad de las agencias con la Ley de Viajes Combinados

La aprobación del texto actual supondría un duro golpe para el Sector

¿Cuáles son los artículos de la Ley de Viajes Combinados que más preocupan? Según las alegaciones presentadas por CEAV, podrían ser la garantía adicional, la responsabilidad solidaria para las agencias vendedoras y la exclusión de la Directiva de viajes que se faciliten de manera ocasional y sin ánimo de lucro.



Rafael Gallego

Las agencias de viajes, representadas por CEAV, intentan por todos medios que el Gobierno modifique algunos de los artículos recogidos en el anteproyecto de Ley para la transposición de la Directiva de Viajes Combinados. El texto actual, elaborado por el Ministerio de Sanidad, no convence al Sector porque recoge diversas obligaciones que supondrían un durísimo golpe para las agencias. Grosso modo, CEAV muestra su oposición a la garantía adicional, al establecimiento de una responsabilidad solidaria para las agencias vendedoras y organizadoras, así como a la exclusión de los viajes que se faciliten de manera ocasional y sin ánimo de lucro.

☞ ***Escaparate*** **en pág. 11**

Gabriel Maturano, Europa Viajes.

Europa Viajes se acerca a 200 agencias en 2017

"Incorporar un 20% de agencias en un año es un trabajo del que nos sentimos satisfechos", según el director de Europa Viajes. **Pág. 4**

España superó el récord en noviembre: 77,8 millones

España supera en 11 meses el récord turístico de 2016, a pesar del 'efecto Cataluña', con 77,8 millones de turistas. **Pág. 10**

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

TUI Vuelos, el consolidador aéreo creado por TUI Spain

Ofrece precios especiales para hacer 'paquetes'

Stefan Dapper

TUI Spain ha lanzado un consolidador aéreo, TUI Vuelos. La nueva herramienta permite a las agencias emitir billetes sin la limitación del contacto en horario laboral. Entre las ventajas destaca "el acceso a tarifas muy ventajosas para crear 'paquetes' de servicios, además de un proceso de bloqueos y reserva muy fácil, en cuatro pasos", como explican desde el turoperador. Además, admite búsquedas de hasta seis segmentos y cuenta con "una serie de filtros muy intuitivos y prácticos". El agente podrá filtrar por rango de precio, por clase *business* o turista, por vuelos directos, con máximo de una escala, o por compañías áreas, entre otras opciones. También permite hacer pre-reservas que se pueden recuperar, actualizar y emitir luego.

☞ ***Escaparate*** **en pág. 9**

El salario de los agentes de viajes, por encima del IPC

El coste salarial (salario base, complementos y horas extraordinarias, medidos en términos brutos) de los empleados de agencias y turoperadores pueden crecer, por tercer año consecutivo, con mayor intensidad que el IPC y lo previsto en el Convenio Colectivo Estatal de Agencias de Viajes, según se desprende del Instituto Nacional de Estadística (INE). Y es que entre enero y septiembre, los últimos datos de los que se tiene constancia, la media es de 1.902,4 euros mensuales, un 2,6% más que en el mismo periodo de 2016. Mientras tanto, hasta noviembre, la variación acumulada del IPC es del 1,1% y en el Convenio Colectivo se estableció una subida del 1,5%. En 2016 el coste salarial repuntó un 2,4%, con 1.875,3 euros mensuales, frente a una subida del IPC del 1,6% y del Convenio del 1%. En 2015 los sueldos crecieron un 3,6%, hasta 1.831,9 euros, con un IPC al 0% y congelación salarial por Convenio.

☞ ***Escaparate*** **en pág. 6**

La internacionalización de las Pymes españolas en CIMET

La Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo (CIMET) se centrará en su vigésima primera edición en la internacionalización de las medianas y pequeñas empresas españolas en Iberoamérica. Organizada por el Grupo NEXO con el Consejo de Turismo de CEOE, se celebra como es tradicional en la víspera de Fitur. El Auditorio del Centro de Convenciones Sur de Ifema volverá a ser el punto de encuentro de ministros de Turismo de Iberoamérica y los empresarios turísticos españoles. Doce países han confirmado su presencia. Cuatro paneles especializados analizarán los principales ejes del Turismo en Iberoamérica.

☞ ***Escaparate*** **en pág. 5**

TRIBUNA

'El Turismo no solo puede, sino que debe comprometerse a aplicar los principios de la economía circular, mucho más tras la designación del 2017 como el Año Internacional del Turismo Sostenible para el Desarrollo', afirma el catedrático de Organización de Empresas

JOSÉ M RODRÍGUEZ

Economía circular y Turismo

EL PLANETA SE nos agota. La Tierra está reduciendo, de forma drástica, sus recursos y estos, aunque cuantiosos, son limitados. Estamos asistiendo a un veloz deterioro de nuestro hábitat que se está concretando en un rápido cambio climático, en una brusca reducción de la capa de ozono, en un recalentamiento progresivo del planeta, en un incremento de la desertización de zonas cada vez más amplias, en una reducción de la calidad del aire y de las aguas y en una creciente deforestación. Y esto no puede seguir así. Los seres humanos, culpables de la mayor parte de estos acontecimientos, debemos tomar cartas en el asunto y reorientar nuestro modelo económico.

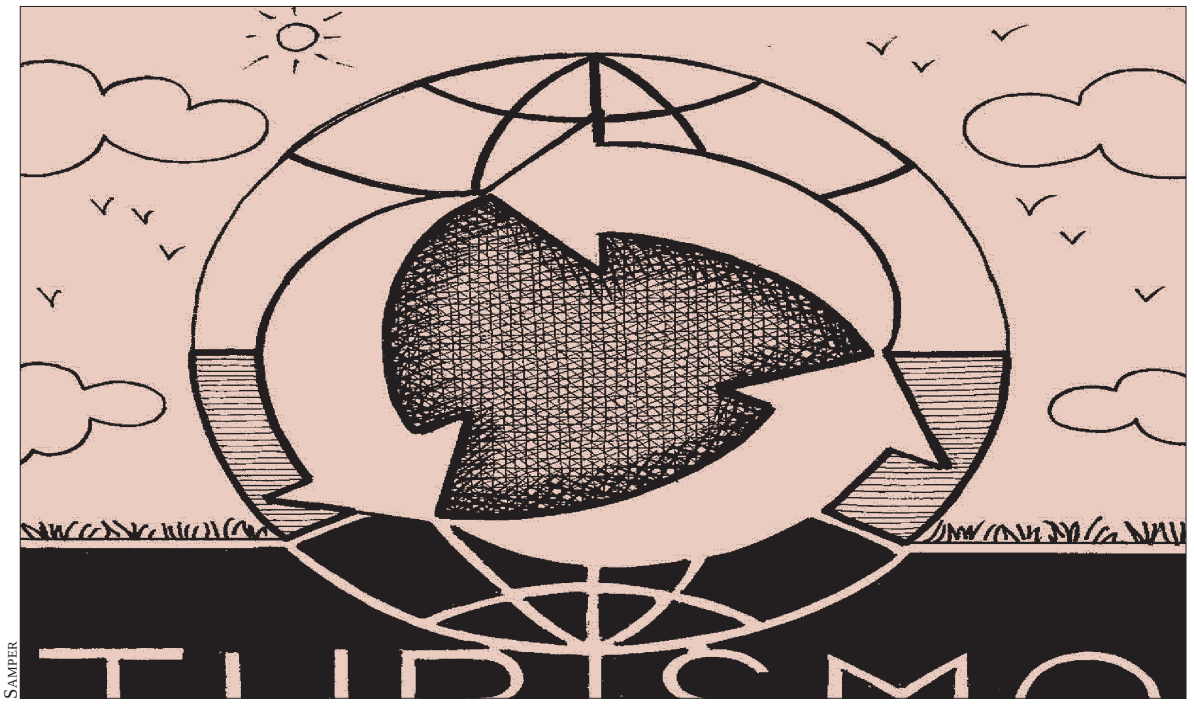
Desde el comienzo de la industrialización hemos seguido un modelo económico que nos ha servido para incrementar la riqueza media de la economía del planeta —eso sí, con grandes y graves desigualdades—, aunque a un coste muy alto: el deterioro y el agotamiento de los recursos de nuestro planeta. Este modelo, denominado lineal, supone extraer materias primas —lo que implica ir agotando, paulatinamente, nuestros recursos—, fabricar —lo que supone ir agotando factores energéticos y generando emisiones de gases nocivos—, consumir y, por último, desechar —lo que lleva implícito generar cantidades ingentes de residuos—.

Ante esta situación, está emergiendo un nuevo tipo de modelo económico, denominado circular, en el que los productos, una vez consumidos, vuelven a incorporarse al proceso a través del reciclaje y la reutilización de los mismos. La economía circular pretende mejorar la utilización tanto de los recursos como de la energía disponible, proteger el entorno en el que vivimos y promover el desarrollo económico —la Comisión Europea estima que la puesta en marcha de la economía circular generaría unos 400.000 empleos en la Unión Europea—.

Para ello, en sus planteamientos iniciales, se consideró necesario utilizar el modelo de las 3R, que implicaba Reducir el nivel de consumo de recursos y de generación de residuos, Reutilizar los residuos de los productos utilizándolos directamente como productos o como componentes de otros productos y, finalmente, Reciclar los productos fabricados utilizando sus residuos como materia primar de otros tras pasar por un proceso específico. A estas tres "erres" se les han sido añadiendo otras con el paso del tiempo, que van orientadas en la misma dirección. Acciones como Renovar, Recuperar, Reemplazar, Reelaborar o Reincorporar van en esta línea, aunque nos gustaría destacan otras tres erres: Reparar, con el fin de alargar la vida útil de los productos, Rediseñar los productos, para facilitar su reutilización o reciclaje una vez finalizada su vida útil y Repensar los procesos productivos hacia enfoques más innovadores que no consuman tantos recursos ni generen tantos residuos.

En el Turismo se consume aproximadamente unos 300 litros de agua potable por cliente y día

La economía circular que, como concepto, tuvo sus orígenes en los años 90 del siglo pasado, no es una moda. Es más, su planteamiento va más allá de la implantación de una serie de medidas aisladas orientadas hacia la sostenibilidad. Es una apuesta firme por lograr dicha sostenibilidad sin menoscabar el desarrollo de la economía y la generación de riqueza. En esta línea, el Plan de Acción de la Economía Circular elaborado por la Comisión Europea aboga por la inmediata puesta en marcha de políticas de economía circular en los Estados miembro, solicitando a los organismos de normalización de dichos Estados la elaboración de normas técnicas que faciliten la evaluación de los principales aspectos clave de dicho modelo. En concreto, la durabilidad de los productos, la facilidad de reparación y de reutilización de los mismos, el contenido de material reciclado de los productos y el consumo energético efectuado para su fabricación.



SAMPER

De hecho, nuestro país, a partir de una iniciativa recientemente impulsada por tres Ministerios —Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente, y Economía, Industria y Competitividad— está elaborando la Estrategia Española de la Economía Circular y está logrando que empresas e instituciones se estén adhiriendo al Pacto por una Economía Circular: El compromiso de los agentes económicos y sociales 2018-2010, suscrito el pasado 18 de septiembre de 2017 por 55 organizaciones, que pretende ser una pieza clave en la transición hacia este nuevo modelo económico, y al que se están adhiriendo un buen número de ellas llegando, en el momento de elaboración de la presente tribuna de opinión, a la cifra de 186 empresas e instituciones que se comprometen a seguir el decálogo de acciones contenidas en dicho Pacto.

Y el Turismo, ¿qué papel juega en este planteamiento? ¿Se pueden aplicar los principios básicos de la economía circular a este sector? En el recientemente celebrado IV Congreso Internacional de Calidad Turística organizado por el ICTE en Cali, Colombia, en concreto en la mesa redonda organizada bajo el tema del Turismo sustentable, mantuve que la respuesta era meridiana. No solo puede, sino que debe comprometerse a aplicar, en sus distintos subsectores y modelos de gestión, dichos principios y mucho más tras la designación, por parte de la Asamblea General de las Naciones Unidas, del año 2017 como el Año Internacional del Turismo Sostenible para el Desarrollo.

Esta afirmación descansa en los avances efectuados hasta la fecha en el Proyecto de investigación ECO2016-79659-R, —que estamos elaborando en la Universidad Autónoma de Madrid financiado por el Programa estatal de investigación, desarrollo e innovación orientada a los Retos de la Sociedad del Ministerio de Economía y Competitividad—, en el que se recoge que el Turismo, gran generador de riqueza y de empleo, tanto en España, como en el resto del planeta —el 9,8% del PIB mundial y el 9,1% del empleo mundial—, es el responsable del 5% de las emisiones mundiales de CO_2, consume unos 300 litros de agua potable por cliente y día, genera múltiples desechos de alimentos y, en muchos casos, realiza una inadecuada gestión de los recursos. Por ello, las empresas turísticas deben adherirse al Pacto por la Economía Circular —cosa que aún no ha realizado ninguna hasta la fecha— y formalizar su compromiso con las siguientes diez acciones contenidas en dicho Pacto:

Las empresas turísticas deben adherirse al Pacto por la Economía Circular y comprometerse

— Avanzar en la reducción del uso de recursos naturales no renovables, reutilizando en el ciclo de producción los materiales contenidos en los residuos como materias primas secundarias siempre y cuando quede garantizada la salud de las personas y la protección del medio ambiente.

— Impulsar el análisis del ciclo de vida de los productos y la incorporación de criterios de ecodiseño, reduciendo la introducción de sustancias nocivas en su fabricación, facilitando la reparabilidad de los bienes producidos, prolongando su vida útil y posibilitando su valorización al final de ésta.

— Favorecer la aplicación efectiva del principio de jerarquía de los residuos, promoviendo la prevención de su generación, fomentando la reutilización, fortaleciendo el reciclado y favoreciendo su trazabilidad.

— Promover pautas que incrementen la innovación y la eficiencia global de los procesos productivos, mediante la adopción de medidas como la implantación de sistemas de gestión ambiental.

— Promover formas innovadoras de consumo sostenible.

— Promover un modelo de consumo responsable mediante el empleo de medidas como el uso de la ecoetiqueta.

— Facilitar y promover el intercambio de información y la coordinación con las administraciones, la comunidad científica y tecnológica y los agentes económicos y sociales, para favorecer esta transición.

— Difundir la importancia de avanzar desde la economía lineal hacia una economía circular.

— Fomentar el uso de indicadores comunes, transparentes y accesibles que permitan conocer el grado de implantación de la economía circular.

— Promover la incorporación de indicadores del impacto social y ambiental derivados de su funcionamiento.

En nuestra opinión, parece imprescindible que, si queremos que el Turismo siga siendo una fuente de riqueza para los destinos y una fuente de satisfacción para los turistas, las empresas del sector asuman estas acciones, lo cual es posible actualmente gracias, bien a la eclosión de nuevas empresas que desarrollan modelos de negocio ajustados a la economía circular, o bien al proceso de ajuste de empresas ya existentes que están desarrollando nuevas líneas de negocio específicas favorecedoras de este tipo de economía.

José Miguel Rodríguez Antón es catedrático de Organización de Empresas de Universidad Autónoma de Madrid.

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 GALLEGO ALIAS, ALEJANDRA CABOMERO Y GUILLERMO MIERES (TRANSPORTES), GERMÁN RUIZ ALONSO (BUSINESS TRAVEL), PABLO GARCÍA DIEGO (EVALU@NET), JOSEP 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 (NEXOBUSINESS)

NEXO editores s.a.

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN:
LOPE DE VEGA 13. 28014 MADRID
(91) 369 41 00 / (91) 369 18 39
E-MAIL: COORDINACION@NEXOTUR.COM

DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO: JAVIER CONTRERAS
DIRECTOR JURÍDICO GRUPO NEXO: SANTIAGO MORATALLA SALVADOR
DIRECTOR DE INFORMÁTIZACIÓN 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 NATIONAL POST *(EMBLISTADO Y DISTRIBUCIÓN)*

NEXOTUR, PERIÓDICO PROFESIONAL DE LA AGENCIA DE VIAJES, ES UN SEMANARIO INDEPENDIENTE DE LOS INTERESES DEL SECTOR TURÍSTICO
® NEXOTUR ES UNA MARCA REGISTRADA DE NEXO EDITORES (GRUPO NEXO)
© COPYRIGHT: NEXO EDITORES (GRUPO NEXO) / DERECHOS RESERVADOS
DEPÓSITO LEGAL: M-8043-2012 / IMPRESO EN ESPAÑA
ISSN (INTERNACIONAL STANDARD SERIAL NUMBER): 1139-5966
TIRADA DE ESTE NÚMERO: 7.500 EJEMPLARES (DISTRIBUIDOS)

UNA PUBLICACIÓN DEL *GRUPO* Nexo

Adiós a un agridulce 2017

POR SU NOTABLE INTERÉS, reproducimos íntegramente la opinión editorial del Periódico CEHAT:

"Con 2017 se despide un año especialmente agridulce, en el que un elevado nivel de ocupación y el incremento sostenido en la facturación han propiciado unos resultados empresariales en general excelentes, aunque existan segmentos y zonas turísticas menos beneficiadas.

Los datos del Observatorio Hotelero de CEHAT y PwC no dejan lugar a las dudas sobre el *círculo virtuoso* generado por la creciente recuperación del consumo doméstico —otrora deprimido a causa de la crisis económica y financiera que ha asolado la economía española—, lo cual ha venido a sumarse al excelente comportamiento de casi todos los grandes mercados emisores extranjeros.

> ***El Gobierno de España descuida la inversión en Innovación y Calidad, al tiempo en que mantiene al mínimo la publicidad, lo que pone en riesgo la competitividad de España como destino turístico***

Las fortalezas simultáneas del Emisor y del Receptivo han coincidido en este año, tirando con fuerza de la ocupación y mejorando el margen de nuestra planta hotelera. En estos aspectos, 2017 ha sido un año particularmente dulce para el Sector Turístico en España.

En la cruz del Turismo y la Hotelería, 2017 nos trajo una doble *tormenta perfecta*, fuera y dentro de España, un tanto agridulce. La explosión de la Primavera Árabe, que afecta a parte de la Hotelería mediterránea —en especial a los destinos musulmanes— sigue obligando a los grandes operadores a desviar hacia España parte de los flujos de turistas europeos.

Por contra, están los atentados terroristas de Barcelona y de Cambrils, sumados a los recurrentes brotes de *turismofobia* registrados en Barcelona y Palma de Mallorca, o a la masificación turística en algunos centros urbanos españoles, con los crecientes problemas de convivencia ciudadana que han surgido a raíz de la proliferación del mal llamado *alojamiento colaborativo*.

Sin olvidar la pérdida de competitividad que se deriva de un euro fuerte y la mayor presión fiscal que aportan las controvertidas *tasas turísticas*.

A todo ello se ha sumado una *campaña internacional* sin precedentes en televisiones, prensa, radio y, sobre todo, en las redes sociales. Una *campaña orquestada* con efectos potencialmente devastadores para cualquier destino turístico, mediante la cual se ha trasladado al mundo una imagen de inestabilidad social en Cataluña que, a buen seguro, pasará una abultada *factura turística* en 2018 tanto a Cataluña como al resto de España.

Pese a ello, el Gobierno mantiene un presupuesto ínfimo (capitidisminuido en los años de crisis) dedicado a la promoción exterior.

Y lo mismo en cuanto a inversión pública en el I+D+i sectorial y en Calidad turística, factores tan estratégicos como esenciales para el futuro del Turismo en España.

Un abandono que ha sido suplido gracias al dinamismo y el férreo compromiso del Sector con la Innovación, la Calidad y la Competitividad. Tres líneas estratégicas irrenunciables, que no admiten más demoras ni recortes. Mañana puede ser tarde.

Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

▲CHECK-IN / *CONTROL DE OFERTA ONLINE*

El cascabel al gato colaborativo

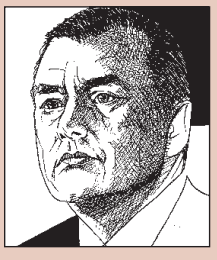
El Consejo de Ministros ha aprobado medidas para asegurar el control de los clientes alojados en el mal llamado "alojamiento colaborativo", que vienen a ponerle el cascabel al gato a esta creciente oferta alegal, que compite con el alojamiento reglado en una lacerante desigualdad de condiciones.

Con un argumento tan irrebatible como apelar a la seguridad nacional y a la lucha antiterrorista, el Gobierno exige a las plataformas de alquiler de viviendas alegales que informen del nombre y los datos de las reservas, incluyendo el precio pagado, que se derivará a Interior y Hacienda, para que tengan conocimiento tanto las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado como la Agencia Tributaria.

Poco a poco, va cayendo sobre las plataformas todo el peso del Estado. En esta ocasión, obligando a las plataformas a remitir *online* la "ficha de policía" que se exige a hoteles y alojamientos turísticos. Y transfiriendo a Hacienda sus ingresos, para que quienes alquilan viviendas turísticas tributen por ello. Aplicando, por fin, la misma vara de medir al alojamiento alegal que a la hotelería reglada.

Quedan por aplicar aquellas normas que afectan al Ministerio de Trabajo, como la situación laboral de todas las personas que trabajan en las viviendas, que han de estar dadas de alta en la Seguridad Social ...y al corriente en las legislaciones laboral y fiscal. O en materia de seguridad alimentaria, higiénica y de las instalaciones y los servicios que prestan, incluyendo responsabilidad civil, seguros, etcétera. Entonces sí podrá afirmarse que las reglas de juego (y de la competencia) son iguales para todos.

☆ PERSONAJES DE LA SEMANA / *Willie Walsh*



El presidente del Grupo IAG, del que forma parte el Grupo Iberia, impulsa la compra de Niki, compañía de la desaparecida Air Berlín, que fundó en 2003 el mítico corredor de Formula1, Niki Lauda. La posibilidad de que su flota se destine a Vueling (de la que Niki sería una subsidiaria) reforzaría la capacidad de Iberia en vuelos nacionales y hace prever una incremento de la competencia en el tráfico aéreo doméstico, la cual afectaría especialmente a Air Europa.

LA CHISPA / *Quique*

▼CHECK-OUT / *CONSUMO TURÍSTICO*

Más eficiencia hídrica y energética

El Turismo requiere de gran cantidad de recursos hídricos en España y en el resto del mundo. Pero los destinos y las empresas turísticas están cada día más preocupados por preservar el medioambiente, según el Instituto Tecnológico Hotelero.

El mayor problema es que muchos hoteles no fueron construidos y diseñados pensando en el ahorro del agua, lo que exige implantar medidas e instalaciones para asegurar la sostenibilidad en el ámbito turístico. La adaptación para ahorrar agua o energía exige un coste considerable. Pero, afortunadamente, gran parte de nuestros hoteles ya se han adaptado o están en proceso de hacerlo.

El consumo de agua por persona alojada en un hotel es de hasta tres veces más que el consumo medio de un individuo en su propia vivienda. Y el concepto en que más energía se consume en los alojamientos turísticos es la producción de agua caliente para la ducha y el baño, que supone un 24% de la factura energética. Por ello, tanto grandes cadenas hoteleras como hoteles independientes se han implicado en informar y en sensibilizar a sus clientes para reducir el consumo de agua, además de implantar sistemas más eficientes.

Gracias a la aprobación de una regulación cada día más exigente por parte de las Administraciones y de la mentalización del Sector, hoy estas malas prácticas se han reducido en gran medida. El Turismo está siendo proactivo en la protección medioambiental y la preservación del agua como un recurso limitado, imprescindible y esencial para la sostenibilidad de nuestro entorno.

El balance de 2017 hay que considerarlo positivo / No ver números rojos en las cuentas de explotación de las agencia es bueno y un éxito / En el Grupo Europa Viajes no se impone nada; creemos en la gestión conjunta / La empresa es sólida y las agencias estables / La sanción de la CNMC es por una actuación de la directiva anterior, y no es firme a día de hoy

«Muchas agencias arrastran los malos resultados de los años de crisis»

Gabriel Maturano / Director de Grupo Europa Viajes

Después de la tensión vivida en el seno de Europa Viajes durante 2014, con la dimisión a principios de año de la junta directiva y la posterior elección de Rafael Calderón como presidente, el Grupo comercial atraviesa a día de hoy por un buen momento. Así lo demuestra, por ejemplo, la cifra de puntos de venta asociados: cuenta actualmente con 195, frente a los 188 con los que arrancó el pasado ejercicio. Su nuevo director, Gabriel Maturano, que accedió al cargo el pasado mes de septiembre, analiza en las siguientes líneas cuestiones como los motivos que llevaron a la empresa a abandonar la Unión Ceus, por entonces formada por otros dos Grupos comerciales, así como en qué punto se encuentra la sanción que les impuso Competencia por su pertenencia a la Asociación de Grupos comerciales de Agencias de Viajes (AGRUPA).

Europa Viajes tiene presencia en casi toda España e incluso en Andorra y Portugal

P.- Acabamos de finalizar el ejercicio 2017. ¿Qué balance hace como director del Grupo Europa Viajes?

R.- El año 2017 ha sido atípico. El primer semestre fue muy bien, curiosamente se paralizaron los crecimientos en verano y el final de año, pese a la incertidumbre política, no ha sido un mal trimestre. El balance hay que considerarlo positivo. No ver números rojos en las cuentas de explotación de las agencia de viajes es bueno y un éxito.

Se han interesado en Grupo Europa Viajes algunas agencias que trabajaban con Traveltool

P.- Algunas Asociaciones empresariales afirman que el Sector de agencias de viajes se ha recuperado de la crisis sufrida. ¿Opina lo mismo?

R.- No puedo estar del todo de acuerdo. Las cifras son mejores y los resultados están siendo positivos y además se percibe una alegría en las oficinas, pero de ahí a considerar a las empresas recuperadas de la crisis creo que no. Muchas agencias mejoran sus ventas pero aún arrastran los malos resultados de los años de crisis.

P.- ¿Han mejorado los márgenes de las agencias de viajes?

R.- Si la preguntas es en relación a los márgenes que percibe la agencia de sus proveedores, la respuesta es no. Si la pregunta es sobre si las agencias de viajes están aprendiendo a rentabilizar más sus ventas, la respuesta es sí.

P.- Han cerrado el ejercicio con cerca de 200 puntos de venta asociados. ¿Están satisfechos?

R.- Estamos muy satisfechos por la calidad profesional y humana de esos puntos de venta. Evidentemente también lo estamos por haber crecido. Incorporar un 20% de agencias de viajes nuevas en un año es un trabajo del que nos sentimos muy satisfechos.

P.- ¿Confían en seguir captando nuevas agencias de viajes independientes a lo largo de 2018?

R.- Estamos convencidos de que sí. Los empresarios de nuestro Sector se están renovando y empiezan a valorar la transparencia, la claridad y el poder ser parte de las decisiones que se toman. Por nuestra parte, vamos a dedicar todos los esfuerzos necesarios en que así sea, sin dejar de lado las mejoras y ampliación de los servicios para que las empresas que ya forman parte de Grupo Europa Viajes se sientan cada vez más a gusto y los que vengan puedan apreciar desde el día 1 los beneficios de formar parte de nuestro grupo. Contamos con un equipo comercial que está realizando una excelente labor de captación a la vez que transmite a la red de ventas las directrices del grupo y ayuda a las oficinas en todo aquello que puedan precisar.

P.- ¿En qué puntos de España tiene actualmente agencias Europa Viajes? ¿Pretenden ampliar su presencia en alguna Comunidad autónoma específica?

R.- Tenemos presencia en prácticamente toda España e incluso en Andorra y Portugal. Ampliaremos la actividad buscando la calidad y profesionalidad de las agencias sea cual sea la Comunidad en la que se encuentren. Sí que tenemos la intención de reforzar nuestra presencia aún más en zonas en las que ya contamos con agencia asociadas. Esta situación nos facilitará el hacer cosas conjuntas y aprovechar las peculiaridades de cada zona.

P.- Existe una enorme competencia en el mercado. ¿Qué ventajas ofrecen a los agentes que no tengan otros Grupos comerciales?

R.- El pertenecer a una Asociación en la que las decisiones las toman las propias agencias. La transparencia en todas las gestiones que llevamos a cabo, pues como ya he comentado, debido a que todo se consensua con las empresas que forman parte de Grupo Europa Viajes. También que en la gestión del grupo estén implicados profesionales del Sector que son escogidos por el resto de las agencias asociadas, por lo que en Grupo Europa Viajes no se impone nada, se consensua y se aprueba.

P.- Acaban de presentar en diferentes reuniones sus nuevas herramientas Business to Consumer (B2C) y Business to Business (B2B). ¿Podría dar más detalles?

R.- Estamos en el proceso de implementación y valoración de las mismas. En las próximas semanas se terminará de testear las diferentes opciones para ponerlas ya en producción en las oficinas de venta. Sí que podemos confirmar que va a mejorar considerablemente el tiempo de trabajo de los empleados y va a dar más seguridad a la hora de cerrar la venta. También estamos trabajando en el *marketing* del punto de venta. Se están haciendo propuestas de viaje en formatos *online*, poster para los escaparates, se van a reforzar aún más la presencia en las redes sociales y se va a mejorar el contenido de las web de las agencias para el cliente final.

P.- Dentro de poco se cumplirán cuatro años desde el cambio de presidencia en el Grupo Europa Viajes y la dimisión en bloque de la anterior junta directiva. ¿Les hizo mucho daño la situación que se vivió en aquel momento?

R.- Una situación como la vivida entonces siempre es difícil, pero los resultados del grupo están aquí: la empresa es sólida, las agencias estables, se está creciendo en puntos de venta y servicios.

P.- ¿Les afectó la creación de Nivel 10 por parte de miembros de la anterior junta directiva?

R.- La competencia es buena.

P.- ¿Por qué decidieron abandonar la Unión Ceus? ¿Cree que no tuvo éxito ese proyecto?

R.- Nuestra asamblea así lo decidió. Era un momento en el que se necesitaba estructurar el grupo y los proyectos dependientes de otros órganos de decisión podrían haber ralentizado los cambios. El proyecto sigue siendo muy interesante. Las agencias independientes tienen que dotarse de una entidad sectorial que rompa con la atomización estructural que tiene el Sector. Nosotros creemos en una gestión conjunta, donde todas las agencias tengan voz y voto.

P.- Logitravel ha anunciado que Traveltool se convertirá este 2018 en un Grupo comercial. ¿Qué opinión les merece su decisión?

R.- La decisión hay que respetarla. Ya comenté anteriormente que los empresarios del Sector están cambiando y creo que valoran lo que significa ser una agencia independiente.

P.- ¿Teme que muchas agencias se marchen a Traveltool?

R.- A día de hoy no se nos comunicó nada por parte de ninguna de las agencias asociadas. Por el contrario, sí que se interesaron en Grupo Europa Viajes algunas de las agencias independientes que hasta ahora trabajaban con Traveltool.

P.- ¿Europa Viajes ya abonó la sanción de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia?

R.- La sanción impuesta por la CNMC es por una actuación de la directiva anterior, y no es firme a día de hoy. De cualquier forma, ha quedado demostrada la solvencia de nuestro grupo y su fortaleza ante situaciones difíciles.

Seguiremos captando agencias durante 2018

"Tenemos presencia en prácticamente toda España e incluso en Andorra y Portugal. Ampliaremos la actividad buscando la calidad y profesionalidad de las agencias sea cual sea la Comunidad en la que se encuentren. Sí que tenemos la intención de reforzar nuestra presencia aún más en zonas en las que ya contamos con agencia asociadas. Esta situación nos facilitará el hacer cosas conjuntas y aprovechar las peculiaridades de cada zona.

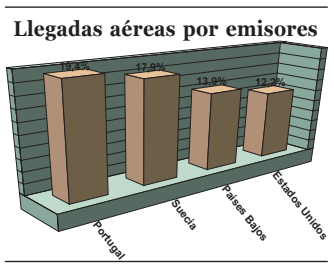
GABRIEL MATURANO

Estamos convencidos de que seguiremos captando agencias en 2018. Los empresarios de nuestro Sector se están renovando y empiezan a valorar la transparencia, la claridad y el poder ser parte de las decisiones que se toman. Por nuestra parte, vamos a dedicar todos los esfuerzos necesarios en que así sea, sin dejar de lado las mejoras y ampliación de los servicios para que las empresas que ya forman parte de Europa Viajes se sientan cada vez más a gusto y los que vengan puedan apreciar desde el día 1 los beneficios de formar parte de nuestro grupo. Contamos con un equipo comercial que está realizando una excelente labor de captación."

ESCAPARATE

Las aerolíneas de 'bajo coste' crecen casi un 14%

Entre enero y noviembre del pasado 2017 las líneas aéreas *low cost* han registrado una variación anual de un 13,7%, mientras que las convencionales solo han incrementado su tráfico de pasajeros un 3,4%. **Pág. 32**



La llegada de turistas registra otro año récord

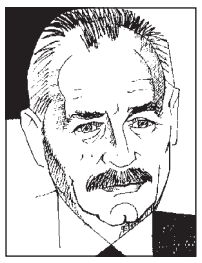
Hasta noviembre de 2017, España ha recibido 77,8 millones de turistas, 2,5 millones más que en todo 2016. Cataluña crece en el acumulado un 6,1%, aunque en octubre y noviembre ha registrado caídas. **Pág. 10**

El coste salarial aumenta casi un 3% hasta septiembre

El coste salarial de los empleados de agencias y turoperadores se sitúa de media en los nueve primeros meses de 2017 en 1.902,4 euros mensuales, un 2,6% más que lo que ganaron en el mismo periodo de 2016. **Pág. 6**

PRONTUARIO

¿A qué diablos estamos jugando?



CLAUDIO MEFFERT

ESTOY EN LA Oficina de Información Turística de Hervás (Cáceres), y pregunto a una persona que se encuentra en el mostrador de información cómo se llega a Candelario, un hermoso y original pueblo que se encuentra a 26 km de distancia. La increíble respuesta es: "No lo sé. Eso se encuentra en otra Autonomía". Me quedé sin habla. Salí por si me había equivocado y el cartel decía Información Turismo Local, pero no, sólo tenía la 'i' de información turística.

Al escribir estas líneas, cuento hasta tres para no empezar a decir improperios. ¿Podemos ser tan ciegos, torpes y cortos de mente como para decir lo que me dijo esta señorita, totalmente convencida de que lo que decía era lo correcto? Mi lectura es una preocupante y total indiferencia y desprecio por el Turismo tanto nacional como extranjero. Y ¿quiénes son los responsables? ¿Las autoridades autonómicas, regionales, locales? ¿Es trabajo de la Dirección General de Turismo Nacional el sentar a todos los responsables y tratar de una vez por todas, homologar el tipo, cantidad y calidad de la información que merece recibir el turista, el asistente a congresos, convenciones, viajes de incentivo, reuniones empresariales, etc. etc.?

Ya está bien de generar y mantener Reinos de Taifas que no contribuyen para nada en mejorar nuestra imagen y servicio turístico. ¿Qué pasa, no son conscientes de la enorme importancia que tiene la información turística para el que la solicita *in situ*? No es sólo la información lo que busca el demandante sino también no sentirse sólo. Lo que sí está claro, es que estas actitudes y normas cicateras deberían dejar de existir ahora mismo.

Claudio Meffert es miembro del Consejo asesor de CONEXO.

Un total de diez países ya han confirmado su presencia en la XXI edición de CIMET

La secretaria de Estado de Turismo, Matilde Asián, representará a España en el evento del Grupo NEXO

Diez países, entre ellos España y algunas de las principales potencias turísticas de Iberoamérica, se darán cita en la Conferencia Iberoamericana de Ministros y de Empresarios de Turismo, CIMET 2018. El evento, que tendrá lugar la vispera de Fitur el 16 de enero en el Auditorio del Centro de Convenciones Sur de Ifema, volverá a reunir a ministros de Turismo con destacados empresarios del Sector.

La Conferencia Iberoamericana de Ministros y de Empresarios de Turismo (CIMET) volverá a abrir el programa oficial de Fitur. El evento, que cambia de sede en esta edición, trasladándose al Auditorio del Centro de Convenciones Sur de Ifema, se celebrará el martes 16 de enero de 9.30 a 14.00 horas.

De momento ya han confirmado su presencia los responsables de Turismo de Brasil, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Guatemala, Honduras, Panamá, Paraguay y Perú. A todos ellos hay que añadir a la secretaria de Estado de Turismo de España, Matilde Asián. Y la Casa Real ha accedido a que S. M. el Rey Felipe VI sea presidente de honor de la Conferencia, convocada como cada año por el Grupo NEXO en estrecha colaboración con CEOE y Fitur.

Tras el éxito de la última edición, CIMET 2018 vuelve a incorporar innovaciones como es la introducción de los debates entre empresarios y ministros. Cuatro paneles especializados analizarán algunos de los principales ejes del Turismo en Iberoamérica, como son los destinos, clientes, transportes y alojamientos. Y si en CIMET 2017 fue la Real Casa de Moneda la institución que acuñó la Medalla Conmemorativa del XX aniversario, en esta nueva edición será la Administración Postal española la que hará solemne entrega de la Cartera Postal con el Sello Conmemorativo de Correos del Turismo en Iberoamérica y España, dedicado a la Unión Postal de las Américas, España y Portugal (UPAEP) y al 20º aniversario de CIMET.

Impulsar la internacionalización

El evento tendrá nuevamente como objetivo primordial servir a todas las empresas y destinos, tanto a las grandes y medianas como a las pequeñas, para impulsar su internacionalización en Iberoamérica. Contará para ello con la presencia de los ministros y responsables de Turismo de algunas de las principales potencias turísticas del continente americano. También se darán cita, al igual que en ediciones anteriores, los presidentes y gerentes de las grandes Organizaciones empresariales, así como directivos y empresarios del Sector.

CIMET 2018 se traslada al Centro de Convenciones Sur.

Los españoles gastan en el tercer trimestre 732 euros de media en el viaje combinado, un 6% más

El gasto en viajes al exterior se dispara un 29% entre los meses de julio y agosto

Los residentes en España gastaron 1.805 millones de euros en viajes combinados en el tercer trimestre de 2017. Un fortísimo incremento del 27,2% en comparación con los mismos meses de 2016, cuando su desembolso fue de 1.419,4 millones de euros.

Según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), la mayor parte del dinero se emplea en la contratación de 'paquetes' turísticos al extranjero, con un total de 1.389,9 millones de euros, lo que supone un incremento interanual del 29,3%. También crece con fuerza (+20,5%) el desembolso efectuado en viajes domésticos, que asciende entre julio y septiembre a 415,1 millones. De esta cantidad, 48,1 millones corresponden a viajes por la propia Comunidad de origen de los clientes, mientras que los 367 millones restantes se destinan a viajar por otras zonas del territorio español.

Viajes al extranjero

De media, los españoles pagan 732,3 por el 'paquete' turístico. En comparación con el tercer trimestre de 2016, cuando el importe se situó en 688,9 euros, sube un 6,3%. Detrás de este aumento está el fuerte avance de los viajes al extranjero, cuyo coste es superior a los domésticos. En concreto, el precio medio de los primeros es de 1.143,9 euros, mientras que el de los segundos ronda los 330 euros.

En relación al número de viajes, el INE estima que los residentes en el país han efectuado 2,4 millones con un 'paquete', un 19,6% más que en 2016. Los desplazamientos al extranjero crecen con mucha mayor intensidad, con una tasa del 31,3%, alcanzando la cifra de 1,2 millones. Los domésticos, también 1,2 millones, muestran un avance del 10%.

El gasto crece más del 27%.

Alpitour incorpora un Boeing 787 Dreamliner

Neos, aerolínea de Alpitour —del que forma parte Jumbo Tours—, incorpora el primer Boeing 787 Dreamliner de los tres que había encargado. La aeronave, que comenzó a operar el 21 de diciembre, destaca por ser una de las más avanzadas tecnológicamente del mundo. Para el CEO de Jumbo Tours, Ginés Martínez, "permitirá reforzar y ampliar la cartera de destinos de largo radio del grupo".

Más de 700.000 viajeros con derecho a compensación

Más de 700.000 pasajeros que han volado desde España en 2017 se han visto afectados por cancelaciones o retrasos superiores a tres horas. AirHelp estima que los viajeros con derecho a reclamación podrían obtener aproximadamente 250 millones de euros en compensaciones. Palma de Mallorca es el aeropuerto español con mayor número de retrasos y cancelaciones, acaparando el 17%.

Amadeus Ventures apoya a la 'startup' Situm

Situm es la última *startup* en beneficiarse de la inversión de Amadeus Ventures. Esta empresa española ofrece servicios de posicionamiento, seguimiento y navegación en interiores para multitud de usos. Por ejemplo, puede guiar a los visitantes dentro de un gran edificio, localizar al personal de seguridad en caso de emergencia o realizar el seguimiento de objetos móviles en fábricas.

Travel Advisors aumenta sus agencias asociadas

El Consejo Directivo de Travel Advisors Guild ha aprobado la entrada en la asociación de LCM Global Events y Viajes Cometa. El objetivo de la asociación es que las agencias que la integran tengan una marcada profesionalidad derivada del conocimiento y saber hacer de su equipo humano, así como contar con una constatada experiencia técnica, solvencia y prestigio en el sector.

El sueldo de los agentes de viajes se sitúa hasta septiembre por encima del IPC y de lo estipulado en el Convenio

El año 2014 fue el último en el que los salarios subieron menos de lo fijado en el Convenio Colectivo Estatal de Agencias de Viajes

De mantenerse la tendencia actual, los salarios de los agentes de viajes cerrarán el año 2017 con una subida más intensa en comparación con el IPC y lo establecido en el Convenio Colectivo Estatal de Agencias de Viajes. Se trataría del tercer año consecutivo que ocurre esto. En los nueve primeros meses, el coste salarial es de 1.902,4 euros mensuales, como se desprende de los últimos datos hechos públicos por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Supone un incremento del 2,6% frente al mismo periodo de 2016.

El coste salarial (salario base, complementos y horas extraordinarias, medidos en términos brutos) de los empleados de agencias de viajes y turoperadores va camino de subir, por tercer año consecutivo, con más intensidad que el IPC y lo estipulado en el Convenio Colectivo Estatal de Agencias de Viajes. Según los datos recabados por el Instituto Nacional de Estadística, se sitúa de media en los nueve primeros meses del año en 1.902,4 euros mensuales, lo que supone un incremento del 2,6% en comparación con los 1.853,2 euros que ganaron en el mismo periodo de 2016.

Hasta noviembre, la variación acumulada del IPC es del 1,1%, es decir, 1,5 puntos inferior al aumento del coste salarial de estos profesionales. Mientras tanto, como avanzó NEXOTUR, en el Convenio Colectivo se estableció una subida anual del 1,5% para 2016.

Desvinculación del IPC

Un año antes, en 2016, el coste salarial de los trabajadores en minoristas y turoperadores ya protagonizó un repunte 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. El Convenio, por su parte, recogía un repunte del 1% para dicho ejercicio.

En 2015 el aumento fue aún más intenso. Los sueldos crecieron de media un 3,6% (frente al 0% del IPC general), hasta 1.831,9 euros, a pesar de la congelación establecida por Convenio. Mientras tanto, en 2014 la subida fue del 1%, con un coste salarial medio de 1.751,5 euros, frente al 1,5% acordado entre empresarios y sindicatos. El IPC, retrocedió un 1% aquel año.

Cabe recordar que en el verano de 2013 se acordó, pese a la oposición inicial de los representantes de los trabajadores, la desvinculación de los sueldos de la evolución del IPC. Pese a que a priori esta decisión debería haber supuesto una reducción del poder adquisitivo, hasta el momento en ningún año el IPC ha crecido más que los salarios, por lo que por ahora los empleados se han visto beneficiados.

El coste salarial de los agentes sube un 2,6% hasta el mes de septiembre.

ACAVE advierte: 'La desregulación del Sector de viajes se va a notar a futuro'

No se está otorgando el número de registro a las agencias legalmente constituidas

La Asociación Catalana de Agencias de Viajes Especializadas (ACAVE) insiste en los graves perjuicios que va a traer consigo la desregulación del Sector impulsada por la Generalitat. Aunque de momento parece que este polémico cambio normativo no ha tenido una gran incidencia, la gerente de la Organización, Catiana Tur, advierte en declaraciones a NEXOTUR que "se va a notar a futuro".

Uno de los motivos es que para el consumidor final va a ser muy difícil distinguir entre agencias de viajes legalmente constituidas y empresas que utilicen dicha denominación sin cumplir los requisitos exigidos para vender viajes combinados. Más aún cuando, según revela Tur, la Dirección General de Turismo de la Comunidad "no está otorgando el número de registro" a las agencias de viajes que, como establece la normativa, disponen de garantía, han presentado la declaración responsable y se han inscrito en el registro de Cataluña. Por tanto, esto hará que los consumidores tengan más dificultades para saber si están reservando en una agencia de viajes como tal o en una empresa que simplemente utiliza dicha denominación.

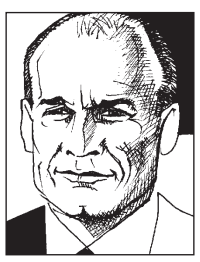
Ante este "sinsentido" de la Generalitat, que de momento ha hecho caso omiso a las críticas de los representantes del Sector, ACAVE ha presentado una queja ante el Síndic de Greuges de Catalunya (defensor del pueblo). "Tenemos plenas esperanzas en que sirva este recurso", remarca al respecto Tur, quien afirma que "la normativa dice muy claramente que las empresas que se registren tienen que tener el número de registro".

Peligro de intrusismo

Por otro lado, se muestra convencida de que la desregulación "va a provocar que el control del intrusismo sea muy difícil". "La Administración ya tiene a día de hoy una clara falta de recursos para perseguirlo", por lo que entiende que este cambio normativo no hará más que agravar el problema. "Nos encontraremos con inspecciones hechas a posteriori, cuando el daño ya está hecho, pero es fundamental que exista un control previo", reclama.

La gerente de ACAVE, Catiana Tur.

El emisor británico, en 'pleno apogeo', según subraya ABTA



Mark Tanzer

La Asociación de Agencias de Viajes de Reino Unido (ABTA) hace hincapié en el gran momento que atraviesa el emisor británico, afirmando que "está en pleno apogeo" en las fiestas de Navidad y Año Nuevo. Según sus estimaciones, 4,5 millones de residentes en el país han viajado al extranjero entre el 18 de diciembre al 2 de enero, siendo el pasado día 22 el más concurrido. Por este motivo, la Organización lleva semanas recomendando a los clientes que acudan a los aeropuertos con antelación y verifiquen con tiempo las restricciones de viaje.

En relación a los destinos, revela que los amantes del sol se dirigen principalmente a Canarias, Turquía y Egipto, mientras que México y República Dominicana son los países de larga distancia más solicitados. Francia, Italia y Austria son las opciones preferidas por los británicos que buscan una experiencia tradicional, mientras que también muestran una evolución positiva Laponia e Islandia. Finalmente, las escapadas más populares de Nochevieja son Nueva York, Ámsterdam, Ginebra, Dublín, Barcelona y Budapest.

Clima moderado

El director ejecutivo de ABTA, Mark Tanzer, explica que "Navidad y Año Nuevo son siempre fechas de mucho trabajo para la industria del viaje, con personas que se desplazan en busca del sol o de nieve para disfrutar de una auténtica experiencia navideña". "El clima en Reino Unido parece ser moderado durante el periodo de vacaciones, lo que ayudar a evitar la interrupción de los viajes, pero las carreteras están excepcionalmente ocupadas, por lo que los clientes deberán esperar más tiempo para llegar a su puerto de salida", avisa.

Willie Walsh: 'La aerolínea austriaca Niki era la parte más viable de Air Berlin'

International Airlines Group (IAG) ha adquirido por 20 millones de euros los activos de la aerolínea austriaca Niki, que formaba parte de Air Berlin. El grupo aéreo liderado por Iberia y British Airways inyectará liquidez hasta un máximo de 16,5 millones de euros.

En palabras de su CEO, Willie Walsh, "Niki era la parte económicamente más viable de Air Berlin y su enfoque en los viajes de ocio encaja perfectamente con la estrategia de Vueling". "Este acuerdo permitirá a Vueling incrementar su presencia en Austria, Alemania y Suiza y ofrecer muchas más opciones de viajes *low cost*", añade.

La operación, sujeta a la aprobación de la Comisión Europea, se realizará mediante la creación de una nueva compañía aérea subsidiaria de Vueling que se incorporará como una empresa austriaca y operará inicialmente de manera independiente. Los activos incluyen un máximo de 15 aviones de la familia A320 y una atractiva cartera de slots en varios aeropuertos, incluidos Viena, Dusseldorf, Munich, Palma o Zúrich. La nueva línea aérea planea la contratación de aproximadamente 740 empleados de Niki.

La Comisión Europea tiene que dar su aprobación.

Cockpit 'permite competir con Google, Booking y aerolíneas'

"Las agencias han descubierto por fin el valor añadido de algunos consolidadores aéreos que ofrecemos potentes herramientas tecnológicas, combinadas con un contenido completo y un buen servicio". Así lo resalta en una entrevista concedida a NEXOTUR, el director general de Aerticket España, Stephan Ebert, quien aclara que "no todos los *players* de este mercado dan este valor".

Según subraya, "hemos dado un salto impresionante con Cockpit", motor de reservas que fue activado en España a principios de año y en el que la empresa de origen alemán ha invertido "alrededor de tres millones de euros en dos años". Se trata, detalla el directivo, de "un novedoso producto que combina los componentes IATA/BSP, GDS y conexiones directas y que es capaz de atraer a agencias de todos los tamaños porque ponemos a su servicio las mismas armas de las que disponen las OTAs e incluso más".

Grandes previsiones

En este sentido, Ebert asegura que "con Cockpit hemos creado una tecnología para las agencias de viajes que les permite competir con Google, Booking y las compañías aéreas que apuestan fuerte en el canal directo". "Da una verdadera ventaja competitiva a nuestros clientes", prosigue, argumentando que "en una agencia de viajes moderna ningún cliente querrá estar esperando media hora o más hasta que el agente busque un vuelo usando una tecnología de finales de los años 80". "Un cliente va a una agencia de viajes para obtener allí algo que no encuentra por Internet", concluye.

Preguntado por la marcha de la Aerticket en España, revela que "actualmente tenemos unas 2.000 agencias que nos compran". En términos de ingresos, en 2016 vendieron billetes por valor de 30 millones de euros y la previsión para este 2017 es cerrarlo con un crecimiento del 25%. "Para el próximo año soy todavía más optimista porque la mayor parte del trabajo que hemos hecho este año va a dar frutos en el 2018", avanza Ebert.

Turquía y Túnez resurgen como destinos, según TUI

TUI Spain cree que Turquía y Túnez resurgirán como destinos en 2018. Tras el desplome que sufrieron ambos países por la inestabilidad política y la amenaza terrorista, la demanda para viajar a ambos ha experimentado un notable crecimiento en los últimos meses. Esto ha llevado al turoperador a recuperar los viajes a Túnez, así como a ampliar su programa en Turquía.

Medida clave en impulso del Turismo de compras

El sistema electrónico para la tramitación de la devolución del IVA a los turistas extracomunitarios pasará a ser obligatorio. El último Consejo de Ministros del año ha dado luz verde a este cambio normativo, propuesto por el Ministerio de Hacienda y Función Público. El sistema, hasta ahora optativo, será obligatorio para todos los comercios a partir del 1 de enero de 2019.

El Gobierno crea medidas adicionales para el VTC

El Consejo de Ministros ha aprobado un Real Decreto por el que se establecen normas complementarias al Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres, Real Decreto 1211/1990. Se trata de un conjunto de medidas para mejorar la regulación en el sector del alquiler de vehículos con conductor y asegurar así su convivencia ordenada con el del taxi.

La Junta de Andalucía ayuda a 63 proyectos

La Consejería de Turismo y Deporte ha destinado 3,6 millones a la ayuda de 62 proyectos de pymes y emprendedores turísticos, para darle valor y competitividad. Se dividen en dos modalidades diferentes. 'Pymetur' se centra en que las pymes puedan crecer en tamaño y valor añadido. 'Emprentur', en la creación y modernización de establecimientos relacionados con actividades saludables.

'Se exige demasiado a la agencia de viajes', advierte el director de Tourism&Law

La protección de los consumidores debería ser homogénea como sugiere Del Nogal

"No tiene ningún sentido que se proteja al consumidor frente a la insolvencia de las agencias y no se haga nada frente a la de las líneas aéreas". Así lo denuncia el director general de Tourism&Law, Francisco Javier del Nogal. "Se debería proteger de igual forma al resto de consumidores de productos y servicios turísticos", asegura.

A partir de junio de 2018 la garantía de viajes combinados de las agencias ascenderá de forma significativa. Si existe uniformidad en las diferentes Comunidades autónomas, el importe a cubrir se calculará aplicando el 5% de la facturación bruta en viajes combinados del año anterior, siendo el mínimo de 100.000 euros. Este cambio supondrá que los consumidores estén todavía más protegidos si contratan su viaje en una agencia de viajes. ¿Pero qué hay del resto de empresas dedicadas a la distribución turística?

Preguntado por esta cuestión, el director general de Tourism&Law, Francisco Javier del Nogal, opina que se debería proteger de igual forma al resto de consumidores de productos y servicios turísticos. A su juicio, "no tiene ningún sentido que se proteja al consumidor frente a la insolvencia de las agencias de viajes y no se haga, por ejemplo, nada frente a la insolvencia de las líneas aéreas, máxime, teniendo en cuenta el historial de insolvencias que hemos sufrido en los últimos años".

La agencia puede aprovecharlo

Del Nogal reconoce que "quizás sí" se les exige demasiado, si bien entiende que "esto deben aprovecharlo las propias agencias en su beneficio". "El consumidor que acude a una agencia de viajes es, seguramente, el más protegido por la legislación europea", remarca.

En España, por ejemplo, Del Nogal detalla que los clientes de éstas están, en la mayoría de los casos, "protegidos por el propio patrimonio de la agencia, por su seguro de responsabilidad civil, por el seguro de caución frente a incumplimientos contractuales, por el seguro frente a la insolvencia, por el seguro de viaje incluido o recomendado por la agencia, además de la garantía que supone el asesoramiento por un profesional altamente cualificado". "¿Se puede pedir más?", se pregunta.

El director general de Tourism&Law, Francisco Javier del Nogal.

Cada vez más aeropuertos están en manos privadas

El sector privado tiene presencia, total o parcialmente, en el 41% de los aeropuertos de Europa, porcentaje que dista del 21% registrado en 2010. Este fenómeno preocupa a las aerolíneas, que piden un mayor intervencionismo de la UE.

Alexandre de Juniac

La presencia del sector privado en los aeropuertos de Europa crece de forma alarmante. El porcentaje de instalaciones que son totalmente privadas ha pasado del 9% al 16% en un periodo de seis años (entre 2010 y 2016), mientras que el de los modelos de propiedad mixta, como sucede en Aena, asciende al 25%, frente al 13% de 2010. De este modo, la privatización, ya sea total o parcial, afecta a cuatro de cada diez aeropuertos del viaje continente, el doble que seis años atrás.

Para la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA), este fenómeno es claramente perjudicial tanto para aerolíneas como pasajeros. A diferencia de los aeropuertos públicos, donde prima por encima de todo el interés general y cuyo objetivo suele ser aportar riqueza económica y social a las regiones, en los privados prima la rentabilidad, siendo la prioridad el reparto de beneficios entre los accionistas.

Mayores costes

"En muchos casos la privatización no ha servido para ofrecer los beneficios prometidos a los pasajeros" y, a su vez, "la economía local a menudo sufre mayores costes", lamenta el director general del *lobby* aéreo, Alexandre de Juniac, quien insta a la Unión Europea a adoptar medidas que eviten que "los monopolios aeroportuarios se queden con el dinero de los pasajeros para recompensar a sus inversores". En opinión de De Juniac, se precisa de una regulación "equilibrada" que tenga en cuenta los intereses de "viajeros, inversores, ciudadanos y economías", concluye.

Travelport ayuda a las agencias de viajes con las medidas de IATA para combatir el fraude

Ha lanzado una herramienta de asistencia 'online' disponible en varios idiomas en colaboración con SecurityMetrics

El fraude y la piratería le cuestan a la industria unos 1.000 millones de dólares anuales y, además, la cifra va en aumento. Para combatir esta actividad delictiva, la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA) ha puesto en marcha el sistema PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard), con el que busca reforzar la seguridad en los pagos efectuados a través de agencias de viajes. Para marzo de 2018, según establecen las resoluciones 818 y 812 de IATA, cualquier agente que acepte transacciones de tarjeta o emita transacciones de tarjeta BSP debe proporcionar una prueba de cumplimiento de PCI DSS a IATA.

Con el objetivo de simplificar este procedimiento, Travelport acaba de lanzar al mercado, en colaboración con SecurityMetrics, el programa de certificación PCI DSS para todas las agencias de viajes IATA. Se trata de una herramienta de asistencia *online* que permite lograr cumplir con las exigencias del *lobby* aéreo en la materia "de la manera más fluida y efectiva posible", destaca el proveedor de soluciones tecnológicas. El programa, así como la atención al cliente, están disponible en varios idiomas.

Compatible con el NewGen ISS

Para el vicepresidente de servicios financieros y de distribución de IATA, Aleks Popovich, "esta iniciativa es encomiable y ayudará mucho a nuestra industria a mantener el cumplimiento de PCI DSS". "También es compatible con el lanzamiento de NewGen ISS, que representa la modernización más extensa del BSP desde su creación en 1971", añade. Por su parte, la vicepresidenta de soluciones de pago de Travelport, Alexandra Fitzpatrick, resalta que "el programa de certificación PCI DSS es prueba de nuestro compromiso de ayudar a que todas las empresas de la industria obtengan la certificación y cumplan con las normativas".

Con la ayuda del equipo de SecurityMetrics, las agencias de nivel tres y cuatro, que procesan menos de un millón de transacciones con tarjeta anualmente, pueden comenzar la evaluación de PCI DSS online a través del siguiente enlace: *http://info.securitymetrics.com/travelport-pcidss-compliance*.

Ha lanzado al mercado el programa de certificación PCI DSS.

‘Boom’ de reservas para viajar a Túnez y Egipto

Las reservas efectuadas por los residentes en Francia para viajar a Túnez y Egipto experimentan en noviembre aumentos del 164% y 103%, respectivamente. Según los datos dados a conocer por la Organización Entreprises du Voyage (EDV), también llaman la atención los crecimientos protagonizados por Marruecos y Grecia, con tasas respectivas del 95% y del 56%.

Aena invierte 272 millones en asistencia a PMR

Aena ha adjudicado el Servicio de Asistencia a Personas con Movilidad Reducida (PMR) para 20 aeropuertos de la red por un periodo de cuatro años, con la posibilidad de un máximo de dos años de prórroga. El importe de todos los lotes asciende a 272,4 millones de euros. Las nuevas licencias tienen un periodo de duración de cuatro años.

Crece un 7% los viajes en avión por Nochevieja

Los desplazamientos aéreos por Nochevieja han aumentado aproximadamente un 7% en comparación al pasado año. Un estudio de Skyscanner revela que Nueva York ha sido la primera opción para dar la bienvenida a 2018. Le siguen Londres, París, Madrid, Gran Canaria, Tenerife, Ámsterdam, Bruselas, Milán y Roma. El 61% de los viajeros han destinado entre 100 y 200 euros.

Pegasus y CarTrawler renuevan su colaboración

Pegasus ha renovado el contrato que le une a la plataforma tecnológica CarTrawler desde 2013. La función de CarTrawler en dicha colaboración consiste en proveer *software* de motor de reservas a la *low cost*, que ha logrado un notable crecimiento interanual de alquileres de coches. CarTrawler y Pegasus dieron un paso más en su colaboración en 2015.

TUI Spain crea un nuevo consolidador de vuelos disponible para todas las agencias de viajes

El consolidador aéreo admite búsquedas de hasta seis segmentos, cuando lo normal en el mercado son cuatro

TUI Spain acaba de lanzar al mercado su nuevo consolidador aéreo, herramienta que pone a disposición de las agencias solo vuelos sin necesidad de que éstas tengan la limitación del contacto en horario laboral para la emisión de billetes. TUI Vuelos, que es como se llama, está disponible para las agencias registradas en la web de TUI Spain —*www.tui.com/es*— todos los días del año y a cualquier hora.

El turoperador destaca que entre las principales ventajas está "el acceso a tarifas muy ventajosas para crear ‘paquetes’ de servicios, además de un proceso de bloqueos y reserva muy fácil, en cuatro pasos". El consolidador admite búsquedas de hasta seis segmentos, mientras que actualmente muchas herramientas similares del mercado solo permiten cuatro. También cuenta con "una serie de filtros muy intuitivos y prácticos", como la selección de la hora de salida o de llegada al destino. Además, el agente puede filtrar por rango de precio, por clase business o turista, por vuelos directos, con máximo de una escala, o por compañías áreas, entre otras opciones.

Precios especiales

Otra de las cualidades de la herramienta es que permite hacer pre-reservas que se pueden recuperar, actualizar y emitir luego, excepto para aerolíneas de ‘bajo coste’, que requieren emisión inmediata. Por otro lado, TUI Vuelos ofrece precios especiales para hacer ‘paquetes’. "Estas tarifas son más competitivas y, en general, tienen mejores condiciones de emisión, cambios y cancelaciones", resalta la empresa.

Además, afirma que los cargos de emisión "son bajos y adaptables, siendo la agencia quien decide el service fee final que aplicar a su cliente". En relación al pago, ofrece varias opciones, siendo la más flexible cargar una tarjeta de crédito permanentemente para que los agentes puedan hacer emisiones automáticas sin tener que introducir los datos de pago cada vez que realizan una transacción.

El director de TUI Spain, Stefan Dapper.

Especialistas en Agencias de Viajes

ACONFISA

Asesoría Turística
✔ Contabilidad
✔ Socio-Laboral
✔ Fiscal
✔ Jurídico-Mercantil

Augusto Figueroa, 39-1º
28004 Madrid
☎ 91 521 53 15 - 521 46 92
aconfisa@aconfisa.es
www.aconfisa.es

¿ESTÁS SEGURO DE ESTAR CUMPLIENDO CORRECTAMENTE LAS OBLIGACIONES DEL S.I.I.?

España y Argentina estrechan lazos con CEAV

La Confederación, la Asociación de Agencias de Viajes de Córdoba (España) y la Asociación Cordobesa de Agencias de Viajes (Argentina), y el Patronato Provincial de Turismo de Córdoba y la Agencia de Turismo de Córdoba de Argentina, han firmado un convenio de colaboración para potenciar las relaciones turísticas. Han creado el producto 'De Córdoba a Córdoba pasando por Andalucía'.

Los costes de cambiar el nombre en el billete

El coste de cambiar el nombre del viajero en un billete de avión varía de una aerolínea a otra y depende del tipo de tarifa contratada. Según Destinia, se trata de un servicio especialmente caro en muchas *low cost*. Ryanair es, con diferencia, la que más cobra: 110 euros en algunos caso. Norwegian, por su parte, permite hacer cambios gratuitos de hasta tres letras, si bien cobra 55 euros por el nombre.

París es el destino más solicitado por los españoles

Francia es la opción más demandada por los residentes españoles para 2018. Según un estudio de GoEuro, basado en las reservas de transporte realizadas del 24 al 26 de diciembre, cuatro ciudades del país vecino figuran en el *top ten*. Además de París, en primera posición del *ranking*, aparecen Toulouse, Montpellier y Lyon. Otra ciudad francófona como Bruselas está la sexta.

BEC recibe para siete ferias la internacionalidad

Siete de las ferias que celebrará el Bilbao Exhibition Centre (BEC) este año han sido reconocidas por su carácter internacional por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. De 'Internacionalidad completa' son BIEMH-Bienal de Máquina-Herramienta, Egurtek y Tendencias Creativas. Expovacaciones, Gustoko, Addit3d y Biocultura son de 'internacionalidad a efectos aduaneros'.

'El reto es dejar atrás el Turismo de masas', según concluye Funcas

Apuesta por explotar el 'inmenso patrimonio histórico y artístico nacional'

Funcas apuesta por el Turismo cultural para combatir la masificación que sufren determinados destinos de 'sol y playa' de España. Así, sugiere explotar el "inmenso patrimonio histórico y artístico" del territorio nacional. Funcas estima que, al cierre de este año, habrán entrado en España 81,5 millones de viajeros, un 8,2% más.

"El mayor reto de futuro para el Sector es pasar de un modelo de Turismo de masas, que compite en precios, de bajo valor añadido y orientado a individuos de renta medio-baja, a un Turismo que se sustente en mayor medida sobre la calidad que sobre la cantidad, y que genere más valor añadido". Así lo resalta el último informe de Funcas, que ha elegido la entrada de turistas internacionales como 'El dato de 2017' tanto por haber marcado un nuevo récord como por su relevancia para la economía española.

Según subraya la organización, para lograr este cambio de modelo se requiere, entre otras cosas, trabajar para lograr un aumento del peso del Turismo cultural. En este sentido, apuesta por explotar el "inmenso patrimonio histórico y artístico nacional, frente al Turismo de 'sol y playa'".

Funcas hace referencia al "crecimiento extraordinario" del Turismo español en los últimos años, muy superior al del Turismo mundial, especialmente en 2016 y 2017. Hace un año el primer país receptor de viajeros internacionales fue Francia con 82,6 millones, seguido de Estados Unidos, con 75,6 millones. España estaba prácticamente al mismo nivel que este último, de forma que en 2017 es más que probable que lo supere. Los datos son particularmente llamativos si se compara la llegada de turistas con la población de cada país: España tiene 46,5 millones de habitantes, Francia, 67,2 millones, y Estados Unidos, 323 millones.

Funcas estima que, al cierre de este año, habrán entrado en España 81,5 millones de viajeros, lo que supone un avance del 8,2% en relación a 2016. El gasto turístico rondará los 87.000 millones de euros, un 12% más.

Crecimiento del turismo
En %

	España	Mundo (OMT)
2011	6,6	4,2
2012	2,3	4,0
2013	5,6	5,0
2014	7,0	4,0
2015	5,3	4,5
2016	10,1	3,9
2017	8,2	-

Fuente: Funcas. © NEXOTUR

Ryanair 'trata de abusar de su posición en el mercado'

Eduardo Bahamonde

La mala planificación de las vacaciones de los pilotos obligó a Ryanair a cancelar o modificar miles de vuelos, lo que ha afectado a cientos de miles de pasajeros. Preguntado por esta cuestión, el director general de Praxis Legal, Eduardo Bahamonde, se muestra tajante, afirmando que "simplemente por el perjuicio que se ocasiona a tantos miles de viajeros, merece una sanción".

Pero además de la polémica reprogramación de su operativa, hace referencia a "la política que ha llevado a cabo en los últimos años, que ha sido muy agresiva a la hora de comercializar los billetes y que únicamente ha tenido en cuenta su posición en el mercado, tratando de abusar de la misma". "Lógicamente, al final le ha llevado a cometer irregularidades desde el punto de vista del servicio que se le debe dar al pasajero", por lo que entiende que "la sanción, con independencia de que sea alta o baja, es merecida por una política que ha rozado la vulneración de los derechos de los pasajeros y de los consumidores".

Asimismo, Bahamonde coincide "plenamente" con Facua-Consumidores en Acción en su acusación a la low cost de "intentar despistar a los usuarios ocultándoles información sobre sus derechos o dándoles una información tergiversada con la intención no reclamen". Al respecto, denuncia que "es una compañía aérea que ya tiene un historial respecto al poco respeto de determinados derechos de los pasajeros, especialmente en cuestiones como la falta de información que ofrecen". Además, sostiene que "es reiterada esta práctica por parte de Ryanair".

La UE no es permisiva

Pese a todo ello, el director de Praxis Legal considera que la ley española y de la Unión Europea "no es permisiva" con las aerolíneas. "De hecho, se protegen bastante los derechos de los pasajeros y se trata de un sector que está bastante regulado", apunta. Si bien puntualiza que "otra cosa es que, en la práctica, no siempre se reclamen esos derechos ni se defiendan por parte de las autoridades".

España supera en 11 meses el récord de llegadas de turistas de 2016 a pesar del 'efecto Cataluña'

La inestabilidad vuelve a pasar factura al destino Cataluña, que acumula descensos en octubre y noviembre

El Turismo receptivo sigue imparable en España. Y ello a pesar del impacto del proceso secesionista en Cataluña, que ha provocado una ralentización de las llegadas desde el pasado mes de octubre, y de la recuperación que vienen experimentando destinos competidores como Egipto, Túnez y Turquía.

Según los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), España ha recibido en 11 meses más turistas internacionales que en todo 2016. En concreto, la cifra de llegadas entre enero y noviembre del presente año es de 77,8 millones, 2,5 millones más que en el global de 2016, que se cerró con el récord de 75,3 millones de viajeros procedentes del extranjero. En el caso de que diciembre se cierre con un crecimiento similar al de los últimos meses, España terminará 2017 con la cifra histórica de más de 82 millones de turistas.

Mercados emisores

Hasta noviembre, todas y cada una de las grandes Comunidades de destino muestran una evolución favorable, correspondiendo a Madrid y Comunidad Valenciana los mayores incrementos, con tasas respectivas del 16,2% y del 15,7%. Cataluña registra el aumento más moderado, con una variación del 6,1%, si bien se mantiene en cabeza con 18,2 millones de viajeros recibidos.

En relación a los mercados emisores, Reino Unido ocupa la primera posición con cerca de 18 millones, un 7% más que en los 11 primeros meses de 2016. Le siguen Alemania, con 11,4 millones y un repunte del 6,1%, y Francia, con 10,7 millones y una variación del 0,4%. Mención especial merece el crecimiento del 33,7% protagonizado por Estados Unidos, punto de origen de 2,5 millones de turistas en el periodo analizado.

En lo que respecta a noviembre, España ha recibido 4,4 millones de llegadas, un 7,4% más que hace un año. Cataluña sufre en dicho mes el segundo retroceso consecutivo (-2,3%) como consecuencia de la inestabilidad política y social. Todo lo contrario ocurre en Madrid, Comunidad Valenciana y Baleares, las tres con subidas de dos dígitos. Canarias figura en noviembre como el primer destino nacional, superando la cifra de 1,2 millones, un 6,7% más que en 2016.

Fuente: INE. © NEXOTUR

Lufthansa compra parte de Air Berlin con condiciones

Tras estudiar la propuesta de Lufthansa para adquirir la filial de Air Berlin LGW, la Comisión Europea ha dado luz verde a la operación, siempre que cumpla con las medidas a las que se compromete para impedir la falta de competencia. "Nuestro trabajo es asegurarnos de que las fusiones no perjudiquen a los consumidores europeos", ha explicado la comisaria de competencia, Margrethe Vestager.

Un 55% más de turistas en Egipto hasta noviembre

El Turismo internacional vuelve a crecer con intensidad en Egipto. Según los últimos datos dados a conocer por la directora de la Oficina de Turismo de Egipto, Iman Mahmoud, las llegadas de turistas extranjeros han experimentado un incremento interanual del 54,7% en los 11 primeros meses del año. Las pernoctaciones de españoles suben un 225% en 2017.

Logitravel apuesta por el nicho de los viajes de novios

"El nicho de los viajes de novios es un segmento al que queríamos entrar desde hace tiempo", explica el director de desarrollo de negocio de Logitravel, Alfredo Fernández, tras anunciar la adquisición de Viajan2, agencia especializada en ese segmento. Fernández también destaca las sinergias de las que se pueden beneficiar: "La operación nos permite aunar nuestra tecnología y contratación".

OMT hace balance del Año del Turismo Sostenible

El Año Internacional del Turismo Sostenible, inaugurado en Fitur 2017, ha concluido oficialmente con un acto en el Palacio de las Naciones en Ginebra (Suiza) e inaugurado por el secretario general de la Organización Mundial del Turismo (OMT), Taleb Rifai. Al acto han asistido participantes de todos los países para debatir sobre la hoja de ruta que debe seguir el Sector.

¿Cuáles son los artículos de la Ley de Viajes Combinados que más preocupan al Sector de agencias de viaje?

Incluir una garantía adicional 'es contraria' a la Directiva comunitaria y la responsabilidad solidaria es 'totalmente desproporcionada'

La transposición de la Directiva de Viajes Combinados a la normativa española, tal y como está planteada en el anteproyecto de Ley, aprobado el pasado 3 de noviembre, no convence a las agencias de viajes. Son varias las medidas que, en caso de ver la luz, supondrían un duro golpe para las empresas del Sector. Las agencias de viajes, representadas por CEAV, entregaron en el plazo indicado un documento con todas sus alegaciones a una nueva legislación que no convence. NEXOTUR repasa las más preocupantes.

El Consejo de Ministros aprobaba el pasado 3 de noviembre el anteproyecto de Ley mediante el que se adapta la normativa española a las exigencias de la Unión Europea en materia de viajes combinados. Aunque el objetivo prioritario es incrementar la protección de los consumidores que reserven servicios sueltos a través de la Red, el texto recoge una serie de cambios normativos que han generado gran preocupación en el Sector. Las agencias de viajes, representadas por CEAV, entregaron en el plazo indicado, y a pesar del escaso tiempo que tuvieron para reaccionar (únicamente siete días), un documento con todas sus alegaciones a una nueva legislación que podría suponer un antes y un después para minoristas y turoperadores.

Aunque el plazo de transposición finalizaba el 1 de enero de 2018, fuentes consultadas por NEXOTUR revelan que el Ejecutivo previsiblemente se retrasará, al menos, hasta finales de dicho mes. Será entonces cuando se compruebe si se han tenido en cuenta las demandas de la Confederación o bien se respetan todos y cada uno de los puntos que incluye el anteproyecto, el cual fue elaborado por la Agencia Española de Consumo, Seguridad Alimentaria y Nutrición (AECOSAN), dependiente del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad.

Entrando de lleno en las alegaciones, todo parece indicar que lo que más preocupa es la inclusión de una garantía adicional que cubra los incumplimientos contractuales del viaje combinado, que se suma a la garantía de insolvencia financiera. Al respecto, la Confederación advierte que su inclusión "es contraria" a la Directiva de Viajes Combinados y de Servicios de Viaje Vinculados debido a que "no se da ninguna opción a los Estados miembros para poder solicitar garantías adicionales".

Además, sostiene que esta medida implica "un perjuicio comparativo hacia las empresas españolas que se dediquen a la actividad de comercialización y organización de viajes combinados, respecto de aquellas que realicen la misma actividad en cualquier otro países de la Unión Europea", a las que se les pedirá únicamente la garantía de insolvencia financiera. Por este motivo, avisa que, en caso de que no se elimine del texto, ejercerá "las vías jurídicas necesarias para denunciar a España por infracción del Derecho Comunitario ante la Comisión Europea". Igualmente, tiene intención de trasladar esta observación tanto a todas las Comunidades autónomas, ya que también son responsables de la correcta transposición.

Responsabilidad solidaria

Para CEAV, también supondrá un gran contratiempo para las empresas del Sector, siempre que el texto vea la luz tal y como está, el establecimiento de una responsabilidad solidaria para las agencias de viajes vendedoras y organizadoras del viaje. Grosso modo, la propuesta de AECOSAN es que la agencia vendedora tenga que responder de todos y cada uno de los incumplimientos producidos en los servicios incluidos en el viaje combinado. Para CEAV, que está intentando por todos los medios tumbar la imposición tanto de la responsabilidad solidaria como de la garantía extra, resulta "totalmente desproporcionado" esta exigencia si la agencia actúa únicamente como intermediaria entre organizador y cliente. "Lo lógico es que el minorista y el organizador tengan una responsabilidad diferenciada en función de su ámbito de gestión", apunta.

Otro de los puntos recogidos en el anteproyecto que no convencen a la Confederación es la exclusión de las exigencias impuestas por la Unión Europea de aquellos viajes combinados o servicios vinculados "que se faciliten, de manera ocasional y sin ánimo de lucro, únicamente a un grupo limitado de viajeros". Sobre esta cuestión, aclara en primer lugar que "sería muy difícil delimitar en la práctica los conceptos de "manera ocasional, sin ánimo de lucro y grupo limitado de viajeros". Además, en cualquier caso, considera que sería injusto para esos viajeros no estar protegidos por la garantía de insolvencia financiera ni por los derechos que se irrogan de la normativa de viajes combinados. En definitiva, concluye que "no existe justificación objetiva que legitime dicha diferencia de trato para los viajeros".

En cuarto lugar, la Confederación se muestra crítica con la opción de desistimiento que se pretende dar a los consumidores. En concreto, el texto recoge que podrán hacerlo, sin justificación, en un plazo de 14 días desde la formalización del contrato en el caso de viajes contratados fuera del establecimiento mercantil. Por un lado, destaca que la Directiva "en ningún caso exige a los Estados miembros que introduzcan dicho derecho". Y además, remarca que "resulta excesivamente oneroso para las agencias" de viajes asumir el derecho de desistimiento de contratos celebrados fuera del establecimiento mercantil, teniendo en cuenta que los proveedores de los distintos servicios que conforman un viaje combinado, no quedan en ningún caso obligados a devolución alguna y, en general, desde el momento de la formalización, ya se incurren en gastos de anulación, especialmente en lo referente a los servicios de transporte.

Seguro obligatorio

Con el objetivo de reforzar la protección de los consumidores, CEAV pide que el seguro de viaje sea obligatorio para todos aquellos clientes que contraten un 'paquete' turístico. Argumenta que, "teniendo en cuenta los riesgos personales de anulación del viaje antes de la salida, así como todos los que puedan sobrevenir una vez iniciado, es fundamental que todos los clientes que contraten viajes combinados cuenten con seguros de anulación y asistencia en viaje". Por ello, solicita que se modifique la redacción actual, según la cual, las agencias deben dar a sus clientes "información sobre la posibilidad o la obligación de suscribir un seguro que cubra los gastos originados en caso de que el viajero decida poner fin al contrato o los gastos de asistencia, incluidos los de repatriación, en caso de accidente, enfermedad o fallecimiento". Su propuesta es que se indique únicamente que se debe informar "sobre la obligación" —y no sobre la posibilidad— de suscribir el citado seguro.

Los consumidores tienen un plazo de 14 días para cancelar sin justificación.

En materia de información precontractual, en el anteproyecto de Ley se prevé que las agencias deben facilitar a los viajeros "información general sobre los requisitos de pasaporte y visado, incluido el tiempo aproximado para la obtención de visados, e información sobre los trámites sanitarios para el país de destino". CEAV solicita que se acote dicha obligación a los viajeros nacionales de los Estados miembros de la Unión Europea, ya que resultaría "totalmente desproporcionado y excesivamente oneroso" exigir a las agencias de viajes informar a los extracomunitarios acerca de los requisitos documentales y sanitarios existentes. A su juicio, es "suficiente en tales casos redirigirles por escrito a que los consulten con su embajada o consulado".

Finalmente, la Confederación advierte de la falta de claridad en la redacción de algunos de los artículos incluidos en el anteproyecto de Ley. Por ejemplo, entiende que, según la definición de los servicios de viaje vinculados que aparece en el texto, "no siempre será fácil delimitar cuando nos encontramos ante un servicio de viaje vinculado o ante un viaje combinado". Solicita, por tanto, que se introduzcan junto con la transposición unas líneas interpretativas de dichos escenarios. Por otra parte, en relación a la definición de "falta de conformidad", también reclama una ampliación en pro de una mayor seguridad jurídica. En concreto, sugiere que sea la siguiente: "la no ejecución o la ejecución incorrecta de los servicios de viaje incluidos en un viaje combinado, de acuerdo con lo establecido en el contrato".

NEXOTUR

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.

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

PVP: 15€
(+ gastos de envío)

Formalice su pedido al email:
Suscripciones@Nexotur.com
o al teléfono: 91 369 41 00

Halcón, líder en gestión de viajes de equipos deportivos

Halcón Viajes se mantiene como todo un referente en la gestión de los viajes de equipos deportivos. La división minorista de Globalia es la agencia oficial de nueve equipos de baloncesto de la Liga Endesa y de 27 clubes de fútbol españoles, 12 de primera y 15 de segunda división. El grupo ha renovado su acuerdo con el Gipuzkoa Basket, por lo que seguirá siendo la agencia oficial.

La atención turística de Madrid renueva la 'Q'

El centro y puntos de información turística del Ayuntamiento de Madrid, que gestionan el Área de Turismo de Madrid Destino, han renovado la certificación 'Q' de Calidad Turística con una nota media global de 9,54 sobre diez. Se trata de la mejor calificación que ha obtenido en auditoría externa. Durante 2017 se han introducido mejoras en los puntos de información turística.

Ifema pone en marcha su planta energía geotérmica

Ya está en funcionamiento la planta de aprovechamiento de energía geotérmica de la Feria de Madrid, que garantizará la cobertura parcial de las necesidades de climatización de su edificio central de oficinas. La elección de la geotermia, que se enmarca dentro de su política de responsabilidad corporativa, representa una apuesta decidida de la institución por las energías renovables.

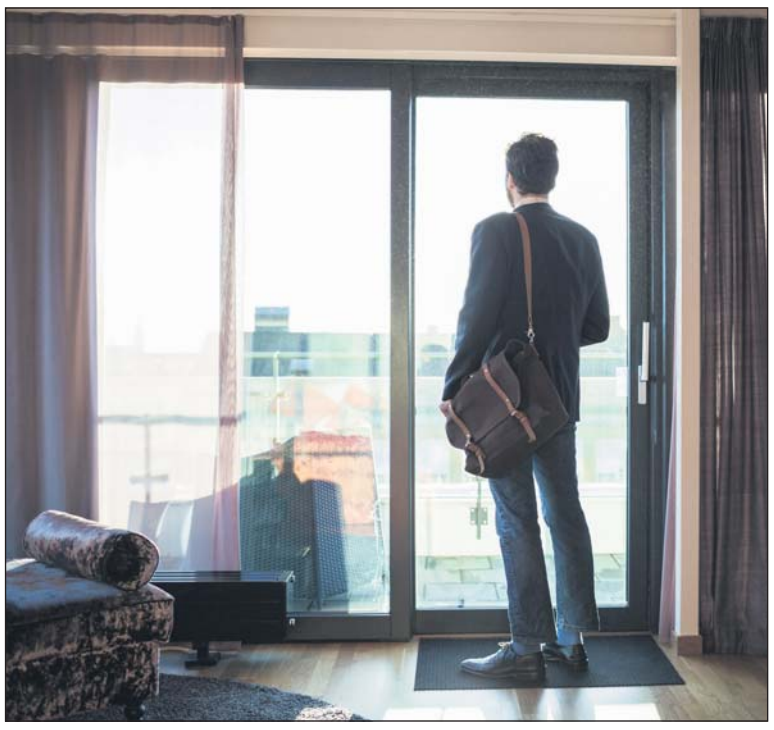
Centauro Rent a Car abre oficina en Málaga

Centauro Rent a Car crece en Andalucía con la inauguración de su segunda oficina en Málaga. La nueva sucursal, que abría sus puertas el 22 de diciembre, ofrecerá sus servicios a los viajeros de AVE de la Estación María Zambrano. Las nuevas oficinas se encuentran ubicadas en las inmediaciones de la terminal de trenes, para evitar aglomeraciones en las horas punta de llegada de viajeros.

American Express Meetings & Events identifica tendencias en el Sector MICE

La tecnología, la seguridad o la creatividad son algunos factores importantes

La tecnología, la seguridad y la creatividad son algunos de los factores que marcarán el Sector MICE a nivel internacional este año. Así se desprende del estudio '2018 Global Meetings and Events Forecast' elaborado por American Express Meeting & Events. Destaca también la creciente preocupación por lo sano y el *wellness*.



Tendrán más presencia factores como la tecnología, la seguridad o la creatividad.

American Express Meetings & Events presentaba a finales del año 2017 su '2018 Global Meetings and Events Forecast', un estudio en el que ha identificado las principales tendencias que marcarán el Sector MICE durante el año que acaba de comenzar. La tecnología, la seguridad y la creatividad son algunos de los factores que marcarán el mercado a nivel internacional.

En primer lugar, el estudio de American Express Meetings & Events destaca la tecnología como un factor fundamental para mejorar la experiencia de los asistentes. Realidad virtual, inteligencia artificial, uso de drones o robótica son algunas de las opciones que se están incorporando en los eventos. Asimismo, el uso de aplicaciones móviles en cada eventos se está realizando para reforzar la fidelización, la interacción antes, durante y después del evento, y para mejorar, en definitiva, la experiencia de los asistentes. Las apps también se están convirtiendo en una herramienta fundamental para el meeting planner a la hora de gestionar y planificar cada uno de los elementos implicados en la organización del evento.

La seguridad

Un segundo factor importante será la seguridad. American Express Meetings & Events señala en su estudio que la inestabillidad política, social y económica en muchos países constituye un factor a tener en cuenta no solamente para la elección de destino, sino en los que respecta a medios de transporte, alojamiento o la elección de actividades propuestas para los asistentes en destino.

La tercera tendencia que se observa en el Sector es la voluntad de las empresas por contar con una estrategia de eventos que se encuentre totalmente alineada con los objetivos estratégicos de la compañía. Con esta estrategia se podrán asignar presupuestos y destinar recursos humanos y materiales al diseño y ejecución de eventos, así como establecer una estrategia coherente y consistente que redunde y contribuya a los objetivos generales de la compañía.

Otro aspecto que va ganando terrero, aunque todavía es una asignatura pendiente, es la importancia de cuantificar de alguna manera la efectividad de un evento en cuestión. El estudio destaca, en este aspecto, que la tecnología ayudará a las empresas, ya que permite, por ejemplo, monitorizar reacciones, opiniones, experiencias o reacciones de los asistentes en tiempo real.

Encuentros presenciales

Los encuentros cara a cara sigue siendo fundamentales para las compañías. El estudio de American Express Meetings & Events refleja que menos de un tercio de los encuestados creen que los eventos virtuales constituirán más de un 10% del total de eventos que llevarán a cabo durante 2018. Afirman que las herramientas tecnológicas, como la videoconferencia, pueden ser útiles para eventos pequeños, de carácter interno o como complemento al evento presencial, pero resaltan las ventajas de los encuentros presenciales, como las relaciones entre asistentes o las posibilidades de *networking*.

Una experiencia única

La creatividad de los eventos cada vez es mayor y se busca que el asistente viva una experiencia única y genuina. El Sector señala que el evento ha de girar en torno a un concepto creativo que impregne cada elemento implicado en la celebración del evento, así como en el pre y post evento. Los asistentes, según afirma el estudio, sugieren que el hecho de que un evento sea creativo es determinante a la hora de que se convierta en un éxito.

Por último, American Express Meetings & Events destaca la creciente preocupación por lo sano y el *wellness* en el Sector MICE. Los participantes en el estudio aseguran que cada vez es más común elegir localizaciones, actividades o dietas que redunden en el bienestar del asistente y en su creciente preocupación por estar en forma y por su salud.

El Banco de España advierte del impacto del 'procés'

El Banco de España avisa del impacto que está teniendo en Cataluña la amenaza independentista. Según revela en su último informe, en el tercer cuatrimestre del año han empezado a aparecer "los primeros efectos adversos ligados al aumento de la incertidumbre como consecuencia de la situación política registrada en los últimos meses".

"Estos efectos se han dejado notar en los indicadores de gasto privado interno y de Turismo extranjero, lo que podría llevar a esta Comunidad autónoma a registrar un ritmo de avance de la actividad inferior, en el tramo final del año, al del conjunto de la economía española", avanza. Además, apunta que esta tendencia contrasta con "el mayor dinamismo de la economía catalana en trimestres precedentes".

De acuerdo con la información más reciente, referida hasta octubre, el Turismo receptor "habría moderado su ritmo de crecimiento" a nivel nacional, "aparentemente afectado por la situación de Cataluña, donde, en dicho mes, retrocedieron las pernoctaciones hoteleras y las llegadas de turistas, y se desaceleró la tasa de avance del gasto turístico". En relación al conjunto de España, la entidad hace referencia a la moderación del crecimiento, "después de la fortaleza mostrada en septiembre".

Sufre retroceso de las llegadas.

Las agencias colombianas explotan Turismo posconflicto

Las agencias de Colombia comienzan a aprovechar el Turismo posconflicto. Según revela ANATO, muchas están diseñando 'paquetes' para dar a conocer la otra cara del país. "Vamos por el buen camino", avanza su presidenta.

Paula Cortés

Las agencias de viajes de Colombia intentan aprovechar el potencial del Turismo posconflicto. Tras el acuerdo de paz sellado entre el Gobierno del país y las FARC, los turistas nacionales y extranjeros tienen la oportunidad de descubrir destinos anteriormente golpeados por la violencia. Esto ha llevado a las agencias locales a empezar a explorarlos y a diseñar 'paquetes' turísticos para dar a conocer la otra cara de Colombia.

Para la presidenta de la Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo (ANATO), Paula Cortés, "vamos por el buen camino". Según detalla, "en los últimos meses se han empezado a abrir oportunidades que antes veíamos lejanas, y ahora es posible que los colombianos conozcamos realmente la riqueza que tenemos y que los extranjeros se conviertan en replicadores para que más viajeros se incentiven a venir a Colombia".

Cortés revela que las agencias receptivas que vienen trabajando en el diseño de viajes a las zonas afectadas, siempre con el apoyo de las autoridades, ya han empezado a registrar un incremento de los viajeros. Entre los destinos que están promocionando están Caño Cristales (Meta), Carmen de Atrato, Nuquí (Chocó), Ciudad Perdida y Quebrada del Sol (Magdalena).

Función social vital

Y además de apoyar la recuperación de la actividad turística, las empresas del Sector tienen "una función social de vital importancia". "Debemos contribuir a la recomposición del tejido social brindando oportunidades de emprendimiento y empleo a las comunidades de estas regiones, para que ellas se beneficien del Turismo", señala.

Una Visión Global del Turismo entre Iberoamérica y España

CIMET

XXI Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo

Martes, 16 de enero de 2018

~ Centro de Convenciones ~ Feria de Madrid ~

Grupo Nexo

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

ceav

CEHAT
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE HOTELES Y ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS

NEXOTUR.com

CEOE
CONSEJO DE TURISMO

Fitur

¡MADRID!

IBERIA

Movelia mejora la reserva para viajeros y agencias

Movelia presenta una nueva versión de su *web* en la que simplifica sus contenidos y optimiza la reserva de billetes de transporte por carretera, incluyendo una guía de ayuda al usuario y mejorando sensiblemente sus tiempos de respuesta.

Vuelos desde Barcelona y París a América en Level

La nueva compañía de 'bajo coste' Level presenta una página *web* muy sencilla y de fácil uso que permite, únicamente a los clientes registrados, gestionar vuelos directos desde sus dos *hubs* europeos a algunos destinos en América.

Una nueva versión de la 'web' del Centro Niemeyer

El Centro Niemeyer ha sustituido su primera *web* por otra que mejora su diseño, pero mantiene un nivel de información semejante al anterior, limitada sobre el edificio y su servicios y completa sobre espectáculos pero sin otros eventos.

Buenos Aires presenta su nueva 'website' turística

La página de Turismo de la ciudad de Buenos Aires en Internet mantiene su diseño y estructura amigables, ampliando sus niveles de información turística y ha incluido un planificador, pero ha desaparecido el área para profesionales.

El sistema permite su actualización constante.

Serhs Tourism lanza su nuevo Booking Online B2B

Serhs Tourism ha lanzado en diciembre un nuevo y mejorado Booking Online B2B con el que pretende competir a nivel internacional; no solo en los mercados español, portugués y francés sino también en el resto de Europa, donde prevé continuar replicando el modelo Rhodasol a lo largo del próximo año.

Según han destacado desde la compañía, el nuevo Booking es un motor de reservas B2B robusto, seguro y rico en funciones personalizadas y pensada para la agilidad y comodidad de sus clientes. Construido sobre una infraestructura tecnológica avanzada, permite la innovación constante y el mantenimiento actualizado a diario.

El nuevo sistema de reservas B2B consta de todos los aplicativos esenciales, incluido el de ajuste de políticas de fijación de precios, el de disponibilidad de habitaciones en tiempo real, el marcador de favoritos y otros más para aumentar la eficiencia y el rendimiento.

Amadeus Leisure Platform permitirá a los agentes construir ofertas personalizadas

'Las nuevas soluciones van a transformar el mundo del Turismo', subraya Cuesta

Amadeus Leisure Platform y Amadeus Cytric Travel & Expense son los nuevos productos para agencias de viajes que lanza Amadeus este año. Fitur es el marco elegido para su presentación, en su estand de 104m², que también será un punto de encuentro de la compañía con sus diferentes *partners*.

Fernando Cuesta

Amadeus España lanzará al mercado dos nuevas herramientas de última generación para las agencias de viajes. La primera de estas soluciones es Amadeus Leisure Platform. Se trata de una plataforma de productos turísticos que permitirá a los intermediarios turísticos construir una oferta personalizada, a partir de múltiples y variados proveedores y funcionalidades. Ha sido desarrollada por Amadeus en colaboración con la empresa zaragozana Hiberus, en la que Amadeus participa desde 2015. El otro de los productos es Amadeus Cytric Travel & Expense, una solución que integra los procesos de reserva y gastos de las empresas en lo referido a viajes corporativos.

El director general de Amadeus España y Portugal, Fernando Cuesta, explica que "los nuevos proyectos tecnológicos de Amadeus van a proporcionar a nuestros clientes unas herramientas clave para mejorar sus negocios y fortalecer, a la vez, las relaciones con sus clientes, mejorando sus prestaciones y servicios, al tiempo que permiten una mayor personalización de las propuestas". "Me atrevo a decir que en ambos casos las nuevas soluciones van a transformar el mundo del Turismo y los viajes tal y como los conocemos hoy", subraya Cuesta.

Estand en Fitur

Las presentaciones de ambas plataformas se llevarán a cabo en Fitur (del 17 al 22 de enero), concretamente en el estand de Amadeus España en el pabellón 10. Este espacio, de 104 m², será accesible, versátil y funcional y proyectará el carácter innovador y tecnológico de la firma. Además de dar a conocer los nuevos productos, el estand se convertirá en el punto de encuentro entre Amadeus y sus diferentes partners, en particular los agentes de viajes.

En la última edición de Fitur, celebrada en enero de este año 2017, Amadeus contó con un córner instalado en Fiturtech, en el que dispuso de una zona de bienvenida, presidida por su célebre 'chester'. También participó en las jornadas divulgativas patrocinadas por ITH, en donde intervinieron varios representantes de Amadeus España, entre ellos su director general, Fernando Cuesta, y el director de *marketing*, Ludo Verheggen.

Destinia gestionará la plataforma de Muchoviaje

Destinia gestionará la plataforma de reservas de Muchoviaje. El acuerdo, que tiene vigencia desde el 1 de enero, se enmarca dentro del cambio del modelo de gestión anunciado por Gowaii, grupo propietario de Muchoviaje. "Se trata de un proyecto de gestión de gran envergadura y un reto apasionante", resalta el CEO de Destinia, Amuda Goueli. Y es que este modelo permitirá a su grupo "poner en valor su experiencia en la industria del Turismo".

Renfe Viajes, Ociotur y la plataforma de financiación *online* continuarán gestionados por Gowaii. Según su CEO, Javier Díaz, "dentro del cambio hacia una gestión más horizontal que estamos implementando, con este acuerdo se centra en poner más el foco en sus negocios estratégicos para asegurar crecimiento".

Schmetterling lanza un nuevo B2B hotelero en España, con más de un millón de establecimientos

La nueva plataforma hotelera Xena forma parte de la plataforma de ventas Argus

Schmetterling pone a disposición de los agentes de viajes españoles un nuevo motor hotelero. Xena, herramienta que forma parte del B2B Argus, cuenta con inventario de más de un millón de establecimientos.

Schmetterling mejora su plataforma B2B. La empresa alemana, que como avanzó NEXOTUR desembarcó en España el pasado mes de mayo, acaba de lanzar en este mercado la solución Xena. Se trata de un nuevo comparador y motor de reservas hotelero con un inventario de más de un millón de hoteles, fruto de la contratación directa del propio grupo y la realizada con algunos de los mayores operadores turísticos del mercado.

Esta nueva herramienta forma parte de su plataforma de ventas Argus, dirigida a las agencias de viajes. Su director general en España, Fernando Cañizares, explica en declaraciones a este periódico que ésta pone a disposición de los profesionales del Sector "todo tipo de contenido turístico, desde un traslado hasta 'paquetes' turísticos, pasando por hoteles, cruceros, *rent-a-car*, eventos, excursiones, circuitos en la mayor parte de los destinos del mundo, etc.".

Ya consolidada en Alemania

Xena se estrena hoy en el mercado español, si bien ya estaba operativa en Alemania, país de origen de Schmetterling. Entre otras ventajas, permite a los agentes de viajes hacer las búsquedas hoteleras en mapas, comparar al mismo tiempo varios establecimientos y filtrar las ofertas de acuerdo a las peticiones del cliente.

La nueva herramienta se presentará durante la próxima convención de Star Viajes, que congregará a unos 150 profesionales del 24 al 26 de noviembre en Córdoba. Cabe recordar que el Grupo comercial que preside Manuel Benavides fue el primero en rubricar un acuerdo de colaboración con Schmetterling.

Schmetterling presentará la herramienta en la convención de Star Viajes.

100% Agentes

TurneXo

Andalucía

EXCLUSIVO TurNexo PARA AGENTES

Confirma asistencia:

☞ **www.turnexo.com**

(y reserva tu Reloj de pulsera)

Jueves 5 de Abril
Hotel Silken
Al-Andalus Sevilla

Nexopublic CONSULTING

SALON PROFESIONAL CONVOCADO POR NEXOTUR

Mostrador

Finnair aumentará en junio sus operaciones en España

Finnair continúa su crecimiento, que ha llegado a su máximo histórico este invierno. La estrategia de la aerolínea pasa por aumentar más que nunca sus rutas europeas, y Barcelona y Madrid serán claves. A partir de junio de 2018 aumentará sus frecuencias desde ambas ciudades, pasando del vuelo diario que opera de forma habitual a alcanzar el máximo de 18 vuelos semanales desde Barcelona y 10 a la semana desde Madrid en agosto de este año.

Otras ciudades europeas, como Budapest, Cracovia, Ginebra o Reykjavik también verán aumentar las frecuencias en 2018. Y en la temporada invernal, añadirá más de 230 vuelos a la Laponia finlandesa, ofreciendo más y mejores conexiones a destinos de la zona como Ivalo, Rovaniemi, Kittilä y Kuusuamo. En total ofrecerá 482.000 asientos al destino.

Avión de Finnair.

✉ www.finnair.com

Travelplan tiene ya disponible tres catálogo de viajes de verano

EL turoperador ha publicado propuesta a Canarias, Perú y Estados Unidos

Las agencias ya tienen disponibles en la web de Travelplan tres catálogos muy diferentes para el verano. El primero centrado en las Islas Canarias, los otros dos en viajes de largo radio por América: Perú y Estados Unidos.

Los tres catálogos de Travleplan para este verano permiten empezar a planer ya las vacaciones. Están divididos en dos grandes secciones, para las islas presenta un monográfico por las Canarias centrado en una multitud de hoteles a los que viajar. La duración de la estancia y la categoría del establecimiento (de tres estrellas a cinco en régimen de lujo) viene desglosada en sus 219 páginas, así como las ventajas si se reserva anticipadamente (antes del 31 de mayo).

Asimismo, para los viajes de largo radio, ha diseñado dos catálogos a Perú y Estados Unidos, centrado en los hoteles pero que también incluye varias rutas, según el atractivo turístico que el cliente desee visitas. Cabe destacar la 'ruta andina' desde los 2.795 euros o 'Perú mágico' por 1.935.

Uno de los catálogos es a EEUU.

✉ http://www.travelplan.es

Alsa y el operador francés Ouibus se asocian para potenciar sus líneas por el continente europeo

Con esta operación, los clientes de la compañía española podrán viajar a 300 destinos de 10 países

España, Portugal, Francia, Suiza, Italia, Alemania, Bélgica, Holanda, Polonia y Reino Unido, tiene ahora rutas operadas por Alsa. Esto se debe al acuerdo de colaboración firmado con varios operadores europeos.

Alsa ha llegado a un acuerdo de colaboración con la empresa francesa Ouibus para potenciar las líneas de transporte internacional de ambos operadores. A este acuerdo también se han sumado las empresas europeas National Express, del Reino Unido, y Marino Bus, de Italia. Con este acuerdo, se consigue conectar las redes internacionales de Alsa en España y Portugal, Ouibus en Francia, National Express en el Reino Unido, y Marino Bus en Italia. La conexión de estos cuatro operadores, crea una gran red europea del autocar, que permitirá a los viajeros desplazarse más fácilmente a 300 destinos situados en 10 países europeos: España, Portugal, Francia, Suiza, Italia, Alemania, Bélgica, Holanda, Polonia y Reino Unido. Los responsables de Ouibus y Alsa han valorado positivamente el acuerdo.

Las nuevas líneas de Alsa en Europa.

✉ www.alsa.es

Vueling vuela a cuatro nuevos destinos desde Granada-Jaén

Vuelting ha inaugurado en la temporada de invierno de 2017/2018 cuatro nuevas rutas desde el Aeropuerto Federico García Lorca Granada-Jaén. La primera de las cuatro nuevas conexiones, a Bilbao, cuenta con tres frecuencias semanales, los lunes y miércoles realiza el trayecto Bilbao-Granada a las 11:50 y el contrario a las13:55, de hora y veinte de duración. Los viernes saldrá de Vizcaya a las 10:45 y de Granada a las 12:45.

Asimismo, en el mes de diciembre ha inaugurado la ruta a París Charles de Gaulle con dos vuelos a la semana, martes y sábados. Por último, también tiene operativos dos nuevos enlaces con las Islas Canarias, se trata de la ruta desde el aeropuerto andaluz a Tenerife Sur y a Gran Canaria. Los dos itinerarios de Granada-Jaén a las Canarias se realizan los lunes y jueves.

Avión de Vueling.

✉ www.vueling.com

Granada cuenta con cuatro rutas turísticas adaptadas

Las asociaciones Walk in Granada, la Gremial del Taxi y La Ciudad Accesiblehan diseñado cuatro itinerarios adaptados para que las personas con discapacidad motriz puedan realizar rutas guiadas en la ciudad de Granada coincidiendo con las zonas Centro, Albayzín, Centro/Albayzín y Alhambra. Las visitas se realizan con guías oficiales específicamente formados y las rutas han sido testadas en sillas de ruedas para comprobar su grado de accesibilidad y puesta en valor de posibles itinerarios alternativo.

Las rutas han sido diseñadas por Walk in Granada y supervisadas por La Ciudad Accesible. Además, gracias a la Gremial de Taxis, se han podido diseñar recorridos completos donde los taxis adaptados podrán realizar el servicio de conexión y traslado en los tramos que se necesiten.

Presentación de las rutas.

✉ walkingranada.com

Wonderboy lanza seis experiencias con sello ICTE

El Instituto para la Calidad Turística Española se ha unido a la empresa de cofres-experiencia, Wonderbox, para ofrecer experiencias y servicios y productos turísticos en establecimientos, que están certificados con la Marca Q de Calidad Turística. Los cofres incluyen noches de hotel y experiencias bajo los nombres 'Tres días para soñar', 'Tres días con sabor', 'Tres días Gourmet', 'Tres días Spa y Relax', 'Mil y una noche deliciosas' y 'Mil y una noches Premium'.

✉ www.wonderbox.es

Hainan inaugura una nueva ruta Shanghái-Bruselas

Hainan Airlines inaugura una nueva ruta desde el aeropuerto de Pudong, en Shanghái a Bruselas. Se trata del segundo vuelo directo de China a Bélgica, ya que en 2006 abrió la ruta Pekín- Bruselas. Con esta nueva ruta, la aerolínea asiática extiende su presencia en Europa y facilita el intercambio de los negocios entre ambos continentes.

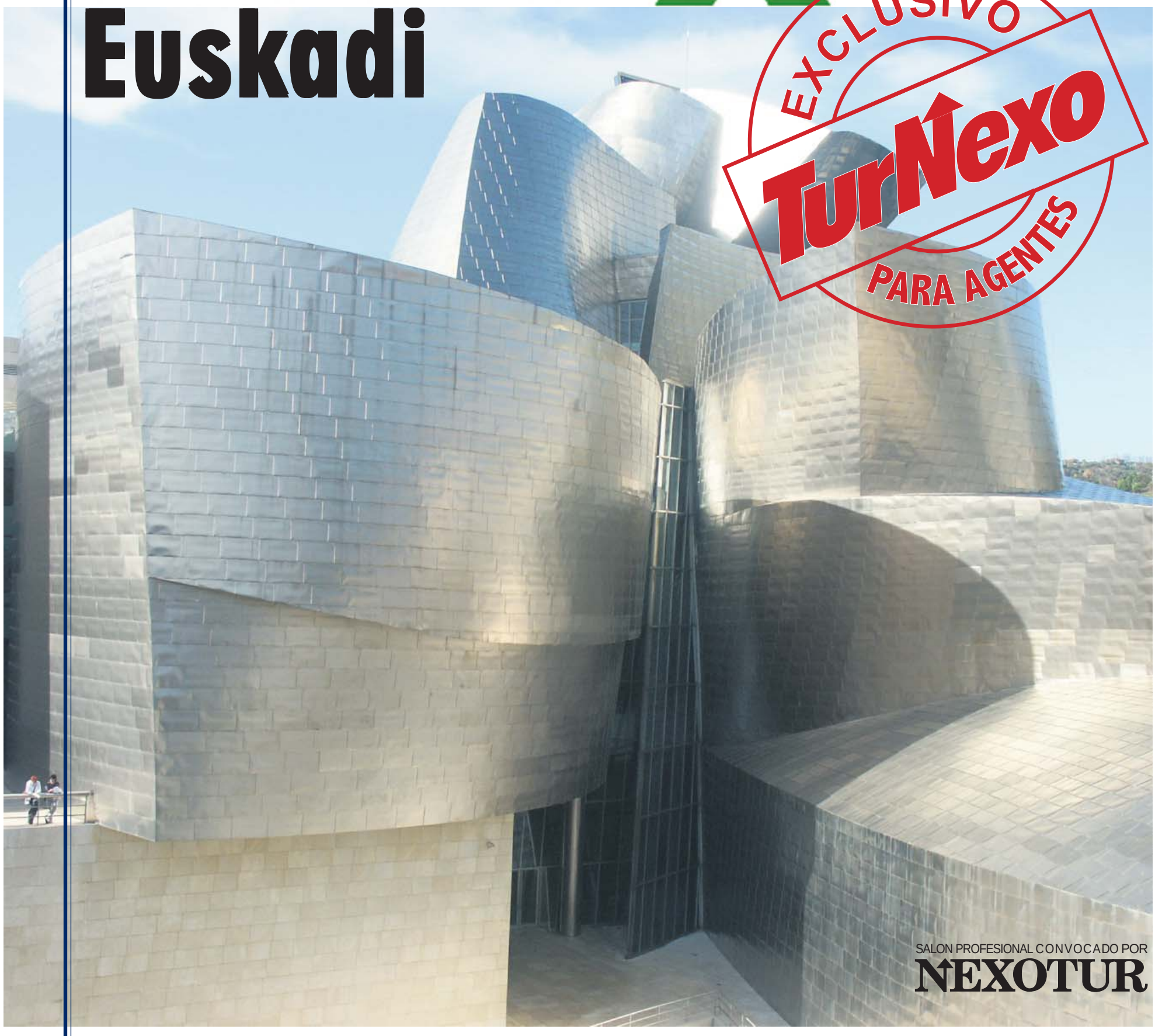
El grupo ha hecho una inversión importante en Europa en los últimos años. Entre las operaciones cabe destacar la adquisición de Swissport, parte de la cadena hotelera NH Hoteles, de TAP a través Azul Linhas y parte de la compañía Aigle Azur. Además, continúa buscando más inversiones para incrementar su frecuencia de vuelos a varios puntos de Europa.

✉ www.hainanairlines.es

100% Agentes

TurneXo

Euskadi



Martes 10 de Abril
Gran Hotel Domine Bilbao

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

Nexopublic CONSULTING

Norwegian Cruise Line adelanta sus cruceros para verano 2019, con especial atención a Europa y Alaska

Las Bermudas, Canadá y Nueva Inglaterra, el Caribe, Hawái y las Bahamas, completan la oferta de la compañía

Los barcos de la flota de Norwegian Cruise Line ya tiene asignados los destinos que recorrerán en verano de 2019. Para itinerarios de observación y aventura por Alaska se han destinado los buques más jóvenes, mientras que en los distintos destino de Europa estará la mayor parte de los barcos de la naviera, con la completa renovación del Norwegian Jade y el Star. También tendrán gran relevancia los destinos por el Caribe y otras islas de Centroamérica, con estancia de un día en alguno de los principales destinos hawaianos.

Norwegian Cruise Line ha anunciado su oferta de cruceros para la temporada de verano de 2019, que ya están disponibles para todo el mundo. Cinco de sus buques realizarán cruceros para conocer el patrimonio cultural y artístico de Europa, y su flota más joven será destinada a Alaska, para los cruceristas más aventureros. Pero la naviera oferta rutas por todo el mundo.

En el viejo continente, destaca la completa renovación del Norwegian Jade, que recorrerá las islas griegas e Italia del 12 de mayo al 24 de octubre. Esta ruta tiene una duración de diez u 11 días y hará escalas en Santorini, Atenas, Mikonos, Creta, La Valeta, Messina, Nápoles y Florencia, con salida desde Roma. El Star también será totalmente reformado para realizar itinerarios de siete días por aguas italianas, saliendo desde Venecia del 12 de mayo al 10 de noviembre.

El Spirit fijará su puerto base en Southampton y realizará itinerarios de ensueño de diez días o más por las Islas Británicas, Islandia, los Fiordos Noruegos, el círculo polar ártico y el Báltico. Y el Norwegian Getaway, tras un paréntesis de una año, volverá al Báltico del 7 de junio al 27 de agosto con cruceros de nueve días por Escandinavia. Por último, para sus cruceros de una semana por el Mediterráneo Occidental, la compañía volverá a utilizar el Epic, con salidas del 12 de mayo al 3 de noviembre.

Norwegian Cruise Line vuelve a dedicar sus buques más jóvenes a Alaska, el Norwegian Bliss, el Pearl y el Jewel, pensados para la observación del espacio natural y con grandes paseos al aire libre. De mayo a septiembre, los cruceristas podrán elegir diferentes rutas, todas ellas de siete días de duración, por este Estado. Además, los pasajeros del Jewel pueden combinar sus dos rutas para ver todo Alaska en 14 días.

Otros destinos

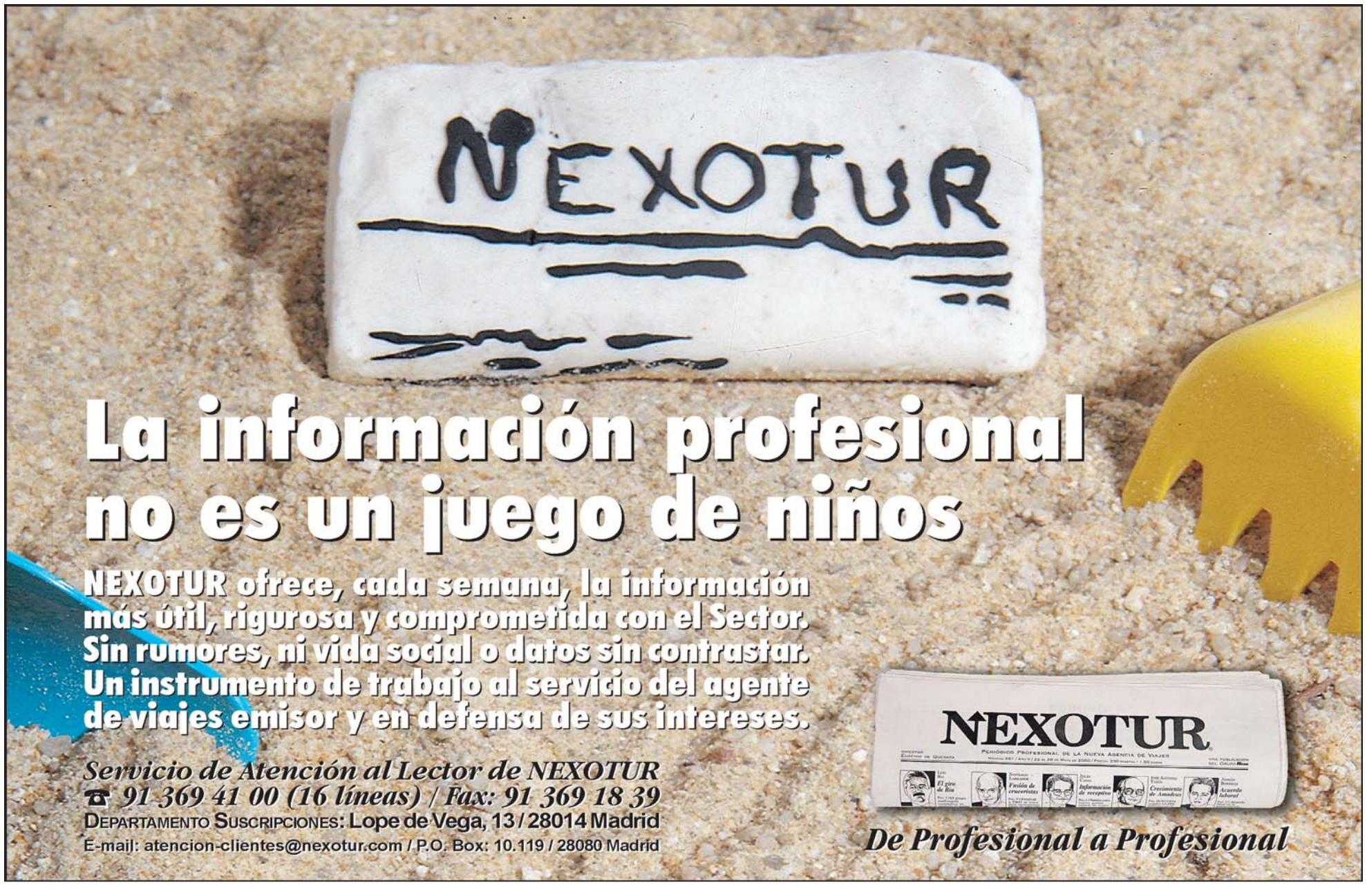
El traslado del Norwegian Breakaway a Miami para realizar cruceros por el Caribe es otra de las grandes novedades para verano 2019. Realizará diferentes itinerarios de una semana, destacando algunos de los puertos de escala más populares de la región como Santo Tomás, Tórtola, Nassau y San Juan.

También para disfrutar de los mejores playas del mundo, la compañía ha diseñado rutas por Hawai a bordo del Pride of America. Una propuesta única en la que se harán alrededor de 100 horas de tiempo en puerto en las principales islas hawaianas, incluyendo estancias de una noche en Kahului y Nãwiliwili y escalas en Hilo o Kailua.

El Norwegian Breakaway realizará una ruta por el Caribe desde Miami.

Las Bermudas también volverán a ser recorridas, con salidas desde Boston a bordo del nuevo Norwegian Gem del 29 de marzo al 8 de noviembre o desde Nueva York en el Escape, del 14 de abril al 20 de octubre. Para completas su oferta desde Estados Unidos, el Norwegian Dawn zarpará de Manhattan en cruceros de siete días a Florida y las Bahamas del 25 de mayo al 31 de agosto. Por último, el Dawn también ofrece cuatro cruceros de siete días en mayo y junio por el litoral de Canadá y Nueva Inglaterra, con escalas en Halifax, Saint John o la Bahía de Fundy, entre otras.

✉ www.es.ncl.eu



100% Agentes

TurneXo

Valencia

Confirma asistencia:

☞ www.turnexo.com

(y reserva tu Reloj de pulsera)

EXCLUSIVO TurNexo PARA AGENTES

SALON PROFESIONAL CONVOCADO POR NEXOTUR

Jueves 12 de Abril
Hotel Ayre Astoria Palace

Nexopublic CONSULTING

CLUB NEXOTUR

Gran descuento del 85% con ERV Europea Seguros de Viaje

ERV Europea Seguros de Viaje ofrece a los profesionales del Sector Turístico miembros del Club NEXOTUR un descuento del 85% sobre su tarifa oficial. Podrán contratar el seguro de viaje 'póliza 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
Otras ofertas especiales para agentes Miembros en **pág. 23**

FAM TRIP

El Instituto Costarricense de Turismo ha organizado el viaje.

Agentes españoles visitan Costa Rica

Agentes de viajes españoles han descubierto Costa Rica gracias a un viaje de familiarización organizado por el Instituto Costarricense de Turismo y Pura Vida University. Durante el recorrido, han disfrutado del maravilloso cono del Volcán Irazú y han visitado la segunda ciudad del país, Cartago.

Palermo y Miconos, nuevos vuelos de Iberia Express para este verano

'Estamos convencidos se convertirán rápidamente en destinos muy bien valorados'

Iberia Express introducirá Miconos y Palermo como dos nuevas rutas para el verano de 2018, destinos que formarán parte del amplio programa de vuelos que la aerolínea propone para la próxima temporada estival. Con este anuncio, Iberia Express reafirma su compromiso con Italia y Grecia, países donde ya tenía presencia. En el caso de Italia, Palermo completa la oferta de vuelos a Nápoles y Cerdeña, estrenada la pasada temporada y que se mantiene durante el verano de 2018, "dada la buena acogida por parte de los pasajeros", apunta la aerolínea. En las islas griegas, volaba a Santorini y Creta, rutas a las que se une ahora la apreciada isla de Miconos.

La compañía aérea comenzará a volar a Miconos el próximo 13 de junio y operará dos frecuencias semanales en horario nocturno. Desde Madrid, los vuelos saldrán los miércoles y sábados, con salida a las 23.40 horas, y desde Miconos, los jueves y domingos a las 04.55 horas. Los billetes ya están a la venta a precios que van desde los 89 euros el trayecto. En cuanto a la capital de Sicilia, comenzará a volar a Palermo el próximo 5 de julio y operará dos frecuencias semanales. Los vuelos saldrán desde Madrid los jueves a las 7.15 horas y sábados a las 14.00 horas, y desde Palermo los jueves a las 10.45horas y los sábados a las 17.30 horas. Los billetes se han puesto a la venta desde 49 euros el trayecto.

La compañía aérea ofrecerá dos frecuencias semanales por destino.

En palabras del director comercial de Iberia Express, Trevor Martin, "estamos orgullosos de poder ofrecer a nuestros clientes dos nuevos destinos tan atractivos como Miconos y Palermo, a la vez que reforzamos nuestra presencia en ambos países". "Estamos convencidos de que las nuevas rutas se convertirán rápidamente en dos destinos muy bien valorados por los pasajeros en esta próxima temporada de verano, época en que la playa es la gran favorita", concluye.

✉ www.iberiaexpress.com

Expertos en Consultoría de Transporte por Carretera

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

De Profesional a Profesional

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

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

100% Agentes

TurneXo

Madrid

Confirma asistencia:

☞ **www.turnexo.com**

(y reserva tu Reloj de pulsera)

EXCLUSIVO

TurNexo

PARA AGENTES

Martes 17 de Abril
Hotel Mayorazgo

Nexopublic CONSULTING

CLUB NEXOTUR

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

☎ 91 369 41 00
91 369 18 39

Lope de Vega, 13
28014 Madrid

EL CLUB EXCLUSIVO PARA LOS AGENTES DE VIAJES

MAYORISTAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
GUAMA	**Descuento del 20%** sobre la tarifa de los folletos para agente y acompañante.	Descuento válido para l aprogramación de los folletos de Cuba América	Abierto	Ventas Madrid	☎ 917823787 915641622

C. RESERVAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
OCTOPUSTRAVEL	**15% de descuento** para socios y acompañante sobre tarifa de venta al público	Más de 20.000 hoteles en 3.300 ciudades de 112 países. Máximo dos personas por reserva.	Abierto	Central de Reservas	☎ 91 523 78 54 91 531 34 90

CADENAS HOTELERAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
ACCOR HOTELES	Hasta **30% de descuento** sobre tarifa oficial a miembros del Club.	Más de 1.600 hoteles en todo el mundo, marcas Sofitel, Pullman, MGallery, Novotel, Suite Novotel, Mercure, Ibis Styles y Adagio...	Abierto	web Accor	www.lavalgeniesaccorhotels.com
HUSA HOTELES	**45% de descuento** sobre tarifa para miembros del Club.	Hotel Husa Mainake Torre del Mar (Málaga) y Husa Alarde Algeciras. AD. Sujeto a disponibilidad.	Abierto	☎ 952 54 72 46 952 54 15 43	☎ 956 66 04 08 956 65 49 01
OCA HOTELS	Consultar condiciones especiales en cda uno de los hoteles de la cadena.	Alojamiento en habitación doble con desayuno incluido. Sujeto a disponibilidad en el momento de efecturar la reserva.	30-12-2014	En cada hotel	Teléfono en cada hotel www.ocahotels.com
PARADORES	**50% de descuento** a miembros del Club en temporada baja y **25%** en temporada alta.	Obligatorio reserva por escrito. Sujeto a disponibilidad. La oferta no incluye el Parador de Granada.	Abierto	Central de Reservas	☎ 91 516 66 66 91 516 66 57
PLAYA SENATOR	**50% de descuento** para miembros y acompañantes en temp. baja y **25%** en temp. alta.	Hoteles de playa y de ciudad. Descuento sujeto a disponibilidad del alojamiento.	Abierto	Central de Reservas	☎ 950 62 71 60 ☎ 901 10 12 10
WORLDHOTELS	**50% de descuento** sobre tarifa oficial en más de de 300 hoteles de todo el mundo en cinco y cuatro estrellas.	Valido excepto durante periodos altos de ocupación y con limitación de habitaciones a tarifa agente/día. Sujeto a disponibilidad.	31-12-2014	Departamento Reservas	☎900 994 954 Cod. NTA1 www.worldhotels.com/beconnected

COCHES	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
HERTZ	Descuentos **15%** fin de semana, **10%** resto semana (España), **5%** Internacional, **22%** furgonetas.	Descuentos para España sobre tarifa promocional. Mencione el código cp=534576	31-12-2008	Central de reservas	☎ 902 402 405 www.hertz.es
EUROPCAR	Hasta un **15%** en alquiler de coche en oficinas en España. Hasta un **20 %** en furgonetas en España. Hasta un **5%** en el resto de oficinas en el mundo.	Descuentos no aplicable para vehículos especiales. Sujeto a disponibilidad de flota. Resto de condiciones según Normativa General de Europcar.	31-12-2014	Para realizar reservas	☎ 902 50 30 10 www.europcar.es

HOTELES	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
HOTEL BEATRIZ DE TOLEDO	Oferta disponible sólo para agentes de viajes.	Precio por noche en habitación doble 35 euros (más IVA). Régimen alojamiento y desayuno. Tarifa disponible todo el año.	31-12-2014	Web Beatriz Hoteles	www.beatrizhoteles.com 'Acceso a Profesionales'
HOSPEDERÍA DE LA IGLESUELA DEL CID	**50% de descuento** sobre tarifa para miembros del Club.	Persona y noche: 54,09 euros en H. Doble, desayuno incluido. Sujeto a disponibilidad.	Abierto	Dirección del Hotel	☎964 44 34 76 964 44 34 61
HOTEL SANTA CECILIA DE CIUDAD REAL	Oferta disponible para agentes de viajes, siempre según disponibilidad. Cupo máximo 2 hab./día.	Hab. Dui (Alojamiento, Desayuno y plaza de **parking**), 40 euros. Hab. Doble (alojamiento y plaza de *parking*), 40 euros.	31-03-2015	Pedro Bellón	☎926 22 85 45 www.santacecilia.com

SEGUROS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
ERV EUROPEA SEGUROS DE VIAJE	**85% de descuento** sobre tarifa a miembros del Club.	Seguro de Viaje Póliza Especial Agentes. Mod. Individual: 82,04 euros. Mod. Familiar. 150,24 euros.	28-02-2015	Nuria Ramos	☎ 91 344 17 37 91 457 93 02
INTERMUNDIAL SEGUROS	**30% de descuento** sobre tarifa oficial a miembros del Club.	Un seguro incapacidad laboral temporal, para que tus ingresos no se reduzcan en caso de baja laboral.	1-07-2011	Rafael Palacios Dpto. Profesionales	☎902 90 97 37 Ext.415 rpalacios@intermundial.es

100% Agentes

TurneXo

Catalunya

NUEVA SEDE

EXCLUSIVO TurNexo PARA AGENTES

SALON PROFESIONAL CONVOCADO POR NEXOTUR

Jueves 19 de Abril
Catalonia Plaza Catalunya

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

Nexopublic CONSULTING

HOTELERIA

Más de un 80% de los viajeros con una lista de destinos tiene planeado tachar uno este año

Las nuevas tecnologías estarán presentes a la hora de escoger destino, según Booking

Cerca de un 50% de viajeros tiene hecha una lista con destinos que desea visitar, según Booking. De ese porcentaje, más de un 80% tiene planeado tachar, al menos, un destino de esa lista durante este año. De ahí, que el 'portal' de reservas en su lista de predicciones para 2018, haya incluido que los viajeros aprovecharan el ahora como nunca antes lo habían hecho gracias a las tecnologías.

Para este 2018 que acaba de comenzar Booking ha publicado las principales predicciones sobre los viajes. Para ello, se ha basado en más de 128 millones de comentarios de sus clientes y en un estudio realizado con 19.000 viajeros de 26 países diferentes. Destaca en primer lugar que los viajeros conocerán a fondo un destino o un alojamiento antes de realizar la reserva gracias a las tecnologías. La tecnología, como señala el estudio de Booking, ayuda al viajero a decidirse por una experiencia u otra y le quita parte del trabajo y del estrés que supone encontrar el destino ideal.

Según Booking, casi un 50% de viajeros tiene hecha una lista con destinos que desea visitar y, de ese porcentaje, más de un 80% tiene planeado tachar, al menos, un destino de esa lista en 2018. Y de ahí se desprende la segunda predicción del 'portal', que los viajeros aprovecharan el ahora como nunca antes lo habían hecho gracias a las tecnologías.

La tercera de las predicciones de este 'portal' de búsqueda la han titulado 'La vuelta al pasado'. En 2018, los viajeros querrán rememorar sus mejores recuerdos de la infancia realizando viajes que hicieron cuando eran niños para volver a vivir la experiencia, pero de forma totalmente nueva. El 44% de los viajeros denominados como *millenials*, de entre 18 y 34 años de edad, dicen estar dispuestos a volver a viajar a un destino que ya visitaron en alguna de las vacaciones realizadas en familia.

Destinos televisivos

La cuarta de las predicciones es que los viajeros van a recurrir a la cultura pop para buscar inspiración para sus viajes. Se inspirarán en vídeos de YouTube, en la televisión, en blogs, etc., para elegir el destino. Los destinos televisivos favoritos de los viajeros serán, según Booking, Croacia, España e Islandia, localizaciones de la serie de 'Juego de Tronos'.

Como quinta y sexta predicción, Booking asegura que las escapadas en busca del bienestar aumentarán el año que viene, como los viajes hechos a pie, las visitas a los spa o los tratamientos de belleza; y también, que los viajeros tendrán muy presente el aspecto económico a la hora de planificar sus aventuras, por ejemplo, uno de cada cuatro viajeros irá de vacaciones con el único propósito de hacer compras en un país más barato que el suyo. Que 2018 será el año de los viajes con amigos y que el alojamiento favorito serán las casas de alquiler turístico son las dos últimas predicciones de Booking.

Los destinos televisivos favoritos serán Croacia, España e Islandia.

Hotusa Explora espera poder reunir a más de 600 profesionales del Sector para esta edición

Se organizarán mesas redondas en las que se debatirá sobre temas relevantes en el Sector, como la gestión del 'big data'

La vicepresidenta del Gobierno, Soraya Sáenz de Santamaría, será la encargada de la inauguración de la cuarta edición de Hotusa Explora, un foro sobre innovación turística organizado por Grupo Hotusa y que tendrá lugar en el hotel Eurostars Madrid Tower el próximo 15 de enero.

Según las previsiones, este año se espera poder reunir a más de 600 profesionales de empresas, instituciones y entidades relacionadas con el sector turístico. Se organizarán mesas redondas en las que se debatirán sobre temas relevantes en el Sector, como la gestión del *big data*, la inteligencia artificial o el reconocimiento de voz. El presidente de Iberia, Luis Gallego; el presidente de Renfe, Juan Alfaro; y el presidente de Aena, Jaime García-Legaz, estarán presentes en el evento, junto a otros profesionales.

En total se realizarán cinco mesas redondas dedicadas al turismo como motor estratégico para el desarrollo económico, a las estrategias para la comercialización de productos turísticos en un escenario global y digitalizado, a las oportunidades en la gestión de infraestructuras y transporte de viajeros, al impacto de las nuevas tecnologías y a los retos en la comercialización hotelera.

Espacio para el diálogo

Grupo Hotusa asegura que Hotusa Explora es "un espacio anual para el diálogo y el intercambio fluido de conocimientos, ideas y experiencias que favorezcan el desarrollo de proyectos y acuerdos de cooperación en los ámbitos de la innovación en el sector turístico". Las personas interesadas en asistir a la cita podrán inscribirse de forma gratuita desde la web del Grupo.

Los interesados pueden inscribirse de forma gratuita en la web del Grupo.

Producto

Anantara abrirá su primer hotel en sudamérica con Maraú Bahia en Brasil

Anantara Hotels, Resorts & Spas estrenará el Maraú Bahia Resort en julio de 2018, un hotel de lujo en Bahía, noroeste de Brasil. Estará ubicado en la playa junto a la bahía de Camamu, en la península de Maraú en Bahía. Esta zona del noreste de Brasil comparte mucha diversidad cultural y étnica del país, ya que es conocida por su mezcla de influencias africanas, indígenas y europeas. Tendrá 30 habitaciones, suites y bungalows, pero con proyección de una expansión del *resort* que añadirá nuevas *suites* y *bungalows* en la playa y jardines. Las instalaciones incluirán piscina, con una isla central, un gimnasio, pistas de tenis y vóley playa.

Lopesan reconocida con el sello en gestión de I+D+i por AENOR

Lopesan ha conseguido un nuevo certificado a su Sistema de Gestión Integrado, tras superar todos los requisitos exigidos en la auditoría externa realizada por Aenor. Lopesan es la única compañía hotelera que cuenta con un sistema de este tipo y la primera en España con el reconocimiento en materia de I+D+iconcedido por Aenor. Este Sistema Integrado de Gestión incluye el cumplimiento de la norma ISO 9001, referente a la calidad, la ISO 14001, sobre Medio Ambiente, la OHSAS 18001, de Prevención de Riesgos Laborales y la UNE 166002, sobre Gestión de la I+D+i. El sistema permite mantener unos estándares de calidad mejorando los productos.

Resort Bahía Príncipe Rivera Maya renueva su certificado Tavelife Gold

Bahía Príncipe Riviera Maya, de Bahía Príncipe, ha logrado la renovación, por tercer año consecutivo, de la categoría Gold de Travelife, un sistema de certificación que reconoce su apuesta por la sostenibilidad en la industria hotelera. En total, el complejo hotelero ya cuenta con 11 distinciones Travelife Gold. Las últimas fueron entregadas a siete hoteles que la marca posee en República Dominicana y Jamaica, en 2016. Para recibir estas certificaciones, la marca ha tenido que cumplir con una serie de exigencias que evalúan los sistemas de gestión en materia de sostenibilidad en los establecimientos hoteleros.

Un 5% de incremento en el segundo semestre en las reservas del Turismo rural

Asturias, Barcelona y Madrid son las provincias que reúnen la mayoría de viajes en esta temporada

Castilla y León, Cataluña y Andalucía son las Comunidades autónomas que registran un mayor número de casas rurales, según el último estudio de Clubrural. La oferta española es sobre todo íntegra, siendo de esta forma un 69,89% de la red de oferta. El porcentaje de alojamientos que ofrecen los servicios por habitaciones es de 24.41%. La opción de las instalaciones de forma mixta, es decir, a gusto del cliente representan el 3,7%.

Clubrural, 'portal' web de casas rurales, ha elaborado la séptima edición del Barómetro de Turismo Rural, en el que destacan datos como la primera posición de Castilla y León como ofertante de casas rurales en España.

Dentro de Castilla y León, Ávila con el 3,7% y Segovia con el 3,2% son las que más casas ponen a disposición del turista. Tras esta Comunidad, se encuentra Cataluña con el 13,29%, siendo Girona líder en oferta, con el 4,1%, y Andalucía con el 12,86%, con Granada a la cabeza con el 2,9%.

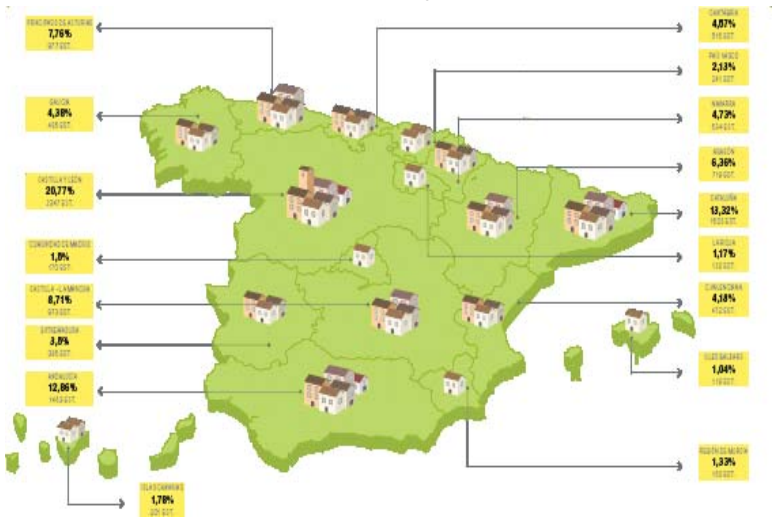
Aunque Castilla y León tengas más oferta en casas rurales, es Cataluña la Comunidad más demandada a lo largo del segundo semestre de 2017. El 19.64% de los viajeros eligió esta zona para hacer Turismo rural.

Asturias, Barcelona y Madrid con el 10,11%, 8,30% y 6,84% son las provincias que respectivamente reúnen la mayoría de viajes en esta temporada, a pesar de que Madrid, es una de las Comunidades con menor oferta de establecimientos.

Tipo de casas

En España hay una gran diferencia en la oferta cuanto a la tipología de casas rurales, dividiéndolas en íntegras, por habitaciones o mixtas vemos que la oferta española es sobre todo íntegra, siendo de esta forma un 69,89% de la red de oferta. El porcentaje de alojamientos que ofrecen los servicios por habitaciones es de 24.41%. La opción de las instalaciones de forma mixta, es decir, a gusto del cliente representan el 3,7%.

Localización de los alojamientos rurales



Fuente: Clubrural. © NEXOTUR

El Intituto Tecnológico Hotelero apuesta por la firma biométrica con Serban Biometrics

El ITH lo ha incorporado en el área de operaciones y nuevas tecnologías

El Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) ha incorporado a Serban Biometrics como nuevo socio en el área de operaciones y nuevas tecnologías, con el objetivo de dar a conocer las ventajas de la firma biométrica e impulsar su incorporación en los procedimientos operativos de los establecimientos hoteleros.

La firma manuscrita biométrica cuenta con la ventaja de poder identificar y autenticar a la persona firmante gracias al uso de los rasgos biométri-cos de la firma, que son únicos para cada persona y firma. Tras más de ocho años implantando la firma biométrica en otros sectores , Serban Biometrics propone incorporar esta solución en las operaciones del Sector, como en el check-in, los contratos con proveedores, servicios internos a clientes, etc. Algo que espera suponer un incremento de la eficiencia operativa, un ahorro de costes y una mejora de procesos mediante la posibilidad de identificar y autenticar con garantía a las personas firmantes.

El director general de Serban Biometrics, Juan Pablo Yagüe, ha explicado que "en la actualidad, cualquier trámite que requiera la firma o aceptación por parte del cliente, lleva asociado un documento en papel que ha de ser custodiado durante meses o años, en muchos casos fotocopiados para ser enviados a terceros, con los gastos asociados en papel y tiempos de trámites". "Con la firma manuscrita biométrica se consigue que el documento sea digital desde el origen", concluye.

Londres y Barcelona la ciudades con más comentarios en 2017, según TripAdvisor

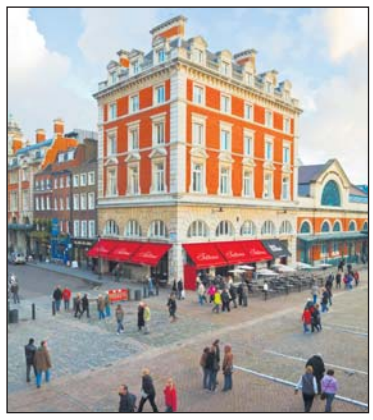
TripAdvisor ha revelado las principales tendencias del año en su web

TripAdvisor ha recopilado los datos y opiniones de los usuarios de su web durante 2017, con lo que puede mostrar las tendencias sobre los lugares más comentados y reservados del año pasado. Así, en 2017, Londres se ha convertido en la ciudad que ha recibido más comentarios, con más de un millón de opiniones. Barcelona ha sido la segunda ciudad más comentada por los viajeros. El Hard Rock Hotel en Punta Cana ha sido el más comentado del mundo. Pero en cambio el Boston Park Plaza, en Massachusetts ha sido el hotel más reservado en TripAdvisor en el año 2017.

En cuanto a nacionalidades, los viajeros japoneses son los más participativos, ya que escribieron una media de nueve reseñas. Los españoles escribieron una media de cuatro opiniones al año.

El Burj Khalifa en Dubai fue la atracción más reservada del mundo en TripAdvisor. Sin embargo, la atracción más reseñada fue la Sagrada Familia de Barcelona, con casi 30.000 opiniones

El destino más comentado y la atracción más comentada coinciden en el lugar: Barcelona y la Sagrada Familia se llevan este reconocimiento. El hotel más comentado ha sido el Barceló Fuerteventura Thalasso Spa. Y en cambio el más reservado es el Hotel Europa de Madrid. 483.118 es el número de lugares y establecimientos que recibieron una opinión de un viajero español.



Londres, la ciudad más comentada.

Hostelco contará con 35 de los mejores chefs

The Hostelco Experience y The Alimentaria Experience reunirán 35 de los chefs más distinguidos del panorama gastronómico actual y llevarán a cabo sesiones de *showcooking* así como talleres magistrales para los asistentes. Se realizarán ponencias centradas en la restauración social y se mostrarán diferentes técnicas de cocina en restauración colectiva, entre otras actividades. Los sectores más destacados en esta edición de Hostelcoserán el de la panadería, la pizzería y la pastelería.

Hostelco, que se celebra en el recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona del 16 al 19 de abril, coincidiendo con el salón Internacional de Alimentación y Bebidas, Alimentaria, acogerá también en la The Hostelco Coffee Area la final del XII Campeonato Nacional de Baristas que, organizado con la colaboración del Fórum Cultural del Café, premia cada año la habilidad demostrada por los concursantes en la elaboración de este producto y de diferentes bebidas a base de café. Gracias a la nueva alianza con Alimentaria, Hostelco presentará toda la cadena de valor del Canal Horeca y Food Service así como las últimas novedades en productos, tecnologías y soluciones innovadoras de los ámbitos de Equipos y maquinaria para hostelería; Menaje, servicio de mesa, utensilios y envases; Tecnología, entretenimiento y software; Área café; Textiles, ropa y uniformes, entre otros.

PRODUCTO

Barceló Hotels & Resorts formaliza el contrato del hotel Santa Catalina

El pasado 6 de noviembre quedó formalizado el contrato de arrendamiento por Barceló Hotels del hotel Santa Catalina, en Canarias. El concejal de Turismo del ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria, Pedro Quevedo, y la directora de expansión de Barceló Hotels para Canarias y Cabo Verde, Pilar Parejo, fueron los que formalizaron el contrato para los próximos 35 años. El se convierte así en el segundo establecimiento de la marca de lujo Royal Hideaway en las Islas Canarias. Según el director regional de Barceló Hotels & Resorts en Canarias, Ángel Esquinas, "en las nuevas 194 habitaciones ofertadas, se revisará el mobiliario catalogado para determinar la originalidad de las piezas diseñadas por el arquitecto Miguel Martín.

BlueBay Hotels abre por primera vez dos alojamientos en Turquía

BlueBay Hotels entra en Turquía con la apertura de dos nuevos hoteles en la ciudad de Bursa, el Ataturk Palace by Blue Diamondy BlueBay Grand Celik Palace. Ambos hoteles suman 328 plazas en un enclave natural, ya que Bursa está ubicada en un entorno donde predominan los bosques y parques. Situado en el centro turístico de la ciudad de Bursa, BlueBay Grand Çelik Palace fue renovado en 2009 y cuenta con 282 plazas distribuidas en 141 habitaciones y *suites*. Las instalaciones incluyen un centro de spa, sauna, baño turco y gimnasio. El Ataturk Palace by Blue Diamond fue construido en 1935 bajo las gestiones personales del propio Mustafa Kemal Atatürk, fundador de la República de Turquía, y su arquitectura está inspirada en Giulio Mongeri.

NH Hotel Group firma un acuerdo estratégico con Make a Wish

NH Hotel Group ha firmado un acuerdo estratégico en Europa con Make a Wish International por el que se compromete a donar casi 600 habitaciones a niños con enfermedades graves y a sus familias que tengan que desplazarse para cumplir los deseos de estos. Las habitaciones que NH Hotel pondrá a disposición de la organización se encuentran repartidas por España, Italia, Alemania, Bélgica, Suiza, Reino Unido y Portugal. El objetivo es colaborar con Make a Wish para que los niños cumplan sus deseos y recuperen la ilusión mientras enfrentan su enfermedad. El acuerdo firmado se encuentra dentro del marco del programa de hoteles con corazón de NH, cuyo objetivo es ayudar a fundaciones y organizaciones sin ánimo de lucro.

BOOKING

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

Mayoristas

VIAJES ABREU ☎ 902-101049-91-7004421
Génova, 16 MADRID Fax 91-3196786

ALONDRA/CALIPSO VACACIONES ☎902-355444/968-355444
Avda. Real Academia de Medicina, 1ª MURCIA Fax 902-355443

TUI SPAIN ☎ 91-7597125
Mesena, 22, 2º MADRID info@tuispain.com

AÑOS LUZ SA ☎ 91-4451145-902-101202
San Bernardo, 97-99 MADRID Fax 91-5939181

AÑOS LUZ SA ☎ 93-3101828-902-101303
Ronda Sant Pere, 26 baixos BARCELONA Fax 93-3101424

AÑOS LUZ SA ☎ 94-4242215-902-101404
Berastegui, 4 bajo I BILBAO Fax 94-4235593

A SU AIRE ☎ 926-274157/226259
Morería, 12 esq. a Zarza C. REAL Fax 926-226334

CONDOR VACACIONES ☎ 91-5674242-5674200
Pedro Villar, 12 MADRID Fax 91-5674263

COSTA CRUCEROS ☎ 91-5558550
Plaza Carlos Trías Beltrán, 7 MADRID Fax 91-5564770

COSTA CRUCEROS ☎ 93-4875685
Valencia, 245 2º 3 BARCELONA Fax 93-4874770

DIMENSIONES ☎ 91-5310607
Mahonia, 2 MADRID Fax 91-5214254

DIMENSIONES ☎ 91-5310607
Concilio de Trento, 182-184 BARCELONA Fax 91-5214254

DIAS LIBRES ☎ 91-7451111
Lagasca, 120 Of. 1 MADRID Fax 91-5614469

ENTORNO NATURAL.COM ☎ 93-4827100
Diputacio, 238 BARCELONA Fax 93-4827131

EXPO MUNDO ☎ 93-4827100
Diputacio, 238 BARCELONA Fax 93-4827131

HOTELPLUS ☎ 902 358358/91-7244747
Isla del Hierro, 3 SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES Fax 91-654 99 77

HOTEL PLAYA VIAJES ☎ 93-425.30.66
Avda. Paralelo, 135-137 2ª BARCELONA Fax 93.425.38.07

HOTEL PLAYA VIAJES ☎ 91-5427933
Silva, 2 6º 2ª MADRID Fax 91-5422071

HVALATRAVEL.COM ☎ 93-4827100
Diputacio, 238 BARCELONA Fax 93-4827131

IBEROJET ☎ 971-070428
Parc. Bit Ctra. del Valdemossa km 7,4 PALMA. Fax 971-040466

INTERMUNDOS ☎ 91-5320413
Fuencarral, 9 1ºB MADRID Fax 91-5221241

MSC CRUCEROS ☎ 91 308308
Arequipas, 1 MADRID Fax 91-3821664

MUNDICOLOR ☎ 902-361926
Mahonia, 2 MADRID Fax 93-4827131

NIZA TOURS-VIAJES NIZA ☎ 902-995950
Av Las Americas, Plaza 26, ARONA (TENERIFE) Fax 922-793868

NO MÁS FRONTERAS.COM ☎ 902-510120
Diputacio, 238 BARCELONA Fax 91-4568686

NUESTROS CAMINOS ☎ 91-5472509
C/ Silva, 6 Piso 4ºC MADRID Fax 91-5471792

OKATOUR ☎ 91-1417960/61
Albasanz, 16 4º MADRID Fax 91-1417895

ORBIS ☎ 91-5612373
Av. Doctor Arce, 25 MADRID Fax 91-5614242

POLITOURS ☎ 91-5416200/902-877778
San Bernardo, 17 MADRID Fax 91-5597889

POLITOURS ☎ 93-3175099/902-877778
Ronda Sant Pere, 19 6º BARCELONA Fax 93-3181683

POLITOURS ☎ 945-245500/902-877778
Av. Gasteiz, 53 VITORIA Fax 945-3220396

POLITOURS ☎ 96-3944004/902-877778
Pº Ayuntamiento, 19 VALENCIA Fax 96-3944618

POLITOURS ☎ 95-2305323/902-877778
Río Guadalupe, 24 TORREMOLINOS (MALAGA) Fax 95-2305479

PORTUGAL TOURS ☎ 91-5484600
C/ Princesa 90,2º,2 MADRID Fax 91-5419826

PROTEL ☎ 91-5096101-902-196100
Mahón 6-8, Parque Las Rozas MADRID Fax 91-3729198

SOLAFRICA ☎ 91-3532740
Federico Salmón, 1 MADRID Fax 91-3503896

SOLPLAN-TOURNEE ☎ 971-070435
Parc. Bit Ctra. del Valdemossa km 7,4 PALMA. Fax 971-040466

SOLPLAN-TOURNEE ☎ 93-5100710
Valencia, 231 2º BARCELONA Fax 93-4880792

SOLPLAN-TOURNEE ☎ 91-2960101 / 902239644
Julio Camba, 1 7º MADRID Fax 91-3612578

SOLPLAN-TOURNEE ☎ 96-3944625
Luis Vives, 7 VALENCIA Fax 96-3942381

TOURALP ☎ 91-5768445
Príncipe de Vergara, 47 MADRID Fax 91-4359088

TOURING CLUB ☎ 902-100456/94-4277381
Gran Vía, 81 2º BILBAO Fax 94-4206024

TRANSVACACIONES ☎ 902 164102/91-7242422
Isla del Hierro, 3 SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES Fax 91-623 98 17

TRAPSATUR ☎ 902-211024 91-5480000
San Bernardo, 5 MADRID Fax 91-5427855

TRAVELPLAN ☎ 971-178100
Carretera Arenal – Llucmajor km, 21,5 Llucmajor

TURAVIA CLUB ☎ 902 354355
Edf. Barajas C/ Trespaderne 29, 4º MADRID Fax 91-3297515

TURVISA ☎ 91-5419210 902-234353
San Bernardo, 5-7 MADRID Fax 91-5416174

UNIPLAYAS ☎ 952-378646
C/ Río Mesa, 10 Enpta Of.6 TORREMOLINOS Fax 952-375372

UNIPLAYAS ☎ 93-4905450
Avda. Meridiana, 354 5ªC BARCELONA Fax 93-4906479

UNIPLAYAS ☎ 91-5401840
C/ Cartagena, 27 Entpta. Izq. MADRID Fax 91-5401841

VIVA TOURS ☎ 902-353354/55 91-3297400
Trespaderne, 29 4º Fax 91-3297516/17

Compañías Aéreas

AEROMEXICO ☎ 900 995 282
Cedaceros, 10, 6ª drcha MADRID Fax 91-5481527

ALITALIA ☎ 91-1217401
Pl. Descubridor Diego de Ordas, 3-3ª MADRID Fax 91-4414956

ALITALIA ☎ 902-100323
Av. Diagonal, 403 BARCELONA Fax 93-4158379

AIR EUROPA ☎ 971-178100
Centro Emp. Globalia. Llucmajor MALLORCA Fax 971-178360

AIR SPAIN BROKER ☎ 91-3083444
Almagro, 19, Madrid Fax 91-3198440

FINNAIR ☎ 901888126
Tarragona, 161, 15º BARCELONA Fax 901888128

FLYTUR AIR MARKETING ☎ 91-5421323
Luisa Fernanda, 2 MADRID Fax 91-5423710

IBERIA ☎ 91-5878787-5877592
Velázquez, 130 MADRID Fax 91-5877502

LAN ☎ 91-4544140
Capitán Haya 1, 7ª planta. MADRID Fax 91-5560933

LOT ☎ 91-5481373/91-5487353
Princesa, 1 Torre 6-12 MADRID Fax 91-5595365

AMERICAN AIRLINES ☎ 902-011737
Plaza del Callao, 5 - planta 8 MADRID

Compañías Marítimas

BALEARIA ☎ 902-160180
Estación Marítima, s/n Denia-ALICANTE Fax 96-5787605

COSTA CRUCEROS ☎ 91-5558550
Plaza Carlos Trías Beltrán, 7 MADRID Fax 91-5564770

COSTA CRUCEROS ☎ 93-4875685
Valencia, 245 2º 3 BARCELONA Fax 93-4874770

CROISIEUROPE ☎ 91-2952497
C/ General Oraa, 5, 1º MADRID ✉ reservas@croisieurope.com

EUROFERRYS ☎ 956-651178-507070
Estación Marítima ALGECIRAS Fax 956-653379

P&O PORTSMOUTH ☎ 94-4234477
Cosme Echevarrieta, 1 BILBAO Fax 94-4235496

SPANISH CRUISE LINE ☎ 91-5317102
Alcalá, 54 MADRID Fax 91-5230612

ACCIONA TRASMEDITERRÁNEA ☎ 902-454645
www.trasmediterranea.es

VISION CRUCEROS ☎ 91-7896400
www.visioncruceros.com ☎ 91-3107215

Ferrocarril

EUROTUNNEL ☎ 91-6307315
Chile, 10 Ed. Madrid 92 MADRID Fax 91-6307312

FERROCARRILES AMERICANOS ☎ 93-4125956
Diputación, 238 sobreatico BARCELONA Fax 93-4122914

FERROCARRILES AMERICANOS ☎ 91-3082962
Zurbano, 56 MADRID Fax 91-3086502

RENFE AGENCIAS DE VIAJES (Línea Asista) ☎ 902-105205
Fax 902-105200

Alquiler de Automóviles

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

EUROPCAR ☎ 91-7226200/91-102020
Av. Partenón, 16-18 MADRID Fax 91-7226201

HOLIDAY AUTOS ☎ 902-448449
Gran Vía Costes Catalanas, 617 BARCELONA Fax 93-4813833

IBL (Alsa Grupo) ☎ 91-7546502
Miguel Fleta, 4 1º D MADRID Fax: 91-7545365

RECORD RENT A CAR ☎ 964-343000/902123002
Av. Lairón, parcela 60 CASTELLÓN Fax 964-343010

VICENTE RENT A CAR ☎ 928-512694-543456
LANZAROTE. Y CANARIAS Fax 928-514137

Centrales de Reservas

CANARIAS.COM-TENERIFE ☎ 922-715353
av. Las Americas, cc Americas Plaza L26 ARONA Fax 922-719131

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

CENTRALIA ☎ 902-200063
Sagrada Familia, 31 Bajo BURGOS Fax 902-200064

HOTEL JARDIN TECINA ☎ 922-145864-66
Lomada de Tecina LA GOMERA Fax 922-145865

GRUPO NATURA ☎ 93-6801600
Av, Valencia, 14 Molins de Rei (BARCELONA) Fax 93-6800944

HOTUSA-EUROSTARS ☎ 902-222999-93-3199062
Princesa, 58 Principal BARCELONA Fax 93-2681945

HUSA HOTELES ☎ 93-5101300
Sabino Arana, 27 BARCELONA Fax 93-3397064

INTERHOME ☎ 93-4090522
Guitard, 45 BARCELONA Fax 93-4090493

KEYTEL ☎ 902101314
C/ Aragón 208-210, 6º, 6ª BARCELONA Fax 93-4541108

MARKHOTEL ☎ 91-5210303-902-151515
Jacometrezo, 4 MADRID Fax 91-5215999

PARADORES ☎ 91-5166666
Requena, 3-5 MADRID Fax 91-5166657

RIU HOTELS ☎ 971-743030
Laude s/n PALMA DE MALLORCA Fax 971-744171

SOL MELIA ☎ 902-144444
Gremio Toneleros, 24 PALMA DE MALLORCA Fax 91-5791392

TRANSHOTEL ☎ 902 164164/902 164163
Isla del Hierro, 3 SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES Fax 902 444 164

PEGASUS SOLUTIONS ☎ 91-5949494/902-454647
Pza. Marqués de Salamanca,3 y 4 1º Fax 91-5949482

Organismos

GRUPO STAR ☎ 91-5502160
Luisa Fernanda, 12 MADRID Fax 91-5432689

INFOASTURIAS ☎ 902-300202
Pza. España, 5 1ª OVIEDO Fax 985-273487

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

UNAV (Unión de Agencias de Viajes) ☎ 91-5796741
Rosario Pino, 8 3ºB MADRID Fax 91-5799870

Transporte por Carretera

AEROCITY TRASLADO AL AEROPUERTO ☎ 91-7477570
Marzo, 34 MADRID Fax: 91-7481114

COAVITUR ☎ 91-3265280
Hermanos Gómez, 4 MADRID Fax 91-3260638

ETRAMBUS ☎ 91-5050552
San Cesáreo, 34 MADRID Fax: 91-5051661

Europea de Turismo ☎ 91-5475921
C/ Silva, 6 Piso 4ºC MADRID Fax: 91-5416231

IRIBUS (Alsa Grupo) ☎ 91-7546502
Miguel Fleta, 4 1º D MADRID Fax: 91-7545365

TRAPSA ☎ 902110115
Av. Manoteras, 14 MADRID Fax: 91-3021709

Servicios

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

WORLDSPAN ☎ 91-4118324
Joaquín Costa, 15-1 2º 1 MADRID Fax 91-5626650

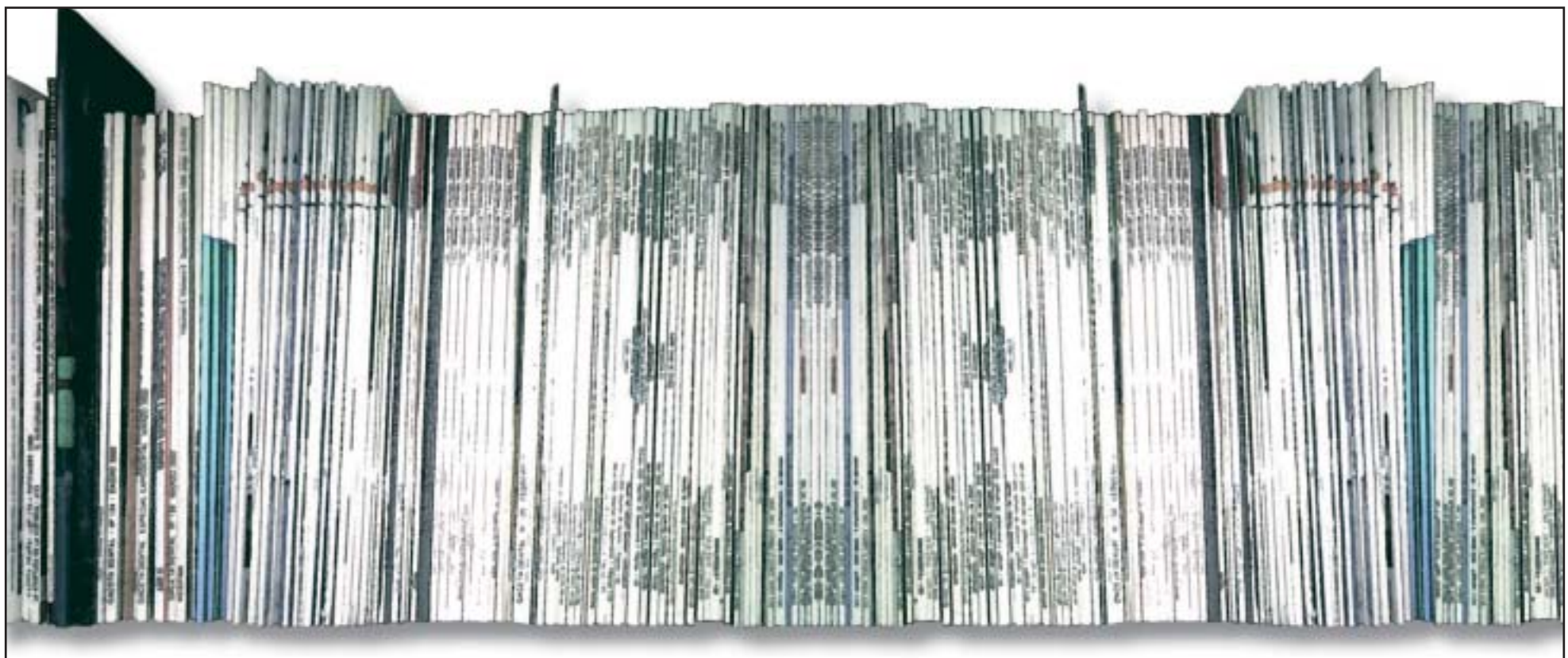
Cadenas hoteleras

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

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

POSITIVO FRANCÉS NATIVO
ANGLORICANO: GLOBISH
SPANISH
COACH
Busqueda activa de EMPLEO
Excelente PROFESOR Management y Marketing
ESCUELA HOTELERA DE LAUSANNE
Suiza ("La primera del mundo")
Centro de Estudios Turísticos Cuba
Escuela OFICIAL de Turismo Madrid
Shanghai Institute of Turism Shanghai
Normal University China
GARANTIZO RESULTADOS
GRATIS 1ª hora
fetisalain@gmail.com
skype: alaininmadrid / Tel. 91 547 58 71

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



Transferencia del conocimiento

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

publicaciones profesionales y generales

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

Diseño: J.A. Diseño Editorial, S.L.

FIPP
Federación Internacional de Prensa Periódica

FAEP
Federación Europea de Editores de Revistas

Confederación Española de Organizaciones Empresariales

AEEPP
Asociación Española de Editoriales de Publicaciones Periódicas

Buenos Aires amplía la información en su página 'web' oficial de Turismo

La *web* de Turismo en Buenos Aires mantiene su diseño y estructura amigables, ampliando sensiblemente sus niveles de información sobre sus temas de interés turístico y ha incluido un planificador, pero ha desaparecido el área para profesionales.

turismo.buenosaires.gob.ar/es

Buenos Aires presenta una nueva versión de su página oficial de Turismo que, manteniendo la presentación amigable y la estructura de la anterior, aumenta sus niveles de información de gran parte de los temas de interés para un viajero en la ciudad, a lo que ha incluido un útil planificador de viajes. Sin embargo, no aparece la información para profesionales de Turismo, ni sobre el Turismo de Reuniones de la versión anterior, aunque mantiene un calendario de eventos. Por otro lado, la página mantiene las versiones en castellano, inglés y portugués.

INFORMACIÓN

Seleccionando una de sus áreas de información, presenta los tipos que la componen y por cada uno de ellos una relación de temas de interés. Accediendo a uno de ellos ofrece su descripción, fotografías y sus enlaces de interés, que se puede guardar en un planificador.

RESERVA

Dispone de un buscador de alojamientos por tipo y categoría, que ofrece una descripción del seleccionado con sus formas de contacto y el enlace con su página para gestionar las reservas. También ofrece la descripción y el enlace con visitas turísticas y otros servicios.

GENERAL

Incluye alguna información sobre la sociedad argentina, la relación de sus atractivos más populares y los más visitados, varias *apps* sobre Turismo en la ciudad y un planificador, pero ya no aparece la información sobre la tarjeta VOX ni el área para profesionales de Turismo.

▲ Lo Mejor / Completa

Sigue siendo una página amigable, con una presentación clara, en la que se han ampliado todas sus áreas de información.

▼ Lo Peor / Area Profesional

En esta versión de la página no aparece el área de información para profesionales que existía en la anterior.

BUENOS AIRES / Destino

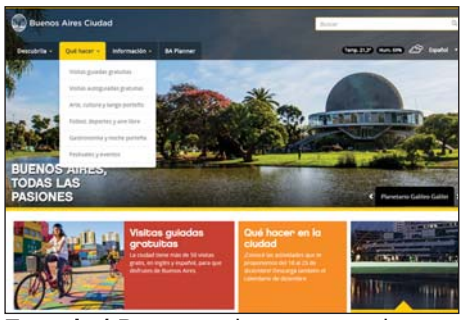
Ponderación de los Valores

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

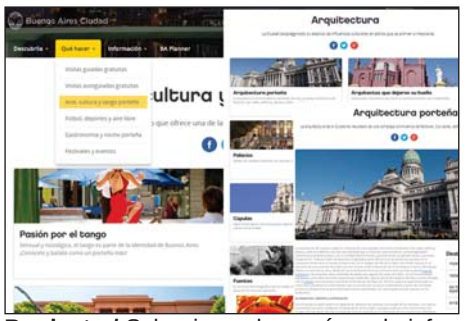
EVALUACION NEXOTUR.COM

La nueva versión de la *web* oficial de Turismo en Buenos Aires ha ampliado su información sobre la ciudad, lo que aumenta su utilidad para los agentes de viajes, pero ya no ofrece el área para los profesionales de Turismo ni la información sobre Turismo de Reuniones.

6.8



Entrada / Presenta el acceso a todas sus áreas de información y la relación de lo más popular y lo más visitado de Buenos Aires.



Producto / Seleccionando por área de información y tipo, presenta una relación de alternativas, su descipción y el enlace con su *web*.

Reserva / Dispone de un buscador de alojamientos, con la descripción del seleccionado y el acceso a su página para reservar.

Vuelos a América desde Barcelona y París en el 'sitio' de Internet de Level

La nueva compañía de 'bajo coste' Level presenta una página *web* muy sencilla y de fácil uso que permite, únicamente a los clientes registrados, gestionar vuelos directos desde sus dos *hubs* europeos a algunos destinos en América.

www.flylevel.com

Level, nueva compañía *low cost* del Grupo IAG, que ofrece vuelos de bajo coste operados por Iberia y OpenSkies desde París y Barcelona a algunos destinos en Norteamérica, el Caribe y Buenos Aires, presenta una *web* de sencillo diseño y fácil uso en la que ofrece, únicamente al cliente final registrado, información sobre la compañía y sus vuelos y la posibilidad de gestionar reservas, únicamente de trayectos sencillos en ida o ida y vuelta. El sistema, que contempla el acceso posterior a la reserva, ofrece la versión analizada en castellano y otra en francés.

INFORMACIÓN

Presenta su flota, una amplia descripción de sus servicios e información de los destinos a los que vuela desde sus *hubs* de Barcelona y París, con una descripción de cada destino. Para informar del estado de sus vuelos accede a la página de vuelos de Iberia.

RESERVA

Ofrece, únicamente para usuarios registrados, un sencillo sistema de gestión de reservas de sus vuelos directos, que ofrece una completa información sobre los distintos servicios que ofrece al viajero dependiendo de la tarifa que seleccione y que permite el acceso posterior.

GENERAL

La página incluye una amplia área de información sobre la nueva compañía, su integración en Iberia y en el Grupo IAG en temas como programa de fidelización, empleo o normas generales, así como sobre sus tarifas, los tipos de cabina y las características de sus asientos.

▲ Lo Mejor / Facilidad de Uso

Con una funcionalidad muy reducida al vender únicamente trayectos directos, resulta muy fácil de utilizar.

▼ Lo Peor / Cobertura

Su oferta está limitada a vuelos directos desde Barcelona y París a muy pocos destinos en América.

LEVEL / Líneas Aéreas

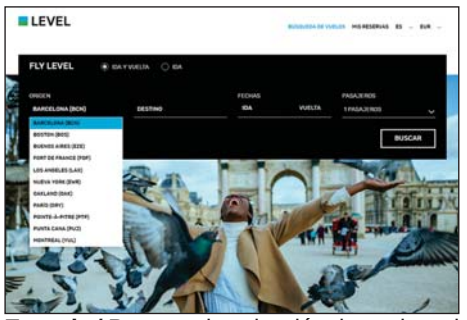
Ponderación de los Valores

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	GESTION DE RESERVAS									
8	BILLETE ELECTRONICO									
6	OTROS SERVICIOS									
10	GESTION ESPECIFICA AGENCIAS									

EVALUACION NEXOTUR.COM

A pesar de la facilidad de uso de la página que presenta Level, no ofrece interés a los profesionales de Turismo por su limitada oferta de vuelos desde Barcelona y París a sólo nueve destinos en América, y porque además no contempla la gestión de reservas desde las agencias.

6.1



Entrada / Presenta la selección de vuelos, el acceso a las reservas y a la información sobre la compañía, destinos, servicios y otros.

Producto / Ofrece información sobre sus dos *hubs,* los destinos desde ellos y una descripción de sus destinos y de su flota.

Reserva / Ofrece un sencillo y completo sistema de reservas de sus vuelos, válido únicamente para usuarios registrados.

BOLSA ONLINE DE EMPLEO www.Nexotur.com

Varias agencias realizan pruebas de nivel de inglés durante sus entrevistas de trabajo

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

■ **Diwoh Travel.** Madrid. Diwoh Travel busca un agente de viajes con experiencia para que se incorpore al departamento de reservas con un contrato indefinido y un salario de 14.000 a 18.000 euros brutos. Los candidatos deberán demostrar un nivel alto de inglés y manejo avanzado de GDS, preferiblemente Galileo. Las tareas del puesto incluye desde la gestión de reservas e incidencias al asesoramiento del cliente. Asimismo, será obligatorio que los candidatos tengan disponibilidad para hacer guardias rotativas.

■ **eGrecia Viajes S.L**. Madrid. Desde eGrecia Viajes, empresa especializada en los destinos de Grecia y Turquía, buscan una persona para el departamento de de operaciones. Se valorará la experiencia y los conocimientos de Amadeus.

■ **CTI Viajes, S.L**. Madrid. Esta agencia madrileña busca a un profesional especializado en viajes de incentivo o convenciones para el departamento de operaciones de agencia de viajes. No hay requisitos imprescindibles, pero se valorará positivamente que los candidatos posean un nivel alto de conocimiento de Amadeus.

■ **Grecia Vacaciones**. Madrid.Esta agencia de viajes especializada en los viajes al país heleno y con 25 años en el Sector, busca a un profesional con experiencia previa de dos o más años, para incorporarse inmediatamente. Otros requisitos imprescindibles para quienes se presentes son, poseer un conocimiento demostrable de Amadeus, así como de los idiomas inglés o griego. La agencia madrileña recibirá los currículos a través del correo disponible en su página web.

■ **Viajes Paraiso**. Madrid. Se busca un agente de viajes con una experiencia demostrable mínima de un año para cubrir una baja maternal, por lo que es necesaria la disponibilidad de incorporación inmediata. De igual manera, es necesario que los candidatos a este puesto demuestren nivel elevado de inglés y Amadeus.

■ **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.

■ **Z T**. Ibi (Alicante). Esta agencia de viajes abrirá una nueva oficina en la ciudad alicantina de Ibi. Por ello, la empresa busca un agente de viajes que esté dispuesto a incorporarse inmediatamente.

■ **Mapa Tours.** Madrid. El turoperador busca personal para su nuevo departamento de larga distancia, especializado principalmente en destinos de Asia y de América. Los requisitos imprescindibles son una experiencia mínima de dos años en departamento de reservas y cotizaciones de un turoperador o minorista especializada en este producto y conocimiento de Sabre o Amadeus. Se valoraran conocimientos del sistema Dometour.

■ **Divertia Smile Company**. Madrid. Es-ta agencia de viajes especializada en con-gresos busca una persona especializada en eventos corporativos. Quien sea selec-cionado será el encargado de propuestas, elaboración de presupuestos, gestión y coordinación con proveedores, presentación de las propuestas, costes, facturación y relaciones con los clientes. Se requiere flexibilidad de horarios, disponibilidad para viajar y nivel alto de inglés.

■ **Tiempo de viajar**. Madrid. Esta agencia de viajes madrileña busca un agente con experiencia y conocimiento en Amadeus y billetaje. También se valora el conocimiento en grupos y empresas.

■ **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.

■ **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. Debido a la especialización de la agencia en viajes por el continente americano, tendrán preferencia los candidatos de nacionalidad sudamericana.

Naveg@web / EVALUACIÓN DE WEBS EN INTERNET

Hoteles de lujo en Asia

⇧ The Peninsula Hotels presenta una nueva versión de su página en la que actualiza su diseño aunque manteniendo su estilo y la mayoría de las características de la versión anterior, incluyendo la **información** de los hoteles y su sistema de reservas.

⇨ Su **utilidad** está limitada por su oferta muy específica.

⇩ Las agencias siguen sin poder gestionar sus **reservas**.

http://www.peninsula.com

Vuelos a Oriente

⇧ La nueva versión de la página de Saudia Airlines mantiene una **información** sobre sus vuelos semejante a la de la versión anterior y ha añadido la reserva de hoteles a la de sus vuelos a Oriente, aunque sigue sin estar disponible para las agencias.

⇨ Su **utilidad** está limitada por su escasa cobertura en España.

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

http://www.saudiairlines.com

Transporte en Europa

⇧ Alsa presenta una página de nuevos diseño y estructura que, manteniendo las mejores características de las versiones anteriores, mejora el acceso a toda su **información** y ofrece una completa gestión de reservas, pero no es válida para las agencias.

⇨ Es una página muy completa, de **utilidad** para clientes y empresas.

⇩ Sigue sin la gestión de **reservas** desde las agencias de viajes.

http://www.alsa.es

Alojamientos Rurales

⇧ Algestur vuelve a cambiar la *home* y reduce la **información** sobre la empresa, manteniendo, mediante el uso del sistema de Ruralgest, una completa oferta de alojamientos de Turismo Rural y la gestión *online* de reservas, que no está disponible para las agencias.

⇨ Es una *web* de **utilidad** para el cliente final.

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

http://www.algestur.com

Turismo en Paraguay

⇧ Paraguay presenta su nueva *web* 'compatible' de Turismo que ofrece una información limitada sobre los atractivos del país, incluyendo una relación de hoteles por destino y de Posadas Turísticas de Paraguay, aunque sin una gestión de reservas.

⇨ Sería de más **utilidad** ampliando su nivel de información.

⇩ En el área de **reservas** sólo ofrece sus formas de contacto.

visitparaguay.travel

Eventos en Extremadura

⇧ La *web* dedicada a informar sobre la organización de congresos en Extremadura presenta de forma normalizada la **información** sobre las características de sus cinco palacios de congresos, así como su agenda de eventos, conjunta y otras por palacio.

⇨ Sería de más **utilidad** ampliando su nivel de información.

⇩ En el área de **reservas** sólo ofrece un formulario de contacto.

http://www.turismoroma.it

LEGISLACIÓN

Anuncio

Contratación de agencia

✓El Boletín Oficial del Estado publica el 27 de diciembre de 2017 el anuncio de la Dirección de Servicios del Departamento de Desarrollo Económico e Infraestructuras de licitación para la contratación del servicio de agencia de viajes para el Departamento de Desarrollo Económico e Infraestructuras. El presupuesto base de licitación es de 450.000 euros en importe neto, y el valor estimado del contrato de 900.000 euros. La contratista exige una garantía del 5% y en la publicación del BOE se detallan los cinco criterios de adjudicación del contrato.

✓El Boletín Oficial de las Islas Baleares, también anuncia la contratación del servicio de agencia de viajes y servicios complementarios para la fundación 'Mallorca Turisme'. El presupuesto base de licitación es 74.380,16 más IVA (importe neto), y las ofertas deberán ser presentadas en la sede del organismo antes del 12 de enero.

Boletín Oficial del Estado
✉ www.boe.es

CURSO

Turismo de Japón lanza un 'e-learning'

Agentes y turoperadores pueden participar hasta el 14 de enero

La Oficina de Turismo de Japón (JNTO) ha lanzado una formación *online* de nivel intermedio sobre el destino Japón dirigida a los agentes de viajes y profesionales del Sector Turístico español. Este *e-learning* está disponible hasta el 14 de enero de 2018, permitiendo a los usuarios conocer más detalles sobre Japón y,en concreto, sobre algunos de los lugares más desconocidos y zonas rurales como Sanyo, Sanin, Kyushu y Shikoku. La formación mostrará también las opciones de transporte local y acceso a cada una de las zonas, los atractivos más conocidos del país asiático y las actividades que se pueden realizar.

A través de la herramienta de *e-learning* de Turismo de Japón, los agentes pueden descubrir más atractivos y adquirir un mayor conocimiento, con el objetivo de que posteriormente puedan ofrecer a los viajeros las mejores recomendaciones. Así, se formarán en diferentes temáticas, como son la cultura pop, la familia, lujo, las playas del país, las mejores opciones para realizar lunas de miel y el Turismo al aire libre. Además, los profesionales que obtengan las calificaciones más altas participarán en un cuestionario a través del cual optarán a una de las plazas para el próximo FamTrip a Japón, que tendrá lugar a finales de febrero.

LIBROS

El Monasterio de Piedra más visual

'Monasterio de Piedra. 800 años de arte, arquitectura y naturaleza'.

El Monasterio de Piedra ha lanzado una guía con motivo de su 800 aniversario con el objetivo de dar a conocer la historia de uno de los monumentos cistercienses mejor conservado de España. 'Monasterio de Piedra. 800 años de arte, arquitectura y naturaleza', que ya puede adquirirse en la tienda del parque, cuenta con un formato muy visual y códigos QR con contenido adicional, para hacer más accesible la historia, el arte y la arquitectura del complejo. Ha sido publicada por DosdePublishing en su Edición Visual y cuenta con cinco capítulos que comprenden la historia del monasterio, el conjunto la iglesia y el claustro viejo el claustro nuevo y la antigua hospedería y, por último, el parque. El director general de Monasterio de Piedra, José Pont, subraya la importancia de incorporar elementos como los códigos QR.

CALENDARIO

El gran evento del Sector

●Del 17 al 21 de enero, tiene lugar la cita más esperada para el Sector Turístico español. Madrid se convierte en el foco mundial del Turismo acogiendo esos días en Ifema la 38 edición de Fitur, el punto de encuentro global para los profesionales y la feria líder para los mercados receptivos y emisores de Iberoamérica. Se espera un año especialmente relevante, ya que en 2017 esta misma feria batió un récord de participación con 9.893 empresas expositoras de 165 países o regiones de todo el globo, 135.838 participantes profesionales y 109.134 visitantes de público general, para los que el evento volverá a estar abierto el fin de semana. Especialmente relevante es el número de citas de negocio que fueron agendadas y gestionadas, en sus diferentes B2B, incrementándose hasta alcanzar las 6.800 citas. En 2017 el socio principal de Fitur será Incredible India, el organismo de Turismo del país asiático. Más información en la página *http://www.ifema.es/fitur_01/*.

NEXOTUR®

✉ Lope de Vega, 13. 28014 Madrid / P.O.Box 10119 Madrid / ☎ 91 369 41 00 / 91 369 18 39 / E-Mail: nexotur@nexotur.com

SUBEN

▲Emilio de Navasqüés

InterMundial refuerza su departamento financiero incorporando a Emilio de Navasqüés como nuevo director del área. Se incorpora desde KPMG y anteriormente había trabajado para firmas como Deloitte o Caja Madrid.

▲ Palmen Belyovski

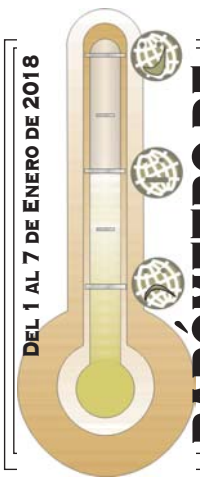
PlamenBelyovski, se incorpora como nuevo director técnico de embarcaciones de Pullmantur Cruceros. Coordinará y supervisará los servicios técnicos, la seguridad y mantenimiento de todos los barcos de la flota así como el control de presupuestos.

▲ Jon Ortuzar

Bilbao ha reconocido a Jon Ortuzar, antiguo director del Palacio Euskalduna, con el premio honorífico en sus distinciones a los 'Ilustres de Bilbao 2017'. El alcalde de Bilbao, Juan Mari Aburto, ha sido el encargado de entregar estos premios.

SUMARIO

Tribuna de Opinión / Claves 2
Protagonista / Willie Walsh 3
Entrevista / Gabriel Maturano 4
Escaparate 5-15
Mostrador 17-21
Club 23
Hotelería 25-26
Booking 27
Evaluanet 29
Ofertas de empleo 30
Agenda 31



LA SEMANA

España depende cada vez más del Turismo

La contribución del Turismo al PIB nacional vuelve a aumentar tras el estancamiento experimentado en 2015, cuando se situó por segundo año en el 10,9%. Según la Cuenta Satélite del Turismo, informe anual del Instituto Nacional de Estadística (INE), en 2016 ascendió al 11,2%, tres décimas más que el año anterior. El peso del Turismo en la economía española ha subido un punto porcentual desde el año 2010, cuando se situó en el 10,2%. En términos de empleo, la actividad turística representa el 13% del total de puestos de trabajo de la economía española (2,56 millones), tres décimas más que en 2015. Desde 2010, el incremento ha sido de 1,4 puntos, pasando del 11,6% al 13,0%.

COYUNTURA

Récord en las llegadas aéreas de 2017

En los 11 primeros meses del año 2017 ya se han superado el número de llegadas internacionales por vía aérea de todo 2016. Hasta noviembre han llegado a nuestro país un total de 82,1 millones de viajeros, lo que supone una variación interanual del 8,5%. Las compañías aéreas de 'bajo coste' siguen con el ascenso que ya iniciaron en el año pasado, consiguiendo imponerse a las tradicionales en casi todos los meses.

Los buenos resultados del Turismo receptivo en España se ven reflejados en el número de llegadas internacionales por vía aérea. En los 11 primeros meses del año 2017 los aeropuertos del país han recibido 82,1 millones de extranjeros, superando así los 80,9 millones que acogieron en el acumulado del año anterior, estableciendo así un nuevo techo en la serie histórica. De enero a noviembre de 2017 el crecimiento en las llegadas internacionales llega al 8,5%, mientras que en el último mes del que Aena aporta datos, la subida es algo menor, de un 6,6% (5,1 millones de pasajeros).

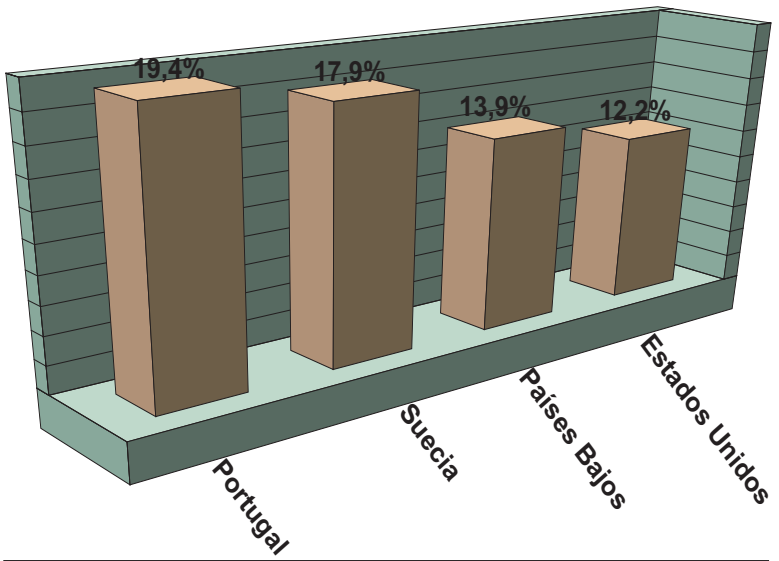
Los buenos datos del tráfico aéreo vienen dados, en gran medida, por las cifras de las compañías aéreas de 'bajo coste'. Las *low cost* ya experimentaron en 2016 una importante subida del 13,4%, frente al 10,7% que aumentaron las aerolíneas tradicionales, alcanzando por primera vez en su historia la mitad de la cuota de mercado. En los 11 primeros meses de 2017 las líneas *low cost* han tenido una variación anual todavía mejor, de un 13,7%, mientras que las convencionales se han quedado en un discreto 3,4%. Además, cabe destacar que ha sido un año en el que en meses en los que tradicionalmente se imponían las compañías aéreas tradicionales, como octubre o noviembre, han dominado las de 'bajo coste' Por ello, es previsible que al cerrar 2017 se impongan estas últimas frente a las primeras en el global anual.

En los mercado emisores también ha habido variaciones. De nuevo, la gran mayoría de ellos han llegado de la Unión Europea (80,1%), pero el aumento de este territorio, del 8,2%, ha sido algo menor al del resto del flujo aéreo, del 10,2%. Esto quiere decir que alguno de los países más importantes para España en cuanto a número de llegadas ha crecido a un ritmo menor al de mercados más lejanos y que, habitualmente, visitan en menor medida el país. Estos países extracomunitarios tienen un gran peso en el Turismo cuantitativo, puesto que tiene un mayor poder adquisitivo.

Según los datos de Aena, entre enero y noviembre de 2017 Portugal ha sido el país, entre los que se detallan, que más ha crecido sus llegadas internacionales, un 19,4% respecto al mismo mes del año pasado. Suecia y los Países Bajos son los siguientes en este *ranking*, con un incremento del 17,9% y un 13,9%, respectivamente. En cuarto lugar se encuentra el primero de los mercados extracomunitarios, Estados Unidos, que crece un 12,2%.

Aun con ello, Reino Unido (con una subida del 9,6%) y Alemania (3,3%), siguen siendo los mercados que más pasajeros internacionales aportan a España. Suponen el 26,2% y el 16,4% del total del flujo aéreo. Tampoco hay variación en los siguientes puestos de esta lista, con Italia en tercer lugar (un 7,9% de la cuota de mercado y una subida del 7,5%) y Francia en cuarto (7% del total y 4,4% de crecimiento).

Variación anual de enero a noviembre por países



Fuente: Aena. © NEXOTUR

Barcelona se estanca

En cuanto a los aeropuertos de destino, en el acumulado de 2017 destaca los buenos resultados de aeropuertos mediano como el de Valencia (+15,2%) o Málaga (12,8%). Aunque Madrid y Barcelona siguen siendo los primeros por número de llegadas, acumulando el 21,6% y el 19,5% del total.

Si nos fijamos en los últimos dos meses, sin embargo, se puede observar que el aumento de los pasajeros de Barcelona-El Prat es algo menor que en periodos anteriores. Tras el importante crecimiento en septiembre (10%), en octubre y noviembre se ha estancado con un 1,7% y un 3,5%, respectivamente, haciendo que su acumulado anual baje hasta un 6,9%.

Expertos en Calidad para la Agencia de Viajes

De Profesional a Profesional

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

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

Nexopublic CONSULTING

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