



JAVIER HIDALGO

Resultados históricos

PÁG. 6 / Globalia prevé cerrar 2018 con un beneficio de 80 millones



MIGUEL MIRONES

Apoyo al termalismo

PÁG. 11 / ANBAL satisfecha con el apoyo del Gobierno al termalismo



FINA MUÑOZ

IAG7 con el NDC-X

PÁG. 11 / 2019 será el año en el que se clarifique el papel del NDC



MARTÍ SARRATE

Buen balance del ejercicio

PÁG. 10 / El 62% de las agencias de ACAVE facturan más que en 2017



KATIA ESTACE

Minimizar el impacto

PÁG. 8 / AON quiere minimizar el impacto de la revisión de los avales

Entra en vigor la nueva Ley de Viajes Combinados, sin adaptación alguna

No recoge ninguna de las modificaciones demandadas por el Sector de agencias

El pasado 28 de diciembre de 2018 entraba en vigor la nueva Ley de Viajes Combinados, tras dar luz verde el Consejo de Ministros del 21 de diciembre. La norma-

tiva, que no recoge ninguna de las modificaciones demandadas por el Sector, volverá a tramitarse en el Congreso de los Diputados para su convalidación.



Miguel A. Saavedra dirige Feneval.

Este 2019, 'esperamos una etapa de estabilidad'

"Salvo cambios geopolíticos importantes, en 2019 esperamos una etapa de estabilidad", asegura el presidente de Feneval.

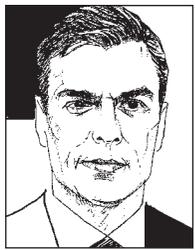
Expectativas positivas para la actual temporada

El Sector de agencias prevé una temporada de invierno positiva, sobre todo en el apartado internacional, según Observatur. Pág. 9

Club NEXOTUR

Ofertas especiales para los suscriptores. Pág. 23

El Consejo de Ministros dio el pasado 21 de diciembre luz verde a la nueva Ley de Viajes Combinados, en vigor desde el 28 de diciembre. El Gobierno español reaccionaba de esta manera al ultimátum de la Comisión Europea para que llevase a cabo la transposición de la Directiva de Viajes Combinados. Como ha podido comprobar este periódico, el tex-



Pedro Sánchez

to apenas presenta modificaciones, siendo uno de los que más preocupa el establecimiento de una garantía adicional que cubra los incumplimientos contractuales del viaje combinado. Según el real decreto-ley, las Comunidades autónomas deberán adaptar su normativa, si bien no indica de qué plazo disponen. Escapate en pág. 5

IATA prevé que el 20% de las reservas sean NDC en 2020

La Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA) espera que a finales de 2020 el 20% de las reservas aéreas directas e indirectas se realicen a través del New Distribution Capability (NDC). Igualmente, confía en que el porcentaje de operaciones vía este estándar tecnológico ronde el 2% al cierre de 2018 y el 7% en 2019. Para cumplir sus objetivos,



Alexandre de Juniac

es fundamental que las compañías aéreas se vuelquen con este proyecto. A día de hoy, como ha podido comprobar NEXOTUR, 37 líneas aéreas (un tercio europeas) han implementado soluciones NDC, tan solo cuatro más que las 33 que lo habían hecho en el arranque de 2018. Sin embargo, IATA prevé que serán 90 en 2020. Escapate en pág. 6

Satisfacción en ECTAA por el Código de los CRS

Pide que el código de conducta amplíe su aplicación

La Agrupación Europea de Asociaciones de Viajes (ECTAA) acoge "con satisfacción la hoja de ruta establecida" para la revisión del código de conducta de los Sistemas de Reserva Informatizados (CRS), de la Comisión Europea. Es vista como una oportunidad para dotar de mayor transparencia al negocio de la distribución aérea. En un documento



Merike Hallik

remitido al Ejecutivo comunitario, pide que se supervisen los recargos aplicados por algunas compañías aéreas a las reservas en GDS. También solicita que Google y otros metabuscadores estén sujetos a las normas del código de conducta de los CRS. Y urge a "establecer un calendario claro para llevar a cabo las investigaciones". Escapate en pág. 10

El grupo Lufthansa realiza 'prácticas discriminatorias'

La Asociación Europea de Tecnología y Servicios Turísticos (ETTSA) y la Asociación Alemana de Distribución de Viajes por Internet (VIR) han interpuesto una queja ante la autoridad antimonopolio de la Comisión Europea contra Lufthansa por supuesto abuso de posición de dominio. Consideran que lleva a cabo prácticas discrimina-



Carsten Spohr

torias y excluyentes contra los GDS y las agencias. Como denunciaban, las aerolíneas del grupo aéreo "aprovechan sistemáticamente su dominio en Alemania y en otros mercados para negarse a suministrar las tarifas más baratas a través de GDS", e "imponen recargos injustificados". Escapate en pág. 12

POLITOURS
www.politours.com

Enero 2019

EGIPTO

CLÁSICO + CRUCERO NILO

Salidas: 5, 12 y 19 de Enero desde Madrid

VUELO DIRECTO
MADRID - LUXOR

* incluye visitas, guía y traslados

PROGRAMA EXCLUSIVO POLITOURS

4N Crucero Lujo PC
3N Hotel en el Cairo AD

desde
1.075€

50% DESCUENTO 2ª PERSONA

■ CLAVES

El Turismo romántico

PERMÍTANME QUE HOY me ponga romántica para explicarles por qué, desde el Ayuntamiento de Puerto De la Cruz, hemos creado #PuertodelacruzLOVE, nueva marca para potenciar el llamado segmento romántico.

Históricamente, nuestro destino ha recibido miles de parejas buscando ese momento especial: el Puerto De la Cruz, en los años 70 especialmente, fue uno de los principales destinos españoles para el Turismo romántico, especialmente para las lunas de miel en el mercado español. Incluso se hablaba de los "vuelos del amor", por el gran número de parejas de recién casados que elegían la ciudad para comenzar su vida en pareja tras el enlace nupcial.



⇒ DIMPLE MELWANI

El segmento de las bodas, los viajes de novios o las escapadas románticas es altamente atractivo. Solo en el Reino Unido, por ejemplo, sus ciudadanos celebran al año unas 50.000 bodas fuera de sus fronteras. Y de las más de 250.000 bodas que se celebran al año, la práctica mayoría programa sus viajes de bodas al extranjero. El gasto medio para casarse en un destino en el extranjero es de 12.000 euros, y el viaje de bodas suele rondar los 6.000 euros de media. Solo en la Unión Europea se celebran cuatro millones de bodas al año.

Para ello hemos considerado que vale la pena poner en valor y mostrar todo lo que juntos, sector público y privado, ya ofrecemos en este campo para hacer del Puerto De la Cruz un lugar aún más atractivo para este segmento. Vamos a descubrir un completo catálogo de servicios que reúne espacios, empresas, *eventplanners*, hoteles, *caterings*, restaurantes... ¿Por qué no facilitar espacios entrañables, lugares icónicos, para celebrar una boda, sabiendo que ello no solo reporta beneficios sino que también es un increíble acicate a través del boca a boca si la iniciativa resulta satisfactoria? Adaptaremos los espacios públicos a las nuevas demandas de la sociedad. A ello le sumamos, además, que algunos de nuestros hoteles más importantes son consolidados especialistas en la organización de bodas, y que tienen espacios increíbles para hacerlo.

Trabajar en esta línea ofrece un campo atractivo. Animemos pues al empresariado local a apostar también por este segmento. Apuntemos bien, todos juntos, para hacer posible este flechazo.

El sector de los bancos de camas está también muy fragmentado y ésta es una de las causas principales por las que Hotelbeds decidió adquirir el año pasado Tourico

El mayor desafío para los intermediarios es seguir siendo relevantes para los hoteles

El desarrollo más importante del año 2018, que acaba de finalizar, muy probablemente no se ha producido en el sector hotelero ni el de la distribución. OYO Rooms ha salido de la nada recaudando grandes sumas de dinero, alrededor de mil millones de dólares en su última ronda, creando un campo de juego más igualado para las pequeñas propiedades independientes. Actualmente es ya la compañía hotelera de más rápido crecimiento en el mundo y pronto se convertirá en una cadena global. Nadie podría haber predicho que un nuevo competidor surgiría de la nada creciendo tan rápidamente como lo ha hecho. Esto demuestra que el sector aún tiene espacio para integrar más innovación de lo que muchos hubieran imaginado.

Por otro lado, se espera una desaceleración del crecimiento del alojamiento alternativo. Las pers-

E 'Los datos y la tendencia para este año demuestran que los consumidores se sienten más cómodos comprando a través de intermediarios que directamente con el hotel o a través de una puntocom', explica el director Wholesales Sourcing & Sales en Hotelbeds

TRIBUNA



⇒ SAM TURNER

Tendencias del Sector

EN 2018, LA intermediación ha registrado otra vez un incremento en la venta de acomodación, superando el crecimiento de las ventas a través del canal directo. Esto se explica en parte a que las tres agencias de viajes *online* más grandes del mundo —Expedia, Booking y Ctrip— están creciendo al doble de la velocidad del canal directo.

Esta tendencia, donde la intermediación crece por encima del canal directo, continuará durante el año que acaba de comenzar. Esto demuestra que los consumidores se sienten más cómodos comprando a través de intermediarios que directamente con el hotel o a través de una puntocom.

Este hecho no significa que las grandes agencias de viajes *online* sean la única opción. Un buen banco de camas puede ofrecer acceso también a intermediarios que no compiten directamente con el canal directo, como es el caso de las aerolíneas, programas de fidelización, MICE (Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions) y turoperadores, entre otros. Además, estos canales ofrecen clientes de calidad: reservas con mayor anticipación, menos cancelaciones, mayores gastos en destino y mayores tasas de retorno.

La consolidación ha sido un factor clave en el sector de la acomodación en los últimos 12 meses y lo seguirá siendo durante el recién iniciado 2019. Tanto inversores como propietarios confirman que el sector se encuentra altamente fragmentado. ¿En qué otro sector se da el caso que las 10 empresas más influyentes de la industria generen menos de una cuarta parte de los ingresos?

Esto no solo explica los grandes acuerdos producidos en últimos años, sino también los acuerdos de cadenas hoteleras medianas como la adquisición de NH por parte de Minor Group o la adquisición de Mövenpick por parte de Accor —así como la adquisición constante de pequeñas marcas y *start-ups* de la mano de Accor y otras grandes cadenas hoteleras—.

El mayor desafío para los intermediarios es seguir siendo relevantes para los hoteles

Holidays y GTA. Actualmente, ambos negocios están casi totalmente integrados a la compañía y sus marcas se han ido eliminando de forma gradual. Pero no somos los únicos que hemos apostado por esta estrategia. Esto es el caso tam-

se delante de un ordenador para reservar un viaje para darse cuenta que el proceso es aún muy complicado, y lo mismo pasa con los dispositivos móviles, aunque muchos desearían lo contrario. Por supuesto, tanto la Inteligencia Ar-

pectivas del año 2017 acerca del sector del alojamiento alternativo apuntaban a un crecimiento exponencial. Sin embargo, en el año 2018 se ha registrado una desaceleración masiva en su crecimiento y se espera que continúe en esta dirección. Por supuesto, compañías como Airbnb continúan creciendo, pero nada comparado como hemos observado antes.

Este escenario explica porque algunos proveedores se están expandiendo en otras áreas, como por ejemplo la venta cruzada de servicios complementarios o 'experiencias'. Cada vez más se están dando cuenta de su papel como intermediarios, simplemente como otra plataforma más de ventas —acercándose más a las agencias de viajes *online*—.

Otro tema a tener en cuenta es que el mercado emisor chino permanece en su mayoría sin explotar. Cualquier profesional de la industria turística con un equipo de estrategia o de inversores detrás sabe que la explosión del Turismo chino representa una oportunidad enorme. La eclosión de la clase media en China que, cada vez más, demanda viajes internacionales abre la puerta a un crecimiento exponencial en el número de turistas chinos. Destaca el dato de que solo en los próximos dos años, la oficina de pasaportes china emitirá 100 millones de nuevos pasaportes.

Pero 2018 ha sido también otro año en el que los hoteleros no han sido capaces de capitalizar el enorme potencial que representa el mercado chino. Muchos hoteleros todavía están poniéndose al día y son solo una minoría los que están completamente listos para atender a las demandas específicas de este tipo de viajero.

¿Es posible ver un cambio substancial en este 2019 que acaba de comenzar? Todavía existen muchos retos que afrontar: por ejemplo, muchos hoteles no aceptan aún el pago por AliPay, no pueden mostrar planos durante el proceso de reserva, o simplemente no disponen de un servicio de asistencia de visado en chino. El sector está mejorando, pero probablemente, aún haya que esperar para que la industria hotelera pueda hacer frente de manera real a la enorme demanda de turistas chinos.

⇒ Sam Turner es director Wholesales Sourcing & Sales en Hotelbeds.



bién de Webbeds, que hace apenas unas semanas realizó varias adquisiciones con el mismo objetivo.

El mayor desafío para los intermediarios y distribuidores de viajes es seguir siendo relevantes para los hoteles. Pero cada vez más, es más difícil justificar un modelo de *copia* que no aporta valor añadido a los hoteleros. Y quizás sea una de las causas principales de algunas consolidaciones del sector,

donde la gente tira la toalla, vende o, simplemente, sale del negocio.

El 2018, se puede considerar como otro año en el que aún no ha sido posible encontrar aplicaciones exitosas para las nuevas tecnologías con mayor potencial. Todo el ruido y despliegue mediático generado el año 2017 en torno a la inteligencia artificial y a la búsqueda por voz tampoco ha acabado de afianzarse en el año que acaba de finalizar. Como suele ocurrir con las últimas tendencias, la realidad es que tardan mucho más en implementarse de lo que se había previsto originalmente.

A corto plazo, los resultados han sido un poco decepcionantes, y no solo en términos de búsqueda por voz: solo hace falta sentar-

tificial como la búsqueda por voz serán relevantes en el medio plazo. Pero a corto plazo hay que ser más realista y 2019 será quizás el año en el que nuestras expectativas comenzarán a coincidir con la realidad: pequeños desarrollos y cambios, no un gran salto.

La explosión del Turismo chino representa una oportunidad enorme para tener en cuenta

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 LÍBANO (ESCAPARATE Y MOSTRADOR), EDUARDO SANTAMARÍA BÁEZ (REUNIONES), DANIEL GALLEGO ALIAS (TRANSPORTES), SALVADOR HERNÁNDEZ-BORIA (DESARROLLO), PAULA VACAS (HOTELERÍA), PABLO GARCÍA DIEGO (EVALU@NET), JOSEF MARQUÉS (OPINIÓN), JOSÉ MARÍA SORIA (INDICADORES), GERGAÑA ORLINOVA (EVENTOS), IGNACIO SAMPER (ILUSTRACIÓN), MAMEN MARTINEZ (DISEÑO) Y ENRIC ARENOS 'QUIQUE' (HUMOR).

COLUMNISTAS: JULIO C. ABREU STAUD, ISABEL ALBERT PIÑOLÉ, DR. VENANCIO BOTE, ANTONIO CABALLOS, MÓNICA FIGUEROLA, COVADONGA GONZÁLEZ QUIJANO, MANUEL FIGUEROLA PALOMO, ENRIQUE HERNÁNDEZ, JUAN CARLOS MAÑAS Y CLAUDIO MEFFERT
CONSEJO ASESOR (DIRECTORES): FRANCISCO VÁZQUEZ (CIMET), CLAUDIO MEFFERT (FUTURALIA) Y JULIO C. ABREU (NEXO BUSINESS)

NEXO
editores s.a.

REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN:
LOPE DE VEGA 13. 28014 MADRID
TELÉF. +34 913 694 100 (10 LÍNEAS)
E-MAIL: REDACCION@NEXOTUR.COM

DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO: JAVIER CONTRERAS
DIRECTOR JURÍDICO GRUPO NEXO: SANTIAGO MORATALLA SALVADOR
DIRECTOR DE INFORMATIZACIÓN Y PROCESOS: JOSÉ MANUEL DÁVILA
DIRECTOR DE PLATAFORMA DIGITAL Y WEBSITE: JOAQUÍN ABAD

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

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

SERVICIOS EDITORIALES: ABORDA (ASESORÍA), NEXOPUBLIC (CONSULTORÍA), NEXO CREATIVO (CREATIVIDAD PUBLICITARIA), TURNEXO Y NEXOBUSINESS (FERIAS), NEXOTEL (COMUNICACIÓN), NEXODATA (BASES DE DATOS), GRÁFICAS DE PRENSA DIARIA (IMPRESIÓN, PAPEL Y EMBLÍSTADO) Y CORREOS (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
TRADA DE ESTE NÚMERO: 7.500 EJEMPLARES (DISTRIBUIDOS)

UNA PUBLICACIÓN DEL GRUPO **Nexo**

El Gobierno ignora al Sector

UN GOLPE AL SECTOR. El 28 de diciembre entró en vigor en España la nueva Ley de Viajes Combinados. Como una inocentada, sin gracia alguna, la normativa que ha publicado el *Boletín Oficial del Estado*, no recoge ni una sola de las modificaciones que se han demandado insistentemente tanto desde la Confederación Española de Agencias de Viajes como por parte del Consejo de Turismo de la CEOE. Como NEXOTUR ha venido informando, ambas organizaciones llevan meses presionando a los partidos políticos y al Gobierno central, con el objetivo de evitar la introducción de determinados cambios legislativos, al considerarlos claramente perjudiciales para las agencias de viajes que operan en territorio español. Según el real decreto-ley, las Comunidades autónomas deberán adaptar su normativa a la nueva ley, si bien esta nueva norma no indica de qué plazo disponen.

NEXOTUR tuvo oportunidad de informar en exclusiva de la decisión adoptada por el Consejo de Ministros el pasado 21 de diciembre, que dio luz verde a la nueva Ley de Viajes Combinados. El Gobierno español reaccionaba así al ultimátum que le dio la Comisión Europea para que llevarse a cabo la transposición a la legislación española de la Directiva de Viajes Combinados, actualmente en vigor.

Para decepción de los agentes de viajes españoles, tal y como ha podido comprobar este periódico, el texto que ha publicado el BOE apenas presenta modificaciones, por lo que habrían sido ignoradas las demandas reiteradamente expuestas por parte de la Confederación, así como las que presentó Fetave a través del Consejo de Turismo de CEOE.

Se hace realidad una de las amenazas que más preocupa al Sector, como ha manifestado en reiteradas ocasiones CEAV. Se trata del establecimiento de una garantía adicional que cubra los incumplimientos contractuales del viaje combinado, la cual se suma a la garantía de insolvencia financiera, estableciendo una duplicidad tan inútil como gravosa para agencias de viajes y mayoristas.

Un sobrecoste que se suma al que se deriva de la responsabilidad solidaria para las agencias de viajes vendedoras y mayoristas organizadoras del viaje.

Otro de los puntos recogidos en la nueva Ley, que cuenta con el rechazo del Sector, es la exclusión de las exigencias impuestas por la Unión Europea para aquellos viajes combinados o servicios vinculados que se faciliten de manera ocasional y sin ánimo de lucro, únicamente a un grupo limitado de viajeros.

Asimismo, también preocupa la opción de desistimiento que se ofrece a los consumidores, ya que el nuevo marco legal que regula los viajes organizados en España recoge que podrán hacerlo, sin justificación, en un plazo de 14 días desde la formalización del contrato, en caso de todos aquellos viajes que sean contratados fuera del establecimiento mercantil.

El Gobierno de España ignora así al Sector en sus legítimas demandas, que tanto la ministra Reyes Maroto como la secretaria de Estado Isabel Oliver escucharon reiteradamente de los representantes de las agencias. Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

La aprobación de la Ley de Viajes Combinados —por parte del Consejo de Ministros— ignora todas y cada una de las legítimas demandas de los agentes de viajes y turoperadores

▲ CHECK-IN / MEJORAN LOS AUTOBUSES

Más seguridad en carretera

Las ciudades españolas están empezando a apostar por la inclusión de tecnologías de asistencia a la conducción con el objetivo de reducir los accidentes. En ciudades como Bilbao o Barcelona ya están incluyendo este tipo de sistemas, tendencia que se está implantando en toda Europa.

Las flotas municipales de autobuses están mejorando los estándares de seguridad en el tráfico urbano, en lo que refiere a peatones y ciclistas. En algunas ciudades como Londres, la empresa Abellio aplica en pruebas la tecnología de seguridad de Mobileye, empresa de Intel. La prueba está respaldada por Transport for London (TfL), a través de una subvención del Bus Safety Innovation Fund.

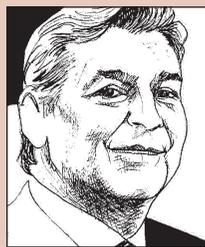
La ciudad inglesa es un ejemplo de innovación en seguridad, con el fin de reducir las colisiones de autobuses con ciclistas, motocicletas, peatones y otros usuarios de la carretera. Los resultados de la prueba muestran que esta tecnología de prevención ha reducido las colisiones en un 29% y las lesiones causadas por dichas colisiones en un 60%.

Según el director de Emea en Mobileye, Gil Ayalon, "en todo el mundo, las compañías de autobuses están invirtiendo en esta tecnología para mejorar los estándares de seguridad, asegurando que los conductores puedan actuar rápidamente cuando se detecte peligro". Y también en España.

Abellion London, que opera 48 rutas de autobuses en Londres con más de 740 vehículos, ha utilizado para esta prueba 66 vehículos equipados con tecnología de prevención, con cámara instalada en el interior del parabrisas y una pantalla en la cabina.

★ PERSONAJE DE LA SEMANA / Jaime Alberto Cabal

El secretario general adjunto de la Organización Mundial del Turismo, Jaime Alberto Cabal, dirigirá los debates sobre Tecnología e Innovación y Formación y Enseñanzas, con ministros de Turismo de Iberoamérica en CIMET.



Cabal, que ya participó en CIMET como ministro de Desarrollo Económico de Colombia, impulsa así dos de los principales objetivos que afronta la Organización de las Naciones Unidas para el Turismo para la actual legislatura.

★ LA CHISPA / Quique



▼ CHECK-OUT / MINISTRA REYES MAROTO

¿Sólo buenas palabras?...

Tras el fiasco del Sector con la Ley de Viajes Combinados, que el Gobierno ha aprobado sin atender ni una sola demanda de las Organizaciones sectoriales, el Empresariado se pregunta si esto es lo que cabe esperar de la ministra Reyes Maroto.

Como adelantó NEXOTUR, el Consejo de Turismo de Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) busca impulsar el Turismo receptivo en el documento con las propuestas del Sector al Gobierno, que le fue entregado a la ministra de Industria, Comercio y Turismo, en su reunión en la CEOE, donde las Organizaciones empresariales le transmitieron sus principales demandas.

El documento recoge diferentes propuestas para desarrollar en los mercados emisores, prestando especial atención al Brexit y su repercusión en el destino España. CEOE solicitó al Gobierno que intensifique la promoción en el mercado británico, para mitigar los efectos del Brexit, al igual que en los mercados emergentes, donde España "está en desventaja". De esta manera, critica la "desigual distribución de los recursos presupuestarios de TurEspana". Igualmente, en el documento entregado a la ministra reclama que la política turística "debe tomar en consideración la rentabilidad económica del turista más que el número de viajeros", así como que se simplifiquen los trámites de entrada para los turistas procedentes de mercados lejanos. En suma, que prioricen la única gran actividad económica que ha mantenido el empleo y que nos ha permitido salir de la crisis.

¿Ignorará también estas demandas de CEOE?

La competencia es muy fuerte y genera cierta agresividad comercial, pero es inevitable pues las leyes del libre mercado así lo establecen / El crecimiento de nuestra actividad estará vinculado a la llegada de turistas internacionales / El nivel de compromiso de las empresas de nuestro sector con Feneval es alto, pero siempre en cualquier organización se aspira a que sea mayor

«Tenemos argumentos suficientes para conseguir un IVA reducido»

Miguel Ángel Saavedra / Presidente de Feneval



Miguel Ángel Saavedra abandonará en cuestión de semanas la presidencia de la Federación Nacional Empresarial de Alquiler de Vehículos (Feneval). Su salida se hará efectiva cuando se encuentre sucesor, lo que a priori ocurrirá a finales de enero. En la que posiblemente será su última entrevista concedida a NEXOTUR, hace balance de sus siete años en el cargo, periodo en el cual el sector *rent a car* ha protagonizado un espectacular crecimiento en el mercado español.

P.- El sector *rent a car* ha cerrado el año con un volumen de negocio de 1.650 millones de euros en España. Se trata de un crecimiento del 3% en comparación con 2017, cuando los ingresos de las compañías de alquiler de vehículos se situaron en 1.600 millones, un 6% por encima del ejercicio anterior. ¿El balance del ya finalizado 2018 es positivo?

R.- Es positivo, considerando las dificultades que ha tenido el sector durante la campaña de verano. Detrás de éstas han estado la bajada de la demanda internacional a causa de la recuperación de destinos competidores, como es el caso de Turquía, Egipto o Túnez, así como el exceso de oferta que, lógicamente, incidió en los precios.

P.- Hace aproximadamente un año, cuando hizo balance de 2017, reconoció que a pesar del progresivo incremento de los niveles de ingresos, los márgenes de las compañías de alquiler de vehículos que operan en España no eran los esperados. ¿Han mejorado en este último año?

R.- No, se mantiene la misma tendencia. El motivo es que se trata de un sector con una enorme competencia.

P.- Al igual que sucede en otros subsectores turísticos, la competencia en precios está a la orden del día en el *rent a car*. ¿Es preocupante la excesiva guerra de precios que existe en el sector?

R.- Es igual que lo que sucede en muchos otros sectores. La competencia es muy fuerte y genera cierta agresividad comercial, pero es inevitable pues las leyes del libre mercado así lo establecen.

P.- Tras años de grandes crecimientos, la llegada de turistas internacionales se ha frenado en seco en 2018, especialmente en la segunda mitad del año. ¿En qué medida se han visto afectadas las compañías de alquiler de vehículos por esta desaceleración?

R.- Se notó algo precisamente durante la campaña de verano. No obstante, también confiamos en que la recuperación del mercado doméstico, tanto a nivel de empresa como de Turismo vacacional, vaya equilibrando la situación.

P.- La apuesta por impulsar el Turismo de calidad, compartida por el sector privado y las administraciones públicas, ¿sería un espaldarazo para el alquiler de vehículos?

R.- Creo que el alquiler de vehículos es un sector bastante consolidado, con margen de crecimiento en base a los nuevos modelos de negocio relacionados con soluciones de movilidad. Dada la magnitud de nuestros números, la incidencia se puede notar, si bien coincido en que hay que cuidar la calidad, que no solo la cantidad es lo que importa.

P.- Más allá de los estrechos márgenes, el sector *rent a car* lleva varios años creciendo con cons-

tancia y fortaleza en el mercado español. ¿Cuáles son las previsiones de Feneval para 2019?

R.- Salvo cambios geopolíticos importantes, esperamos una etapa de estabilidad. Al igual que en años anteriores, el crecimiento de nuestra actividad estará vinculado a la llegada de turistas internacionales.

P.- En el Sector de agencias de viajes existe una cierta preocupación a la posible incidencia de la ralentización económica en el consumo de viajes a lo largo de este 2019. ¿Teme que la previsible desaceleración económica impacte en el negocio del *rent a car*?

R.- En nuestra opinión, es todavía muy pronto para valorar el alcance y la duración de esa posible ralentización, pero evidentemente, si se produce, la padeceremos como cualquier otro sector de la economía española.

P.- Usted ya se ha mostrado crítico, en reiteradas ocasiones, con el boom experimentado por la denominada economía colaborativa, advirtiendo de sus efectos en el Turismo. ¿Cómo está el auge de esta forma de consumo a las empresas de su sector?

R.- Algo nos afecta. Sin embargo, en mi opinión, hasta el momento no tiene una especial incidencia. Si bien es cierto que nos preocupa. Valoramos muy negativa-

mente que se apliquen reglas de juegos distintas, que no haya garantías suficientes de cara al consumidor y que no se controlen los problemas vinculados a la seguridad ciudadana ni la calidad de los

vehículos. No obstante, cada vez notamos una mayor sensibilización por parte de Administración pública hacia este tema.

P.- ¿Considera que las medidas adoptadas hasta ahora por las diferentes Administraciones con competencias son insuficientes para atajar el auge de este tipo de consumo?

R.- Es que hasta ahora no conocemos cuáles son las medidas. No existen, al menos en nuestro sector.

P.- Como anunció ante los más de 100 participantes en el tradicional encuentro de Feneval del pasado 13 de diciembre, celebrado en el Hotel The Westin Palace, próximamente dejará la presidencia de la Federación después de cerca de siete años en el cargo. ¿Qué balance hace de esta etapa?

R.- El balance que hago es positivo, en especial por haber puesto fin al discriminatorio tratamiento del sector en la aplicación del sistema de revisión de la Inspección Técnica de Vehículos (ITV).

P.- Como usted mismo hizo público, su salida se hará efectiva cuando se encuentre sucesor. ¿Cuándo se nombrará al nuevo presidente de la Federación?

R.- Feneval está trabajando en esta cuestión. Existe una comisión creada a tal efecto y creemos que a finales del mes de enero podremos tener noticias al respecto.

P.- ¿Está satisfecho con el nivel de compromiso de las empresas del sector *rent a car* con Feneval o hace falta más implicación?

R.- El nivel de compromiso de las empresas de nuestro sector con Feneval es alto, pero siempre en cualquier organización empresarial se aspira a que sea mayor.

P.- Los vehículos de las compañías de alquiler ya pasan la ITV a los cuatro años, en vez del plazo de dos años establecido en la anterior normativa. ¿Ha sido esta una de sus grandes alegrías al frente de Feneval?

R.- Sí, por supuesto. Como ya he comentado antes, era una aspiración del sector de alquiler de vehículos desde hace muchos años. He de decir que costó mucho trabajo y esfuerzo conseguirlo.

P.- No se ha podido conseguir el IVA reducido para las compañías de alquiler de vehículos, lo que a todas luces es injusto si se tiene en cuenta que la mayoría de empresas dedicadas a la actividad turística disfrutan de este tipo impositivo del 10%. ¿Ve factible que algún día se logre?

R.- Hay que ser positivo. Aunque parezca complicado, tenemos argumentos suficientes para pensar podremos conseguir un tipo de IVA reducido para las compañías de alquiler de vehículo, frente al 21% que soportan en la actualidad.

El balance del año 2018 es positivo si se tienen en cuenta las dificultades del verano

Esperamos una etapa de estabilidad en el sector

Salvo cambios geopolíticos importantes, esperamos una etapa de estabilidad para el sector del alquiler de vehículos en España. Al igual que en años anteriores, el crecimiento de nuestra actividad estará vinculado a la llegada de turistas internacionales a los destinos españoles.

En nuestra opinión es todavía muy pronto para valorar el alcance y la duración de la posible ralentización de la economía española, pero evidentemente, si se produce, la padeceremos como cualquier otro sector de la economía.



⇨ MIGUEL Á. SAAVEDRA

Algo nos afecta la denominada economía colaborativa. Sin embargo, hasta el momento no tiene una especial incidencia. Si bien es cierto que nos preocupa. Valoramos muy negativamente que se apliquen reglas de jue-

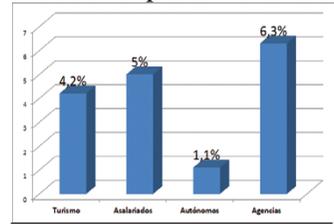
gos distintas, que no haya garantías suficientes de cara al consumidor y que no se controlen los problemas vinculados a la seguridad ciudadana ni la calidad de los vehículos. No obstante, cada vez notamos una mayor sensibilización por parte de Administración pública hacia este tema.

ESCAPARATE

El Sector registra un nuevo récord de ocupados

El Turismo da empleo a 2,3 millones de personas en España en noviembre, cifra nunca antes alcanzada en dicho mes. Todos los subsectores suben, correspondiendo a las agencias la mayor subida. **Pag 32**

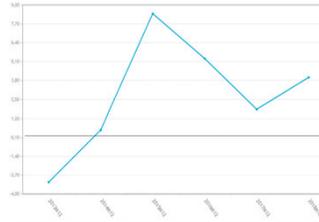
Evolución empleo en noviembre



La facturación crece por quinto año consecutivo

La cifra de negocio de agencias de viajes y turoperadores aumenta un 4% en los diez primeros meses del año. De cerrar el año en positivo, sería el quinto ejercicio consecutivo con una evolución favorable. **Pag 12**

Evolución anual



Se incrementa más del 6% la cifra de empleados

Agencias de viajes y turoperadores finalizan noviembre con 62.295 afiliados en alta laboral a la Seguridad Social, protagonizando un fuerte avance del 6,3%, según los últimos datos de TurEspana. **Pag 7**

PRONTUARIO

El gran reto de captar el Turismo de lujo

DL TURISMO DE lujo ha cambiado mucho en los últimos años. Sobre todo, en el concepto de definir qué persigue el cliente. En Canarias, los que nos dedicamos a él, sabemos del esfuerzo, la inversión y, sobre todo, la dedicación que exige.

Desde hace años, trabajamos con la idea de que el turista de lujo no busca ser visto ni hacer ostentación de dónde se aloja, dónde come o con qué vehículo se traslada. El turista de lujo persigue experiencias, experiencias vividas al máximo. Persigue exclusividad, sentirse protagonista de algo único. Es, además, exigente.



LAURA SORUCO

En la medida que en nuestros alojamientos y en nuestra capacidad de gestión esté la posibilidad de facilitar estas experiencias únicas, más éxito tendremos. Ser audaces, imaginativos, pensar en grande. Nos queda mucho camino que recorrer en las Islas Canarias para aparecer en el imaginario de este público objetivo como el destino al que dirigirse. Tenemos el potencial, el paisaje, el clima y la experiencia para seguir creciendo.

Se trata, sin duda, de un mercado que no muestra signos de desaliento, y que no ha parado de crecer en los últimos años. Diversos informes del sector definen al turista de lujo, o de alto poder adquisitivo, como a una persona con un nivel de ingresos superior a los 150.000 euros anuales, que sabe muy bien lo que busca, y que si disfruta al máximo de una experiencia se mantiene fiel a ese destino.

En el Archipiélago hay cada vez más conciencia de que apostar por el sector del lujo es uno de los caminos más seguros hacia la sostenibilidad del sector y su máximo respeto al territorio. Es un camino apasionante y, sin duda, en Las Terrazas de Abama estamos convencidos de dejar nuestra huella.

↳ Laura Soruco es directora de Las Terrazas de Abama (My Way Hotels & Resorts).

El Consejo de Ministros da luz verde a la nueva y controvertida Ley de Viajes Combinados

Aunque entre ya en vigor volverá a tramitarse en el Congreso de los Diputados para su convalidación

El pasado 28 de diciembre entraba en vigor la nueva Ley de Viajes Combinados. Tras el ultimátum de la Comisión Europea, el Gobierno es-

pañol daba luz verde a la controvertida ley en su Consejo de ministros del 21 de diciembre. Todo parece indicar que no se ha introducido ningún

cambio relevante. España e Irlanda eran los únicos países europeos que no habían cumplido con los plazos estipulados para la transposición.

El Gobierno español reacciona ante el ultimátum que le dio la Comisión Europea para que llevase a cabo la transposición de la Directiva de Viajes Combinados. El Consejo de Ministros ha dado luz verde a la nueva Ley de Viajes Combinados, cuya entrada en vigor ha sido inmediata, si bien posteriormente volverá a tramitarse en el Congreso de los Diputados para su convalidación.

Fuentes consultadas por NEXOTUR avanzan que todo parece indicar que no se ha introducido ningún cambio relevante respecto al proyecto de Ley, que incluía determinados puntos claramente perjudiciales para el Sector de agencias de viajes. Como adelantó este periódico, uno de los que más preocupa, como ha manifestado en reiteradas ocasiones CEAV, es el establecimiento de una garantía adicional que cubra los incumplimientos contractuales del viaje combinado, que se suma a la garantía de insol-

vencia financiera. Según el real decreto-ley, las Comunidades autónomas deberán adaptar su normativa, si bien no indica de qué plazo disponen.

Opción de desistimiento

Supondrá un gran contratiempo la responsabilidad solidaria para las agencias de viajes vendedoras y organizadoras del viaje. Otro de los puntos recogidos en el proyecto de Ley que cuenta con el rechazo del Sector 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, solo a un grupo limitado de viajeros.

También preocupa la opción de desistimiento que previsiblemente se dará a los consumidores. En concreto, el texto recoge que podrán hacerlo, sin justificación, en un plazo de 14 días desde la formalización del con-



El Consejo de Ministros se ha celebrado en Barcelona.

trato en el caso de viajes contratados fuera del establecimiento mercantil.

Como publicó NEXOTUR, a mediados de noviembre la Comisión Europea dio un ultimátum al Gobierno español para que aplicase en el plazo de dos meses las nuevas normas recogidas en la Directiva de Viajes Combinados. El Ejecutivo comunitario advirtió que en caso de que no actuase en consecuencia remitiría el caso al

Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), lo que previsiblemente se habría traducido en una sanción por incumplimiento de lo acordado por las autoridades europeas y los Estados miembros. Y es que España e Irlanda son los únicos países que no han cumplido con los plazos estipulados para transponer la Directiva de Viaje Combinado, que debería haber entrado en vigor el pasado 1 de julio.

Los ingresos de las empresas de distribución turística se dispararon un 8% en 2017

Los ingresos de las diez primeras agencias de viajes han registrado un incremento del 6%

Según datos que acaba de dar a conocer ahora el Instituto Nacional de Estadística (INE), los ingresos de las empresas de distribución turística, de los que más del 95% corresponden a agencias de viajes y turoperadores, ascendieron en 2017 a 21.782,9 millones de euros, representando el 4,4% del volumen generado por todo el sector servicios. Se trata de un aumento del 8,2% en comparación con los 20.134,2 millones que facturaron en 2016.

Esta variación es más positiva que la registrada por las diez grandes redes de agencias que operan en el territorio español. Como pu-

blicó NEXOTUR, cerraron 2017 con una cifra de negocio conjunta de 6.411,4 millones de euros, un 5,9% más que en 2016, cuando facturaron 6.055,3 millones.

Aumenta la competencia

En el sector del alojamiento, claramente dominado por los hoteles con una cuota de mercado superior al 85%, el volumen de negocio se situó en 2017 en 24.762 millones de euros, un 10,8% más que en 2016, cuando fue de 22.349 millones. Estas empresas acaparan el 5% de los ingresos de todo el sector servicios.

Las compañías aéreas, por su parte, protagonizan un crecimiento del 9,3%, pasando de 10.117,9 millones a 11.056,9 millones, con una cuota del 2,2% sobre el total.

En relación al número de empresas, el mayor crecimiento corresponde al sector de la distribución turística (+12,1%), donde se pasa de las 12.932 sociedades de 2016 a un total de 14.501 en 2017. Le sigue el sector del alojamiento con un repunte interanual del 4,4%, (26.980 empresas), mientras que en el transporte aéreo se produce un retroceso del 23,7% (122 compañías aéreas frente a las 160 del año anterior).



La cifra de empresas sube un 12,1%.

Blanco deja la dirección de Turismo de Madrid

La Comunidad de Madrid cesa a Marta Blanco como directora general de Turismo, puesto que ocupaba desde septiembre de 2017, cuando reemplazó a Carlos Chaguaceda. Según refleja el Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid (BOCM), el Consejo de Gobierno tomó esta decisión a petición de la propia Blanco. Fue directora general de TurEspana tras la dimisión de Manuel Butler.

Segittur convoca un concurso de 'chatbots'

Segittur organiza por primera vez un concurso para *chatbots* turísticos. Denominado The ChatbotsTourism Awards 2019, se celebrará en el marco de Fitur Know-How & Export en reconocimiento a la importancia que estos asistentes están adquiriendo para ayudar a los turistas en las distintas fases del viaje. El plazo para inscribirse termina el 15 de enero.

Viajes el Corte Inglés, punto de venta de FlixBus

FlixBus, la *startup* que opera autobuses con líneas regulares de larga distancia, vende ya sus billetes en los más de 600 puntos de venta que tiene Viajes el Corte Inglés en España y en el resto del mundo. Se pueden adquirir tanto los trayectos de las 35 líneas que opera FlixBus desde España, como billetes para viajar a cualquiera de los 2.000 destinos que tiene en los 29 países en los que opera.

Feria Valencia estima un incremento del 8%

El patronato de Feria Valencia ha aprobado los presupuestos de funcionamiento de la institución para 2019. Prevé que la facturación crezca un 8% en 2019 —respecto a 2017, año comparable por el efecto de las ferias bienales—, alcanzando los 21,6 millones de euros. Respecto al resultado final, Feria Valencia prevé ganar 621.000 euros en 2019.

El gasto en 'paquetes' se desplomó en verano después de un espectacular primer semestre

En la primera mitad de año se ha registrado un crecimiento del 18%

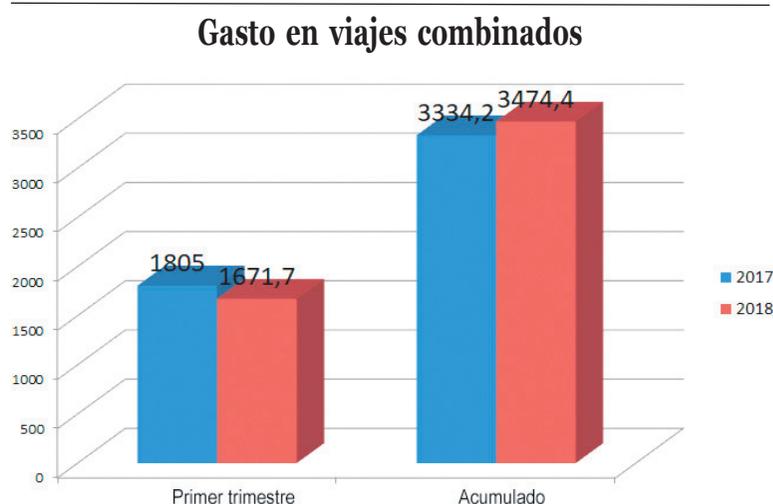
El gasto en viajes combinados experimentó un llamativo frenazo durante la temporada estival. Después de protagonizar un crecimiento del 17,9% en los seis

primeros meses del año, el desembolso efectuado por los residentes en España bajó un 7,4% en el periodo comprendido entre julio y septiembre.

El desembolso realizado por los españoles para la contratación de viajes combinados experimentó un significativo descenso durante la temporada estival, tendencia que contrasta con el gran incremento registrado en la primera mitad del año. Según los datos recabados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), los residentes en el país destinaron 1.671,7 millones de euros entre los meses de julio y septiembre, un 7,4% menos que en el mismo periodo de 2017, cuando superaron los 1.800 millones de euros.

De la citada cantidad, 1.286,6 millones corresponden a 'paquetes' turísticos al extranjero, apartado que cierra el trimestre con un retroceso del 7,4%. La tendencia es similar en los viajes domésticos, con una tasa negativa del 7,2%, hasta los 385 millones de euros.

El comportamiento del consumo turístico en la temporada estival nada tiene que ver con el observado en el primer semestre. El gasto en viajes combinados ascendió a 1.802,6 millones de euros, lo que supuso un espectacular crecimiento del 17,9% en comparación con



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

© NEXOTUR

los 1.529,1 millones alcanzados en el mismo tramo de 2017. En dicho periodo se disparó el desembolso en viajes combinados tanto al exterior como por el propio territorio nacional, con tasas respectivas del 19,1% y del 15,9%.

En el acumulado de 2018, es decir, entre los meses de enero y septiembre, los residentes en España

han destinado 3.474,4 millones de euros a la contratación de 'paquetes' turísticos. Se trata de un aumento del 4,2% en comparación con los 3.334,2 millones presupuestados un año antes. Lidera el crecimiento el Turismo doméstico con una variación positiva del 6,5%, mientras que el gasto en viajes al extranjero sube un 3,2%.

Javier Hidalgo compra a Unicaja su capital accionarial en Globalia

Javier Hidalgo amplía su capital accionarial en Globalia. El CEO del grupo ha adquirido a Unicaja su participación del 7%, ostentando en la actualidad el 17% del capital. Esta operación se suma a la compra realizada el pasado julio del 10% de



Javier Hidalgo

las acciones al Banco Popular y a Inversiones Tirema, con la que retornó al accionariado de Globalia más de cinco años después de vender su 5% a Abel Matutes. Se afianza de esta manera en el segundo accionista, solo por detrás de su padre, Juan José Hidalgo, que posee el 53,5%.

Según destacan desde el grupo turístico, ambas operaciones "sustentan el firme compromiso manifestado por Javier Hidalgo para reposicionar a Globalia como referente del Sector Turístico". "La consolidación del grupo se debe en buena parte del proceso de transformación en el que está inmerso y que lidera Javier Hidalgo desde su nombramiento, hace poco más de dos años, como consejero delegado", añaden desde el grupo que dirige.

Beneficios en 2018

Por otra parte, días antes Globalia anunciaba que prevé finalizar el

ejercicio de 2018 con unos resultados históricos. El grupo turístico español adelanta que conseguirá un beneficio antes de impuestos cercano a los 80 millones de euros, lo que supone prácticamente multiplicar por cinco las ganancias del ejercicio

de 2017. Según avanza su consejero delegado, Javier Hidalgo, el Ebitda se situará por encima de los 160 millones, un 60% más que lo que registró hace un año.

Las cuentas relativas a 2018, que se situarán muy por encima de las expectativas iniciales, supondrán "el registro de un año récord, y no hacen sino confirmar la idoneidad de las acciones que se están adoptando para continuar en la senda del crecimiento y para afianzar a Globalia como grupo turístico de referencia", destacan desde el mismo.

Javier Hidalgo añade además, que "los históricos resultados que esperamos obtener colocan a nuestro grupo en un momento clave, en una posición de liderazgo, que nos permitirá encarar los próximos años con la certeza de que estamos avanzando por el camino correcto y de que continuaremos mejorando el inmenso potencial de todas y cada una de nuestras marcas".

'El programa NDC-X puesto en marcha por Amadeus está en la buena dirección', según Nego

'Queremos continuar dando la mejor experiencia a nuestras agencias', destaca su director general

El programa NDC-X de Amadeus sigue sumando apoyos. Nego, uno de los grandes Grupos comerciales del mercado español, acaba de anunciar su voluntad de colaborar con esta iniciativa puesta en marcha en febrero de 2018 con el objetivo de fomentar la implantación del estándar New Distribution Capability (NDC). Lo hará a través de Nego.fly, su consolidador interno aéreo. Ya habían hecho pública su adhesión al programa empresas de la talla de Viajes El Corte Inglés, B the travel brand e IAG7 Viajes, entre otras.

En palabras del director general de Nego, Santos García, "es posible que a la tecnología NDC le quede todavía un largo camino por recorrer, pero lo que es crucial es que, una vez implementada, aporte contenido fácilmente accesible y comparable para nuestras agencias, de manera que podamos responder a los clientes de manera rápida y sencilla". "Por eso consideramos que el programa NDC-X está en la buena dirección, especialmente porque en su desarrollo ha trabajado con todos los agentes que tienen algo que decir en la

adopción de este nuevo estándar tecnológico (agencias retail, online y business, consolidadores, aerolíneas, etc.)", añade.

La mejor experiencia

En esta línea, incide en que "en Nego queremos continuar dando la mejor experiencia a nuestras agencias clientes". "Alcanzar este objetivo también es responsabilidad de la tecnología, porque esta es la base de nuestro trabajo", sentencia.

Por su parte, el director general de Amadeus en España y Portugal,

Fernando Cuesta, explica que "la tecnología NDC se enmarca en el contexto de transformación digital que está experimentando la industria de los viajes". "El reto es hacer evolucionar este estándar para hacer posible su adopción masiva", prosigue, haciendo hincapié en que "así ha sido como Amadeus ha emprendido un proyecto a escala global para que este hecho sea una realidad, gracias a la evolución de su plataforma de distribución, cada día más flexible, escalable y robusta y preparada para dar servicio desde cualquier dispositivo".



Santos García dirige Nego.

Plan de la Comisión Europea para esquivar el caos aéreo pos-Brexit

La Comisión Europea intenta blindar al transporte aéreo ante el riesgo inminente de un Brexit sin acuerdo. El Ejecutivo comunitario ha aprobado los llamados planes de contingencia, en los que se incluyen medidas para evitar la interrupción total del tráfico aéreo entre la Unión Europea y Reino Unido. En concreto, ha dado luz verde a una propuesta de reglamento para garantizar temporalmente (durante 12

meses) la prestación de determinados servicios aéreos, así como a otra para ampliar durante nueve meses la validez de determinados certificados de seguridad de la aviación.

Garantizar conectividad básica

Ambas medidas, que se aplicarían a partir del 29 de marzo de 2019 (cuando se hará efectiva la ruptu-

ra), están supeditadas a la concesión por el Reino Unido de derechos equivalentes a las compañías aéreas de la Unión Europea y al establecimiento de condiciones de competencia equitativas. Bruselas aclara que "solo garantizarán una conectividad básica" y "no reproducen de ninguna manera las importantes ventajas de la adhesión al cielo único europeo".



La Comisión Europea ha dado luz verde a los planes de contingencia.

Nuevo récord de ocupados en agencias pese a la caída de tiendas

Si no se produce un desplome sin precedentes en diciembre, el Sector de agencias cerrará 2018 con una cifra histórica de ocupados, superando con creces los 58.338 de 2007. Y ello a pesar de que han desaparecido 5.000 puntos de venta desde 2009.

Agencias de viajes y turoperadores van camino de cerrar 2018 con un récord de ocupados, lo que supondría superar por primera vez los niveles precrisis. Según los datos de TurEspaña, han concluido noviembre con un total de 62.295 afiliados en alta laboral a la Seguridad Social, protagonizando un fuerte avance del 6,3% en comparación con los 58.622 empleados del mismo mes de 2007.

Por lo tanto, a no ser que se produzca una hecatombe en el último mes del año, el Sector terminará 2018 con el mayor número de empleados de toda la historia, muy por encima de los 58.338 trabajadores con los que se puso fin a 2007, año previo al estallido de la crisis económica. Como publicó NEXOTUR, en 2017 el Sector ya estuvo muy cerca de alcanzar dicha cifra, concluyendo el ejercicio con tan solo 336 empleados menos (58.002).

Tendencia al alza desde 2014

Echando la vista atrás, cabe destacar la reactivación que viene experimentando el empleo en agencias desde 2014. Se tocó suelo en 2013, año que finalizó con 47.294 ocupados, un 18,9% menos que en 2007. En cambio, a partir de 2014 se ha producido un crecimiento constante, registrándose hasta noviembre del presente año un aumento superior al 30%.

La espectacular recuperación del empleo contrasta con el desplome del número de agencias de viajes que operan en el territorio español. Según datos de Amadeus y la Asociación Catalana de Agencias de Viajes Especializadas (ACAVE), en la actualidad hay aproximadamente 9.500 puntos de venta, un 34,4% menos que en 2009, cuando se llegó a las 14.500 oficinas. Por lo tanto, todo parece indicar que detrás de la generación de puestos de trabajos está la apertura o mantenimiento de los puntos de venta de mayor tamaño, el aumento del autoempleo sin locales físicos y el avance de las plataformas online.

2019
Fitur

Madrid
23-27 enero

fituronline.com

SOMOS TURISMO

Feria de Madrid

MIEMBRO DE
UNWTO
MEMBER AFFILIATE

ufi
Asociación
Internacional
de Ferias

TRANSPORTISTA OFICIAL
IBERIA

ORGANIZA
IFEMA
Feria de Madrid

Enaire rebaja un 12% las tasas de ruta en 2019

Las tasas de ruta de Enaire serán un 12% más baratas durante todo 2019. Va a suponer un ahorro de 100 millones de euros para las aerolíneas, cifra que dejará de ingresar el gestor aeroportuario. Según detalla, la medida ha sido posible "gracias a la evolución del tráfico aéreo, que sigue creciendo con fuerza, así como al esfuerzo que ha hecho Enaire desde el punto de vista de la eficiencia".

República Dominicana será socio Fitur 2019

La próxima edición de la Feria Internacional del Turismo, Fitur 2019, presenta a República Dominicana como país socio. Este país es un destino que no ha parado de crecer en los últimos años y que en la actualidad se sitúa como líder en turismo en el Caribe con una llegada de turistas internacionales de 6,2 millones en 2017, según el Banco Central de República Dominicana.

Costa Cruceros dará su excedentes alimentarios

Banc dels Aliments de Barcelona y Costa Cruceros iniciaban a finales de 2018 un acuerdo de colaboración. De esta manera, los platos preparados a bordo de un barco y que no han sido servidos a los huéspedes serán distribuidos, gracias al Banc dels Aliments, entre diferentes ONG del área de Barcelona para ayudar así a las personas más necesitadas.

El Sevilla CB genera más de 130 millones en 2018

El Sevilla Congress and Convention Bureau (SCCB) ha captado 265 eventos en 2018, que han generado un impacto económico de 131,5 millones de euros, un 7,5% más que el año anterior. Desde el Convention Bureau han señalado que "los datos muestran una mayor presencia y progresión del SCCB en el mercado de congresos, reuniones y eventos".

IATA se fija como objetivo que el New Distribution Capability canalice el 20% de las reservas en 2020

IATA prevé que un total de 90 compañías aéreas usarán este nuevo estándar tecnológico en el año 2020

Pese a la fase incipiente en la que se encuentra el NDC, IATA espera que en la recta final del año 2020 el 20% de las reservas a nivel mundial se canalicen a través de este estándar tec-

nológico. De momento, 37 compañías aéreas han implementado proyectos, cifra que el lobby aéreo confía en casi triplicar en dos años. De las que ya han dado el paso, una de las más

activas ha sido Iberia, que coincidiendo con la introducción del polémico recargo a las reservas efectuadas vía GDS, puso en marcha diferentes soluciones basadas en NDC.

La Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA) se marca un ambicioso objetivo para el New Distribution Capability (NDC). Su pretensión es que este estándar tecnológico llegue a canalizar el 20% de las reservas aéreas (tanto directas como indirectas) en la recta final de 2020, meta que a día de hoy parece difícil de alcanzar si se tiene en cuenta la fase incipiente en la que se encuentra el proyecto. Asimismo, confía en que el porcentaje de operaciones vía NDC ronde el 2% al cierre del presente año y el 7% en 2019.

Para lograrlo, es fundamental que las compañías aéreas se vuelquen con el proyecto estrella de IATA. De momento, como ha podido comprobar NEXOTUR, 37 líneas aéreas (de las cuales un tercio son europeas) han implementado soluciones NDC, tan solo cuatro más que las 33 que lo habían hecho en el arranque de este mismo año. Sin embargo, IATA prevé que la cifra de aerolíneas

que usan este nuevo estándar tecnológico se eleve a 90 en 2020.

De las que ya han dado el paso, una de las más activas ha sido Iberia, que coincidiendo con la introducción del polémico recargo a las reservas efectuadas vía GDS, puso en marcha diferentes soluciones basadas en NDC. Pese a las críticas que recibió la aerolínea española por parte del Sector de agencias de viajes por las supuestas carencias de este sistema, durante los meses posteriores a su lanzamiento ha incorporado progresivamente nuevos productos y servicios a los que pueden acceder los más de 1.100 puntos de venta conectados a su inventario.

El Price Points

Una de sus últimas novedades fue la incorporación del producto Adicional Price Points (APP), gracias al cual las agencias de viajes disponen de un rango de precios más

amplio a la hora de realizar reservas en vuelos de la línea aérea. Inicialmente, APP está solo disponible para las reservas de punto a punto y conexiones en rutas de corto y medio radio operadas por Iberia que se hagan a través de cualquiera de las soluciones NDC disponibles, si bien se irá ampliando su alcance hasta incluir en el primer trimestre de 2019 rutas de largo radio.

A pesar de la apuesta decidida de la industria aérea por este proyecto, el Sector de agencias de viajes se sigue mostrando escéptico. En palabras del vicepresidente económico de CEAV y presidente de la Asociación Catalana de Agencias de Viajes Especializadas (ACAVE), "a día de hoy las conexiones NDC no están preparadas para dar respuesta a las necesidades de las agencias de viajes". "No son una alternativa a los GDS, pues no están ofreciendo a las agencias de viajes las mismas funcionalidades, motivo por el cual la mayoría de



El director general y CEO de IATA, Alexandre de Juniac.

agencias de viajes han tenido que continuar emitiendo a través de GDS, trasladando a sus clientes unos costes que les restan competitividad", lamenta.

Con incluso más vehemencia se expresa la vicepresidenta de la Agrupación Europea de Asociaciones de Agencias de Viajes (ECTAA), Eva Blasco, quien en su última entrevista concedida a NEXOTUR llegó a afirmar que con la puesta en mar-

cha del NDC "se ha dado un paso atrás, que creemos perjudicará al consumidor". "Es un producto inacabado que, si es que llega a convertirse alguna vez en un auténtico estándar, lo será dentro de años", avisa la también vicepresidenta de relaciones internacionales de CEAV, subrayando que "me atrevería a calificar de falacias, cuanto menos en el momento actual, las supuestas virtudes del NDC".

Aon: 'Queremos ayudar a minimizar el impacto' de la revisión al alza de los avales

La correduría de seguros ofrece una prima de 400 euros durante el primer año

Aon ofrece soluciones a las agencias de viajes afectadas por la revisión al alza de los avales, la cual ya se ha llevado a cabo en 11 de las 17 Comunidades autónomas. En una entrevista concedida a NEXOTUR, su directora de *travel*, Katia Estace, explica que este cambio normativo "supondrá un aumento de la prima para la mayoría de agencias que tendrán que avalar la cantidad mínima, que son 100.000 euros". "Entendemos que la citada cantidad estará en el mercado a una prima de aproximadamente entre 450 y 500 euros anuales", detalla.

"Desde Aon queremos ayudar a minimizar el impacto dado que somos conscientes de que se trata de la póliza obligatoria", asegura la directiva, quien avanza que "estamos

ofreciendo ya un descuento para el primer año de la póliza, que la dejaría en 400 euros". "Creemos que si suben las garantías, debemos bajar las primas, y así lo hemos hecho", argumenta.

Impacto no tan importante

Pese al revuelo que ha causado el incremento del importe a avalar, que tarde o temprano será una realidad en todas las Comunidades, para Estace "el impacto económico para el actual minorista no será tan importante". En cambio, reconoce que sí "será mayor" en el caso del "gran distribuidor u organizador con facturaciones muy elevadas". "Para este tipo de agencias disponemos de alternativas con aseguradoras



La directora de 'travel', Katia Estace.

especialistas en caución, que pueden ofrecer soluciones adecuadas", apunta Estace.

Air Europa supera la barrera de los 11 millones de viajeros

Air Europa cierra 2018 con la cifra récord de más de 11 millones de pasajeros. El aumento del tráfico registrado por la aerolínea de Globalia ha sido notable tanto en el largo radio, en el que experimenta un crecimiento aproximado del 10%, como en la media distancia, con una tasa similar.

Los destinos donde Air Europa opera con su flota Dreamliner han logrado, en la práctica totalidad del año, unos resultados "muy satisfactorios", con una ocupación media superior del 85%. En lo que respecta al medio radio, las nuevas conexiones inauguradas en 2018, como Venecia y Düsseldorf, muestran igualmente "un buen comportamiento", destacan desde Globalia. Algunas de las novedades para



María José Hidalgo

2019 en la media distancia serán Casablanca y Túnez. Además, en temporada alta volará también a Estocolmo, Copenhague y Atenas.

En relación a la red doméstica, la aerolínea ha ofertado más de dos millones de plazas, lo que supone un incremento de cinco puntos porcentuales en comparación con 2017. Air Europa proseguirá en 2019 con su plan de crecimiento en España e iniciará dos nuevos operativos enlazando Madrid con Asturias y Sevilla, con cuatro vuelos diarios, respectivamente. La nueva ruta entre Madrid y Oviedo se iniciará el 1 de marzo, y la de Madrid y Sevilla, el 1 de abril. Abrirá también el próximo verano un vuelo entre Palma de Mallorca y Vigo con una frecuencia semanal.

Nueva York se alía con Viajes El Corte Inglés

Nueva York se promocionará en España a través de la red de agencias, *web y call center* de Viajes El Corte Inglés. Mediante el acuerdo, NYC & Company pretende dar a conocer los cinco barrios de la ciudad: Manhattan, Bronx, Queens, Brooklyn y Staten Island. La agencia líder del mercado español ofrecerá un programa negociado en colaboración con Iberia y una selección de hoteles.

Fitur contará con la sección Fitur Festivales

Fitur albergará en el pabellón 3 de Ifema la sección monográfica Fitur Festivales, espacio orientado a impulsar las conexiones entre el Turismo y los festivales de música. Organizado con la colaboración con la Asociación de Promotores Musicales (APM), combinará la oferta profesional del sector con contenidos de gran dinamismo y atractivo para el público.

España, tercer país con más incidencias aéreas

Los pasajeros aéreos de España han sufrido una cantidad récord de incidencias aéreas en 2018. Según revela AirHelp, el país ocupa la tercera posición de Europa en cuanto a vuelos cancelados o con retrasos superiores a 15 minutos. Desde enero y hasta el 31 de octubre, más de 150.000 vuelos con salida desde España acabaron siendo anulados o bien partieron con demora.

La mitad de los españoles usan el bus en Navidad

Más del 40% de los españoles que han viajado durante el periodo navideño han optado por el autobús como medio de transporte debido, principalmente, a la seguridad que les ofrece, la competitividad de sus precios, su sostenibilidad y su capilaridad. Así lo concluyen los últimos datos de la Confederación Española de Transporte en Autobús (Confibus).

Expectativas positivas de las agencias para este invierno

Los clientes demandan más productos personalizados y la posibilidad de ofertas complementarias

El negocio de las agencias de viajes españolas evolucionará de forma positiva en la temporada invernal, especialmente en el apartado emisor. Esta es una de las conclusiones del nuevo informe de Observatur, en el que se hace referencia a la creciente demanda de productos y servicios personalizados.

Las agencias de viajes miran a la temporada invernal con cierto optimismo. Según los datos recogidos por el Observatorio de Turismo Emisor en España (Observatur), hay previsiones de crecimiento. Los datos son especialmente positivos en el apartado internacional, estimando un 40% de las

agencias consultadas que se producirá un aumento de la demanda en relación con el año anterior. Otro 40% espera unos resultados similares, mientras que tan solo un 20% cree que se producirá un retroceso. En relación a los destinos nacionales, un 23% de los agentes esperan un incremento de reservas, mientras que un 16% prevé una caída.

De acuerdo con este informe, realizado entre el 6 de noviembre y el 11 de diciembre, cuatro de cada diez españoles (42%) que han visitado una agencia han realizado ya su reserva de vacaciones de Navidad. Según los profesionales, se trata de una cifra

parecida a la del año pasado. Un 36%, además, ha efectuado una reserva para alguna escapada de invierno.

Peticiones Semana Santa

Más a futuro, llama la atención que el 64% de las agencias ya están comenzado a recibir peticiones relacionadas con la próxima Semana Santa, si bien no se trata mayoritariamente de reservas, sino de solicitudes de información. Las reservas para esta festividad han comenzado en el 19% de las agencias, formalizándose en ellas menos del 10% de las contrataciones esperadas.

Preguntados por las tendencias de 2019, las agencias señalan que la personalización y las ofertas complementarias son las que tendrán más impacto en su negocio. En el caso de la personalización, cabe destacar que el 78% de los encuestados coinciden en señalar la creciente demanda de este tipo de servicios o productos. El incremento de la importancia de la oferta complementaria a la hora de reservar un hotel también parece clara: el 73% está total o bastante de acuerdo con esto. Por último, en función de los datos de Observatur, se prevé un aumento en la contratación de 'paquetes' y actividades en destino.



Presentación del Informe Observatur.



VISA GEA BBVA

YA DISPONIBLE PARA LAS AGENCIAS GEA Y SUS CLIENTES



- **Universal.** Aceptada en más de 20 millones de comercios de 180 países.
- Sin cuota de emisión ni renovación.
- Libre domiciliación bancaria.
- Flexibilidad en los pagos.
- Financiación hasta en 6 meses sin intereses en agencias GEA. Comisión de apertura 2,50%. TIN 0% TAE 9,10%*.
- 2% bonificación de tus compras en agencias de viajes Grupo GEA**
- Seguros de atraco en cajeros y de Accidentes en viajes.

* Tarjeta Visa GEA emitida por Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. Concesión sometida a estudio y aprobación del Banco. Financiación sin intereses exclusivamente para compras en Agencias de Viaje asociadas a GEA. *Ejemplo de financiación para una compra de 1.000€ a un plazo de 6 meses, 1- cuota mensual 191,67 € y 5 cuotas mensuales de 166,67 € cada cuota. Comisión de apertura no financiada, incluida en la primera cuota 25€ (2,50%) TIN 0%, TAE 9,10% Importe financiado de 1.000€, importe total a devolver 1.025€. La Tarjeta Visa GEA se emite con la forma de pago cuota fija mensual 30€ que el titular podrá modificar.** Bonificación del 2% aplicable a compras realizadas en Agencias asociadas a GEA, en todo caso netas de devoluciones y amortizaciones. Esta bonificación se abonará por BBVA al Cliente en el extracto del mes siguiente. Oferta válida hasta diciembre 2018. Más información en www.grupogea.com.

Plan de formación 'intenso y completo' de Nego

Nego ha lanzado un "intenso y completo" plan de formación para su medio millar de agencias de viajes asociadas. Se ejecutará durante los próximos años e incluye formación presencial en su central de Alicante y *road shows* tres veces al año por diez ciudades. También hará uso de las nuevas tecnologías, con webinars, videoconferencias y tutoriales, así como de formación directa.

Santander renovará su principal sede congresual

El Ayuntamiento de Santander ha presentado el proyecto de remodelación de varios de los edificios de la Península de la Magdalena, incluido el Palacio, su principal sede congresual. La alcaldesa, Gema Igual, ha destacado que se invertirán 3,3 millones de euros en el acondicionamiento del Palacio y el Paraninfo de La Magdalena, así como en la remodelación de la Casa de los Guardeses.

Diputación de Granada apuesta por el Turismo

El Pleno de la Diputación de Granada ha aprobado, por unanimidad, el Plan de Acción 2019 del Patronato Provincial de Turismo, un documento que prevé la ejecución de 311 actividades promocionales para la difusión nacional e internacional de Granada como destino turístico, actuaciones de *marketing* y publicidad, cursos de formación y asesoramiento a municipios y empresas.

Enterprise inicia su actividad en Vietnam

Enterprise Rent-A-Car inicia operaciones en Vietnam, después del acuerdo alcanzado el año pasado con MP Logistics como su socio franquiciado en ese país. Este nuevo país se sitúa en el marco de la estrategia de Enterprise Holdings de expandir su negocio en Asia y el Pacífico. En su primer año se centrará en el mercado corporativo y en alquiler de vehículos a largo plazo.

El Sector de agencias ve con buenos ojos la revisión del código de conducta de los CRS

ECTAA pide a la Comisión Europea que se supervise la aplicación de los recargos a los GDS

La Agrupación Europea de Asociaciones de Agencias de Viajes (ECTAA) acoge con "satisfacción" el proceso de revisión del código de

conducta de los Sistemas de Reserva Informatizados (CRS), que como adelantó NEXOTUR puede provocar que las líneas aéreas sean sometidas a

las normas que rigen la actividad de los GDS. El paso dado por Bruselas preocupa a las aerolíneas y es visto como una oportunidad por agencias y GDS.

El proceso de revisión del código de conducta de los Sistemas de Reserva Informatizados (CRS), puesto en marcha este mismo año por la Comisión Europea, es visto por el Sector de agencias de viajes como una oportunidad para dotar de mayor transparencia al negocio



Merike Hallik

de la distribución aérea. Mientras que el proceso ha generado preocupación en los grandes grupos aéreos, que temen ser sometidos a las normas que rigen la actividad de los GDS, la Agrupación Europea de Asociaciones de Agencias de Viajes (ECTAA) acoge "con satisfacción la hoja de ruta establecida".

En un documento remitido al Ejecutivo comunitario con motivo del proceso de revisión de la citada normativa, el *lobby* de agencias pide que se supervisen los recargos aplicados por algunas compañías aéreas a las reservas efectuadas a través

de GDS. En su opinión, varios grupos aéreos podrían estar infringiendo el código de conducta de los CRS. Por ello, insta a Bruselas a "supervisar la aplicación de tales suplementos y evaluar su legalidad para evitar cualquier tipo de abuso".

Otra de las reivindicaciones de ECTAA es que, además de las grandes compañías aéreas, Google y otros metabuscadores estén sujetos a las normas establecidas en el código de conducta de los CRS. Según argumenta, Google Flight y otras plataformas "han adquirido importantes cuotas de mercado en los tres últimos años", por lo que su no inclusión provocaría que el código de conducta "se vuelva eficaz al no abordar este asunto".

Además de sugerir la ampliación del ámbito de actuación de la normativa, el *lobby* de agencias entiende que "existe un problema serio con

respecto a su cumplimiento" debido a que "no se establece ningún plazo para que la Comisión Europea realice las investigaciones y emita un fallo". "Dada la especificidad del negocio de la distribución aérea, la falta de una referencia concreta a los límites de tiempo socava la eficiencia del código de conducta", provocando que "la respuesta a una queja lleve demasiado tarde", lamenta. Por este motivo, urge a Bruselas a "establecer un calendario claro para llevar a cabo las investigaciones", advirtiendo que en caso de lo contrario "la repercusión sería altamente negativa para los consumidores y el resto de actores del mercado".

Recargos a los GDS

Como publicó NEXOTUR, tres años después de que ECTAA y la Asociación Europea de Tecnología y Servicios Turísticos (ETTSA), entre otros *lobbies*, presentasen una queja contra los recargos a los GDS

aplicados por Lufthansa, la Comisión Europea anunció que no tomaría medidas al respecto. Ya entonces, en respuesta a la denuncia por un posible incumplimiento del código de conducta de los CRS, el Ejecutivo comunitario concluía que éste "ya no refleja la realidad del mercado", sugiriendo que "sea revisado en el futuro".

Rechazó así la queja presentada por las citadas Organizaciones, que albergaban la esperanza de que Bruselas tumbase los polémicos suplementos implementados por Lufthansa, IAG y Air France-KLM. Según estimaciones de ETTSA, del que forman parte agencias de viajes online y proveedores de soluciones tecnológicas, en el periodo comprendido entre 2015 y 2018, los consumidores han pagado cientos de millones de euros en recargos de Lufthansa, a los que habría que sumar las cantidades correspondientes a los suplementos de Iberia, British Airways y Air France-KLM.

Los ocupados en Turismo aumentan más de un 4%

Los ocupados en Turismo experimentan un crecimiento interanual del 4,2% en noviembre, hasta los 2,3 millones, representando el 12,2% del total de la economía española, según los últimos datos difundidos por TurEspaña. Se trata de la cifra más alta de toda la serie histórica en un mes de noviembre, lo mismo que sucedió el pasado mes de octubre.

Para la secretaria de Estado de Turismo, Isabel Oliver, los datos de este mes de noviembre "ponen de manifiesto el importante peso del Turismo en la economía española y el esfuerzo del Gobierno por mejorar la calidad del empleo". En este sentido, recuerda la puesta en marcha del Plan Director por un Trabajo Digno y de la mesa por la calidad del empleo en la hostelería, entre otras iniciativas, que "han permitido mejorar las condiciones laborales de 13.200 trabajadores y avanzar en el reconocimiento de enfermedades profesionales".

Un 11% más de autónomos

En noviembre, los ocupados vinculados a actividades turísticas suben, en términos absolutos, en 92.563 trabajadores en alta laboral. Todas las ramas turísticas muestran un comportamiento positivo. Del total de trabajadores turísticos, los asalariados representan el 79,3%, con un incremento interanual del 5%. Destacan los aumentos registrados por agencias de viajes y turoperadores (+5,1%) y hostelería (+4,5%).

El empleo autónomo, que representa el 20,7% del total, repunta un 1,1%. En este caso sí se observan diferencias. Por ejemplo, en la hostelería se produce un ligero retroceso del 0,5%, del que está detrás el comportamiento negativo (-0,7%) en el negocio de la restauración, mientras que en el alojamiento se registra una subida del 4%. Mención especial merece el crecimiento del 11,2% de autónomos en el Sector de agencias de viajes.

El 62% de agencias de viajes de ACAVE facturan más en 2018 que en el año anterior

El destino Egipto se recupera tras el desplome sufrido en los últimos años

Buen balance de año para las empresas de la Asociación Catalana de Agencias de Viajes Especializadas (ACAVE). Según se desprende de una encuesta realizada entre sus asociadas, de las cuales el 80% se ubican en Cataluña, el 62% afirma haber registrado en el global de 2018 un crecimiento de su facturación de entre el 5% y el 10%. Mientras tanto, un 30% cerrará el año con los mismos resultados que en 2017.

Las agencias encuestadas coinciden en señalar que las familias han incrementado este año el presupuesto destinado a viajes, lo que se ha traducido en una mayor demanda para viajar a destinos más remotos. Algunas también hacen referencia

al aumento de las solicitudes para viajar a Rusia como consecuencia de la celebración del Mundial de Fútbol. Finalmente, destacan la recuperación de la demanda para un destino tradicional como era Egipto, que en los últimos años ha sufrido un desplome motivado por la inestabilidad política del país.

Un 7% más en Navidad

En relación a la temporada invernal, las agencias consultadas muestran su satisfacción por el buen nivel de reservas: un 70% califica como buenas o muy buenas las previsiones de ventas para Navidad y Fin de Año. De media, esperan un

crecimiento en el número de reservas del 7% respecto al mismo periodo del año pasado. Además, hacen referencia a la mayor anticipación de los clientes, asegurando que más del 30% de las reservas se han efectuado con entre uno y tres meses de antelación.

Las estaciones de esquí se mantienen como las protagonistas para estas fechas. También destaca la elevada demanda de viajes a Estados Unidos, con Nueva York y su tradicional fin de año en Times Square, así como a las capitales del centro y norte de Europa. Según ACAVE, este año vuelven con fuerza destinos de Asia, como Myanmar, Maldivas, Tailandia, Dubai o Sri



Buenas ventas en invierno.

Lanka, y sudamericanos y centroamericanos, como son Ecuador, Caribe, Costa Rica y México.

Gran espaldarazo del Gobierno al termalismo

El Consejo de Ministros ha aprobado la renovación del programa de termalismo social para los próximos dos años, con posibilidad de prórroga para un tercero. La Asociación Nacional de Balnearios (ANBAL) valora muy positivamente la decisión del Ejecutivo. Como destaca su presidente, Miguel Mirones, "Su impacto económico supera en cada edición los 100 millones de euros".

Un 20% más de españoles visitan Japón en 2018

Entre enero y noviembre de 2018 más 112.900 españoles han visitado Japón, un 20% más que en el mismo periodo del año anterior, según los datos de la Oficina Nacional de Turismo de Japón (JNTO). En 2017 viajaron a Japón 99.800 turistas españoles, un 8,8% más. Así España se sitúa entre los principales países emisores, por detrás de Vietnam (26,1%) Rusia (23,8%) e Italia (21,2%).

Diputación de Granada apuesta por el Turismo

El Pleno de la Diputación de Granada ha aprobado, por unanimidad, el Plan de Acción 2019 del Patronato Provincial de Turismo, un documento que prevé la ejecución de 311 actividades promocionales para la difusión nacional e internacional de Granada como destino turístico, actuaciones de *marketing* y publicidad, cursos de formación a través de la Escuela de Turismo Rural, Enturna, etc.

Avis ofrece movilidad sostenible para ciudades

Avis sigue apostando por la movilidad sostenible en las ciudades españolas con la introducción de nuevas unidades de coches eléctricos e híbridos. Avis introdujo su primer coche eléctrico en la flota española en el mes de abril de 2017. Permiten a los clientes moverse sin límites por las ciudades, sin emisión de gases nocivos y con un menor nivel de ruido y contaminación acústica.

IAG7: 'Este 2019 tiene que ser el año en el que se clarifique el papel del New Distribution Capability'

La consejera delegada de la agencia, Fina Muñoz, considera 'necesario un planteamiento colaborativo'

IAG7 anuncia su compromiso de colaborar con el programa NDC-X de Amadeus en el recién iniciado año 2019, sumándose de esta manera a otras grandes redes del mercado español como Viajes El Corte Inglés y B the travel brand. La consejera delegada de la agencia de viajes, Fina Muñoz, subraya que este año 2019 "tiene que ser el año en el que se clarifique de una vez por todas el papel del New Distribution Capability (NDC) en las agencias de viajes".

"IAG7 desea formar parte activa en el futuro de la industria y por eso pensamos que es necesario un planteamiento colaborativo que tome en consideración las necesidades del Sector", explica la directiva, afirmando que "NDC-X de Amadeus nos ofrece ese enfoque". El programa, puesto en marcha en febrero de 2018 con el objetivo de fomentar la implantación del estándar NDC, también cuenta con el respaldo de CEAV, así como de sus dos principales Organizacio-

nes, la Asociación Catalana de Agencias de Viajes Especializadas (ACAVE) y la Unión de Agencias de Viajes (UNAV).

Nuevas soluciones

El director general de Amadeus en España y Portugal, Fernando Cuesta, destaca que NDC-X es "un ambicioso programa de colaboración con los principales actores del Sector". Asimismo, hace referencia a la evolución de su plataforma, que "se

prepara para la transformación en un espacio abierto, dinámico y conectado que integra el contenido de distintas fuentes (GDS y no GDS) y permite su distribución a través de cualquier dispositivo". "Si 2018 ha sido el año del diseño y preparación para la escalabilidad del nuevo estándar tecnológico, 2019 ha de ser el año de la implantación de las nuevas soluciones basada en el NDC y su paulatina industrialización con más contenido y nuevas funcionalidades", avanza.



La consejera delegada del grupo IAG7 Viajes, Fina Muñoz.

ÚNETE A UNO DE LOS GRUPOS DE AGENCIAS DE VIAJES MÁS IMPORTANTE Y HAZ VOLAR TU EMPRESA

Mejora de la rentabilidad

de la agencia gracias a nuestra tecnología y negociaciones

+5%

aumento de la productividad gracias a nuestra tecnología

Central de reservas

avión, tren y barco con tarifas especiales negociadas

Negociación con proveedores

consiguiendo las mejores condiciones del mercado

24 h

servicio 24 horas para ti y para tus clientes corporativos

+38

años de experiencia y un equipo de 25 profesionales

Formación continua

Disponemos de cientos de cursos de formación para que estés al día

Asesoramiento para tu empresa

constante para que tu empresa esté a otro nivel

Herramientas de marketing

y tecnológicas para la captación de clientes e incremento de ventas

Desde **1980**

grupo vacacional y corporativo pionero a nivel nacional

☎ 93 655 65 55

expansion@avasa.com

www.grupoavasa.com

El gasto en viajes crece más de un 4% en verano

Los residentes en España realizaron 65,6 millones de viajes en el tercer trimestre del año, un 2,6% más que en el mismo periodo de 2017. Según los datos de la encuesta Familitur, que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE), su gasto ascendió a 19.055 millones de euros, un 4,6% más que entre julio y septiembre del pasado año. El gasto sube cerca de un 7% en los nueve primeros meses.

ALH lanzará un nuevo programa para agencias

Associated Luxury Hotels (ALH), de la que WorldHotels Collection es filial, pondrá en marcha un nuevo programa de ventas para agencias de viajes el segundo trimestre de 2019. The Associates Club solo será accesible mediante invitación y estará destinado a las mejores agencias de viajes de lujo del mundo, que disfrutarán de comisiones especiales, itinerarios personalizados, etc.

Centauro Rent a Car inicia actividad en Grecia

Centauro Rent a Car ha iniciado su actividad en Grecia con la inauguración de cuatro oficinas en Atenas y las Islas Griegas. Asimismo, desde este mes activará la venta *online* para estos nuevos destinos a través de su web Centauro.net. Con esta nueva operación, la *rent a car* española estará presente en uno de los países más visitados de la costa mediterránea.

CroisiEurope en Fitur con su oferta para grupos

CroisiEurope estará en la próxima edición de Fitur (Madrid, del 23 al 27 de enero), donde informará a los profesionales del Sector Turístico sobre sus más de 200 itinerarios por ríos de todo el mundo, en especial para grupos organizados o viajes de incentivo. Para ello, ha invitado a todas las agencias especializadas en grupos a concertar una cita con antelación y a visitar su stand durante la feria.

ETTSA y VIR acusan a Lufthansa de 'negarse a vender las tarifas más baratas a través de GDS'

Los clientes de la aerolínea han pagado 'más de 1.000 millones de euros por los recargos de Lufthansa'

Lufthansa tendrá que responder ante la autoridad antimonopolio de la Comisión Europea por sus supuestas "prácticas discriminatorias y excluyentes". La Asociación Europea de

Tecnología y Servicios Turísticos (ETTSA) y una Asociación alemana han presentado una queja, acusando al grupo de "negarse a suministrar las tarifas más baratas a través de GDS".

Como explica el secretario general de ETTSA, Emmanuel Mounier, "como la situación se está deteriorando rápidamente para los consumidores, hemos decidido tomar medidas".

La Asociación Europea de Tecnología y Servicios Turísticos (ETTSA) y la Asociación Alemana de Distribución de Viajes por Internet (VIR) han interpuesto una queja contra el Grupo Lufthansa ante la autoridad antimonopolio de la Comisión Europea por supuesto abuso de posición de dominio. Acusan al grupo aéreo de llevar a cabo prácticas discriminatorias y excluyentes contra los GDS y las agencias de viajes.

Según denuncian, las aerolíneas que forman parte de Lufthansa "aprovechan sistemáticamente su dominio en Alemania y en otros mercados para negarse a suministrar las tarifas más baratas a través de GDS", lo que significa que la mayoría de las agencias de viajes

no tienen acceso a ellas. También afirman que el gigante aéreo "imponer recargos injustificados a estos distribuidores independientes, penalizando así a los consumidores y empresas que hacen uso de sus servicios para buscar y comprar billetes de avión".

Es más, ETTSA calcula que "los clientes que utilizan canales de distribución independientes ya han pagado más de 1.000 millones de euros en recargos a Lufthansa". Con estas medidas, con las que Lufthansa estaría "restringiendo intencional e injustamente la competencia", se "está perjudicando a los competidores más pequeños, a los que se les impide competir en igualdad de condiciones con los principales operadores".

El lobby europeo, del que forman parte agencias online y proveedores tecnológicos, también acusa a Lufthansa de "imponer sus propias soluciones de comercialización" en un momento en el que "varias tecnologías compiten para definir el nuevo estándar de distribución que será adoptado". "Su conducta, por lo tanto, afecta seriamente la innovación en el mercado de distribución", añade.

En palabras del secretario general de ETTSA, Emmanuel Mounier, "como la situación se está deteriorando rápidamente para los consumidores como resultado de las prácticas de Lufthansa, hemos decidido tomar medidas y presentar una queja a la Comisión Europea". "Es el momento de actuar", subraya. Por



Aseguran que el grupo aéreo penaliza a los consumidores que hacen uso de agencias.

su parte, el presidente de VIR, Michael Buller, advierte que "hasta ahora, el daño causado es tremendo y es obvio que Lufthansa

intenta sacar a los competidores del mercado". "Esto no se puede tolerar y la Unión Europea debe actuar y tomar medidas", concluye.

El DIVA tiene carácter obligatorio desde el pasado 1 de enero

Los comercios deben adaptar sus sistemas y tecnología, entre otros pasos a tener en cuenta

El pasado 1 de enero de 2019, el DIVA, el sistema de devolución electrónica del IVA para turistas no residentes en la Unión Europea, comenzó a tener carácter obligatorio en todo el territorio español. El proyecto impulsado por la Agencia Estatal de la Administración Tributaria Española implica la digitalización del sellado de la prueba de salida de *tax free*, agilizando y simplificando el proceso de devolución del IVA a los visitantes extracomunitarios. Desde este año 2019, los formularios *tax free* emitidos por los comercios españoles deberán ser escaneados y validados en los puestos DIVA ubicados en los aeropuertos, puertos y pasos fronterizos.

La entrada en vigor de la nueva normativa obliga a los comercios españoles a adaptar sus sistemas y tecnología a esta nueva regulación debido a que la Agencia Estatal de la Administración Tributaria ya no admitirá los formularios manuales. También deberán recopilar más in-

formación de los turistas en los puntos de venta y detallarla en el formulario, además de informar a sus clientes sobre los nuevos procedimientos de aprobación y reembolso.

Ahorro de tiempo

Según destacan desde Planet, proveedor internacional de servicios de pago y tecnología, el DIVA supondrá un ahorro de tiempo para los turistas, que ya evitarán las esperas y colas en las aduanas. Tan solo deberán dirigirse a las oficinas de aduanas para mostrar los bienes adquiridos, su pasaporte y la tarjeta de embarque si el sistema determina que deben pasar una inspección.

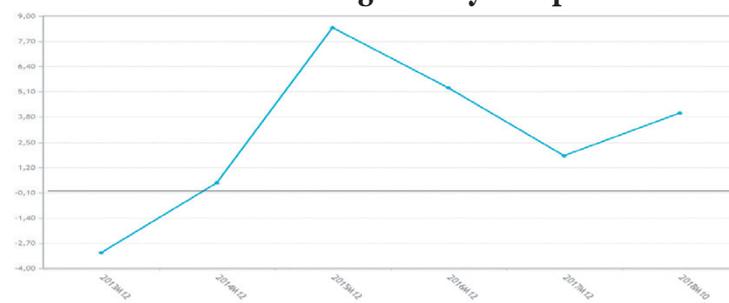
En palabras del director de la empresa para España y Portugal, Jorge Esteban, "al agilizar el proceso de sellado y ser un modelo más seguro que permitirá al comerciante tener un seguimiento más completo, el nuevo sistema DIVA incentivará un mayor número de



Ya no admiten formularios manuales.

ventas, además de permitir al sector en su conjunto dar un salto cualitativo". En este sentido, destaca que "en Planet tenemos un fuerte compromiso con la tecnología y con el asesoramiento de nuestros clientes para que estén preparados de forma efectiva para la implementación del DIVA y optimicen al máximo las oportunidades que representa".

Evolución anual de agencias y turoperadores



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

© NEXOTUR

Quinto año al alza para agencias y turoperadores

La cifra de negocio de agencias de viajes y turoperadores experimenta un crecimiento interanual del 4% en los diez primeros meses del año, por lo que todo parece indicar que concluirán el año con balance positivo. En caso de que así sea, será el quinto ejercicio consecutivo en el que la facturación de las agencias que operan en el territorio español registre una evolución favorable.

Según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), en 2014 se puso fin a un lustro de caídas, con un tímido repunte del 0,4%. Un año después, en 2015, el volu-

men de negocio de las empresas del Sector se disparó un 8,4%, mientras que en 2016 subió un 5,3%. En 2017 se produjo una clara desaceleración, con un incremento del 1,8% en el global del ejercicio.

Analizando en detalle los datos de 2018, cabe destacar que solamente en agosto se registró un retroceso interanual (-1,2%). Las mayores subidas corresponden a enero, marzo y abril, con tasas respectivas del 9,3%, 10,5% y 10,2%. En octubre, último mes que ha sido objeto de análisis, la producción de minoristas y turoperadores crece un 5,1%.

Una web para reservar en las marcas de Choice



Choice Hotels ofrece a las agencias de viajes, empresas concertadas y clientes —registrados o no— una página web muy completa y bien diseñada para consultar la información sobre la empresa y sus hoteles y gestionar reservas.

Choice Hotels ofrece a las agencias de viajes, empresas concertadas y clientes —registrados o no— una página web muy completa y bien diseñada para consultar la información sobre la empresa y sus hoteles y gestionar reservas.

Abreu ofrece información de sus productos 'online'



Viajes Abreu vuelve a modificar su página web, que en esta versión incluye una amplia información y la gestión de reservas *online* para todos sus productos, pero ya no ofrece el área para las agencias que había en la versión anterior.

Viajes Abreu vuelve a modificar su página web, que en esta versión incluye una amplia información y la gestión de reservas *online* para todos sus productos, pero ya no ofrece el área para las agencias que había en la versión anterior.

Un planificador de viajes en la web Costa Blanca



La nueva página de Turismo en la Costa Blanca ofrece la información sobre los atractivos turísticos de la provincia de Alicante, aunque sobre alojamientos y otros servicios sólo incluye algunas ofertas en un interesante planificador.

La nueva página de Turismo en la Costa Blanca ofrece la información sobre los atractivos turísticos de la provincia de Alicante, aunque sobre alojamientos y otros servicios sólo incluye algunas ofertas en un interesante planificador.

Nueva página 'responsive' de Turismo en Madrid



La versión *responsive* de la página de Turismo que presenta el Ayuntamiento de Madrid ofrece una amplia información sobre todos los temas de interés para un viajero en la ciudad, aunque con una estructura de accesos mejorable.

La versión *responsive* de la página de Turismo que presenta el Ayuntamiento de Madrid ofrece una amplia información sobre todos los temas de interés para un viajero en la ciudad, aunque con una estructura de accesos mejorable.

Hotrec denuncia que el dominio de Booking y Expedia ha traído consigo 'prácticas desleales'

La labor de los agentes de viajes 'es altamente valorada' según un estudio elaborado por la Asociación británica

La Organización Empresarial Europea de Hotelería y Restauración (Hotrec) cosecha un nuevo éxito en su campaña para intentar frenar los supuestos abusos cometidos por las grandes plataformas de distribución online. El *lobby* hotelero, del que forma parte la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT), aplaude la revisión del Parlamento Europeo y del Consejo de la Unión Europea de la propuesta realizada con anterioridad por la Comisión Europea

relativa a las relaciones comerciales entre los citados 'portales' y el sector hotelero.

En concreto, acoge con satisfacción algunos de los puntos incluidos en el texto, como por ejemplo, la introducción de medidas para lograr una mayor transparencia a través de intermediarios *online*, así como para mejorar la protección de los derechos de propiedad intelectual, en especial de las marcas de las empresas hoteleras. También destaca que "habrá más objetividad en el tratamien-

to de las quejas" y "más claridad a la hora de aplicar el reglamento europeo en los términos y condiciones" negociados entre 'portales' y hoteles, siempre y cuando las propuestas del Parlamento y del Consejo vean la luz.

Mayor equidad y transparencia

Para el presidente de distribución de Hotrec, Markus Luthe, "las decisiones adoptadas tanto por el Consejo como por el Parlamento Europeo

suponen un paso importante para lograr una mayor equidad y transparencia en las relaciones comerciales". En este sentido, recuerda que el dominio de las dos grandes plataformas (Booking y Expedia), que controlan más del 80% de la distribución indirecta de alojamiento, "ha traído consigo prácticas desleales que el reglamento, con razón, empieza a abordar".

Por su parte, el CEO de la Organización, Christian de Barrin, incide en que "Hotrec ha estado sensibilizan-

do activamente a las instituciones de la Unión Europea sobre la creciente dependencia de las plataformas *online*". Así, subraya que la votación del Parlamento Europeo "demuestra que los responsables de la toma de decisiones están preparados para proteger mejor a las empresas de las prácticas nocivas en el mercado digital". "Alentamos al Parlamento Europeo, al Consejo y a la Comisión Europea a adoptar rápidamente este reglamento en beneficio de las empresas europeas", concluye.

¿Nos vemos en **<Fitur>**?

Acércate al Stand 4E20 para conocer todas las novedades del grupo

Solicita una DEMO sin compromiso escribiendo a info@ditgestion.com

¡Te esperamos!



Mucho más que un grupo de gestión

Viajes de negocios

Seguros específicos para ejecutivos

Pregunta.- Somos una agencia de viajes de ocio y nos gustaría especializarnos en viajes de negocios. ¿Qué requisitos debemos tener en cuenta? ¿Existen seguros específicos?

Respuesta.- En principio, no hay ningún requisito especial para empezar a comercializar viajes para empresas. De hecho, cada vez más agencias de viajes empiezan a especializarse en este nicho de mercado, que, según indican las cifras de los últimos meses, y a tenor de los datos de FITUR, es uno de los que cuenta con un mayor desarrollo de negocio en los próximos años en España y en otros países del mundo.

En cuanto a tu pregunta sobre la existencia de seguros específicos para la asistencia a reuniones de trabajo o congresos, sí que hay productos específicos para esta línea de negocio. De hecho, este tipo de viajes son mucho más susceptibles de imprevistos y cancelaciones que los viajes de ocio, por lo que es importante contar con un seguro que exima a la agencia de viajes de la máxima responsabilidad. Además, hay muchos detalles en los viajes de negocios que es prácticamente imposible tener controlados, como la pérdida de conexiones de transporte o los cambios de fecha de última hora.

Por un lado, hay que tener en cuenta la periodicidad con la que viaja el cliente: existen seguros para ejecutivos que cubren viajes ocasionales y seguros que cuentan con una protección anual para aquellos que se desplazan de forma recurrente. Por otro lado, existen seguros específicos para la asistencia a eventos que tienen coberturas como gastos médicos, servicio de intérprete, repatriación, regreso anticipado por distintas causas y pérdida o robo de equipaje. Por último, también hay toda una línea de productos destinada a la propia organización del evento: seguros de cancelación de eventos que cubren gastos, además de por cancelación, por el cambio de sede y fecha del evento, por re-

Tu consultor

PROFESIONAL Y EMPRESARIAL

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

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

ducción de la duración del mismo o incluso, en el caso del seguro que cuenta con las coberturas más amplias, por cambio del ponente principal del congreso.

Independientemente de la posibilidad de ofrecerles a tus clientes la contratación de estos seguros específicos para este tipo de viajes, el Turismo de negocios requiere de un servicio de atención al cliente muy amplio, por lo que es posible, en el caso de que vuestra agencia sea pequeña y cuente con pocos trabajadores, que también necesitéis externalizar dicho servicio para que tenga la máxima calidad. Si llegado el caso se plantea esta necesidad, es importante que tengáis en cuenta que somos muchas las empresas especializadas que ofrecemos servicio de atención al cliente 24 horas.

Autónomos

Agencias de viajes 'online'

Pregunta.- Tras años trabajando como agente de viajes para otras empresas, estoy planteándome la posibilidad de establecerme como autónomo creando una agencia de viajes online y empezar así mi andadura empresarial. ¿Qué requisitos debería cumplir para comenzar?

Respuesta.- Como debes saber, pues nos hablas de que tienes experiencia en el sector, cualquier persona puede comercializar servicios turísticos independientemente de su

la Dirección General de Turismo de tu Comunidad autónoma y constituirte como agencia de viajes. Además, al tratarse de una agencia de viajes online, será necesario que cuentes con expertos asesores legales que puedan ayudarte, toda vez que la propia web deberá cumplir una serie de requisitos legales para su inscripción en Turismo.

Si estás decidido a comenzar tu andadura como autónomo, deberás darte de alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE), una tasa que grava y clasifica bajo epígrafes las actividades profesionales. Además, tendrás que presentar una declaración censal y tu opción del régimen fiscal a través del modelo 036. Ambas gestiones se realizan en la Agencia Tributaria.

Una vez presentada esta documentación, el siguiente paso es darte de alta en el Régimen Especial de Autónomos de la Seguridad Social (RETA). Este trámite que se lleva a cabo en la Dirección General de la Tesorería General de la Seguridad Social correspondiente o en una administración de la misma. Si dispones de certificado digital, también puedes hacerlo a través de Internet.

Terminadas todas las gestiones para darte de alta como agente de

viajes autónomo, y una vez recopilada la documentación requerida por la legislación de Turismo de la Comunidad autónoma correspondiente, podrás comenzar tu actividad online. Además de invertir en el diseño y puesta en marcha de tu página web, hay otros aspectos que pueden afectar a tu trabajo y que es importante que valores. Uno de ellos es la contratación de un seguro para autónomos. Trabajar por cuenta propia es una de las formas más sencillas y accesibles de comenzar una aventura empresarial, pero no está libre de riesgos, pues recae sobre una sola persona toda la responsabilidad y carga de trabajo.

Por ello, existen pólizas para asegurar que ningún contratamiento afecte al ritmo de vida de los trabajadores por cuenta propia ni a la de sus familias, diseñados para compensar la falta de ingresos producida por la incapacidad para trabajar tras haber sufrido un accidente. Sin necesidad de realizar más trámites administrativos, la suscripción de este seguro garantiza una serie de indemnizaciones en función de las consecuencias que deriven de en caso de sufrir un accidente (ya sea de carácter laboral o no).



II PREMIO TURISMO responsable

Dirigido a empresas turísticas expositoras en FITUR 2019 que en los dos últimos años hayan trabajado en favor del Turismo Responsable.

4 categorías

Hostelería · Transporte, Productos y Servicios turísticos · Destinos · Blogosfera

Envía tu candidatura a premios@fundacionintermundial.es
Más información en www.fundacionintermundial.es o en la sección oficial de Premios de FITUR.

Organiza



Colaboran





INFOGEO

IR SIEMPRE POR DELANTE ES UNO DE NUESTROS OBJETIVOS

REUNIONES TÉCNICAS GEA: FORMACIÓN AGENCIAS

Grupo GEA en total ha organizado más de 20 reuniones durante el 2018

El pasado 27 de Noviembre en Tenerife, se concluyó la última reunión técnica organizada por GEA internamente para sus agencias. En esta segunda fase de reuniones, adicionales a las celebradas en el primer semestre del año, Grupo GEA ha logrado que 230 agentes de viajes asistan a las reuniones organizadas en las ciudades de Alicante, Antequera, Madrid, Palma de Mallorca, Zaragoza, Santiago de Compostela, Vitoria y Tenerife.

El contenido principal que se ha presentado en la segunda fase de formación, denominadas "Reuniones técnicas", ha estado compuesto por la información y aclaración de dudas correspondientes a la Nueva Directiva Europea de la Ley de Viajes Combinados, avance de las nuevas funcionalidades y herramientas desarrolladas en los buscadores GEA, material y campañas comerciales como herramienta de comercialización y actualización de condiciones ventajosas con la entidad bancaria BBVA; adicionalmente en muchas de las reuniones se ha podido acompañar con una conferencia de Pilar Pato titulada "La fuerza del Optimismo", y algunas de las colaboraciones de EUROPCAR, AMADEUS o IBERIA.

Con este segundo grupo de reuniones, se cierra el ciclo de eventos y formación programado para el 2018, cuyo objetivo marcado estaba en crear una fluida comunicación con las agencias, basado en informar, formar, escuchar y debatir con las agencias, las formas de mejora del servicio y producto ofrecido por GEA para las agencias y de las agencias a sus clientes.



DELEGACIONES GEA: LA PERSONALIZACIÓN COMO CALIDAD DE SERVICIO

Grupo GEA cuenta con 5 delegaciones en España, cuya misión es dar un servicio personalizado a las agencias del Grupo



Grupo GEA que próximamente cumplirá 25 años, brinda desde sus comienzos un servicio de calidad a las agencias asociadas, manteniendo a día de hoy ese mismo objetivo, de hecho, según argumenta su directora general Sara Fernández, "la clave del éxito de grupo GEA está en la calidad de su equipo conformado por grandes profesionales". Grupo GEA comenzó con un pequeño grupo de agencias independientes, sin embargo su crecimiento fue rápido y fue haciéndose cada vez más grande, pero sus fundadores, Prisciliano Fernández y Pilar Bernabéu, entendieron que por ser grandes no debían perder esa identidad de calidad y cercanía que les caracterizaba, por ello se crearon diferentes delegaciones regionales:

- Fernando Bruña, delegación Norte.
- Joan Pané, delegación Cataluña y Baleares.
- Juan Carlos Rivero, delegación Centro.
- Enrique Guerrero, delegación Sur, Extremadura y Levante.
- Sunil Daryanani, delegación Canaria.

"Los delegados visitan personalmente a las agencias de su zona, conociendo mejor a los empresarios y agentes de viaje, algo que desde la central nos sería imposible con el gran número de asociados que contamos; de esta forma, conseguimos dar el servicio personalizado que buscamos, conocer las necesidades y características de cada zona geográfica, ofrecerles permanentemente información actualizada, atender de forma rápida y efectiva las incidencias que se le puedan presentar a cada agencia de viajes", declara Sara Fernández, quien además añade que con ese mismo objetivo GEA organiza todos los años reuniones zonales por diferentes ciudades, algo complementario a la labor de cada delegado, "este año hemos organizado 20 reuniones formativas e informativas a lo largo de toda la geografía española", no obstante, asegura que la clave está en el servicio ofrecido a las agencias por parte del equipo de GEA, desde la central y especialmente por cada uno de los delegados de zona.

GRUPO GEA MÁS Y MEJOR

ENTREVISTA A RAÚL GUIJARRO, FINANTUR ASESORAMIENTO FISCAL PARA LAS AGENCIAS DE VIAJES



Grupo GEA mantiene desde 2003 un acuerdo con Finantur para el asesoramiento de sus agencias.

Grupo GEA, en el abanico de servicios que ofrece gratuitamente a sus agencias de viajes asociadas, incluye el asesoramiento jurídico, informático y fiscal; todas las asesorías lideradas por grandes profesionales específicos de cada materia; y en este caso, el asesoramiento fiscal que ofrece el grupo, se debe al acuerdo de colaboración que desde hace 15 años Grupo GEA mantiene con la empresa especializada Finantur.

A continuación entrevistamos a Raúl Guijarro, economista y socio mayoritario de Finantur, sobre los servicios ofrecidos y su relación con Grupo GEA.

¿Cómo surgió la colaboración de Finantur con GEA?

Hace años, a través de un cliente común, Nano se puso en contacto con nosotros.

¿Qué servicios presta Finantur a GEA?

Todo tipo de consultas breves sobre fiscalidad, contabilidad, acreditación y recomendaciones en requisitos financieros para las agencias IATA, mercantil, (constitución, liquidación de sociedades), y requerimientos administrativos con las respectivas consejerías de Turismo,...

GEA fue el primer grupo que, además del apoyo comercial tradicional, ideó un conjunto de servicios auxiliares, como el que prestamos nosotros de Asesoramiento Tributario-Contable que junto al servicio Jurídico y, últimamente de apoyo informático, son un apoyo firme en la fidelización.

¿Qué tipo de dudas son las más comunes?

Fundamentalmente de facturación a clientes, sujeción o exención de servicios, facturación en Régimen General, declaraciones informativas con Hacienda, como el 347, 349 y la relación tributaria con los proveedores.

¿Qué perfil tienen las agencias del Grupo GEA?

Son agencias de tipo medio, y realizan todo tipo de servicios previstos para una agencia de viajes, centrados en el segmento vacacional, mayoritariamente.

¿Qué destacarías de las agencias GEA?

Su alto nivel de profesionalidad, lo que se puede demostrar con el bajo índice relativo de cierres en la época de crisis, que otros grupos han sufrido.

Para conocerlos mejor, cuéntenos ¿qué es Finantur?

Somos un despacho de asesoramiento, centrado en el ámbito Fiscal-Tributario para Agencias de Viajes. Conocemos en profundidad el sector, con todas las interrelaciones entre los operadores, y casuística habitual de trabajo. Entre nuestros clientes se encuentran Agencias de Viajes de todos los tamaños, y segmentos, Vacacional, Touroperación, Online, MICE, BTC, Receptivo,... y colaboramos con varios grupos de

gestión y asociaciones sectoriales.

Debido a nuestra especialización, en el año 2012 publicamos el "Manual Práctico sobre la fiscalidad en las Agencias de Viajes", con una edición de 4.000 ejemplares ya agotados. (ISBN: 8461544404). Nuestros clientes iniciales nos demandaron la creación de cursos y seminarios (presencial y a distancia), que se han impartido con éxito, en Agencias y Asociaciones sectoriales en todo el territorio nacional, incluido Canarias. En la actualidad contamos con un equipo de diez profesionales y dos oficinas, en Alcorcón- Madrid y Málaga.

¿Qué servicios ofrecéis a vuestros clientes?

Asesoramiento FISCAL, Asesoramiento Mercantil, Asesoramiento Laboral, Formación a la medida- fiscal Agencias de Viajes, Valoración y compraventa de sociedades, Devolución IVA/VAT. Asesoramiento, gestión y tramitación.

Ya a la venta **28 EUROS**

Manual Práctico sobre la fiscalidad en las Agencias de Viajes
Raúl Guijarro

El proyecto de este manual, nace de la necesidad manifestada por los clientes habituales de asesoramiento de FINANTUR, de contar con un libro que les apoye y aclare las dudas más comunes que se plantean en una agencia de viajes.

[comprar](#)

EDICIÓN LIBRO "MANUAL PRÁCTICO SOBRE LA FISCALIDAD EN LAS AGENCIAS DE VIAJES"

Raúl Guijarro Cabrera publicó en 2011 el libro "Manual Práctico sobre fiscalidad en las Agencias de Viajes, editado por FINANTUR ASESORES, S.L.. En la actualidad, es el único manual donde se trata con amplitud toda la casuística de la fiscalidad de las Agencias de Viajes, un sector complejo y con nula doctrina tributaria publicada.



ENTREVISTA A TOMÁS BAÑOS, NEOTECNIA ASESORAMIENTO INFORMÁTICO PARA LAS AGENCIAS DE VIAJES



Grupo GEA destaca la buena acogida de este servicio gratuito entre sus agencias.

A principios de este año 2018, GEA decide aumentar sus servicios de asesoramiento a las agencias, incluyendo así un servicio informático que permita resolver dudas y dar soporte a incidencias informáticas que surgen en el día a día. Tal ha sido el éxito entre las agencias, que ha conseguido ser tan valorado como al resto de asesorías incluidas en Grupo GEA.

¿Cómo surgió la colaboración de Neotecnia con GEA?

Después de prestar servicio durante años a GEA en sus oficinas centrales, surgió la idea de extender dicho servicio de asistencia telefónica y control remoto a todos los asociados del grupo.

¿Qué servicios presta Neotecnia a GEA?

Esencialmente el servicio de asistencia remota mediante la conexión en tiempo real con la agencia desde nuestros terminales, así como las consultas telefónicas que sean necesarias para minimizar incidencias informáticas.

¿Qué tipo de dudas son las más comunes?

En un amplio porcentaje se deben al mal funcionamiento de gestores de correos y problemas con los principales navegadores, sin olvidar los fallos que suele presentar Windows e incompatibilidades con otras aplicaciones de utilización diaria.

¿Qué perfil tienen las agencias del Grupo GEA?

Entre los asociados del grupo el abanico de conocimientos sobre las nuevas tecnologías es dispar, si bien, demuestran un constante interés en adaptarse a las opciones que GEA desarrolla de forma continua.

¿Qué destacarías de las agencias GEA?

Su compromiso con el cliente, no hablamos de una agencia online de venta de productos desatendidos. Las agencias GEA cuidan de sus clientes durante su experiencia de viaje, solucionando posibles contratiempos de forma rápida y eficaz.

Para conocerlos mejor, cuéntenos ¿qué es Neotecnia?

Neotecnia cuenta con un largo recorrido como empresa de soporte, venta, asesoramiento de productos y servicios destinados al sector turístico. Creación de aplicaciones webs y sistemas de información interactiva.

¿Qué servicios ofrecéis a vuestros clientes?

Creación de aplicaciones webs, sistemas de información interactiva y sobre todo el soporte técnico necesario para que una agencia funcione sin temor a que una incidencia informática paralice la actividad diaria.



NEOTECNIA
ASESORAMIENTO Y SOPORTE INFORMÁTICO

ENTREVISTA A M. ÁNGEL CUBERO, BUFETE CUBERO ASESORAMIENTO JURIDICO PARA LAS AGENCIAS DE VIAJES



Desde 2001, con el objetivo de aumentar los servicios a las agencias, Grupo GEA llega a un acuerdo con Bufete Cubero, lo cual ha permitido dar un asesoramiento específico para las agencias de viajes.

¿Cómo surgió la colaboración de Bufete Cubero con GEA?

Gea pidió informe a diversas personas relacionadas con el mundo de la agencias de viajes, en busca de un despacho especialista en esta materia, y le recomendaron este despacho.

¿Qué servicios presta Bufete Cubero a GEA?

La asesoría jurídica Bufete Cubero está a disposición de GEA para cualquier tipo de gestión, tramitación que requiera o necesite tanto GEA como por supuesto, sus asociados. Pero, principalmente los servicios que se prestan, es una atención exclusiva, para la resolución de cualquier conflicto, incidencia o duda que le pueda surgir a la agencia tanto en la confección de contratos como ante reclamación de clientes, o intervención de reclamación a mayoristas, compañías aéreas, etc.

¿Qué tipo de dudas son las más comunes?

Aunque realmente las dudas de los agentes de viajes asociados al grupo GEA podemos decir que son muy variadas, si tendríamos que destacar la cancelación de un viaje, ya sea por el organizador o minorista o por el propio cliente, ahí es donde aparecen los interrogantes, si procede la devolución íntegra, si se puede repercutir una indemnización, o bien gastos de gestión o anulación debido a la cancelación, ya que todo va a depender de los motivos de cancelación del viaje, si estamos ante un viaje combinado o servicio suelto, la fecha en la que se produce la cancelación, etc.

¿Qué perfil tienen las agencias del Grupo GEA?

Desde nuestra modesta opinión, las agencias de viajes del grupo GEA son pequeña y mediana empresa dentro del sector turístico, y no sólo con un carácter de minorista sino también con calificación de mayorista, pero siempre con un carácter familiar, que hace un trato cercano con los clientes.

¿Qué destacarías de las agencias GEA?

De las agencias del Grupo GEA destaca el ser empresas con un toque familiar, cercanas con la asesoría y por supuesto con sus propios clientes, al cual le prestan todo tipo de servicios y ayuda que se encuentra en su campo de gestión en todo momento (antes, durante y después del viaje).

Para conocerlos mejor, cuéntenos ¿qué es Bufete Cubero?

Bufete Cubero es un despacho que se inicia hace cerca de 40 años, en concreto en Septiembre de 1.979 con Miguel Ángel Cubero Martín, gran especialista en el Sector Turístico a nivel nacional. Habiéndose incorporado posteriormente, familiares que dan servicio y asistencia a las agencias asociadas al grupo GEA, así como a la propia cartera del cliente que cuenta este bufete, lo que hace tener que estar los 365 días del año, pendiente de solucionar las necesidades de todos ellos.

Actualmente el despacho lo integran los siguientes abogados:

- Miguel Ángel Cubero Martín,
- José María Cubero Ramírez,
- Marta Cubero Román,
- José María Cubero Román.

¿Qué servicios ofrecéis a vuestros clientes?

Este despacho no sólo se encuentra especializado en Derecho Turístico, sino que también cuenta con una larga experiencia en el Derecho de Familia, Civil, Penal, Mercantil, Laboral, e incluso Contencioso-Administrativo, ya que cuenta con colaboradores que hace ser un despacho competitivo en el sector de la abogacía.

CA | CUBERO
ABOGADOS



GEA

INFOGEA

IR SIEMPRE POR DELANTE ES UNO DE NUESTROS OBJETIVOS

APORTAMOS BENEFICIOS

- 1 - Acuerdos de comisiones y rapeles de primer nivel.**
- 2 - Página web personalizada y herramientas de gestión diaria.**
- 3 - Tarjeta VISA GEA para tus clientes, financiación y fidelización.**
- 4 - Consolidador aéreo propio y exclusivo.**
- 5 - Asesoría jurídica, asesoría fiscal y asesoría informática.**
- 6 - Promoción conjunta de Marca Mundigea.**
- 7 - Negociación de campañas exclusivas y material gráfico y promocional para comunicar a tus clientes.**
- 8 - Respaldo profesional.**
- 9 - Reuniones zonales, convención, fam trips...**
- 10 - Productora Gea Travel Media.**

Para conocer todos nuestros servicios contacta con GEA en el 952376655 o geacentral@grupogea.com

GRUPO GEA MÁS Y MEJOR

MOSTRADOR

China Eastern Airlines estrena vuelo a Xi'an

China Eastern Airlines ya cuenta con un vuelo directo entre Madrid y Xi'an, el primero directo a este destino chino, inaugurado recientemente. El vuelo está operado por un Airbus A330-200 (33H). Después de la parada en Xi'an, el avión continúa su ruta hasta Shanghái. La ruta operará todos los martes y sábados. Además, China Eastern Airlines cuenta con dos vuelos directos a Shanghái que operan los jueves y domingos, sumando un total de cuatro vuelos semanales a China. China Eastern Airlines es una de las tres principales líneas aéreas de China y miembro de la alianza SkyTeam.

✉ www.flychinaeastern.com/

Croisieurope lanza descuentos en reservas anticipadas de muchos de sus itinerarios para la temporada 2019

La compañía de cruceros fluviales ha sacado a la venta sus ofertas Early Booking para disfrutar de las capitales europeas

Croisieurope ofrece descuentos del 7% por persona en reservas anticipadas de muchos de sus itinerarios, en los que podrán disfrutar de capitales y ciudades con encanto de Europa en régimen de 'todo incluido'.

Croisieurope ha sacado a la venta Early Booking con descuentos del 7% por persona por reserva anticipada en una serie de itinerarios de esta temporada 2019. Las salidas que incluyen estos descuentos son: Países Bajos y Flandes (8 de abril); Países Bajos desde Ámsterdam (20 de abril); los tesoros del Rin nueve días (23 de julio y 24 de agosto); las perlas del Danubio (15 y 29 de julio y 19 de agosto);

París, Castillos del Loira y los secretos de Normandía (20 de julio); De Lyon a Arles por el Ródano y el Saona (17 de agosto); Holanda, país de los tulipanes (18 de abril); Holanda y sus tulipanes II (18 de abril). Todos son en régimen de 'todo incluido' a bordo, con wifi gratuito y con posibilidad de contratar el paquete aeroterrestre desde Madrid o Barcelona y tasas incluidas

✉ www.croisieurope.com



Los descuentos son para ocho de sus itinerarios por Europa.

Silversea ofrece en la costa del Caribe excursiones con mejor accesibilidad

La naviera colabora con la asociación Accesible Travel Solutions

La compañía de cruceros de ultra lujo continúa con su compromiso de acercar a sus huéspedes a la auténtica belleza del mundo. Y esta vez lo hace con la opción de excursiones en tierra con una mejor accesibilidad.

Silversea, a través de la asociación Accesible Travel Solutions, presenta nuevas excursiones en tierra que abordan las necesidades especiales de los viajeros de movilidad reducida. Estas ya están disponibles en nueve destinos del Caribe, y además se están desarrollando más opciones para el próximo verano para los viajes por Mediterráneo.

Los tours disponibles son: Pitones y cascadas accesibles-Castries, St. Lucía; Santuario de monos y refu-

gio de iguanas. Movilidad limitada - Islas Roatan, Honduras; Accesible St. Kitts-Basseterre, St. Kitts; Experiencia Maya accesible y paseo panorámico-Cozumel, México; y Granada accesible-St. George's, Granada. Como explica el director de excursiones en tierra de Silversea, Adria Bono, "nunca dejamos de buscar maneras de ofrecer experiencias increíbles en los viajes para nuestros clientes, al mismo tiempo que brindamos confort y lujo".

✉ www.silversea.com



Ofrecerá también en Mediterráneo

Air Europa reforzará su apuesta por Marrakech

Air Europa en su apuesta por su ruta con Marrakech prevé aumentar de forma progresiva sus frecuencias y volará a diario a la ciudad roja en la próxima temporada de verano. Además, la nueva operativa programada será con la flota Boeing 737-800, lo que se traduce en un destacado aumento de asientos respecto a 2018.

La división aérea de Globalia, que actualmente vuela los jueves y domingos a Marrakech, incrementará a cuatro las frecuencias semanales a partir del 1 de abril, y volará a diario, desde el 1 de junio, todos los meses de verano. Así, volará desde el 1 de abril los lunes, jueves, viernes y domingos con horario de sa-



Operará con Boeing 737-800.

lida de Madrid a las 23.30 horas y llegada a las 00.30 horas. El vuelo de regreso despegará de Marrakech a las 01.50 horas del día siguiente.

✉ www.aireuropa.com



Es la undécima ruta a España y la segunda a Canarias.

Tap anuncia nueva ruta entre Lisboa y Tenerife para 2019

En junio de este año, Tap estrena nueva ruta en España entre Tenerife y Lisboa, la undécima con nuestro país y la segunda con Canarias. En Tenerife, TAP ofrece ya en todos los sistemas de reservas sus vuelos día-

rios con salida de Tenerife Sur a las 12:45 y llegada a Lisboa a las 15:00. En sentido inverso la salida de la capital portuguesa es a las 09:30 aterrizando a las 12:00 en Tenerife Sur.

✉ www.flytap.com

El Barceló Emperatriz presenta una serie de propuestas para los viajeros 'business'

El hotel ha diseñado los servicios para este segmento tras preguntar a los viajeros

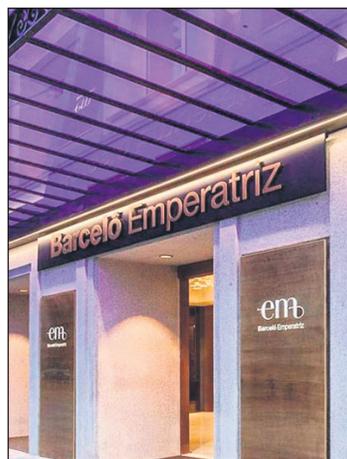
El viajero de negocios tienen en el hotel Barceló Emperatriz, en Madrid, una serie de servicios diseñados específicamente para él, después de un proceso de estudio y cocreación son sus clientes habituales y también potenciales. Así, el establecimiento presenta unas propuestas que permitirán, entre otras cosas, que los viajeros puedan desplazarse sin equipaje.

El servicio premium Travel Light Service está diseñado para los viajeros de negocios que son clientes habituales de este hotel. El establecimiento facilita que una vez llevado el equipaje necesario (traje, vestido u otras prendas) en uno de sus

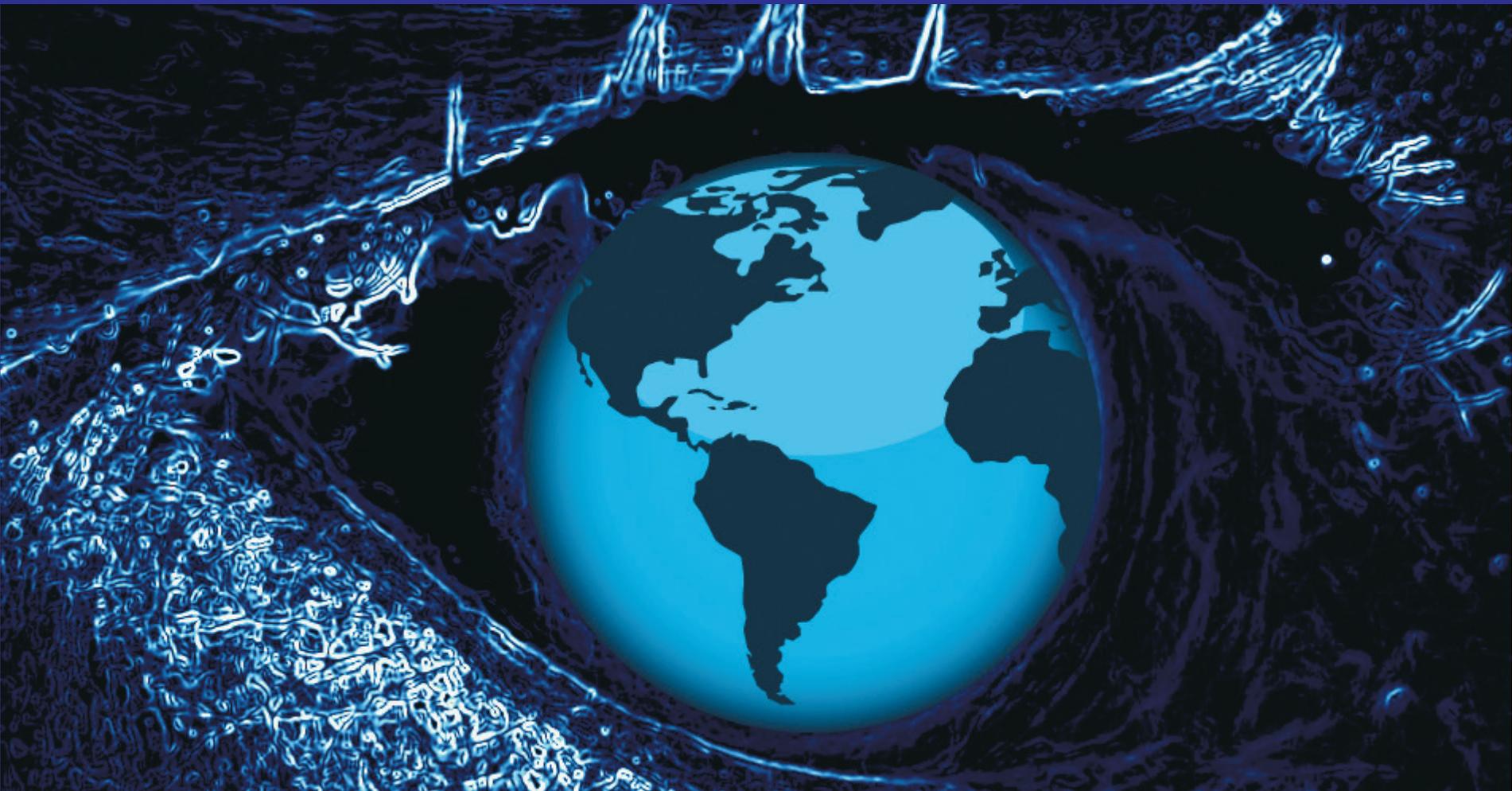
desplazamientos en la capital, el cliente puede dejarlo en el hotel y cuando vuelva en otra ocasión lo tendrá de nuevo a su disposición tras pasar por la lavandería.

Adicionalmente, el hotel ofrece su Minibar Beauty, un espacio en el que se incluyen los básicos de higiene y belleza, tanto para hombre como para mujeres, necesarios para un viaje de negocios en la capital. Asimismo, los viajeros tienen a su disposición secadores de pelo profesionales, amenities premium y planchas de pelo GHD, así como un set de productos de belleza básicos.

✉ www.barcelo.com/Hoteles/Emperatriz



Entrada al Barceló Emperatriz.



Una Visión Global del Turismo entre Iberoamérica y España



XXII Conferencia Iberoamericana de Ministros y Empresarios de Turismo

Martes, 22 de enero de 2019

~ Centro de Convenciones Norte ~ Feria de Madrid ~



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



NEXOTUR.com



Iberia estrenará la próxima temporada de verano ocho nuevos destinos y mayor capacidad en otros

La compañía aérea apuesta fuerte por Europa este año y en el largo radio centra su crecimiento en Bogotá

Oslo y Bergen, en Noruega, Génova, Bari y Verona, en Italia, Bastia en Córcega, Zadar en Croacia y Corfú en Grecia son los ocho nuevos destinos para este verano de 2019 que

ha anunciado el Grupo Iberia. Igualmente, para la próxima temporada estival el grupo aéreo refuerza su oferta en rutas que ya opera. En Europa, donde realizará una fuerte apues-

ta, destacan los vuelos a Florencia, Hamburgo, Atenas, Duvrovnik, Zagreb y Budapest. En el largo radio centra su crecimiento Bogotá con tres frecuencias adicionales.

Para este recién iniciado 2019, y dentro su estrategia de crecimiento, el Grupo Iberia prevé reforzar su capacidad con ocho nuevos destinos en la temporada de verano, y mayor capacidad en otras rutas donde ya opera. Además, a lo largo de este año, Iberia recibirá nueve aviones nuevos: cuatro A350-900 (el último empezará a operar en 2020) y cinco A320Neo, que, como destacan desde la compañía aérea, permitirán acometer ese crecimiento de capacidad, así como la renovación de su flota.

El Grupo Iberia apostará fuerte por Europa en la temporada de verano de 2019. A partir del mes de junio, y de forma gradual, inaugurará ocho nuevos destinos, entre ellos Oslo y Bergen, en Noruega, un país que se incorpora a la red de Iberia. Del 1 de junio y al 31 de septiembre, Iberia ofrecerá dos vuelos a la semana de Madrid a Bergen; mientras que los vuelos a

Oslo se operarán durante todo el año a partir del 15 de junio.

Italia es otro de los países donde la capacidad del Grupo Iberia experimentará un crecimiento más fuerte. Durante los meses de verano, Iberia volará entre Madrid y Génova, mientras que Iberia Express operará dos vuelos a la semana en la ruta Madrid-Bari. Por su parte, Iberia Regional Air Nostrum incorporará el vuelo Madrid-Verona a su red durante el mes de agosto.

Bastia, en Córcega, y Zadar, en Croacia, serán otros de los nuevos destinos de Iberia e Iberia Express, respectivamente, durante el verano de 2019. Por último, Iberia ofrecerá vuelos a la isla griega de Corfú durante el mes de agosto.

Fortalecer rutas que ya opera

Junto con la inauguración de nuevos destinos, Iberia fortalece su oferta en rutas que ya opera. Entre ellas

destacan, los vuelos a Florencia, Hamburgo, Atenas y Marrakech, que pasan del vuelo diario a 11 frecuencias semanales durante la temporada de verano. Desde principios de agosto, la aerolínea incrementará su capacidad a Dakar, con tres frecuencias adicionales a la semana hasta diez vuelos semanales.

Las rutas de Madrid a Dubrovnik, Zagreb y Budapest ofrecerán más vuelos durante la temporada de verano, mientras que las frecuencias de Madrid a Faro se operarán por Iberia, con aviones más grandes, y la de Madrid a Olbia se verá reforzada en agosto con la sustitución de los aviones regionales vuelo de Iberia Regional Air Nostrum por los de Iberia.

En el largo radio, la compañía aérea centra su crecimiento en Bogotá, con tres frecuencias adicionales hasta los diez vuelos a la semana; en Montevideo y Río de Janeiro que pasan de las cinco fre-



En 2019, el A350-900 comenzará a operar en dos nuevas rutas.

cuencias semanales al vuelo diario; así como en Quito, que se convierte en ruta diaria con una frecuencia más a la semana. Por último, Iberia ofrecerá 10 vuelos a la semana en la ruta Madrid-Lima en los meses de julio y agosto, tres frecuencias más que en la actualidad.

En 2019, el A350-900 comenzará a operar en dos nuevas rutas: Madrid-Buenos Aires desde finales de febrero, y Madrid-Chicago a partir de mayo. En los vuelos a La Habana y Johannesburgo, se lanzará la clase Turista Premium.

✉ www.iberia.es

Especialistas en Agencias de Viajes

Asesoría Turística

- ✓ Contabilidad
- ✓ Socio-Laboral
- ✓ Fiscal
- ✓ Jurídico-Mercantil

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



Augusto Figueroa, 39-1º
28004 Madrid

☎ 91 521 53 15 - 521 46 92
aconfisa@aconfisa.es
www.aconfisa.es

■ CLUB NEXOTUR

Playa Senator ofrece rebajas del 50% a miembros del Club

Playa Senator ofrece a los miembros del Club NEXOTUR y acompañantes un descuento del 50%

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

establecimientos de la cadena hotelera, incluye los hoteles de playa y de ciudad. Para más información puede contactar con la central de reservas en los siguientes números: 950 62 71 60 y 901 10 12 10.

en temporada baja y del 25% en temporada alta. Esta promoción especial, sujeta a la disponibilidad de los

■ FAM TRIP



Han participado una veintena de agentes de viajes de Canarias.

Pullmantur organiza un 'fam trip'

Una veintena de agentes de Canarias han participado en un *fam trip* que Pullmantur Cruceros ha organizado con el objetivo de que conozcan en primera persona la ruta Canarias, Madeira y Agadir, así como la oferta a bordo del Zenith. Durante el viaje, los asistentes han disfrutado de excursiones.

Norwegian Cruise Line da a conocer las opciones de ocio del Norwegian Encore

Ha celebrado la ceremonia de colocación de la quilla en el astillero de Meyer Werft

Norwegian Cruise Line ha celebrado en el astillero de Meyer Werft una inolvidable ceremonia de colocación de la quilla para el Norwegian Encore y ha presentado las opciones de entretenimiento premiadas y las instalaciones de ocio punteras que están programadas para el debut del barco en el otoño de 2019. Después del hito principal en la construcción del barco y la tradición marinera de esconder una moneda conmemorativa dentro de la estructura de los bloques de la quilla del barco, los asistentes han podido disfrutar de una representación sorprendente. Sobre el escenario han aparecido cuatro artistas con disfraces extravagantes, así como el cantante principal con las botas icónicas del espectáculo, toda una actuación sorpresa de 'Kinky Boots' que ha confirmado que el musical galardonado con un premio Tony Award será cabeza de cartel en el Norwegian Encore. Como parte del *show*, Lola, el personaje principal, y sus ángeles bailarines han cantado 'Land of Lola', una de las 16 canciones ori-



'Kinky Boots' debutará en alta mar en el Norwegian Encore.

ginales de la ganadora del premio Grammy Award Cyndi Lauper.

"La ceremonia de colocación de la quilla del Norwegian Encore no solo ha sido especial porque hemos alcanzado un hito clave en la construcción, sino porque hemos rendido homenaje a la increíble relación que tenemos con el equipo de Meyer Werft, un equipo de personas con un gran talento que han construido algunos de nuestros barcos más inno-

vadores", ha afirmado el presidente y CEO de Norwegian Cruise Line, Andy Stuart. "Nos sentimos honrados de poder celebrar este hito de construcción y la colocación de la quilla del Norwegian Encore, otro barco de la flota de la marca construido por Meyer Werft durante la dilatada relación con Norwegian Cruise Line, ha comentado el gerente de proyecto de Meyer Werft, Stephan Schmees.

✉ www.ncl.eu

Análisis de Actualidad del Turismo de Reuniones y Corporativo en España

CONEXO

Periódico Profesional **CONEXO** del Turismo de Reuniones

Análisis de Actualidad del Turismo de Reuniones y Corporativo en España

Eugenio de Quesada

Volumen I 1998~2018

CONEXO cumple 20 años de aparición ininterrompida, primero como periódico mensual impreso y después con su versión digital diaria, desde la publicación de su primera edición a finales del pasado siglo, en febrero de 1998. El Turismo de Reuniones e Incentivo, denominado internacionalmente como MICE (siglas en inglés de meetings, incentives, conferences and exhibitions), es el segmento más relevante del Sector Turístico, o el "solomillo del Turismo", en palabras de Julio Abreu, uno de los padres y artífices de esta actividad en España. Este volumen recoge el análisis mensual de la actualidad sectorial,

en forma de opinión editorial, que el director de CONEXO ha venido realizando durante dos décadas, glossando tanto la génesis y consolidación como la evolución y desarrollo del MICE en España. "El periódico decano del Turismo de Reuniones, alcanza 330 ediciones, con más de 11.000 páginas y millón y medio de ejemplares impresos, siempre bajo la dirección de Eugenio de Quesada, periodista especializado de larga trayectoria, que desde hace ya un cuarto de siglo es vicepresidente de los Capítulos Español e Iberoamericano de la Asociación Iberoamericana de Periodistas Especializados y Técnicos (AIPEIT)", afirma la presidenta de AIPEIT.

“ El Turismo de Reuniones o MICE es la actividad más relevante (y rentable) del Turismo

Periódico Profesional **CONEXO** del Turismo de Reuniones

Análisis de Actualidad del Turismo de Reuniones y Corporativo en España

Eugenio de Quesada

Volumen II 1998~2018

CONEXO cumple 20 años de aparición ininterrompida, primero como periódico mensual impreso y después con su versión digital diaria, desde la publicación de su primera edición a finales del pasado siglo, en febrero de 1998. El Turismo de Reuniones e Incentivo, denominado internacionalmente como MICE (siglas en inglés de meetings, incentives, conferences and exhibitions), es el segmento más relevante del Sector Turístico, o el "solomillo del Turismo", en palabras de Julio Abreu, uno de los padres y artífices de esta actividad en España. Este volumen recoge el análisis mensual de la actualidad sectorial,

en forma de opinión editorial, que el director de CONEXO ha venido realizando durante dos décadas, glossando tanto la génesis y consolidación como la evolución y desarrollo del MICE en España. "El periódico decano del Turismo de Reuniones, alcanza 330 ediciones, con más de 11.000 páginas y millón y medio de ejemplares impresos, siempre bajo la dirección de Eugenio de Quesada, periodista especializado de larga trayectoria, que desde hace ya un cuarto de siglo es vicepresidente de los Capítulos Español e Iberoamericano de la Asociación Iberoamericana de Periodistas Especializados y Técnicos (AIPEIT)", afirma la presidenta de AIPEIT.

“ El Turismo de Reuniones o MICE es la actividad más relevante (y rentable) del Turismo

PVP: 18€

Solicite su ejemplar: suscripciones@nexotur.com

CLUB NEXOTUR



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

☎ 91 369 41 00
 📠 91 369 18 39

Lope de Vega, 13
 28014 Madrid

EL CLUB EXCLUSIVO PARA LOS AGENTES DE VIAJES

MAYORISTAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
GUAMA		Descuento del 20% sobre la tarifa de los folletos para agente y acompañante.	Descuento válido para la programación de los folletos de Cuba América	Abierto	Ventas Madrid ☎ 917823787 📠 915641622
C. RESERVAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
OCTOPUSTRAVEL		15% de descuento para socios y acompañante sobre tarifa de venta al público	Más de 20.000 hoteles en 3.300 ciudades de 112 países. Máximo dos personas por reserva.	Abierto	Central de Reservas ☎ 91 523 78 54 📠 91 531 34 90
CADENAS HOTELERAS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
ACCOR HOTELES		Hasta 30% de descuento sobre tarifa oficial a miembros del Club.	Más de 1.600 hoteles en todo el mundo, marcas Sofitel, Pullman, MGallery, Novotel, Suite Novotel, Mercure, Ibis Styles y Adagio...	Abierto	web Accor www.agencias.com
HUSA HOTELES		45% de descuento sobre tarifa para miembros del Club.	Hotel Husa Mainake Torre del Mar (Málaga) y Husa Alarde Algeciras. AD. Sujeto a disponibilidad.	Abierto	☎ 952 54 72 46 📠 952 54 15 43 ☎ 956 66 04 08 📠 956 65 49 01
OCA HOTELS		Consultar condiciones especiales en cada uno de los hoteles de la cadena.	Alojamiento en habitación doble con desayuno incluido. Sujeto a disponibilidad en el momento de efectuar la reserva.	30-12-2014	En cada hotel Teléfono en cada hotel www.oca-hotels.com
PARADORES		50% de descuento a miembros del Club en temporada baja y 25% en temporada alta.	Obligatorio reserva por escrito. Sujeto a disponibilidad. La oferta no incluye el Parador de Granada.	Abierto	Central de Reservas ☎ 91 516 66 66 📠 91 516 66 57
PLAYA SENATOR		50% de descuento para miembros y acompañantes en temp. baja y 25% en temp. alta.	Hoteles de playa y de ciudad. Descuento sujeto a disponibilidad del alojamiento.	Abierto	Central de Reservas ☎ 950 62 71 60 ☎ 901 10 12 10
WORLDHOTELS		50% de descuento sobre tarifa oficial en más de 300 hoteles de todo el mundo en cinco y cuatro estrellas.	Valido excepto durante periodos altos de ocupación y con limitación de habitaciones a tarifa agente/día. Sujeto a disponibilidad.	31-12-2014	Departamento Reservas ☎ 900994954 Cod.NTA1 www.worldhotels.com/beconnected
COCHES	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
HERTZ		Descuentos 15% fin de semana, 10% resto semana (España), 5% Internacional, 22% furgonetas.	Descuentos para España sobre tarifa promocional. Mencione el código cp=534576	31-12-2008	Central de reservas ☎ 902 402 405 www.hertz.es
EUROPCAR		Hasta un 15% en alquiler de coche en oficinas en España. Hasta un 20% en furgonetas en España. Hasta un 5% en el resto de oficinas en el mundo.	Descuentos no aplicable para vehículos especiales. Sujeto a disponibilidad de flota. Resto de condiciones según Normativa General de Europcar.	31-12-2014	Para realizar reservas ☎ 902 50 30 10 www.europcar.es
HOTELES	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
HOTEL BEATRIZ DE TOLEDO		Oferta disponible sólo para agentes de viajes.	Precio por noche en habitación doble 35 euros (más IVA). Régimen alojamiento y desayuno. Tarifa disponible todo el año.	31-12-2014	Web Beatriz Hoteles www.beatrizhoteles.com 'Acceso a Profesionales'
HOSPEDERÍA DE LA IGLESUELA DEL CID		50% de descuento sobre tarifa para miembros del Club.	Persona y noche: 54,09 euros en H. Doble, desayuno incluido. Sujeto a disponibilidad.	Abierto	Dirección del Hotel ☎ 964 44 34 76 📠 964 44 34 61
HOTEL SANTA CECILIA DE CIUDAD REAL		Oferta disponible para agentes de viajes, siempre según disponibilidad. Cupo máximo 2 hab./día.	Hab. Dui (Alojamiento, Desayuno y plaza de parking), 40 euros. Hab. Doble (alojamiento y plaza de parking), 40 euros.	31-03-2015	Pedro Bellón ☎ 926 22 85 45 www.santacecilia.com
SEGUROS	CONDICIONES ESPECIALES	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA Y EXCLUSIONES	VIGENCIA	CONTACTO	TELÉFONO / FAX
EREUROPEASEGUROSDEVIAJE		85% de descuento sobre tarifa a miembros del Club.	Seguro de Viaje Póliza Especial Agentes. Mod. Individual: 82,04 euros. Mod. Familiar. 150,24 euros.	28-02-2015	Nuria Ramos ☎ 91 344 17 37 📠 91 457 93 02
INTERMUNDIAL SEGUROS		30% de descuento sobre tarifa oficial a miembros del Club.	Un seguro incapacidad laboral temporal, para que tus ingresos no se reduzcan en caso de baja laboral.	1-07-2011	Rafael Palacios Dpto. Profesionales ☎ 902909737 Ext.415 rpalacios@intermundial.es

NEXOTUR

GRUPO
Nexo

NEXO

DIRECTOR
EUGENIO DE QUESADA

NEXOTUR®

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

UNA PUBLICACIÓN
DEL GRUPO **Nexo**

EDICIÓN

1000

ESPECIAL



**HISTORIA
DEL TURISMO
EMISOR EN ESPAÑA**

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

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

PVP: 15€
(+ gastos de envío)

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

HOTELERÍA

Los viajeros de negocios gastan un 4% más en hoteles por las normas de cancelación

Las empresas tendrán que negociar una flexibilidad mayor con las grandes cadenas hoteleras

Las empresas siguen sin modificar su política de compras hoteleras. Así lo asegura el proveedor hotelero HRS, quien, a través de un estudio, ha

visto cómo las estrictas políticas de cancelación impuestas por grandes cadenas hoteleras hace un año todavía no han modificado las prácticas de los

viajeros de negocios, suponiendo un gasto adicional del 4% por este concepto. De hecho, el número de anulaciones de última hora ha aumentado un 0,9%.

Las estrictas políticas de cancelación impuestas por grandes cadenas hoteleras hace un año todavía no han modificado las prácticas de los viajeros de negocios, como ha podido detectar en un estudio HRS, que destaca que supone un gasto adicional del 4% por este concepto. De hecho, el proveedor ha comprobado que el número de anulaciones de última hora por parte de los viajeros corporativos ha aumentado en un 0,9% en este periodo. Por lo tanto, según HRS, los gastos adicionales asociados a las políticas de cancelación de hotel siguen siendo considerables y han propiciado que las empresas tengan que asumir costes más elevados. El gasto por cancelación de hotel supone una media del 3,8% del gasto total hotelero.

Los viajeros de negocios y los *travel managers* saben que la flexibilidad en la cancelación hotelera es una de las prioridades de las empresas a la hora de negociar las tarifas de 2019 con las cadenas hoteleras. De hecho, HRS ha destacado que las empresas ya lo están aplicando en estas negociaciones, buscando una menor expo-

sición a la cancelación y a otras tarifas que supongan un gasto adicional.

Adelantarse a esta tendencia

Hace un año aproximadamente, las grandes cadenas hoteleras ampliaron el periodo de penalización por cancelación de 24 a 48 horas, una medida que ha provocado un aumento notable de los gastos adicionales para las empresas en el caso de anulación de la reserva. Además, en el caso de Estados Unidos la situación se agrava, según ha destacado HRS, con la introducción de un *resort fee* que cobran —entre 20 y 40 dólares por noche— los establecimientos de varios destinos urbanos del país.

Para HRS, es importante adelantarse a esta tendencia y minimizar el impacto de estos costes adicionales a través de las negociaciones con las cadenas hoteleras. "En la actual temporada de negociación de tarifas hoteleras, encontramos que evitar este tipo de fees y la negociación de políticas de cancelación flexible son una necesidad para los *travel managers*



Las normas de cancelación suponen un gran gasto adicional para las empresas.

y compradores de viajes. Las políticas de anulación más estrictas cuestan a los programas hoteleros casi un 4% más, lo que supone que las condiciones flexibles sean aún más relevantes", ha afirmado el vicepresidente de Soluciones de Sourcing de HRS, Marco D'Ilario.

El directivo del proveedor hotelero ha añadido que "el año pasado,

HRS mantuvo la opción de cancelación en el mismo día en el 95% de los acuerdos que acordamos con las corporaciones. Al aprovechar el volumen e involucrar a todo el mercado, incluidas las cadenas globales, los grupos regionales y las propiedades hoteleras individuales, ayudamos a las empresas a reducir la incidencia de estas tarifas".

Apple Leisure adquiere parte de Alua Hotels

El grupo posicionará a la cadena española como su marca hotelera de referencia para el segmento medio

El grupo turístico estadounidense Apple Leisure Group (ALG) ha anunciado la firma del acuerdo para la adquisición de una participación mayoritaria en Alua Hotels & Resorts, tras la cual la cadena hotelera española, fundada en 2015 y que ha experimentado uno de los crecimientos más rápidos en el Sector durante los últimos años, se incorporará a la división europea de ALG.

La operación proporciona a Apple Leisure Group la estructura y capacidad para operar directamente establecimientos en Europa, lo cual le brindará oportunidades de crecimiento adicionales a las derivadas de los acuerdos estratégicos que ya tiene suscritos. Asimismo, y tras su integración en ALG, Alua se convertirá en la marca hotelera de referencia de la compañía estadounidense para el segmento medio de mercado, tanto a nivel europeo como global.

"La incorporación de Alua Hotels & Resorts al portafolio de Apple Leisure Group acredita nuestro firme compromiso para expandir nuestra presencia en España",

ha declarado el CEO de Apple Leisure Group, Alex Zozaya. "Esta adquisición es solo el principio del plan de expansión que ALG tiene en Europa y de nuestra contribución a futuro para el floreciente sector turístico de la demarcación".

Más de 4.000 habitaciones

Al hilo del acuerdo, Apple Leisure Group gestionará a partir de ahora más de 4.000 habitaciones en España. Gracias a esta nueva plataforma y a sus acuerdos estratégicos previos, la reforzada división europea de ALG se centrará en el despliegue de un plan estratégico que tiene como principal objetivo contar con una sólida presencia en los principales destinos vacacionales del Mediterráneo.

Por su parte, el CEO de Alua Hotels & Resorts, Javier Águila, pasará a ocupar el cargo de presidente de Apple Leisure Group Europa y se integrará en el comité ejecutivo de la matriz estadounidense, mientras que Jordi de las Moras continuará ocupando el cargo de director general de la división europea.

El vicepresidente ejecutivo y director de Estrategia de Apple Leisure Group, y responsable de los negocios del grupo en Europa, Javier Coll, ha destacado que "con esta adquisición, damos un paso más para ejecutar nuestra estrategia internacional de crecimiento". "La adquisición de Alua Hotels & Resorts nos permite agregar al acuerdo estratégico que ya tenemos con Hesperia otra vía adicional de negocio, dándonos la capacidad para dar tanto servicios de comercialización y marca como de explotación a propietarios e inversores al igual que ya hacemos en América", continúa, a la vez que añade que "al mismo tiempo, agregamos una marca en un segmento que es estratégico para nosotros la cual expandiremos tanto en América como en Europa".

Por su parte, Águila ha afirmado que "esta operación representa un broche de oro inmejorable para la primera etapa del proyecto de Alua, y un reconocimiento a la excelente labor realizada por el equipo desde que el proyecto era apenas una idea", y



El CEO de Alua Hotels & Resorts, Javier Águila.

ha añadido que "la experiencia y liderazgo de ALG en los ámbitos de la distribución, la creación y gestión de marcas hoteleras de lujo, unida a la estructura y equipo de Alua, nos proporcionará sin duda una ventaja competitiva para conseguir nuestros objetivos estratégicos futuros a escala nacional y global".

■ PRODUCTO

Barceló Hotel Group inaugura un alojamiento en Estambul, en Turquía

Turquía supone un destino prioritario para Barceló Hotel Group, especialmente Estambul, ciudad en la que ha estado presente ininterrumpidamente desde 2004. Tras la reciente incorporación de dos hoteles de la marca Occidental, Barceló Hotel Group consolida su posición de cadena hotelera española en Turquía con la apertura del Barceló Istanbul. Ubicado junto a la Plaza Taksim, en la zona comercial y de negocios más importante de la ciudad, Barceló Istanbul destaca por su diseño y cuenta con amplias habitaciones y *suites* completamente equipadas con todo tipo de servicios, algunas de ellas con *hammam* privado.

Adh y Marriott estrenan el Sheraton Hacienda del Álamo en Murcia

Sheraton Hacienda del Álamo Golf & Spa Resort abre sus puertas en Murcia con el objetivo de convertirse en un referente del deporte y el bienestar en la Costa Cálida. Ubicado en una parcela de 38.500 metros cuadrados en el municipio murciano de Fuente Álamo y gestionado por Adh Hoteles, empresa de Grupo Avintia dedicada a la gestión hotelera multimarca, el nuevo establecimiento se encuentra en un enclave estratégico entre la capital de la Región y el Mar Menor. Sareb, propietaria del complejo, ha invertido 8,6 millones de euros para la puesta a punto del *resort* y la apertura de Sheraton Hacienda del Álamo Golf & Spa Resort.

Axor se convierte en socio de la compañía hotelera Design Hotels

Axor, marca de diseño del Grupo Hansgrohe, se ha convertido en socio oficial de Design Hotels. Esta colaboración permite a los miembros de la comunidad Design Hotels aprovechar las recomendaciones para el diseño de baños proporcionadas por su plataforma de *marketing*. Las dos compañías fusionarán sus 25 años de historia de vanguardismo y *marketing* de productos de diseño únicos, así como de promoción de hoteles con una arquitectura sofisticada. Desde Hong Kong hasta México, la grifería, duchas y accesorios de Axor están presentes en los Design Hotels. Por ejemplo, en el Hotel Liberty una antigua prisión reformada de Offenburg (Alemania).

Las reservas de alojamientos al aire libre en España ha registrado un incremento del 55% durante 2018

Cada vez más españoles apuestan por este formato: las reservas realizadas desde España han aumentado un 63%

Cataluña es la región preferida por los usuarios de alojamientos al aire libre, según Pitchup.com que ha observado un fuerte incremento de las

reservas de este tipo en los últimos años. Le siguen la Comunidad Valenciana, Andalucía, Aragón y Cantabria. La estancia media se ha

situado en 3,7 días, con la Comunidad Valenciana a la cabeza, pues la permanencia en esta región ha alcanzado un promedio de 6,2 días.

La tendencia observada en los últimos años se ha confirmado en 2018, ya que los viajeros demandan cada vez más establecimientos en la naturaleza para sus vacaciones. Pitchup.com, plataforma especializada en la búsqueda y reserva de alojamientos al aire libre, ha registrado un aumento del 55,2% de las reservas para pernoctar en España en los últimos 12 meses con respecto al año anterior. En total, la plataforma online ha contabilizado 10.028 contrataciones en establecimientos españoles gracias a la demanda internacional y la doméstica, que han crecido en porcentajes idénticos.

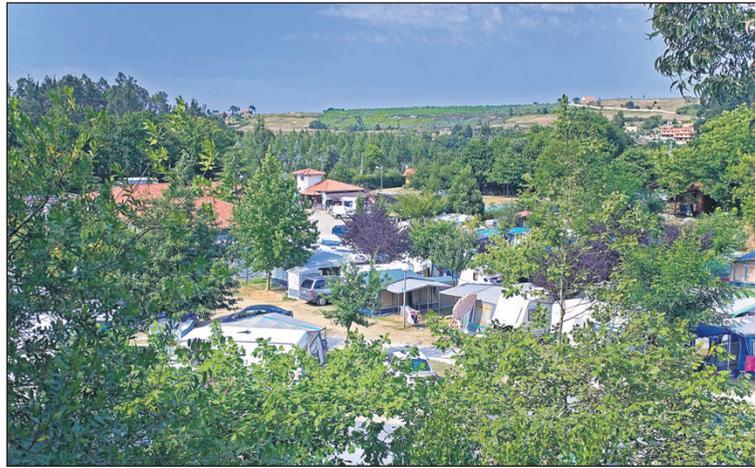
Por destinos, Cataluña es, con 2.805 reservas, la región preferida por los usuarios. Le siguen la Comunidad Valenciana (1.614 reservas), Andalucía (1.336), Aragón (914) y Cantabria (800). La sexta plaza se la disputan el Principado de Asturias (636 reservas) y Castilla y León (620), que son las Comunidades autónomas que han experimentado un mayor crecimiento, con una

subida del 145% y del 113% respectivamente. Por su parte, la estancia media se ha situado en 3,7 días, con la Comunidad Valenciana a la cabeza, pues la permanencia en esta región ha alcanzado un promedio de 6,2 días.

Crece el público español

Las cifras demuestran también que el público español tiene cada vez un mayor interés por esta fórmula para reservar sus vacaciones. Las visitas a Pitchup.com desde España han aumentado un 58% con respecto al año anterior y el total de reservas realizadas desde el país ha experimentado un 63% de crecimiento. Además, los usuarios cada vez usan más los dispositivos móviles para reservar estos alojamientos. En 2018, por primera vez, la suma de *smartphone* (34%) y *tablet* (17,4) supera al ordenador de sobremesa (48,6%).

En cuanto a establecimientos individuales, triunfan los destinos inmersos en la naturaleza, pero sin alejarse del entorno urbano. El Cam-



Triunfan los destinos en la naturaleza, pero sin alejarse del entorno urbano.

ping Ciudad de Zaragoza lidera el ranking con 432 reservas, seguido de cerca por el establecimiento Tres Estrellas, en el municipio barcelonés de Gavá (421) y a algo más de distancia se sitúa el donostiarra Camping Igueldo (300). Completan la clasificación el Valencia Camper Park, en Bétera, Valencia (233 reser-

vas); el Camping Virgen del Mar, en Santander (206); y el Camping La Paz de la localidad asturiana de Llanes, que ha registrado 200 contrataciones. Son los más destacados de entre los 453 establecimientos españoles registrados en Pitchup.com, de los cuales 290 están activos para recibir reservas.

Osacc presenta el primer complejo rural 100% accesible de Europa

Rivum Holiday Resort está ubicado en La Rioja y cuenta con 40 'bungalows' accesibles

Ocio Saludable y Accesible (Osacc Easy Tourism), ha presentado el primer complejo rural vacacional 100% accesible de Europa, situado en Casalarreina (La Rioja), bajo el nombre de Rivum Holiday Resort. Situado al noroeste de la provincia de La Rioja, en la localidad de Casalarreina y a 47 km de Logroño y en línea a la filosofía de Osacc, marca que promueve proyectos para fomentar el Turismo sin barreras, es un proyecto global que promueve la integración social, la eliminación de las barreras y la erradicación de los estereotipos sobre la discapacidad. Rivum Holiday Resort es el *resort* vacacional más accesible de España, un complejo 100% accesible e inclusivo.

El complejo turístico cuenta con 58.000 metros cuadrados de instalaciones totalmente accesibles entre las que se incluyen 40 lujosos *bungalows* con capacidad para 220 personas, restaurante, gastrobar, sala de catas, atracciones acuáticas, pistas deportivas, tres piscinas, jardines, minigolf y un circuito para caminar y correr. Al igual que el resto de complejos de Osacc, Rivum Holiday Resort fomenta hábitos de vida saludables a través de diferentes actividades al aire libre y propuestas gastronómicas sanas. Uno de los referentes de restauración de Casalarreina desde 1998, La Cueva de Doña Isabela,



Cuenta con la colaboración de la cadena Ilunion.

será el responsable de la cocina del complejo vacacional y de su carta.

"Rivum Holiday Resort surge como respuesta a una necesidad: la igualdad de derechos de acceso y disfrute de la oferta turística", afirma el director de desarrollo de negocio de Osacc, Javier Rojas. "Con la creación de este complejo, hemos querido eliminar no solo las barreras arquitectónicas, sino también las barreras psicosociales que existen en torno al Turismo accesible para todos, bien sean personas con discapacidad o familias con personas mayores o niños".

Rivum Holiday Resort es un proyecto que cuenta con la colaboración

de la cadena Ilunion para mejorar su accesibilidad. Además, cuenta con la garantía de Eurocasa, la empresa encargada de la construcción y el diseño de cada uno de los *bungalows* que forman el complejo. Para reforzar la accesibilidad y comodidad de las personas, se incorporarán próximamente al complejo una serie de avances tecnológicos, entre los que se encuentran balizas localizadoras *beepcons* para localizar elementos clave a través de dispositivos móviles, bucles magnéticos, pavimentos podotáctiles, rotulación de señalización con criterios de accesibilidad o sistemas de alerta ante posibles situaciones, entre otros.

Amazon mejora su programa hotelero gracias a HRS

Amazon ha elegido al proveedor hotelero HRS para mejorar su programa de hoteles a partir de este 2019. El acuerdo, de varios años de duración, incluye la externalización del *sourcing* de hoteles en todo el mundo y la implementación de otras soluciones de HRS. Este acuerdo supone un hecho histórico para HRS, ya que Amazon cuenta con más 610.000 empleados en todo el mundo.

"Después de considerar las múltiples opciones para asegurar el máximo valor de nuestro gasto global en alojamiento, hemos seleccionado a HRS para manejar nuestro *sourcing* mundial, junto con las posibilidades que ofrecen otros de sus servicios para optimizar aún más nuestro programa hotelero", han destacado desde el equipo de viajes de Amazon. Igualmente, han afirmado que "la experiencia en materia de datos, la innovación y la transparencia se encuentran en el corazón de los principios comerciales centrales de Amazon y esperamos que nuestro programa de viajes refleje ese enfoque mediante el uso de servicios creativos e innovadores que abren nuevos caminos".

PRODUCTO

Gran Meliá Iguazú, un alojamiento dentro del Parque Nacional Iguazú

Meliá Hotels International ha celebrado recientemente la inauguración oficial del Gran Meliá Iguazú, un hotel ubicado dentro del Parque Nacional Iguazú (parte argentina), considerado como una de las Siete Maravillas naturales del mundo y Patrimonio Mundial de la Unesco. El hotel incorpora un inventario de habitaciones y *suites* acorde con los atributos de última generación. El hotel dispone además de *spa* y una piscina infinita de 50 metros de largo, así como de un gimnasio, zona infantil y salas de reuniones y congresos. El servicio de RedLevel, exclusivo de la marca Gran Meliá, ofrece servicios exclusivos y acceso a amenidades *premium* y nuevas categorías de habitaciones.

Radisson Red se estrenará en Dinamarca este año con Radisson Red Aarhus

Radisson Hospitality AB, que cotiza en Nasdaq Estocolmo, Suecia y parte de Radisson Hotel Group, anuncia la firma del Radisson Red Aarhus en Dinamarca. Radisson Red, marca exclusiva del Grupo Hotelero Radisson realiza su debut Escandinavo en Aarhus, la segunda ciudad más grande de Dinamarca. Aarhus es un punto de comercio y centro de negocios para las principales organizaciones globales, además del puerto de contenedores más grande de la ciudad. Poco a poco, Aarhus se está convirtiendo en uno de los destinos de ocio y Turismo más aclamados del país, con numerosas actividades y monumentos, entre ellos el museo más visitado de Dinamarca. Llegará en el tercer trimestre de 2019 y tendrá 78 habitaciones.

La cadena Vincci Hoteles aumenta el reciclaje de residuos en un 40%

Vincci Hoteles ha aumentado el reciclaje de residuos en un 40% en el último año reforzando así su apuesta por el cuidado medioambiental de su entorno. La cadena apoya la economía circular, cuyo principal objetivo es que el valor de los productos, los materiales y los recursos se mantengan en la economía durante el mayor tiempo posible, y que se reduzca al mínimo la generación de residuos. Desde su creación en 2001, Vincci Hoteles se ha marcado una serie de compromisos relacionados con el respeto por el entorno social y medioambiental y ha puesto en marcha distintas vías de actuación incluidas en su Plan Director de Responsabilidad Social Corporativa 2016-2018, que afecta a toda la compañía.

BOOKING

NEXOTUR

INSCRIBA A SU EMPRESA EN EL BOOKING
Solicite condiciones en el Departamento de Publicidad

91 369 41 00
91 369 18 39

Mayoristas

VIAJES ABREU Génova, 16 MADRID	902-101049-91-7004421 Fax 91-3196786
ALONDRA/CALIPSO VACACIONES Avda. Real Academia de Medicina, 1ª MURCIA	902-355444/968-355444 Fax 902-355443
TUI SPAIN Mesena, 22, 2º MADRID	91-7597125 info@tuispain.com
AÑOS LUZ SA San Bernardo, 97-99 MADRID	91-4451145-902-101202 Fax 91-5939181
AÑOS LUZ SA Berastegui, 4 bajo I BILBAO	94-4242215-902-101404 Fax 94-4235593
A SU AIRE Morera, 12 esq. a Zarza C. REAL	926-274157/226259 Fax 926-226334
CONDOR VACACIONES Pedro Villar, 12 MADRID	91-5674242-5674200 Fax 91-5674263
COSTA CRUCEROS Plaza Carlos Trias Beltrán, 7 MADRID	91-5558550 Fax 91-5564770
COSTA CRUCEROS Valencia, 245 2º 3 BARCELONA	93-4875685 Fax 93-4874770
DIMENSIONES Mahonia, 2 MADRID	91-5310607 Fax 91-5214254
DIMENSIONES Concilio de Trento, 182-184 BARCELONA	91-5310607 Fax 91-5214254
DIAS LIBRES Lagasca, 120 Of. 1 MADRID	91-7451111 Fax 91-5614469
ENTORNO NATURAL.COM Diputacio, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
EXPO MUNDO Diputacio, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
HOTELPLUS Isla del Hierro, 3 SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES	902 358358/91-7244747 Fax 91-6549977
HOTEL PLAYA VIAJES Avda. Paralelo, 135-137 2º BARCELONA	93-425.30.66 Fax 93.425.38.07
HOTEL PLAYA VIAJES Silva, 2 6º 2º MADRID	91-5427933 Fax 91-5422071
HVALATRAVEL.COM Diputacio, 238 BARCELONA	93-4827100 Fax 93-4827131
INTERMUNDOS Fuencarral, 9 1º B MADRID	91-5320413 Fax 91-5221241
MSC CRUCEROS Arequipas, 1 MADRID	91 308308 Fax 91-3821664
MUNDICOLOR Mahonia, 2 MADRID	902-361926 Fax 93-4827131
NIZA TOURS-VIAJES NIZA Av Las Americas, Plaza 26, ARONA (TENERIFE)	902-995950 Fax 922-793868
NO MÁS FRONTERAS.COM Diputacio, 238 BARCELONA	902-510120 Fax 91-4568686

NUESTROS CAMINOS C/ Silva, 6 Piso 4º C MADRID	91-5472509 Fax 91-5471792
OKATOUR Albasanz, 16 4º MADRID	91-1417960/61 Fax 91-1417895
ORBIS Av. Doctor Arce, 25 MADRID	91-5612373 Fax 91-5614242
POLITOURS San Bernardo, 17 MADRID	91-5416200/902-877778 Fax 91-5597889
POLITOURS Ronda Sant Pere, 19 6º BARCELONA	93-3175099/902-877778 Fax 93-3181683
POLITOURS Av. Gasteiz, 53 VITORIA	945-245500/902-877778 Fax 96-3944618
POLITOURS Pº Ayuntamiento, 19 VALENCIA	96-3944004/902-877778 Fax 96-3944618
POLITOURS Río Guadalupe, 24 TORREMOLINOS (MALAGA)	95-2305323/902-877778 Fax 95-2305479
PORTUGAL TOURS C/ Princesa 90, 2º 2 MADRID	91-5484600 Fax 91-5419826
PROTEL Mahón 6-8, Parque Las Rozas MADRID	91-5096101-902-196100 Fax 91-3729198
SOLAFRICA Federico Salmón, 1 MADRID	91-3532740 Fax 91-3503896
SOLPLAN-TOURNEE Parc. Bit Ctra. del Valdemossa km 7,4 PALMA	971-070435 Fax 971-040466
SOLPLAN-TOURNEE Valencia, 231 2º BARCELONA	93-5100710 Fax 93-4880792
SOLPLAN-TOURNEE Julio Camba, 1 7º MADRID	91-2960101 / 902239644 Fax 91-3612578
SOLPLAN-TOURNEE Luis Vives, 7 VALENCIA	96-3944625 Fax 96-3942381
TOURALP Príncipe de Vergara, 47 MADRID	91-5768445 Fax 91-4359088
TOURING CLUB Gran Vía, 81 2º BILBAO	902-100456/94-4277381 Fax 94-4206024
TRANSVACACIONES Isla del Hierro, 3 SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES	902 164102/91-7242422 Fax 91-6239817
TRAPSATUR San Bernardo, 5 MADRID	902-211024 91-5480000 Fax 91-5427855
TRAVELPLAN Carretera Arenal - Lluçmajor km, 21,5 Lluçmajor	971-178100
TURAVIA CLUB Edf. Barajas C/ Trespaderna 29, 4º MADRID	902 354355 Fax 91-3297515
TURVISA San Bernardo, 5-7 MADRID	91-5419210 902-234353 Fax 91-5416174
UNIPLAYAS C/ Río Mesa, 10 Enpta Of.6 TORREMOLINOS	952-378646 Fax 952-375372
UNIPLAYAS Avda. Meridiana, 354 5º C BARCELONA	93-4905450 Fax 93-4906479
UNIPLAYAS C/ Cartagena, 27 Enpta. Izq. MADRID	91-5401840 Fax 91-5401841

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

Compañías

Aéreas

AEROMEXICO Cedaceros, 10, 6º drcha MADRID	900 995 282 Fax 91-5481527
ALITALIA Pl. España, 12-1º (ofic. B) MADRID	902-100323 Fax 91-4416041
AIR EUROPA Centro Emp. Globalia. Lluçmajor MALLORCA	971-178100 Fax 971-178360
AIR SPAIN BROKER Almagro, 19, Madrid	91-3083444 Fax 91-3198440
FINNAIR Tarragona, 161, 15º BARCELONA	901888126 Fax 901888128
FLYTUR AIR MARKETING Luisa Fernanda, 2 MADRID	91-5421323 Fax 91-5423710
IBERIA Velázquez, 130 MADRID	91-5878787-5877592 Fax 91-5877502
LAN Capitán Haya 1, 7º planta. MADRID	91-4544410 Fax 91-5560933
LOT Princesa, 1 Torre 6-12 MADRID	91-5481373/91-5487353 Fax 91-5595365
AMERICAN AIRLINES Plaza del Callao, 5 - planta 8 MADRID	902-011737

Compañías

Marítimas

BALEARIA Estación Marítima, s/n Denia-ALICANTE	902-160180 Fax 96-5787605
COSTA CRUCEROS Plaza Carlos Trias Beltrán, 7 MADRID	91-5558550 Fax 91-5564770
COSTA CRUCEROS Valencia, 245 2º 3 BARCELONA	93-4875685 Fax 93-4874770
CROISIEUROPE C/ General Oraa, 5, 1º MADRID	91-2952497 reservas@croisieurope.com
EUROFERRYS Estación Marítima ALGECIRAS	956-651178-507070 Fax 956-653379
P&O PORTSMOUTH Cosme Echevarrieta, 1 BILBAO	94-4234477 Fax 94-4235496
SPANISH CRUISE LINE Alcalá, 54 MADRID	91-5317102 Fax 91-5230612
ACCIONA TRASMEDITERRÁNEA www.trasmediterranea.es	902-454645
VISION CRUCEROS www.visioncrueros.com	91-7896400 91-3107215

Ferrocarril

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

Alquiler de

Automóviles

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

HOLIDAY AUTOS 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 av. Las Americas, cc Americas Plaza L26 ARONA	922-715353 Fax 922-719131
CONFORTEL HOTELES Av. Burgos, 8 A 15º MADRID	902-424242 Fax 91-3831743
CENTRALIA Sagrada Familia, 31 Bajo BURGOS	902-200063 Fax 902-200064
HOTEL JARDIN TECINA Lomada de Tecina LA GOMERA	922-145864-66 Fax 922-145865
GRUPO NATURA Av. Valencia, 14 Molins de Rei (BARCELONA)	93-6801600 Fax 93-6800944
HOTUSA-EUROSTARS Princesa, 58 Principal BARCELONA	902-222999-93-3199062 Fax 93-2681945
HUSA HOTELES Sabino Arana, 27 BARCELONA	93-5101300 Fax 93-3397064
INTERHOME Guitard, 45 BARCELONA	93-4090522 Fax 93-4090493
MARKHOTEL Jacometrezo, 4 MADRID	91-5210303-902-151515 Fax 91-5215999
PARADORES Requena, 3-5 MADRID	91-5166666 Fax 91-5166657
RIU HOTELS Laude s/n PALMA DE MALLORCA	971-743030 Fax 971-744171
SOL MELIA Gremio Toneleros, 24 PALMA DE MALLORCA	902-144444 Fax 91-5791392
TRANSHOTEL Isla del Hierro, 3 SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES	902 164164/902 164163 Fax 902 444 164
PEGASUS SOLUTIONS Pza. Marqués de Salamanca, 3 y 4 1º	91-5949494/902-454647 Fax 91-5949482

Organismos

GRUPO STAR Luisa Fernanda, 12 MADRID	91-5502160 Fax 91-5432689
INFOASTURIAS Pza. España, 5 1º OVIEDO	902-300202 Fax 985-273487
INST.BALEAR PROMOCION TURIST. Montenegro, 5 4º Palau Morell PALMA	971-176191 Fax 971-176185
UNAV (Unión de Agencias de Viajes) Rosario Pino, 8 3º B MADRID	91-5796741 Fax 91-5799870

Transporte por Carretera

AEROCTY TRASLADO AL AEROPUERTO Marzo, 34 MADRID	91-7477570 Fax: 91-7481114
COAVITUR Hermanos Gómez, 4 MADRID	91-3265280 Fax 91-3260638
ETRAMBUS San Cesáreo, 34 MADRID	91-5050552 Fax: 91-5051661
Europea de Turismo C/ Silva, 6 Piso 4º C MADRID	91-5475921 Fax: 91-5416231
IRIBUS (Alsa Grupo) Miguel Fleta, 4 1º D MADRID	91-7546502 Fax: 91-7545365
TRAPSA Av. Manoteras, 14 MADRID	902110115 Fax: 91-3021709

Servicios

AMADEUS Salvador de Madariaga, 1 MADRID	91-5858681-5858682/3 Fax 91-5858680
WORLDSPAN Joaquín Costa, 15-1 2º 1 MADRID	91-5166666 Fax 91-5626650

Cadenas hoteleras

BEST WESTERN Av. General Perón, 26 - Esc. 1º - 7º Dcha MADRID	900-993900-91-5614622 Fax 91-5618625
CONFORTEL HOTELES Av. Burgos, 8 A 15º MADRID	902-424242 Fax 91-3831743

El 95% de las empresas en España no respeta la legislación vigente sobre Protección de Datos Personales.

¿ES SU EMPRESA UNA DE ELLAS?

La Ley Orgánica de Protección de Datos ya está en vigor. Adecuarse a ella es imprescindible para evitar las fuertes sanciones que la Agencia de Protección de Datos aplica de forma muy estricta a quienes no la cumplan. Estas sanciones pueden ser de hasta 600.000 euros.

¿ESTÁ DISPUESTO A ARRIESGARSE?

En Mesonero-Romanos Abogados conocemos la Ley y sabemos como regularizar su situación. Tenemos amplia experiencia solucionando los problemas derivados de la legislación de protección de datos, en distintos tipos de Empresas y sectores, así como asesorando sobre su correcta interpretación e implantación.

Una inversión mínima y a tiempo puede evitarle sanciones de hasta 600.000 euros.

NUESTROS CLIENTES NOS AVALAN



Consúltenos cualquier duda sobre su situación. Para más información sobre nuestros servicios y productos, visite nuestra página web: www.mesoneroromanos.com

Mesonero-Romanos Abogados C/ José Abascal 49 Dup. 4º 28003 Madrid. Telef.: 914423909

POSITIVO FRANCÉS NATIVO
ANGLORICANO: GLOBISH

SPANISH

COACH

Busqueda activa de EMPLEO

Excelente PROFESOR Management y Marketing
ESCUELA HOTELERA DE LAUSANNE

Suiza ("La primera del mundo")

Centro de Estudios Turísticos Cuba

Escuela OFICIAL de Turismo Madrid

Shanghai Institute of Turism Shanghai

Normal University China

GARANTIZO RESULTADOS

GRATIS 1ª hora

fetisalain@gmail.com

skype: alaininmadrid / Tel. 91 547 58 71

91 369 41 00
91 369 18 39

INSCRIBA A SU EMPRESA EN EL BOOKING
Solicite condiciones en el Departamento de Publicidad

NEXOTUR

COMETEXO

GRUPO
Nexo

COMETEXO

EDICIÓN ESPECIAL
NÚMERO 230 / XX AÑO

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

UNA PUBLICACIÓN
DEL GRUPO **Nexo**

*20 años de actualidad
del MICE en España,
que es la Historia
de los Congresos,
Convenciones e
Incentivos, con-
tada trimestre a
trimestre y en
lenguaje pe-
riodístico.*



**1.150 noticias
330 opiniones
600 imágenes
más de 20 años
en 140 páginas**

20
AÑOS

del MICE
en España

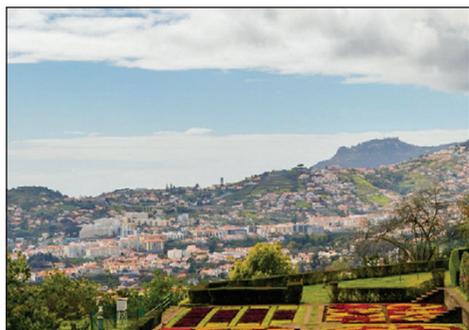


PVP: 15€
(+ gastos de envío)

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

Viajes Abreu informa de todos sus productos, pero reduce su reserva

Viajes Abreu vuelve a modificar su página en Internet, que en esta versión incluye una amplia información y la gestión de reservas *online* para todos sus productos, pero ya no ofrece el área para la gestión desde las agencias que había en la versión anterior.



www.viajesabreu.es

La nueva versión de la página de **Viajes Abreu** en España ha mejorado su funcionalidad al presentar una completa información sobre toda su programación de alojamientos y paquetes de avión más hotel hacia los países de habla portuguesa, que pueden reservar *online* fácilmente sus clientes, a los que ofrece una amplia información sobre el viaje seleccionado, todos los servicios incluidos y las posibles alternativas, aunque no aparece el área de reserva para las agencias de la versión anterior. Sigue ofreciendo la posibilidad de descargar sus folletos en PDF.

INFORMACIÓN

La versión actual presenta la información de todos sus productos y de sus ofertas por destino en pantallas activas enlazando con la gestión de reservas y también permite descargar sus folletos en PDF. Ofrece una correcta descripción de los alojamientos.

RESERVA

Dispone de una sencilla gestión de reservas *online* de todos sus productos, ajustada al producto seleccionado, que ofrece una amplia información de todos los servicios incluidos, sus alternativas, características y precios, pero ya no dispone de un área para las agencias.

GENERAL

Incluye información sobre la empresa, su historia y los reconocimientos recibidos, además de un formulario de contacto, pero ya no informa sobre sus delegaciones en España. Ofrece el acceso a usuarios registrados, pero no hay referencias a las agencias de viajes.

▲ Lo Mejor / Utilidad

Ofrece al cliente final una información adecuada de todos sus productos y una fácil gestión de reservas.

▼ Lo Peor / Gestión Agencias

No aparece el área para la gestión de reservas desde las agencias de viajes que había en la versión anterior.

ABREU / Mayorista

Ponderación de los Valores

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

EVALUACION NEXOTUR.COM

La nueva versión de la página de Viajes Abreu en España ha dejado de ofrecer a las agencias de viajes la posibilidad de gestionar en ella sus reservas que existía en la anterior, por lo que resulta de menos interés ya que sólo pueden consultar sus programas, pero sin poder gestionarlos.

6,9

Madrid presenta su información de Turismo en una página compatible

La versión *responsive* de la página *web* de Turismo que presenta el Ayuntamiento de Madrid ofrece una amplia información sobre todos los temas de interés para un viajero en la ciudad, aunque con una estructura de accesos mejorable.



www.esmadrid.com

El **Ayuntamiento de Madrid** presenta una versión *web* disponible desde cualquier tipo de terminal en la que mantiene, con un diseño semejante al anterior, una completa información de los temas de interés para el viajero que la ciudad ofrece al visitante, en cuatro secciones con una forma de acceso indirecta, por situación, barrio, zona o ruta más que por tipo, o desde un buscador de texto. También ofrece buscadores de hoteles y restaurantes con su descripción y el enlace con su *web*, pero sin gestión de reservas. Por otro lado, la página mantiene las mismas versiones en nueve idiomas.

INFORMACIÓN

Ofrece un completo sistema de información sobre Madrid. Accediendo por área y tipo, desde sus recomendaciones o desde un buscador, presenta las alternativas, con su descripción, servicios, situación, el enlace con su *web*, alguna fotografía y vídeos, y *app* en parte de los casos.

RESERVA

Además de sus recomendaciones sobre dónde comer y dónde dormir, ofrece buscadores paramétricos de hoteles y restaurantes en Madrid, con su descripción, formas de contacto y enlace con su página cuando existe, pero no incluye ningún tipo de gestión de reservas.

GENERAL

La página incluye un amplio conjunto de información de ayuda para un visitante para planificar su viaje a Madrid y ofrece a las OPC un enlace con la página de Madrid Destino, dedicada a la organización de eventos en la ciudad y otro con el Madrid Convention Bureau.

▲ Lo Mejor / Información

Presenta información sobre la mayor parte de los temas de interés para un visitante en Madrid.

▼ Lo Peor / Accesos

Ofrece el acceso a temas de interés como la Plaza Mayor o el Museo del Prado sólo de forma indirecta o desde el buscador.

MADRID / 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 TRANSPORTES									
4	GESTION DE OTROS SERVICIOS									

EVALUACION NEXOTUR.COM

La *web* actual del Ayuntamiento de Madrid, por su completo contenido sobre cualquier tipo de información y sus enlaces con las páginas de eventos en Madrid y su Convention Bureau, sigue siendo de utilidad, tanto para los agentes de viajes como para visitantes y residentes.

8,1



Entrada / Con un nuevo diseño compatible presenta el acceso a todas sus áreas de información y la primera pantalla de reserva.



Producto / Presenta la información del producto seleccionado con los hoteles disponibles, su precio y su descripción.



Reserva / En esta versión dispone de reserva *online* de todos los productos, pero no aparece el acceso desde agencias.



Entrada / En el nuevo formato *responsive* presenta el acceso a sus cuatro áreas de información y sus recomendaciones.



Producto / Se accede, por áreas y temas con alguna información del tema, sus alternativas y el acceso a su descripción y a su *web*.



Reserva / Ofrece hoteles por características y un buscador de alojamientos. Presenta su descripción y el enlace con su página.

BOLSA ONLINE DE EMPLEO www.Nexotur.com

Nuevas ofertas de empleo para agentes y profesionales turísticos en 'www.nexotur.com'

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'.**

■ **Bestours.** Madrid. Necesitamos agente de viajes para departamento de viajes corporativos. Requisitos: manejo de Amadeus, nivel de inglés alto, experiencia mínima de tres años en mismo puesto similar. No se leerán aquellas solicitudes que no cumplan estos requisitos. Sería para turno rotativo de tarde de lunes a viernes.

■ **Viatges Skievasion.** Tarragona. Agencia mayorista busca profesional con experiencia, disposición a aportar sus conocimientos e interés por aprender su sistema.

■ **Viajes Cometa.** Barcelona. Esta oficina minorista de Barcelona busca un agente de viajes corporativo responsable. Los interesados deberán contar con conocimiento del programa Amadeus.

■ **Consultia Travel.** Valencia. Consultia Travel, agencia de viajes especializada en la gestión y asesoramiento de viajes de empresa, precisa gestor de viajes de cuentas de empresa para trabajar desde la sede central ubicada en Sedavi (Valencia). Re-

quisitos: experiencia demostrable en *business travel*, amplio manejo de Amadeus e inglés oral y escrito. Horario de 9:00-14:00h y 16:00-19:00h de lunes a viernes.

■ **Halcón Viajes.** Almería. La agencia de viajes busca agente de viaje con experiencia para mostrador. Zona Vera (Almería). Incorporación inmediata.

■ **Nautalia Viajes.** Badajoz. Los propietarios de una oficina de Nautalia Viajes en pleno centro de la ciudad extremeña de Badajoz traspasan su negocio por jubilación. La sucursal está actualmente en pleno rendimiento y cuenta con una consolidada cartera de clientes.

■ **Diwo Travel S.L.** Madrid. Esta empresa tecnológica necesita un administrativo con experiencia contrastada en Turismo. El trabajador seleccionado deberá trabajar en el control de tesorería y préstamo, facturación, contacto con gestoría y asesoría legal, gestión de personal, control de reservas, control de proveedores y clientes e informes mensuales.

■ **Viajes Redondo.** Madrid. Agencia de Viajes familiar especializada en Turismo cultural y con producto propio en viajes culturales y de experiencias con 30 años en el mercado, selecciona una persona para su

oficina de Madrid. Requisitos: Buena presencia, facilidad en la atención telefónica al cliente, resolutive, buena disposición para con los clientes, que sepa hacer presupuestos, elaboración 'paquetes' de viajes, destinos largas distancias, itinerarios, reservas, adaptación a la empresa, con buena predisposición al aprendizaje y al trabajo. Conocimientos de Amadeus, Office y buen nivel de Inglés, dispuesto a viajar y acompañar grupos. Experiencia mínima de dos a cuatro años. Se valora: experiencia en acompañar grupos y conocimiento de destinos y producto de Asia y América. Ofrecemos: jornada completa de lunes a viernes. 9:30-13:30 y 16:30-19:30 hrs.

■ **Viajes Paraíso.** Madrid. Se busca agente de viajes para jornada completa. Requisitos: imprescindible conocimientos básicos de Amadeus, inglés e informática. El candidato también deberá contar con un mínimo de un año de experiencia en agencia.

■ **Quest Corporate Travel.** Málaga. Esta agencia especializada en el segmento de los viajes corporativos precisa incorporar un profesional con experiencia demostrable de un mínimo de dos años en este nicho de mercado. Pide, además, un conocimiento mínimo de dos o tres años y valorará conocimientos de Sabre, del entorno Windows (Excel, Word o PPT) y de

inglés nivel conversación. Por su parte, esta agencia de viajes ofrece a los aspirantes una retribución variable en función de la consecución de objetivos, así como un salario bruto anual.

■ **Mapa Tours.** Madrid. El turoperador selecciona personal para su nuevo departamento de contratación, especializado en destinos de Europa. Imprescindible experiencia. Inglés nivel medio/alto hablado y escrito. Se valorarán conocimientos del sistema de gestión Dometour y Amadeus.

■ **Consultia Travel.** Madrid. La agencia de viajes busca agente de viajes de cuentas de empresa en la Comunidad de Madrid. Se analizarán currículos de otros territorios de España, existiendo la posibilidad de trabajar desde el domicilio particular. Se requiere experiencia demostrable en *business travel* y amplio manejo de Amadeus.

■ **Platinum Travel Tour Operator.** Madrid. Esta agencia de viajes busca a un profesional con experiencia demostrable de, al menos, tres años para su departamento de Reservas en Europa y Medio Oriente. De igual manera, la empresa valora positivamente el conocimiento de inglés, informáticos y formación superior relacionada con el Sector.

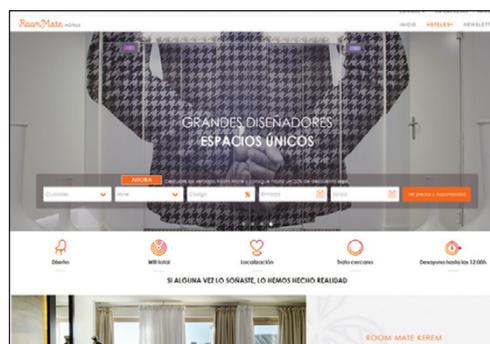
Naveg@web / EVALUACIÓN DE WEBS EN INTERNET

Hoteles 'boutique'

↑ La página actual de Room Mate Hotels presenta, con un nuevo diseño *responsive*, una **información** limitada sobre sus hoteles en algunas ciudades de varios países, y un nuevo sistema de reservas que ya 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.room-matehotels.com>

Coches y Hoteles

↑ La nueva página de Auto Europe ofrece, a clientes, empresas y agencias, el alquiler de coches, autocaravanas y coches de lujo en todo el mundo **informando** sobre las mejores ofertas de varios *rent a cars* con un sistema común de reservas.

↑ Por su amplia oferta y gran cobertura, es una **web** de **utilidad**.

↑ Contempla la gestión de **reservas** desde las agencias.



<http://www.autoeurope.com>

Autocares en País Vasco

↑ La empresa alavesa de transporte por carretera CuadraBus presenta, en una página de cuidado diseño, una **información** muy general sobre sus distintos tipos de servicio y su flota de vehículos, incluyendo un formulario para la solicitud de presupuestos.

⇒ Es de poca **utilidad** por su escaso nivel de información.

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



<http://www.cuadrabus.com>

Múltiples productos

↑ La actual DonReservas.es es una página de nuevo diseño, que en lugar del Turismo Rural que ofrecía anteriormente, se ha convertido en una central de **información** y reservas de propósito general, pero no está disponible para las agencias de viajes.

⇒ Por su amplia oferta es una página de **utilidad** para el cliente final.

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



<http://www.donreservas.es>

Eventos en San Sebastián

↑ La nueva **web** del Palacio de Miramar presenta, en formato compatible, la **información** sobre el edificio, su historia y sus espacios para eventos, aunque muy limitada sobre sus servicios a organizadores y ninguna sobre los eventos programados.

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

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



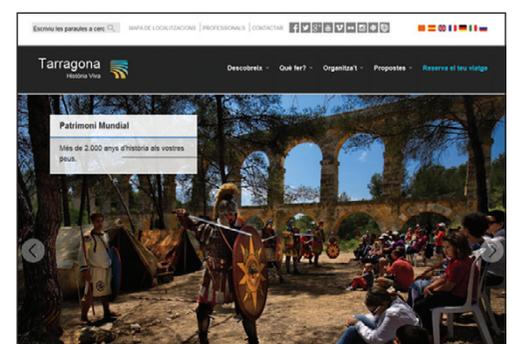
<http://palaciomiramar.eus>

Turismo en Tarragona

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

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

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



<http://www.tarragonaturisme.cat>

LEGISLACIÓN

Liberalización

Consejo de Ministros

✓ El Real Decreto-ley, aprobado por el Consejo de Ministros, modifica la Ley 38/2015, de 29 de septiembre, del sector ferroviario, que marca el mes de diciembre de 2020 como fecha de inicio para la entrada de nuevas empresas ferroviarias en el transporte de viajeros por ferrocarril en los servicios de larga distancia y alta velocidad. A partir de dicha fecha, cualquier empresa que disponga de la licencia de empresa ferroviaria y del certificado de seguridad, que otorga la Agencia Estatal de Seguridad Ferroviaria, y haya solicitado el uso de la infraestructura ferroviaria al administrador de infraestructuras, podrá prestar servicios en competencia con Renfe. Además, completa y aclara el marco normativo actual, de forma que establece las bases jurídicas que regirán la futura competencia de Renfe y las nuevas empresas. También se refuerzan los requisitos de independencia y transparencia.

Consejo de Ministros
 ✉ <http://www.lamoncloa.gob.es>

CURSO

Gea forma a dos centenares de agentes

Ha organizado más de 20 sesiones de trabajo a lo largo de 2018

El Grupo Gea ha organizado más de 20 sesiones de trabajo a lo largo de 2018. En la segunda tanda, celebrada en el segundo semestre, ha recorrido las ciudades de Alicante, Antequera, Madrid, Palma de Mallorca, Zaragoza, Santiago de Compostela, Vitoria y Tenerife, superando en total los 200 participantes profesionales. El contenido principal que se ha presentado en la esta fase de formación ha estado compuesto por la información y aclaración de dudas correspondientes a la nueva Directiva de Viajes Combinados de la Unión Europea, avance de las nuevas funcionalidades y

herramientas desarrolladas en los buscadores Gea, material y campañas comerciales como herramienta de comercialización y actualización de condiciones ventajosas con la entidad bancaria BBVA. Adicionalmente, en muchas de las reuniones ha tenido lugar una conferencia de Pilar Pato titulada 'La fuerza del Optimismo', así como colaboraciones de Europcar, Amadeus o Iberia. Con este segundo ciclo de reuniones se cerró el ciclo de eventos y formación programado para 2018, cuyo objetivo ha sido crear una fluida comunicación con las agencias de viajes asociadas al Grupo comercial.

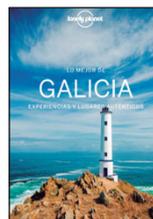


LIBROS

Experiencias y lugares auténticos

'Lo mejor de Galicia'
 Edita: GeoPlaneta

La publicación 'Lo mejor de Galicia', editada por GeoPlaneta y escrita por Andrea Nogueira Calvar, es la ayuda perfecta



para conocer esta tierra de exuberante vegetación e interminable costa, con restos arqueológicos y una deliciosa gastronomía. Galicia es agua, tierra de bosques milenarios y altas montañas; ríos, riachuelos o termas; agua que baña sus casi 1.500 kilómetros de costa. Y si a esta naturaleza generosa se unen variedad de restos históricos y una gastronomía basada en el buen hacer y en la calidad de sus productos, la Comunidad autónoma lo tiene todo para satisfacer a cualquier viajero, que con ayuda de esta guía sacará el mejor partido a su viaje.

CALENDARIO

Nueva edición de FiturtechY

● Del 23 al 25 de enero, FiturtechY, Madrid. Fitur albergará este espacio de referencia en materia de tecnología e innovación en Turismo. Se trata de una sección especializada, organizada en colaboración con el Instituto Tecnológico Hotelero (ITH), que, como cada año, se convertirá en foco de atención de todos los profesionales que quieran estar a la vanguardia y conocer las nuevas herramientas y tendencias presentes y futuras, en clave de tecnología y en un momento de constante cambio. Este año, los asistentes podrán reflexionar, debatir y conocer las innovaciones presentes y futuras que están transformando el Sector en el foro de tecnología y negocio (#techYnegocio), cuya inauguración correrá a cargo del presidente del Grupo NEXO, Eugenio de Quesada. También habrá foros sobre tecnología y destino (#techYdestino); tecnología y sostenibilidad (#techYsostenibilidad); tecnología y futuro (#techYfuturo); y tecnología y hoteles (#techYhotel).

El Digital de NEXOTUR, líder absoluto de la Prensa Sectorial de Calidad Nexotur.com aumenta el tiempo medio de lectura y supera ya los 16 minutos, según Google Analytics

NEXOTUR amplió desde 2000 su cobertura con el desarrollo del Digital diario Nexotur.com. Apuesta por las nuevas tecnologías que se confirmó hace tres años con la integración de as publicaciones

turísticas del Grupo NEXO en la nueva Plataforma Digital de Información Turística, 'portal' al que los profesionales dedican un promedio de 16 minutos a su lectura, tiempo similar al que dedican al papel

y muy superior (ocho veces más) al de otros medios, lo que demuestra el compromiso del Grupo NEXO por ofrecer una Prensa sectorial de Calidad, como corroboran los datos oficiales de Google Analytics.

Récord superado. El tiempo medio de lectura de los 50.000 suscriptores de la Plataforma Digital de Información Turística del Grupo NEXO no para de crecer. Nexotur.com superó 16 minutos de media en 2017 (de enero a diciembre, de lunes a domingo y las 24 horas del día) dejando atrás la media del año anterior, que era 14:27 minutos.

Los datos oficiales de Google Analytics constatan que los visitantes del Digital dedican a la lectura en pantalla un tiempo similar al que brindan al semanario en papel. La duración media de lectura se sitúa en la cifra récord de 16:02 minutos, frente a 14:27 minutos registrados en 2016, un 11% más.

"El tiempo medio que dedican nuestros usuarios a la lectura de la Plataforma Digital de Información Turística Grupo NEXO", asegura el director de NEXOTUR, Eugenio de Que-

sada, "es la mejor muestra del respaldo del Sector a nuestra apuesta por el rigor y la seriedad informativa".

2018 ha comenzado en la misma línea con un crecimiento del tiempo medio de lectura hasta los 16 minutos y 33 segundos en los primeros meses, una cifra que se ve refrendada, además, por el incremento de los usuarios, un 27,2% más que hace un año, así como del número de visitantes (+37,8%) y de páginas vistas (+47,8%).

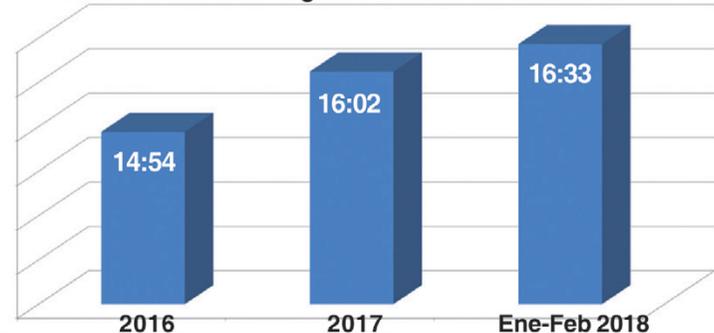
Una de las claves del éxito es la elaboración de contenido propio: todas nuestras noticias se elaboran por la Redacción, a partir de fuentes propias, sin contar con el concurso de las agencias informativas, que uniforman los contenidos.

Frente al auge de la prensa sensacionalista o amarilla en el Sector Turístico, Grupo NEXO apuesta desde la fundación de

su digital en 2000 (es el diario decano en la Red) por mantener la Calidad de la información. Una de las claves para lograrlo ha sido la elaboración de contenido propio, con la renuncia expresa a nutrir el Digital de teletipos de agencias de noticias —que inundan medios sectoriales y generalistas en la Red— así como del sinfín de comunicados y propaganda que difunden los gabinetes de comunicación de los políticos y desde las empresas.

Desde la creación de Nexotur.com en 2000, Grupo NEXO adoptó una decisión trascendental: renunciar a publicar comentarios, a cargo de autores anónimos y muchas veces con contenidos ofensivos o insultantes. De este modo, prescindió del incremento de tráfico online generado por la inclusión de estos comentarios, renunciando así a la cantidad

Tiempo Medio de Lectura (en minutos y segundos) de la Plataforma Digital de Turismo Nexotur.com



Fuente: Google Analytics

© NEXOTUR

(el volumen de tráfico), en favor de la calidad de sus lectores (el tiempo medio de estancia).

Tres lustros sin confundir aquellas noticias elaboradas por nuestra Redacción con los "comentarios" anónimos que, en muchos casos, no son otra cosa que meros desahogos de gente ociosa, cuando no ajus-

tes de cuentas o, lo que es aún peor: el dudoso trabajo de pretendidas "profesionales" que, con la excusa de defender la reputación online de su cliente, desacreditan e incluso difaman (desde el impune anonimato) a sus empresas competidoras, en una mala práctica que el Grupo NEXO deplora.

SUBEN

Friedrich Jousen



TUI cierra su ejercicio fiscal con un beneficio neto de 818,9 millones, lo que supone un significativo aumento del 7,6%. La facturación del gigante alemán también crece con fuerza (+6,3), hasta 19.700 millones de euros.

Miguel A. Saavedra



El presidente de Feneval, Miguel Ángel Saavedra, ha hecho pública su decisión de no continuar en el cargo (su salida se hará efectiva cuando se encuentre sucesor). Próximamente cumplirá siete años al frente del gran lobby del *rent a car* en España.

Jesús Piñera



La Manga Club incorpora a Jesús Piñera como director de marketing del resort Piñera. Natural de Cieza, tiene más de 15 años de experiencia en marketing turístico de aerolíneas y cadenas hoteleras. Su cometido será reforzar la presencia nacional e internacional del complejo.

SUMARIO

Tribuna de Opinión / Claves	2
Protagonista / Jaime Alberto Cabal	3
Entrevista / Miguel Ángel Saavedra	4
Escaparate	5-13
Gestión	14
GEA	15-18
Mostrador	19-22
Club	23
Hostelería	25-26
Booking	27
Evaluatnet	29
Ofertas de empleo	30
Agenda	31



DEL 31 DE DICIEMBRE AL 6 DE ENERO

BARÓMETRO DE RESULTADOS

LA SEMANA

El Turismo aporta el 11,7% del PIB español

España nunca antes había sido tan dependiente del Turismo, actividad a veces denostada por determinadas fuerzas políticas y sectores de la sociedad. Según la Cuenta Satélite del Turismo, elaborada con carácter anual por el Instituto Nacional de Estadística, la contribución del Turismo al PIB asciende en 2017 al 11,7%, con un total de 137.020 millones de euros. Se trata de la cifra más alta de toda la serie histórica y, además, se produce el mayor crecimiento porcentual de al menos la última década. Un año antes, en 2016, la aportación del Turismo a la economía española fue del 11,3%, cuatro décimas menos que en 2017. Desde 2010 el peso del Turismo en el PIB ha crecido 1,5 puntos, al pasar del 10,2% al 11,7%.



SEMANA DEL 7 AL 13 DE ENERO DE 2019

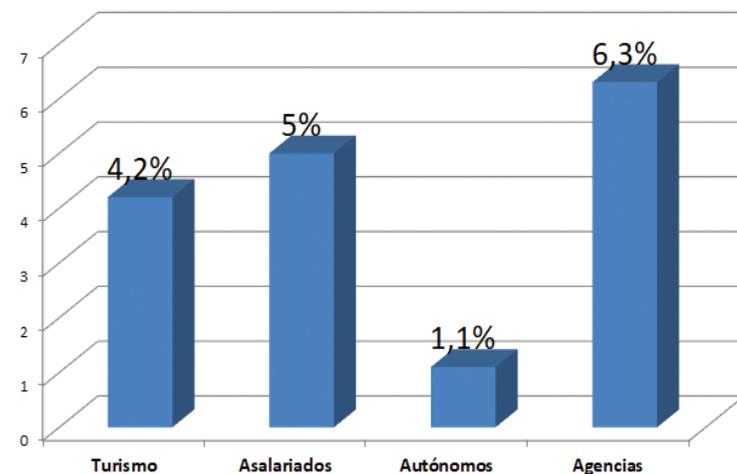
INDICADOR DE EXPECTATIVAS

COYUNTURA

Nuevo récord de ocupados en Turismo

El Turismo da empleo a 2,3 millones de personas en España durante noviembre, cifra nunca antes alcanzada en dicho mes. Todos los subsectores muestran una evolución positiva, correspondiendo a las agencias la mayor subida. Los ocupados vinculados a actividades turísticas suben, en términos absolutos, en 92.563 trabajadores en alta laboral. Del total de trabajadores, los asalariados representan el 79,3%, con un incremento del 5%.

Evolución del empleo en noviembre



Fuente: TurEspaña.

© NEXOTUR

Los ocupados en Turismo experimentan un crecimiento interanual del 4,2% en noviembre, hasta los 2,3 millones, representando el 12,2% del total de la economía española, según los últimos datos difundidos por TurEspaña. Se trata de la cifra más alta de toda la serie histórica en un mes de noviembre, lo mismo que sucedió el pasado mes de octubre.

Para la secretaria de Estado de Turismo, Isabel Oliver, los datos de este mes "ponen de manifiesto el importante peso del Turismo en la economía española y el esfuerzo del Gobierno por mejorar la calidad del empleo". En este sentido, recuerda la puesta en marcha del Plan Director por un Trabajo Digno y de la mesa por la calidad del empleo en la hostelería, entre otras iniciativas, que "han permitido mejorar las condiciones laborales de 13.200 trabajadores y avanzar en el reconocimiento de enfermedades profesionales".

Crecimiento generalizado

En noviembre, los ocupados vinculados a actividades turísticas suben, en términos absolutos, en 92.563 trabajadores en alta laboral. Todas las ramas turísticas muestran un comportamiento positivo. Del total de trabajadores turísticos, los asalariados representan el 79,3%, con un incremento interanual del 5%. Destacan los aumentos registrados por agencias de viajes y turoperadores (+5,1%) y hostelería (+4,5%).

El empleo autónomo, que representa el 20,7% del total, repunta un 1,1%. En este caso sí se observan diferencias. Por ejemplo, en la hostelería se produce un ligero re-

troceso del 0,5%, del que está detrás el comportamiento negativo (-0,7%) en el negocio de la restauración, mientras que en el alojamiento se registra una subida del 4%. Mención especial merece el crecimiento del 11,2% de autónomos en el Sector de agencias de viajes.

Profundizando en los datos de agencias y turoperadores, cabe destacar que van camino de cerrar 2018 con un récord de ocupados, lo que supondría superar por primera vez los niveles pre-crisis. Han concluido noviembre con un total de 62.295 afiliados en alta laboral a la

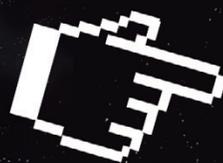
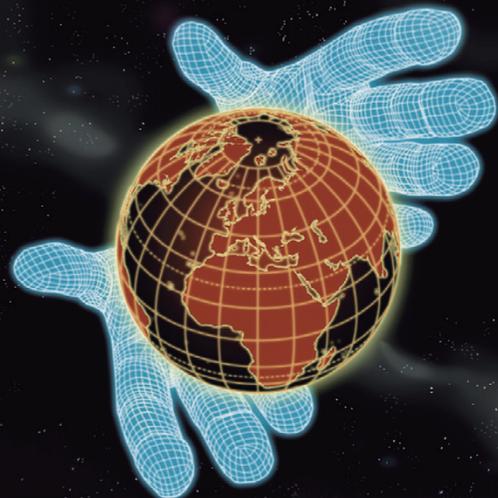
Seguridad Social, protagonizando un fuerte avance del 6,3% en comparación con los 58.622 empleados del mismo mes de 2007.

Por lo tanto, a no ser que se produzca una hecatombe en el último mes del año, el Sector terminará 2018 con el mayor número de empleados de toda la historia, muy por encima de los 58.338 con los que se puso fin a 2007, año previo al estallido de la crisis económica. Como publicó NEXOTUR, en 2017 el Sector ya estuvo muy cerca de alcanzar dicha cifra, concluyendo el ejercicio con tan solo 336 empleados menos (58.002).

Tendencia al alza desde 2014

Echando la vista atrás, cabe destacar la reactivación que viene experimentando el empleo en agencias desde 2014. Se tocó suelo en 2013, año que finalizó con 47.294 ocupados, un 18,9% menos que en 2007. En cambio, a partir de 2014 se ha producido un crecimiento constante, registrándose hasta noviembre del presente año un aumento superior al 30%.

La espectacular recuperación del empleo contrasta con el desplome del número de agencias de viajes que operan en el territorio español. Según datos de Amadeus y ACAVE, en la actualidad hay aproximadamente 9.500 puntos de venta, un 34,4% menos que en 2009, cuando se llegó a las 14.500 oficinas. Por lo tanto, todo parece indicar que detrás de la generación de puestos de trabajos está la apertura o mantenimiento de los puntos de venta de mayor tamaño, el aumento del autoempleo sin locales físicos y el avance de las plataformas online.



Date de alta en Nexotur.com

Diario online del Agente de Viajes

... y recíbelo cada mañana en tu email

AGENCIAS DE VIAJES

Ciudadanos quiere hacer una Carta del Turismo Sostenible

Las huelgas de controladores europeos cuestan 12.000 millones de euros

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

Fomento sugiere a las aerolíneas que bajen los precios

¿Cuál es el mejor momento para reservar vuelo?