

Amadeus España y Monty Global Payments facilitan a las agencias de viajes la prestación de servicios de envío de remesas al extranjero

- *El acuerdo de colaboración es pionero en el mercado español y se enmarca dentro del compromiso de Amadeus España de ofrecer nuevas vías de ingresos a las agencias de viaje mediante servicios complementarios*
- *La iniciativa se orienta a las agencias con alta penetración en el segmento de inmigrantes*
- *No implica ningún tipo de inversión por parte de la agencia, a la que se dota sin ningún coste de la formación y el soporte técnico necesario para prestar el servicio*

Madrid, 27 de abril de 2009. Amadeus España, proveedor de tecnología para el sector del viaje y líder en la distribución de productos turísticos, y Monty Global Payments, una de las principales empresas remesadoras en España, han firmado un acuerdo de colaboración por el que facilitarán a las agencias de viajes interesadas la posibilidad de ofrecer a sus clientes servicios de envío de remesas de dinero al exterior. La iniciativa, pionera en el mercado español de viajes, se orienta principalmente a las pequeñas y medianas agencias con alta penetración y especialización en el segmento de inmigrantes.

Subrayando su compromiso de apoyo a las agencias de viajes, para Amadeus España la finalidad del acuerdo es acercar al sector la posibilidad de obtener ingresos adicionales a través de servicios complementarios y fáciles de gestionar con la infraestructura tecnológica de la que ya disponen. Para Monty Global Payments, el acuerdo forma parte de su estrategia de diversificación hacia nuevos puntos de venta, diferentes a los locutorios o entidades bancarias.

Según explica Paul de Villiers, director general de Amadeus España: "Las agencias de viajes son proveedores de confianza para buena parte de la población inmigrante. Ofrecer a estos clientes un servicio de envío de remesas, permitiría a determinados establecimientos no sólo proporcionar un servicio más completo a sus clientes y optar a nuevas comisiones, sino incrementar el tránsito de personas en el establecimiento y atraer a nuevos clientes. Sobre todo si se tiene en cuenta que la frecuencia media de envíos es de 10 veces al año, muy superior a la de la compra de viajes".

Por medio de este acuerdo de colaboración, Amadeus España aporta su conocimiento sobre el mercado de agencias en España y su relación con los agentes; y Monty Global Payment contribuye con su especialización, sus 25.000 puntos de pago y su *software* para gestionar las transferencias. "Monty Global Payments es un referente en el mercado mundial de remesas con presencia en más de 90 países, y le hemos elegido como socio porque ofrece el servicio que consideramos más competitivo, rentable, flexible y sencillo para las agencias de viajes", afirma de Villiers.

La agencia de viajes interesada en ofrecer un servicio de remesas actuaría como agente o punto de venta oficial de la remesadora Monty Global Payments, con autorización para ofrecer sus servicios, operativa y precios. Las agencias que lo soliciten recibirán formación previa de forma gratuita y, también sin coste alguno, les será instalada en su oficina la aplicación y el soporte tecnológico necesario. La compañía remesadora es, además, quien da de alta a su agente autorizado en el Banco de España. "El agente de viajes ya tiene experiencia en manejar efectivo, en actuar como agentes para terceros y en utilizar un sistema de comisiones, y está muy familiarizado con la tecnología, por lo que le resultará muy fácil prestar este servicio con el mismo personal", explica Joseph Montero, presidente ejecutivo y consejero delegado de Monty Global Payments.

El servicio de envío de remesas tiene un coste, y éste depende del importe enviado y de la tasa de cambio de la moneda.

La principal característica diferenciadora del servicio de Monty para sus agentes autorizados es la flexibilidad en los precios, pues rompe el esquema habitual de comisión fija. La mayoría de las compañías remesadoras imponen el tipo de cambio que el establecimiento en cuestión (por ejemplo, un locutorio) ha de aplicar, así como una comisión fija por servicio que se traslada al cliente. Sin embargo, Monty permite a sus agentes, en este caso a las agencias de viajes, establecer el tipo de cambio dentro de una horquilla de valores, así como modificar las comisiones que desean recibir. Esto concede mayor capacidad a las agencias de viajes a la hora de configurar su oferta particular y hacerla más competitiva en función, por ejemplo, de la competencia de la zona, para adecuar el precio a cada cliente.

“Además de flexibilidad y permitir al agente competir en precios, esta fórmula otorga una amplia rentabilidad al punto de venta”, explica Joseph Montero, de Monty Global Payments.

Desde el punto de vista del cliente final, además de una amplia cobertura en destinos y agilidad de los pagos (el 80% de los cuales están disponibles de forma instantánea o en unos 10 minutos) se ofrece un servicio innovador: la persona que quiere enviar dinero al extranjero recibe una tarjeta de firma digital que evita que tenga que presentar el pasaporte u otra documentación oficial en cada operación, y una libreta –similar a la utilizada en banca– para que tenga el control y registro permanente de sus operaciones, que sirve también como herramienta de fidelización.

Desde el punto de vista operativo, como agente de Monty Global Payments, la agencia de viajes se beneficiaría de otras ventajas competitivas como son la agilidad y el control, pues las operaciones de transferencia se realizan *online* a través de una sencilla aplicación informática, evitando el uso de papel y las esperas telefónicas; el registro automático y digital de las operaciones mediante escáneres, para simplificar la gestión y el archivo de documentos, la transparencia y el cumplimiento de la ley de prevención de blanqueo, liberando a la agencia de la obligación de custodia de los documentos.

Monty Global Payments es una de las principales remesadoras que operan en España, con una rápida trayectoria de crecimiento. En tan sólo cuatro años ha conseguido posicionarse entre las 10 primeras empresas del sector en España, registrando crecimientos superiores a la media del mercado. Si bien en 2008 el mercado en España decreció un 7%, Monty experimentó un crecimiento del 30% en su volumen de ventas. A cierre de 2008 registró una facturación de 6 millones de euros, y cuenta en la actualidad con 500 puntos de venta.

Sobre el sector de las remesas en España

En 2008, nuestro país envió remesas al extranjero por valor de 7.840 millones de euros¹. Aunque el ranking de destinos aún no está disponible, Colombia (con un 17,6% del volumen de los envíos realizados en 2007), Ecuador (con el 16%) y Bolivia (con el 11,7%) han ocupado los primeros puestos en los últimos años. En España hay más de 60 empresas remesadoras registradas, que ofrecen sus servicios en cerca de 15.700 establecimientos diferentes², esto es, uno por cada 300 extranjeros. Habitualmente estos puntos de venta son locutorios.

Se trata de un mercado con alta concentración, donde las cinco primeras remesadoras aglutinan el 60% de la facturación del mercado³. Las compañías remesadoras son el canal más consolidado para el envío de dinero, utilizada por más del 60% de los inmigrantes en España, seguida de los bancos y cajas, siendo el locutorio el local preferido. Aun así, en la actualidad ya son 300 las agencias de viajes dadas de alta en el Banco de España como agentes remesadores.

¹ Banco de España, marzo 2009.

² Banco de España, marzo 2009.

³ Remesas.org

Notas a redactores

Amadeus España es líder en distribución de reservas turísticas y en provisión de tecnología para el sector del viaje. Su actividad principal es la comercialización y adaptación local del Sistema Amadeus y sus productos, así como la asistencia y provisión a las agencias de viajes en infraestructura tecnológica, formación, consultoría y servicio al cliente. En el año 2008, Amadeus España generó más de 36,1 millones de reservas. Actualmente cuenta con 8.706 agencias de viajes o puntos de venta. Amadeus España es Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial en la categoría de Empresa Turística. Más información en: www.es.amadeus.com

Para más información póngase en contacto con:

Amadeus España
Natalia Huidobro/Ana Delgado
Tel: 91 329 86 43 / 459
Fax: 91 329 86 19
Email: nhuidobro@es.amadeus.com
adelgado@es.amadeus.com

Grupo Albión
Sofía García
Tel: 91 531 23 88
Fax: 91 521 81 87
Email:
sgarcia@grupoalbion.net