

# sumario



## ÉPOCA IV NUMERO 23 MAYO DE 2005

Álvaro Middelmann, director de Air Berlin, considera Internet el canal ideal para la venta de plazas, pero cree que las aerolíneas, incluidas las 'low cost', no deberían renunciar a ninguna vía, porque es el cliente el que debe elegir cómo comprar su pasaje. Por GDS, por la Red o en agencias, todas tratan de atender las nuevas demandas, entre ellas, el uso del móvil en vuelo.

## 05 Editorial

Pongamos que hablamos de España.  
Felipe González Abad.

## 06 Entrevista

### Felipa Jove

Comprar suelo y diversificar productos son las vías para seguir creciendo que señala esta alta ejecutiva de FADESA, inmobiliaria que impulsa un gran complejo en Marruecos.

## 14 Actividad

### Millonarias inversiones en la planta hotelera

Fondos de inversión y cadenas hoteleras invertirán 11.500 millones en 100.000 nuevas plazas de hotel. El sector atrae dinero de la Bolsa que busca más rentabilidad.

### Normas UE sobre 'overbooking'

Las aerolíneas piden cambiar el reglamento por la confusa responsabilidad asignada. Las multas no son el problema.

### Ayudas para la industria turística

Planes Profit, PITA, IER y CC AA ofrecen incentivos para modernizar este sector.



## SAVIA AMADEUS PROFESIONAL

Air Berlin, que distribuye su oferta a través de Amadeus, se considera una compañía de "bajo precio" con un modelo propio. Su director para España y Portugal afirma que el precio no es el único reclamo, sino otros, como su capacidad de adaptación para que "el creativo sea el pasajero".

## 29 Savia Amadeus Profesional

### Entrevista con Álvaro Middelmann

Partidario de no excluir ningún canal para comercializar la oferta de la compañía, Middelmann defiende primar las reservas anticipadas, para planificar los recursos, antes que el 'last minute'.

### Amadeus Vista

En el Capítulo 2 de este coleccionable se explican las Páginas AIS de Amadeus, la información que facilitan y las vías para consultarlas.

### SAVIA Internet 24 h.

Solución específica de la que son clientes el 40% de las agencias conectadas a SAVIA Profesional.

### Actualidad

Congresos de AVASA, GEA y encuentro de Travel Managers.

## 41 Gestión

### Revolución en el billete aéreo

IATA actualiza conceptos y elimina costes.



# sumario



## 44 Informe Especial

### Turismo de cruceros

En España la demanda creció un 25% el año pasado, el mayor índice en Europa. Aquí se navega rápido hacia cifras de cruceristas de otros países con más tradición. La oferta de precios se ha ampliado.

## 50 Sociedad de turismo

### Marea de peregrinos

Las exéquias de Juan Pablo II llevaron a Roma a millones de visitantes. Viajes y acogida tensionaron al máximo la logística dispuesta, pero ésta pasó la prueba.

### Escapada-fuga del mundanal ruido

El turismo rural cotiza al alza y los empresarios impulsan una oferta que combina confort, naturaleza y aventura.

## 62 Notebook

### Ciudades digitales

- ❖ Recorridos.
- ❖ Estilos de vida.
- ❖ Tendencias.
- ❖ Iniciativas.



**Director General:** Felipe González Abad  
**Redactora Jefe:** Natalia Huidobro Ruiz  
**Realiza:** Taller de Ediciones Corporativas (Tecorp).  
**Publicidad y Redacción:** Tecorp. C/José Abascal, 56.  
7º Planta. 28003 MADRID Tel.: 914 564 730  
**Fotomecánica:** Gamacolor. **Imprime:** Rotedic  
**Depósito Legal:** M-33521-1989  
**Publicación controlada por**

SAVIA  
AMÁDEUS

SAVIA Amadeus no se identifica necesariamente con el contenido de los artículos ni con las opiniones de sus colaboradores. Queda prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización previa de la empresa editora.