

# AVASA conmemora su 25º aniversario

Barcelona acogió la VI Convención de este grupo de agencias de viajes que mantiene buenas expectativas de expansión

**A** la jornada de trabajo, que tuvo lugar el 2 de abril en la sala de convenciones del Hotel AC Barcelona, en la zona Forum, bajo el lema "AVASA y tú", asistieron más de 250 agentes de viajes, que representaban a sus más de 150 oficinas de venta. Tras las palabras de bienvenida pronunciadas por Luis Felipe Antoja, presidente de AVASA, Lluís Bardet, consejero de la entidad, presentó el Plan de Empresa 2005, así como las novedades formativas y tecnológicas para el grupo, que mantiene importantes expectativas de expansión e innovación tanto en su imagen externa como en la gestión y programación internas.

La sesión de trabajo fue de carácter participativo, ya que en el área reservada para el *workshop* "Nuestros Amigos", tanto los touroperadores como las mayoristas Iberojet, Travelplan,



## AMIGOS

AVASA abrió su reunión anual a touroperadores y mayoristas para que presentaran sus novedades.

Bancotel, Nobeltours y Soltour pudieron presentar y ofertar sus novedades a los asistentes.

El broche final a la jornada de trabajo lo puso una cena a la que acudieron los participantes y sus familiares. Cerca de 460 personas, entre agentes y acompañantes, disfrutaron el domingo de una jornada turística por el casco antiguo de Barcelona que puso fin a esta Convención. ■

## Encuentro de Travel Managers para hablar sobre las 'self booking tools'

IBTA, la Asociación Ibérica de Viajes de Negocio, organizó un seminario para permitir a los asistentes profundizar en el conocimiento de las *self booking tools* (herramientas de autorreserva). Barcelona fue la ciudad elegida como sede del seminario, que tuvo lugar el pasado 17 de marzo en el Hotel Meliá de la capital catalana. A la petición de IBTA respondieron algunas de las empresas más destacadas dentro del sector vinculado a los viajes de negocio.

El seminario contó con la participación de Ángel García Butragueño, director general de American Express Viajes, que explicó cuáles son los requisitos y beneficios de la implementación de esta herramienta. También intervino Iñigo García-Aranda, jefe del departamento de Marketing y Nuevos Negocios de SAVIA Amadeus, quien realizó una presentación de Amadeus e-Travel Aergo V6 y dió a conocer su funcionamiento

y sus características más destacadas.

Remei Lara, EMEA Hotels and Meetings manager de Hewlett Packard, realizó una exposición sobre las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías para las empresas.

Y, por último, Enrique Miranda, director account manager de Carlson Wagonlit Travel, hizo una extensa explicación sobre la relación agencia-cliente y sobre el sistema de retribuciones de la agencia. ■

## FLASHES:

### 100.000 TERMINALES CON 'VISTA' Y 'PRO WEB' EN EL MUNDO

El número de terminales de venta equipadas con las soluciones 'Vista' y 'Pro Web', desarrolladas por Amadeus, se aproxima ya a los 100.000 en todo el mundo. Amadeus Vista es la primera plataforma de ventas basada en navegador que permite a los agentes de viajes optimizar el proceso de venta de viajes y el desarrollo de sus relaciones con los clientes, además de realizar las reservas. En el ejercicio 2004 se realizaron un 83,5% más de implantaciones que el año anterior, hasta alcanzar los 94.500 terminales, frente a los 51.500 en 2003.

### LAS VENTAS DE TRAVEL ADVISORS ALCANZAN LOS 426 MILLONES DE €

El grupo de agencias Travel Advisors Guild (TAG) facturó el pasado año 426 millones de € un 6,5% más que en 2003. Ese resultado supone una productividad de casi 5 millones de € para cada una de las 90 oficinas de sus 26 agencias asociadas. Dicho ratio coloca a TAG como líder en productividad entre los grupos comerciales de agencias y las grandes redes de integración vertical. En 2005 TAG prevé incrementar sus ventas un 5%.

### XII CONGRESO DE GEA EN ALMERIA

El grupo de agencias GEA celebró en Almería su XII Congreso. En esta cita anual, en la que participaron 320 empresarios, el grupo presentó sus resultados de 2004, que cifran sus ventas totales en 624 millones de €. Por líneas de negocio, el 43% correspondió a la venta a mayoristas; el 37% a la venta a compañías aéreas; el 11,6%, a cadenas y centrales de reservas hoteleras; el 4% a compañías marítimas de pasajes; el 2,5% por venta de billetes de tren; poco más del 1%, ventas a *rent a car*; el 0,52%, de billetes de autobús; y el 0,34%, por venta de seguros de asistencia en viaje.

### ÉXITO DEL CONGRESO NACIONAL DE OPC

La XVIII reunión nacional de OPC, celebrada en El Puerto de Santa María, Cádiz, arrojó un balance muy positivo. El congreso batió el récord de empresas expositoras y número de participantes y sirvió para analizar la situación actual de los Organizadores Profesionales de Congresos y sus retos de futuro.