

# Vueling y Amadeus firman un acuerdo de distribución

La aerolínea española de nueva generación Vueling y Amadeus, líder mundial en tecnología y distribución para la industria del viaje, han firmado un acuerdo por el que la línea aérea distribuye su oferta a través del sistema de reservas

**L**a alianza firmada por Vueling y Amadeus se enmarca dentro del plan de expansión de la aerolínea, que confía en Amadeus como canal de distribución complementario para llegar hasta las agencias de viajes y elevar su penetración comercial tanto en España, como en el resto de mercados europeos donde opera, como son Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Portugal.

Cada vez son más las aerolíneas que se distribuyen a través de Amadeus. Según explicó Carlos Muñoz, consejero delegado de Vueling: "La capacidad de Amadeus y su alcance geográfico en nuestro país y toda Europa han sido factores clave en nuestra decisión. Contar como socio con un sistema de distribución nos permite llegar hasta nuevos clientes, especialmente en mercados exteriores".

## Llegar a más clientes

Por su parte, Felipe González Abad, director general de SAVIA Amadeus, filial de Amadeus para España, comentó sobre esta tendencia: "El mercado es muy competitivo y para llegar al mayor número de clientes potenciales las compañías aéreas de bajo precio están tomando la decisión de vender tanto a través de sus portales y call centers, como a través de las agencias." En este sentido, el sistema de distribución les permite llegar a mercados más amplios, especialmente a mercados exteriores donde su inversión en marketing puede tener un menor retorno. González Abad apuntó, además, que las aerolíneas de nueva generación pueden utilizar el sistema de Amadeus "sin cambiar sus programas operativos y sin necesidad de efectuar inversiones en tecnología".

Para Amadeus, la firma con Vueling



## PLAN DE EXPANSIÓN

Vueling confía en Amadeus como canal de distribución para llegar a las agencias de viajes y elevar su penetración comercial a nivel internacional.

ling se engloba dentro de su estrategia de incremento de oferta de precios competitivos en el sistema de reservas. Dada la creciente demanda de este producto aéreo, su disponibilidad en el sistema tiene un valor cada vez mayor para el agente de viajes, pues le facilita notablemente el trabajo interno y la atención al cliente, ya que realizan la búsqueda y reserva de forma integrada desde la misma base de trabajo desde la que ejecutan el resto de operaciones.

Según el acuerdo, desde el pasado mes de enero más de 8.670 agencias de viajes pueden reservar y vender plazas de Vueling en España -todas las conectadas a la red de SAVIA Amadeus en nuestro país-. Asimismo, las más de 75.000 conecta-

das al Sistema Amadeus a nivel mundial pueden hacer reservas en Vueling.

Los resultados del primer año de operaciones Vueling validan el éxito de su fórmula de negocio. Constituida como sociedad el 11 de febrero de 2004, el primer vuelo comercial de Vueling tuvo lugar el 1 de julio de 2004, cubriendo la ruta Barcelona-Ibiza. Desde entonces, Vueling ha abierto 15 destinos y 20 rutas, operando más de 14.000 vuelos a finales de 2005 y duplicó en tráfico sus estimaciones iniciales para este mismo año. Las ciudades donde opera Vueling son: Barcelona, Madrid, Valencia, Bilbao, Sevilla, Málaga, Palma de Mallorca, Ibiza, Menorca, Bruselas, Roma, Milán, París, Amsterdam y Lisboa. ■