

Amadeus España con las agencias de viajes

Cinco importantes citas del sector en diferentes puntos de la geografía nacional congregaron, durante el pasado mes de abril, a más de 1.000 profesionales. Amadeus estuvo presente dando a conocer sus últimos desarrollos: Amadeus Net Access Premium, Amadeus All Fares, Amadeus Ticketing y Amadeus Selling Platform.

Durante el pasado mes de abril, Amadeus España, como principal socio tecnológico de las agencias de viajes españolas, acompañó a diferentes asociaciones y grupos de compras en sus encuentros anuales. En total, fueron cinco citas diferentes en distintos

puntos de la geografía nacional que congregaron a más de 1.000 profesionales que pudieron conocer de primera mano los últimos desarrollos de la compañía: Amadeus Net Access Premium, la última tecnología de acceso *online* para pequeñas agencias; Amadeus All Fares, que permite

acceder a las mejores tarifas aéreas dentro y fuera del GDS; Amadeus Ticketing, la más eficiente forma de emisión y reembolso de billetes, y la plataforma de ventas y reservas Amadeus Selling Platform.

XI Congreso UNAV 2008

Zamora, 17/20 abril

La ciudad de Zamora acogió entre el 17 y el 20 de abril el XI congreso de la Unión Empresarial de Agencias de Viajes (UNAV), asociación decana del sector que agrupa 900 puntos de venta distribuidos por toda la geografía nacional. Tras la inauguración oficial del congreso por parte de la consejera de Cultura y Turismo de Castilla y León, las sesiones de trabajo se desarrollaron en el auditorio Campus Viriato de la Universidad de Zamora bajo el título '**Los proveedores, ¿colaboradores o enemigos comerciales?**'. Para analizar esta cuestión, la primera mesa redonda de la jornada reunió a algunos de los principales proveedores del sector con importantes agencias nacionales. Por parte de los proveedores se encontraban representantes de Iberia, Renfe, Transhotel, Talonotel, Amadeus España, Tourmundial (Viajes El Corte Inglés), Catai, Grupo UNIDA y National Atesa quienes, moderados por el gerente de UNAV, Ramón Buendía, debatieron acerca de su posición ante las agencias.

Amadeus como socio tecnológico

En representación de Amadeus España intervino el director comercial de la compañía, Ramón Sánchez, quien presentó algunas de las herramientas que



María José Salgueiro, consejera de Cultura y Turismo de Castilla y León, Rosa Valdeón, alcaldesa de Zamora y Luis Javier Alonso, concejal de Turismo.

permiten a las agencias de viajes mejorar su interlocución con los proveedores. En este sentido, el desarrollo de acuerdos *full content* y de soluciones como Amadeus All Fares, recalcan el compromiso que Amadeus adquiere como socio tecnológico de las agencias, ofreciéndoles las herramientas que les permitan competir, ser más productivas y reducir costes.

Ramón Sánchez se mostró partidario de proporcionar al canal soluciones en todas aquellas áreas en las que un proveedor como Amadeus puede aportar valor, desde reservas aéreas, de coches u hoteles, hasta seguros o servicios de *hosting* o instalaciones.

En la segunda de las mesas redondas, representantes de diversas entidades, partiendo del ejemplo de integración de asociaciones hoteleras, expusieron el valor de la unidad asociativa como vía para el fortalecimiento del sector y la defensa de sus intereses. Así, se analizaron los escollos que tradicionalmente impiden alcanzar una única representación, se formularon propuestas para tratar de salvar esas trabas y se debatió la estructura, organización y operativa que, a juicio de los participantes, se requeriría para su mejor funcionamiento.

➔ **Los representantes expusieron el valor de la unidad asociativa como vía para el fortalecimiento del sector.**



Amadeus acompañó a las agencias en importantes citas del sector, como el Workshop de ACAV, celebrado en Barcelona.

Ramón Buendía

Gerente de UNAV

Ramón Buendía ha sido gerente de entidades como HAI-Hoteles, primer gerente de la propia UNAV, director regional de Iberojet y director comercial de Turavia, entre otros cargos. Asegura que “es preciso reciclarse y apostar por Internet como una fórmula interesante para el contacto, la comunicación y el servicio al cliente” y considera que “la tecnología es un arma indispensable para cuantos quieran seguir en el mercado de futuro”.

SAVIA: ¿Cuál es su balance del último año?

R.B: Los viajes vacacionales se han destacado por un aumento de las largas y medias distancias, así como por el aumento de los cruceros. El viaje sigue siendo la primera y más satisfactoria inversión en ocio de la población en Europa.

SAVIA: ¿Cuáles son los retos de futuro?

R.B: Es necesario invertir en formación, especialización y creación de productos y servicios propios para ofrecer a nuestros clientes un buen asesoramiento de una manera cómoda, rápida y eficaz. Además, es preciso apostar por Internet como una fórmula interesante para el contacto, la comunicación y el servicio al cliente.

VI Convención anual Grupo Cybas

Lanzarote, 18/20 abril

El hotel Iberostar Costa Calero, a pocos kilómetros del parque natural del Timanfaya, en la isla canaria de Lanzarote, fue el elegido para celebrar el sexto encuentro anual de Cybas, el grupo formado por casi 450 agencias de viajes repartidas principalmente por Madrid y las Islas Canarias.

El viernes 18 de abril tuvo lugar la apertura de la convención por parte de Vicente García, director general del grupo Cybas. Tras un breve resumen de los hitos alcanzados por el grupo durante el año anterior y la exposición de la política comercial del grupo y sus objetivos para 2008, tuvieron lugar las presentaciones por parte de los principales proveedores.

Amadeus All Fares

En la presentación patrocinada por Amadeus España, la *account manager* para el grupo Cybas, Virginia Díaz, acompañada por el delegado de la compañía en Canarias, Miguel Ángel Díaz Moreno, realizó una presentación de Amadeus All Fares, la nueva solución integrada en Amadeus Selling Platform, que asegura al agente de viajes de un modo directo y fiable el acceso a las mejores tarifas aéreas disponibles, buscando dentro y fuera del GDS, proporcionando los resultados en una sola pantalla para facilitar la elección de la mejor opción, y otorgando al agente, en definitiva, una gran capacidad de asesoramiento frente a todo tipo de clientes.

Retos de futuro

Vicente García considera que uno de los principales retos de futuro es “la renovación de sistemas de venta al consumidor final”. Asegura que “hay que dotar a las agencias de sistemas inteligentes que permitan ofrecer un amplio abanico de posibilidades”. Apunta, así mismo, la especialización, la unidad entre agencias independientes y la creación de un producto propio.



Vicente García

Director General de Cybas

SAVIA: ¿Qué cree que puede aportar Amadeus a los agentes y agencias de viajes?

V.G: Amadeus aporta soluciones para dar mayor versatilidad y agilidad de respuesta en la distribución de productos. Con la aparición de programas como Amadeus Selling Plattform y Amadeus All Fares, se ofrecen nuevas tecnologías que facilitan el proceso de búsqueda de servicios de forma ágil e inteligible. Los nuevos desarrollos tecnológicos que están implantando las agencias son de vital importancia para la venta *online*.

SAVIA: ¿Cuál es su balance del último año?

V.G: La estacionalidad se ha reducido muchísimo y las constantes ofertas del mercado han mantenido viva la demanda. Se ha crecido en ventas pero no en rentabilidad. Hay sectores que se han visto muy afectados por la guerra de la venta directa a través de Internet y se ha despertado un gran interés por las tecnologías inteligentes que permiten a las agencias pequeñas añadir rapidez de gestión y servicios contactando directamente con correspondientes.

SAVIA: ¿Qué opina de la aparición de las *low cost*?

V.G: Las *low cost* han contribuido positivamente a fomentar la necesidad y el placer de viajar en un segmento de mercado de nueva generación. Han abaratado considerablemente las tarifas de mercado nacional y de corto radio y han desestacionalizado el mercado.

IX Convención AVASA

Seva (Barcelona), 5/6 abril

Durante los días 5 y 6 de abril se celebró en el hotel Montanyà Resort & Spa, situado en la villa barcelonesa de Seva, la novena convención del grupo AVASA a la que asistieron más de 400 participantes y que contó con el patrocinio de Amadeus España. Las jornadas de trabajo se desarrollaron durante el sábado y consistieron en dos *workshops* con la participación de 37 proveedores y diversas ponencias de trabajo en las cuales se trataron asuntos como el retroceso económico y los efectos en el turismo, el comportamiento y las necesidades de los clientes, las estrategias de las pequeñas y medianas agencias, el papel de los asesores de viajes, las oportunidades de negocio y las estrategias de fidelización de clientes. Igualmente, tuvieron cabida cuestiones relativas al funcionamiento del grupo AVASA, sus objetivos y los nuevos productos y servicios de los que disponen.

Novedades Amadeus

Amadeus España distribuyó entre todos los presentes una *newsletter* con información sobre algunos de sus últimos desarrollos: Amadeus Net Access Premium, Amadeus All

El éxito de Amadeus All Fares

Para Antonio García, director general de AVASA, resulta muy satisfactorio que se hayan desarrollado soluciones como Amadeus All Fares.

Destaca, además, que esta solución “permitirá a las agencias de viajes ser competitivas tanto en información, como en disponibilidad y precio”.

Fares, Amadeus Ticketing y Amadeus Selling Platform. En dicha *newsletter*, el director general de AVASA, Antonio García, recalca la importancia del papel de las agencias, manifestando que éstas deben “ofrecer un servicio personalizado a cada cliente y productos novedosos y diferenciadores”.

➔ **En los *workshops* se trataron asuntos como el retroceso económico y los efectos en el turismo, el comportamiento y las necesidades de los clientes, las estrategias de las pequeñas y medianas agencias, el papel de los asesores de viajes, las oportunidades de negocio y las estrategias de fidelización de clientes.**

XIV Convención OVER

Salou (Tarragona), 5 abril y Santa Cruz de Tenerife, 11 de abril

La decimocuarta convención del grupo de empresarios turísticos OVER, celebrada en Salou y Tenerife, reunió a representantes de los 115 puntos de venta de la asociación. En las reuniones de trabajo, que comenzaron con un desayuno patrocinado por Amadeus, se abordaron temas de interés, como el enfoque comercial del grupo, su política de incorporación de nuevas agencias y los acuerdos con proveedores para 2008. Además, se anunció que Judith Ramírez toma el relevo en la dirección del grupo sustituyendo a Álex

Busquets. Victoria Gris, *account manager* para OVER en Amadeus, presentó las nuevas soluciones de la compañía: Amadeus Net Access Premium, la solución de acceso a través de Internet para pequeñas agencias; Amadeus All Fares, el buscador de tarifas aéreas dentro y fuera del GDS; Amadeus Ticketing, la herramienta de emisión y reembolso de billetes, y Amadeus Selling Platform.

➔ **La jornada culminó con la XIIIª Gala OVER Plus, durante la cual se entregaron los Pins de Oro a las agencias que han alcanzado los diez años de pertenencia al grupo.**

Workshop ACAV 2008

Barcelona, 10 abril



La Casa Llotja de Mar de Barcelona, sede de Cámara de Comercio de Barcelona, fue el marco elegido por la **Asociación Catalana de Agencias de Viajes (ACAV)**, para celebrar una nueva edición de su *workshop*.

Este encuentro anual, destinado a que las agencias de viajes asociadas conozcan la oferta de los proveedores, contó en esta ocasión con más de 60 expositores en la ciudad condal.

El stand de Amadeus España fue uno de los más concurridos, pues fueron un centenar los agentes que se acercaron a conocer las soluciones que Amadeus ha puesto en el mercado en 2008. El mayor interés fue para la herramienta Amadeus All Fares, que permite la búsqueda de vuelos dentro y fuera del GDS y ofrece, entre otras novedades, la posibilidad de ver en un calendario fechas y tarifas alternativas, algo especialmente valorado por la ayuda y el ahorro de tiempo que supone para los agentes.

➔ **En total fueron cerca de 300 los agentes de viajes asociados a ACAV que se acercaron a la Casa Llotja de Mar. La jornada, cubierta por más de 30 medios de comunicación fue, en palabras de su presidente, Francisco Carnerero, “un gran éxito”.**