

Fomento y Defensa dan un impulso al 'cielo único'

España busca impulsar el 'cielo único europeo' tras el colapso aéreo provocado por la erupción del volcán en Islandia. Con este objetivo, varios organismos dependientes del Ministerio de Fomento, entre ellos AENA, y el Ejército del Aire, del Ministerio de Defensa, han suscrito en Plan Local de Implementación del Cielo Único (LSSIP) para el periodo 2010-2014.

Exteriores 'desaconseja' desplazarse a Tailandia

El Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación "desaconseja absolutamente" desplazarse a Tailandia. Tanto en la capital del país (Bangkok) como en los alrededores sigue vigente el estado de emergencia decretado tras los enfrentamientos entre las autoridades y el Frente Unido por la Democracia contra la Dictadura (UDD), conocidos como 'camisas rojas'.

El Fycma se pronuncia contra la subida del IVA

La directora del Palacio de Ferias y Congresos de Málaga (Fycma), Yolanda de Aguilar, ha alertado de que la subida del IVA prevista por el Gobierno central para el mes de julio perjudicará al sector turístico y supondrá "perder cuota de mercado" con respecto a otros países competidores. Además, señala que esta subida afectará "absolutamente" a la industria turística.

Mallorca reduce el 12% su actividad congresual

Mallorca celebró un total de 1.328 eventos en 2009 con la participación de 65.776 asistentes, lo que supone un descenso del 11,9% y del 7,9%, respectivamente, respecto al año anterior, según los datos recogidos por el Convention Bureau de la isla. Por tipología de eventos, los más numerosos fueron los incentivos (298), seguidos de los seminarios-jornadas (291).

Intermundial presenta sus novedades en programas de seguros para OPC y DMC

Uno de los objetivos es 'continuar estando cerca del Sector Turístico y de sus empresas'

La compañía de seguros Intermundial se ha propuesto este año centrarse y apostar por la calidad y el servicio de las empresas turísticas, ha afirmado el consejero delegado de la empresa, Manuel López. "Intermundial ha comenzado 2010 con la sensación de que poco a poco el



Manuel López

Sector Turístico está comenzando a repuntar y a activarse las ventas", ha explicado su consejero delegado, Manuel López. En este sentido, pretende centrar sus esfuerzos en una apuesta por la calidad y el servicio de las empresas turísticas, "que les ayude a sobrepasar los momentos difíciles y salir reforzados de ellos".

El año 2009 se presentó para la aseguradora como un ejercicio en el que han mantenido los resultados de 2008, lo que supone "en cierta medida un éxito, teniendo en cuenta lo complicado que ha sido el año para todo el Sector". De todas maneras, determinados pro-

ductos que están absolutamente ligados a los viajes, como pueden ser los seguros de viaje, "han experimentado un cierto retroceso, que se ha visto compensado por otro tipo de seguros, los dirigidos a las empresas turísticas, como puede ser la responsabilidad civil, las pólizas de crédito o los seguros de cancelación de eventos, entre otros".

Para Manuel López, los Salones TurNexo son "un punto de encuentro con las diferentes áreas del Turismo a nivel profesional y un marco perfecto para presentar nuevos productos y programas de seguros". Así es como dará a conocer este año los programas de seguros para Organizadores Profesionales de Congresos (OPC) y para DMC, ya que en ninguno de los dos casos "el mercado asegurador había pensado en sus características especiales, y ambos segmentos se encontraban con productos adapta-

dos", pero no hechos a la medida de sus necesidades.

El objetivo de estos programas de seguros es que, tanto los OPC como los DMC "puedan desarrollar su trabajo con la tranquilidad absoluta de que disponen de una protección completa frente a los riesgos que implica su actividad", ha explicado la aseguradora. Asimismo, se ha propuesto para este año continuar con las novedades y mejoras de sus productos y servicios, que ofrezcan a las empresas del Sector Turístico una herramienta de trabajo, "que les aporte una mayor calidad y un valor añadido en sus productos".

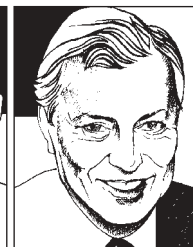
Para 2010 las expectativas de la empresa se centran en "poder crecer en cierta medida". Uno de sus objetivos fundamentales es "continuar estando cerca del Sector Turístico y de sus empresas, a través de nuestra presencia en los principales focos turísticos y de actividad: Madrid, Barcelona, Málaga, Las Palmas, La Coruña, Sevilla, Benidorm y, desde hace unos meses, Lisboa", ha concluido López.

Díaz Ferrán: 'Nuestro interés es sacar el grupo adelante'

El copropietario de Marsans, Gerardo Díaz Ferrán, asegura que "como cualquier empresario", su socio, Gonzalo Pascual, y él están intentando "buscar



Gerardo Díaz Ferrán



Gonzalo Pascual

las mejores soluciones para dar salida" a los problemas del grupo. "Veremos si somos capaces de sacar todo adelante, que es nuestro mayor interés", añade.

Díaz Ferrán, que reconoce que en sus 40 años como empresario nunca se había visto "en una situación tan complicada como ésta", afirma que están poniendo "toda la fuerza, imaginación y esfuerzo" para superarla. El copropietario del grupo ha insistido en que los problemas que arrastra Marsans se deben a la expropiación, que califica de "expolio", por parte del Gobierno argentino de Aerolíneas Argentinas, que influyó en el cierre de Air Comet y que "se han trasladado también" a Viajes Marsans.

Por otra parte, la Federación de Servicios a la Ciudadanía (FSC) de Comisiones Obreras (CC OO) ha solicitado al Gobierno que supervise el

proceso de venta de Viajes Marsans a "un grupo de empresas solventes del Sector", ya que lo considera necesario para "garantizar el mantenimiento de los puestos de trabajo".

La situación que atraviesa Marsans está provocando que diversos clientes corporativos del grupo estén cambiando de agencia de viajes, mudando sus contratos a otras firmas, como la multinacional especializada en viajes de negocios Carlson Wagonlit Travel (CWT), Viajes El Corte Inglés y American Express Barceló Viajes, entre otras. Tal y como confirma un portavoz de CWT, "hay clientes de Marsans con los que estamos contacto desde hace meses".

Rey: 'Viajes en Par es para aquellos que no desean compartir sus vacaciones con nadie que no quieran'

La agencia recomienda una serie de viajes, pero cada persona puede modificarlos como más le guste

Viajes en Par pretende posicionarse como una agencia de viajes especializada en itinerarios para parejas, que "continuamente está ofreciendo destinos nuevos y sobre todo viajes dife-

rentes dentro de cada país", asegura su director, Santiago Rey. Su objetivo es que el cliente pueda disfrutar de un viaje con la persona que más se sienta a gusto. Como explica Rey, "el futu-

ro para muchas agencias es muy incierto y cuanto más nos especialicemos, mejor". Aún así, cree que aunque no haya crisis "dar un buen servicio es absolutamente necesario".

"Pensamos que hay mucha gente interesada en viajar sin tener que compartir su viaje con alguien desconocido", explica el director de Viajes en Par, Santiago Rey, destacando que en algunos momentos "apetece disfrutar de un viaje sólo con la persona que escojamos nosotros". Con esta idea es como nació esta agencia de viajes cuya especialización son los itinerarios para parejas, bien sea amigos, familiares o novios que quieran emprender viajes de aventura, fines de semana exclusivos, puentes, escapadas o lunas de miel.

"El futuro para muchas agencias de viaje es muy incierto y cuanto más nos especialicemos, mejor", asegura Rey, al referirse al motivo de creación

de esta agencia especializada. Al respecto, subraya que haya o no crisis "dar un buen servicio es absolutamente necesario", independientemente de lo que ofrezca la agencia.

En 2010 uno de los objetivos de Viajes en Par es dar a conocer sus productos y servicios, ya que "primero tenemos que ser conocidos y después empezar a vender que ya lo estamos haciendo", incide Rey, destacando que su principal canal de comercialización es Internet y las redes sociales como Facebook o Twitter. Asimismo, subraya que la página web (www.viajesenpar.com) está "teniendo un gran número de visitas, se está haciendo buena publicidad y poco a poco se nos va conociendo".

Los itinerarios que ofrece Viajes en Par están creados a la medida de cada cliente, por lo que Rey explica que la agencia ha publicado una serie de viajes que recomienda, pero cada persona puede modificarlos como más le guste. "Es un viaje a medida y en exclusiva", señala. "El cliente se pone en contacto con nosotros y hacemos cualquier modificación que necesite, como el tipo de alojamiento, duración, alimentación, guías, recorrido, categoría de los vuelos o extensiones".

Las salidas suelen ser desde Madrid y Barcelona, pero la agencia puede organizarlas "desde cualquier aeropuerto del mundo". No es necesario empezar un viaje desde España o contratar con la agencia el desplaza-

miento aéreo, tampoco es limitado sólo a dos personas el número de viajeros, ya que "es tu viaje y, por supuesto, pueden viajar todas las personas que tu desees, aunque en ese caso el precio no sería el mismo". Viajes en Par opera destinos por todos los continentes y "en breve" pretende tener "muchos más", explica Rey. Algunos de estos destinos son Tailandia, India, Islandia, Uzbekistán, Mali, Etiopía, Myanmar, Camboya, Irán, Costa Rica, Guatemala y Nepal, entre otros.

Las reservas pueden hacerse, tanto en la página web de la agencia como en las oficinas ubicadas en Madrid en la calle Ventura Rodríguez 15. Así, se puede utilizar transferencia bancaria, tarjeta de crédito o talón bancario.



Director de Viajes en Par, Santiago Rey.