



### Importante cita anual del Consejo de CEAV con la directora de FITUR, Ana Larrañaga

Un destacado grupo de miembros de nuestra Confederación pudieron compartir un almuerzo de trabajo el martes día 12 de enero en las instalaciones de IFEMA con Ana Larrañaga, la directora de la Feria Internacional de Turismo, que se celebraría pocos días después. Al mismo asistieron Rafael Gallego, Martí Sarrate, Eva Blasco, Ana Romero, Ángel Juan Pascual, Antonio Caño, Carlos Ga-

rrido, José Luís Méndez, Catiana Tur, Eduardo García, Fernando Sánchez, José Luís Prieto, Juan Antonio Casas, Julia Franch, Luís Díaz, Mercedes Tejero y Cristina Bou.

El almuerzo se desarrolló en un ambiente distendido en el que Ana Larrañaga tuvo la oportunidad de saludar personalmente a todos los asistentes dando lugar a un

interesante debate sobre las fechas en que se celebra la feria y la posibilidad de cambio para la mejor planificación de los acuerdos comerciales anuales.

La Feria Internacional del Turismo cerró con la participación de 165 países y regiones y unas 9500 empresas, ocupando un total de 8 pabellones y casi 60.000 metros cuadrados.



### CEAV en FITUR 2016: Welcome to FITUR

El miércoles 20 de enero a las 13 horas tuvo lugar en el stand de la CEAV de la Feria Internacional de Turismo, el encuentro profesional patrocinado por el Patronato de Turismo de Gran Canaria, en el que se dieron a conocer la sede de la IV Cumbre Mundial de Asociaciones de Agentes de Viajes: Valencia, y algunos detalles de otras actividades de nuestra Confederación como las Jornadas téc-

nicas de CEAV en La Champagne-La Márne, que tendrán un carácter formativo y cuyo objetivo será acercar al agente de viajes a esta única región francesa, la renovación del acuerdo anual con IBERIA, la participación de CEAV en Investour y el V Congreso de CEAV, que tendrá lugar del 17 al 19 de noviembre en Tailandia. Al encuentro asistieron colaboradores, proveedores, presidentes de

Asociaciones de Agencias de Viajes Españoles, agentes de viajes y medios de comunicación. El acto estuvo presidido por Rafael Gallego y constituyó sin duda el pistoletazo de salida de los tres días de feria. Agradecemos una vez más la nutrida asistencia de profesionales del turismo que superaron las 60 personas con las que pudimos compartir y cambiar impresiones y disfrutar de un refrigerio.





ANDORRA en el stand: CALDEA-HOTELES PLAZA-PYRENEES junto al Presidente de ACAVe, Marti Sarrate. Stephan Ebert de AERTICKET y Cristina Bou.



Saludo oficial del presidente de CEAV entre las más de 60 personas que asistieron.



Tomas Komuda Presidente de la Asociación de Agencias de Viajes de Almería junto al equipo de dirección y comercial de AON. Y Manuel Sos de Pipeline.



El Director General de Amadeus Fernando Cuesta y el Presidente de CEAV, Rafael Galledo.



Uno de los momentos de la presentación del stand de CEAV.

**WELCOME TO FITUR**

**ceav**  
Confederación Española de Agencias de Viajes

El presidente de CEAV, Sr. Rafael Gallego Nadal, junto con todos los Miembros Adheridos, tienen el placer de darle la BIENVENIDA A FITUR, el próximo **miércoles 20 de enero a las 13.00 h.** en el pabellón 10, stand 10.B20, compartiendo un breve encuentro entre colaboradores, presidentes de Asociaciones de Agencias de Viajes Españolas y agentes de viajes. Con la colaboración del Patronato de Turismo de Gran Canaria.

Confirme su asistencia: [ceav@ceav.info](mailto:ceav@ceav.info)



# El portal líder de alquiler vacacional de las Agencias de viajes

100.000 viviendas en todo el mundo

Reserva Inmediata

Servicio Profesional

**Londres**  
+ 275 Apartamentos

**Ibiza**  
+ 187 Villas de Lujo

**Rep. Dominicana**  
+ 98 Apartamentos

**Nueva York**  
+ 150 Apartamentos

**laComunity**<sup>®</sup>

931 700 188

[www.lacomunity.com](http://www.lacomunity.com)



## Más de cien empresas turísticas participaron en Valencia en el primer FLY Meeting de CEAV

La Confederación Española de Agencias de Viaje (CEAV), en colaboración con Turismo Valencia y la Unión de Agencias Emisoras y Receptoras de la Comunidad Valenciana (UACV), organizó el primer FLY Valencia Meeting. Un workshop que ha congregado a 90 agentes de viajes y 35 proveedores turísticos con el objetivo de potenciar la ciudad de Valencia como foco emisor de turismo. Todo ello, para generar más tráfico, optimizar el funcionamiento de las conexiones existentes y atraer nuevas rutas, tal como aseguraron el presidente de CEAV, Rafael Gallego, y el director de Turismo Valencia, Antoni Bernabé, durante la rueda de prensa previa a este evento celebrado en el Hotel SH Valencia Palace.

Para Rafael Gallego, se trató de “una jornada profesional pionera cuya convocatoria fue un éxito y que parte de una de las prioridades fijadas por CEAV para este año: reforzar y consolidar la actividad de la Confederación en todo el territorio español.

FLY Valencia Meeting es una acción en la que, además de mostrar a los participantes la gran conectividad área que tiene la ciudad, se ha puesto el acento en que esa conectividad que ofrecen los

proveedores sea de calidad, con destinos de primer nivel”. Una iniciativa que ya se ha realizado en otras ciudades españolas como Madrid y Barcelona, y que en el caso de Valencia es fruto del

acuerdo sellado en FITUR 2016 por CEAV, la Fundación Turismo Valencia, la Agencia Valenciana de Turismo y el Patronato provincial de Turismo. Este acuerdo convirtió a Valencia en la sede



Rafael Gallego, Presidente de CEAV, en el saludo oficial al FLY MEETING VLC

**VLC FLY VALENCIA MEETING**  
JUEVES 3 MARZO 2016  
SH VALENCIA PALACE

**ceav** Confederación Española de Agencias de Viajes  
**VLC TURISMO VALENCIA**  
**UACV** Unión de Agencias Emisoras y Receptoras de la Comunidad Valenciana

**AEROFLOT** **AIRFRANCE** **KLM** **DELTA** **Alitalia** **American Airlines**  
**APG** **FINNAIR** **IBERIA** **LAN TAM** **norwegian.com**  
**QATAR** **ROYAL JORDANIAN** **TP** **transavia** **smartwings**  
**SUMMERWIND** **UNITED** **vueling** **AERTICKET** **AQUATRAVEL**  
**cogeloalvuelo.com** **Alemania** **AVIAMARK** **caldea** **inuu** **Czech Republic**  
**Flanders** **Costa Calida** **NORUEGA** **Torino** **AON** **Expedia** **TAAIP** **Travelport**  
**keytel** **PLAZZI** **SH VALENCIA PALACE**

de la IV Cumbre Mundial de Asociaciones de Agencias de Viajes, que tendrá lugar en 2017 y a la que asistirán más de 100 asociaciones de agencias de viaje, 85 de ellas internacionales.

Asimismo, en opinión de Rafael Gallego “tanto el FLY Valencia Meeting como la IV Cumbre Mundial de Asociaciones de Agencias de Viajes de 2017 son dos eventos importantes para la ciudad, ya que la posicionan como destino de reuniones y negocios, y permiten al sector conocer *in situ* la oferta turística y su oferta complementaria, un sector que marca tendencias en los viajes internacionales. A la vista del desarrollo turístico de la ciudad, es el momento óptimo para que tengan lugar aquí este tipo de encuentros”. Entre los expositores que participaron destacan: Aeroflot, Airfrance, KLM, Delta, Alitalia, American Airlines, APG, Finnair, Iberia, Grupo LATAM Airlines, Norwegian, Qatar Airways, Royal



Eva Blasco, Rafael Gallego con Antonio Bernabé, Director Fundación Turismo Valencia.



Rafael Gallego con Vicente Blasco Presidente de Honor de Ceav , y Presidente y Fundador de la agencia de viajes valenciana EuropaTravel Junto al equipo comercial de Iberia: de izquierdada a derecha: Manuel Navarro, Gestor Comercial Levante; Alfonso Sanz, Coordinador Ventas Levante; y Santiago Escuder, Delegado Comercial Cataluña, Levante y Baleares.

Air Marroc, Royal Jordanian, TAP Portugal, Transavia, Smartwings, Summerwind, United y Vueling. Asimismo, estuvieron presentes destinos europeos como Chequia, Noruega, Alemania, Turín y Flandes, además de empresas hoteleras, tecnológicas y de asistencia en viaje.

Por su parte, el director de Turismo Valencia, Antoni Bernabé, recalcó que el objetivo de esta acción es "reforzar la conectividad de Valencia, consolidar las

más de 350.000 nuevas plazas internacionales y seguir apostando por nuevas conexiones".

Asimismo, durante la rueda de prensa que ofreció junto a Rafael Gallego, Bernabé destacó que "es un buen momento para dar a conocer toda la oferta y unir sinergias con agencias emisoras, debido a las numerosas conexiones que ha estrenado la ciudad y a las que se han anunciado para los próximos meses". El

workshop permitió además dar a conocer la singularidad de Valencia a los participantes. La Fundación organizó un programa previo de actividades en el que los participantes presenciaron una mascletà, degustaron la calidad de la gastronomía y visitaron la Exposición del Ninot ubicada en la Ciudad de las Artes y las Ciencias, una buena visita panorámica en las semanas previas a las Fallas.



Rafael Gallego y Antonio Bernabe junto a Fabrice Marchand y Sandrine Salmon SpainTrade & Leisure Sales Department AIR FRANCE -KLM -DELTA .



Mercedes Tejero ,Gerente de CEAV y Cristina Bou Directora Comercial de CEAV.





**Philippe Harant**  
 Director de la Agence de Développement  
 Touristique de La Marne

## Bienvenidos a La Champagne

**La Agence de Développement Touristique de La Marne es la anfitriona de la próxima edición de las Jornadas Técnicas de la CEAV. ¿Qué van a encontrar los agentes de viajes que participen?**

Quiénes hayan venido hasta La Champagne participarán en una presentación del destino con producto muy enfocado a los agentes de viajes, una gran oportunidad de familiarizarse con el territorio y descubrir algunos de sus secretos.

**E imaginamos que mucho champagne...**

Por supuesto, ¡el champagne no faltará! En La Champagne tenemos cerca de 34.000 hectáreas de viñedos y el 66% de ellas se concentran en nuestro Departamento, La Marne. Aquí encontramos las sedes de las Maisons de Champagne más famosas del mundo, pero también cooperativas y productores independientes con quienes los visitantes tendrán la oportunidad de conocer de cerca el trabajo de la vid. En total, en La Champagne encontramos 15.800 viticultores y hasta 300 casas de champagne.

**Podríamos decir que la celebración de las Jornadas Técnicas son la culminación de una larga historia de colaboración entre La Champagne – La Marne y la CEAV. ¿En qué consiste esa relación?**

La Champagne lleva más de tres años con presencia en el mercado español y desde el inicio lo ha hecho teniendo

siempre en cuenta el canal de venta de las agencias de viajes. De ahí la relación con las asociaciones de agencias de viajes y con la CEAV, con quien ya se desarrollaron unas formaciones presenciales en el 2014 y que ahora ha elegido La Champagne como destino para sus Jornadas Técnicas. Y es que La Champagne está apostando por el mercado español, un mercado de proximidad y con un gran potencial de crecimiento.

**España es un país de muy buenos vinos y bodegas de calidad con un amplio catálogo de enoturismo. ¿Por qué debe turista español viajar hasta La Champagne?**

Esa tradición hace que el turista español sea susceptible de apreciar nuestro destino. Lo que encontrarán de diferente en La Champagne es un gran patrimonio, la rica y diferente historia de cada casa de champagne y bodegas con galerías únicas en todo el mundo. ¡Ah! Sin olvidar que el champagne sólo se puede “crear” en La Champagne y que hay que venir a nuestro destino para poder descubrir algunos de sus secretos.

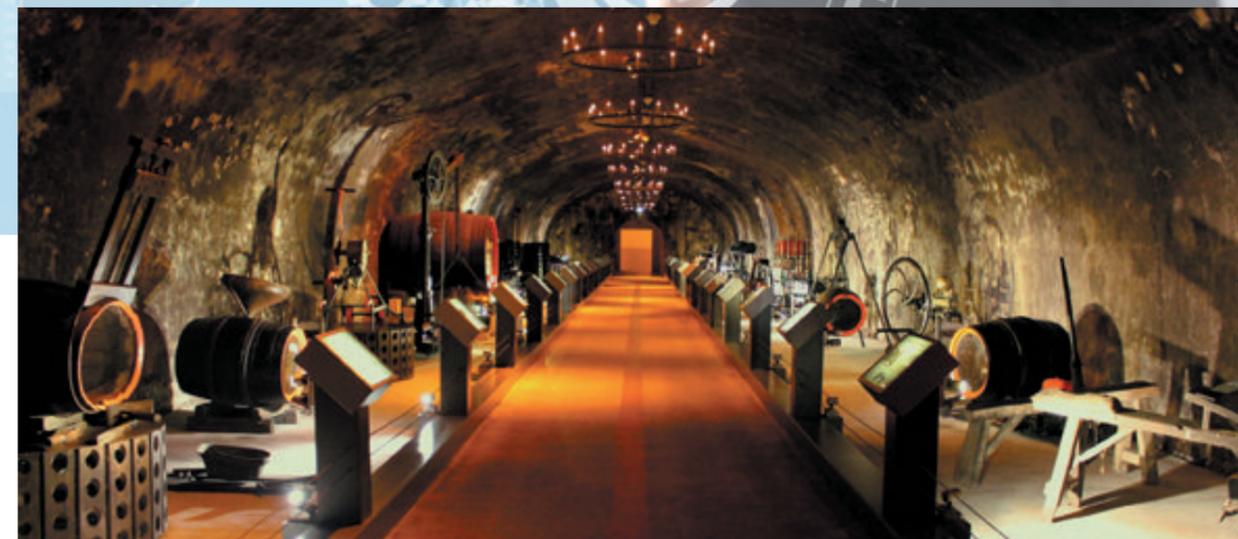
**Los viñedos y las Maisons de Champagne son las atracciones estrellas del destino pero no las únicas. ¿Qué otros atractivos destacaría?**

¡Hay muchísimas razones por las que venir a La Champagne! Por ejemplo, nuestra región tiene un fuerte componente histórico. Aquí se coronaron más de 30 reyes franceses, o algo que mucha

gene no sabe, y es que La Marne jugó un papel importante durante la 1ª Guerra Mundial. Pero además, quienes nos visiten podrán disfrutar de una amplia oferta gastronómica: desde restaurantes con estrellas Michelin pasando por restaurantes gas-tronómicos y hasta las típicas “brasseries”. Tampoco hay que olvidar que nuestro destino tiene un rico patrimonio natural como el Lago de Der y el Parque Natural Regional de la Montaña de Reims y, por supuesto, nuestra amplia agenda de eventos y festivales para toda la familia.

**Y para finalizar, ¿qué significa para La Champagne haber sido nombrada Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO?**

Efectivamente el pasado 4 de julio la UNESCO votó por unanimidad la inscripción de los “Coteaux, Maisons et Caves de Champagne” a la lista del Patrimonio Mundial en la categoría de “Paisajes culturales vivos evolutivos”. Para nosotros este reconocimiento, junto con el que ya teníamos otorgado en nuestro territorio con los 6 monumentos inscritos en el Patrimonio Cultural de la UNESCO, viene a completar la calidad y el carácter excepcional de nuestro territorio haciendo de él un destino con un fuerte potencial de atracción.



## La Champagne, acoge las JORNADAS TÉCNICAS de CEAV 2016

La Confederación Española de Agencias de Viajes (CEAV) celebra del 7 al 10 de abril en La Champagne, La Marne, las jornadas técnicas de 2016. Se trata de una acción formativa con aforo limitado y dirigida a un grupo seleccionado de agencias con el objetivo de que profundicen en el conocimiento del destino y que puedan ofrecer mejor al cliente final las diferentes propuestas que brinda: turismo cultural, gastronómico, enológico o de convenciones. Los agentes de viajes especializados han conocido las Maisons de champagne de Mumm y Moët & Chandon y también han visitado Reims, la ciudad francesa que más reyes ha visto coronar en sus famosas catedrales góticas, y la bucólica Châlons en Champagne, la “Venecia francesa” por su singulares canales. Hautvillers y Epernay, localidad en la que se encuentra la Avenida del Champagne donde más de 200 millones de botellas reposan



en los 100 kilómetros de bodegas subterráneas, han sido los otros dos destinos escogidos por CEAV para la celebración de sus jornadas. Un evento que ha sido posible gracias a la implicación de la Agencia de Desarrollo Turístico de La Marne, quien ha apoyado a CEAV en el desplazamiento de sus agentes de viajes hasta el centro de La Champagne. CEAV también ha contado con el patrocinio de Vueling e Iberia y con el apoyo de colaboradores habituales como Iberia Cards, Aon Taeds, o Amadeus. La Champagne representa una oferta turística de calidad muy cerca de París. Es un destino atractivo todo el año ya que ofrece actividades en cualquier estación, cuenta con viñedos de champagne únicos en todo el mundo y tres ciudades de muy fácil acceso; Reims, Châlons-en-Champagne y Epernay que son las tres mayores ciudades que forman parte de la región.

[www.tourisme-en-champagne.com](http://www.tourisme-en-champagne.com)



## Eva Blasco elegida Presidenta de EVAP, la organización que representa a las mujeres empresarias y profesionales de Valencia

La Vicepresidenta de Relaciones Internacionales de CEAV, Eva Blasco, acaba de ser elegida Presidenta de EVAP, la Asociación de Empresarias y Profesionales de Valencia que tiene como principales objetivos visibilizar a la mujer dentro del mundo empresarial, participar en los ámbitos de decisión, defender sus derechos y mostrar a la sociedad las desigualdades existentes, y que forma parte de la Red Internacional de Empresarias más antigua del mundo (Business Professional Woman), con estatus consultivo ante Naciones Unidas. La hija de Vicente Blasco Infante, el agente de viajes más conocido de la Comunidad Valenciana, está licenciada en Derecho con premio extraordinario de fin de carrera, y comenzó su carrera profesional en la Dirección General de Comercio, hasta que en 1993 pasó al Instituto Valenciano de Exportación, IVEX, siendo responsable primero de Extremo Oriente y Oceanía hasta 1998, cuando fue nombrada directora de la Oficina de Nueva York.

Desde allí regresó a España para dar el salto a la empresa privada: la agencia Europa Travel montada por su padre en 1978, e iniciando una frenética carrera en el mundo asociativo, sin duda, aprovechando su experiencia en los EEUU donde la palabra lobby no tiene las connotaciones negativas que en nuestro país. Vicepresidenta de la Unión de Agencias Emisoras y Receptivas de la Comunidad Valenciana, Vicepresidenta de CEAV para Relaciones Internacionales, Vicepresidenta de la Asociación Europea de Agencias de Viajes y Turoperadores ECTAA, participa en el consejo rector de la Alianza Mundial de Agencias de Viajes, y está involucrada en el Instituto Valenciano para la Empresa Familiar, con los comerciantes del Centro Histórico, en la Cámara de Comercio, en el lobby empresarial AVE, en la patronal CEV, en el Club de Encuentro Manuel Broseta y en un largo etcétera. Desde CEAV nos congratulamos de esta nueva responsabilidad de Eva Blasco al



frente de las empresarias y profesionales valencianas, donde estamos seguros seguirá cosechando los mismos éxitos humanos y profesionales como viene haciéndolo en nuestro ámbito asociativo.

## Posibilidad de integrarse en el Clúster de Turismo Sanitario SPAINCARES

Spaincares es la marca comercial del Clúster Español de Turismo de Salud, que agrupa a las entidades turísticas y de salud más representativas del país: Federación Nacional de Clínicas Privadas (FNCP), Asociación Nacional de Balnearios (ANBAL), Federación Empresarial de la Dependencia (FED), Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (CEHAT) y Confederación Española de Agencias de Viajes (CEAV). Además, está avalado por el Ministerio de Industria, Energía y Tu-

rismo de España. Spaincares ofrece sus servicios a través de una innovadora plataforma on line en la que puede encontrar toda la oferta de salud y turística. Las agencias de viajes que estén interesadas en ser miembros del Clúster, deben ponerse en contacto con la Dirección de Desarrollo de Spaincares **mail:Info@spaincares.com**, o bien a través del siguiente número de **teléfono 91 458 57 65**, donde les facilitaran toda la información que necesiten. A fecha de hoy, se está integrando

aquellas Agencias de Viajes especializadas en Turismo de Salud. Desde Spaincares se contará con no más de 15 Agencias de Viajes que estén trabajando este segmento.



## Calendario definitivo de pagos IATA para Mayo, Noviembre y Diciembre

A primeros de año IATA había publicado un calendario erróneo (como ya ocurrió en el 2015), y a solicitud de la Confederación Española de Asociaciones de Viajes (CEAV), lo ha modificado ÚNICAMENTE PARA AQUELLAS AGENCIAS QUE ESTAN EN FRECUENCIA DE PAGO MENSUAL, los meses de mayo, noviembre y diciembre de 2016, y ello en cumplimiento de los acuerdos del APJC relativos a conceder un día más en aquellos meses en los que en los 10 primeros días haya un festivo nacional.

Estos meses quedan con los siguientes días de pago:

- **Mayo:** hay 1 festivo nacional (el 1 de mayo), por lo que debe ser el 11 en lugar del 10.
- **Noviembre** hay 1 festivo nacional (el 1 de noviembre), por lo que debe ser el 11 en lugar del 10
- **y Diciembre:** hay 2 festivos nacionales, por lo que debe ser el 14 en lugar del 12.

Los otros meses quedan igual.

### DEFINICIONES

**Período de liquidación:** señala la fecha inicial y final del período de liquidación en formato DD MMM AA

**Fecha de producción de liquidaciones:** es la fecha (en formato DD MMM AA) en la que el Centro de Procesamiento de Datos debe generar las liquidaciones para los agentes y las aerolíneas con arreglo a los datos transmitidos por los informes de ventas de los GDS. En esta fecha se producen:

- Todos los archivos que se cargan en BSPlink;
- Todos los archivos HOT que se ponen a disposición de los usuarios (aerolíneas, agentes,BSPlink), incluida la HOT 'final' para los que han suscrito el servicio de

Periodo	Periodo desde	Periodo hasta	Reportes disponibles en BSPlink	Fecha de pago (Periodicamente)	Fecha de pago (Mensual)
<b>January-16</b>					
20160101W	Vie-01-Ene-16	Dom-10-Ene-16	Vie-15-Ene-16	Mie-20-Ene-16	
20160102W	Lun-11-Ene-16	Mie-20-Ene-16	Lun-25-Ene-16	Lun-01-Feb-16	
20160103W	Jue-21-Ene-16	Dom-31-Ene-16	Vie-05-Feb-16	Mie-10-Feb-16	Mie-10-Feb-16
<b>February-16</b>					
20160201W	Lun-01-Feb-16	Mie-10-Feb-16	Lun-15-Feb-16	Lun-22-Feb-16	
20160202W	Jue-11-Feb-16	Sab-20-Feb-16	Jue-25-Feb-16	Mar-01-Mar-16	
20160203W	Dom-21-Feb-16	Lun-29-Feb-16	Sab-05-Mar-16	Jue-10-Mar-16	Jue-10-Mar-16
<b>March-16</b>					
20160301W	Mar-01-Mar-16	Jue-10-Mar-16	Mar-15-Mar-16	Lun-21-Mar-16	
20160302W	Vie-11-Mar-16	Dom-20-Mar-16	Vie-25-Mar-16	Mie-30-Mar-16	
20160303W	Lun-21-Mar-16	Jue-31-Mar-16	Mar-05-Abr-16	Lun-11-Abr-16	Lun-11-Abr-16
<b>April-16</b>					
20160401W	Vie-01-Abr-16	Dom-10-Abr-16	Vie-15-Abr-16	Mie-20-Abr-16	
20160402W	Lun-11-Abr-16	Mie-20-Abr-16	Lun-25-Abr-16	Mar-01-May-16	
20160403W	Jue-21-Abr-16	Sab-30-Abr-16	Jue-05-May-16	Mar-10-May-16	Mie-11-May-16
<b>May-16</b>					
20160501W	Dom-01-May-16	Mar-10-May-16	Dom-15-May-16	Vie-20-May-16	
20160502W	Mie-11-May-16	Vie-20-May-16	Mie-25-May-16	Lun-30-May-16	
20160503W	Sab-21-May-16	Mar-31-May-16	Dom-05-Jun-16	Vie-10-Jun-16	Vie-10-Jun-16
<b>June-16</b>					
20160601W	Mie-01-Jun-16	Vie-10-Jun-16	Mie-15-Jun-16	Lun-20-Jun-16	
20160602W	Sab-11-Jun-16	Lun-20-Jun-16	Sab-25-Jun-16	Jue-30-Jun-16	
20160603W	Mar-21-Jun-16	Jue-30-Jun-16	Mar-05-Jul-16	Lun-11-Jul-16	Lun-11-Jul-16
<b>July-16</b>					
20160701W	Vie-01-Jul-16	Dom-10-Jul-16	Vie-15-Jul-16	Mie-20-Jul-16	
20160702W	Lun-11-Jul-16	Mie-20-Jul-16	Lun-25-Jul-16	Lun-01-Ago-16	
20160703W	Jue-21-Jul-16	Dom-31-Jul-16	Vie-05-Ago-16	Mie-10-Ago-16	Mie-10-Ago-16
<b>August-16</b>					
20160801W	Lun-01-Ago-16	Mie-10-Ago-16	Lun-15-Ago-16	Lun-22-Ago-16	
20160802W	Jue-11-Ago-16	Sab-20-Ago-16	Jue-25-Ago-16	Mar-30-Ago-16	
20160803W	Dom-21-Ago-16	Mie-31-Ago-16	Lun-05-Sep-16	Lun-12-Sep-16	Lun-12-Sep-16
<b>September-16</b>					
20160901W	Jue-01-Sep-16	Sab-10-Sep-16	Jue-15-Sep-16	Mar-20-Sep-16	
20160902W	Dom-11-Sep-16	Mar-20-Sep-16	Dom-25-Sep-16	Vie-30-Sep-16	
20160903W	Mie-21-Sep-16	Vie-30-Sep-16	Mie-05-Oct-16	Lun-10-Oct-16	Lun-10-Oct-16
<b>October-16</b>					
20161001W	Sab-01-Oct-16	Lun-10-Oct-16	Sab-15-Oct-16	Jue-20-Oct-16	
20161002W	Mar-11-Oct-16	Jue-20-Oct-16	Mar-25-Oct-16	Lun-31-Oct-16	
20161003W	Vie-21-Oct-16	Lun-31-Oct-16	Sab-05-Nov-16	Jue-10-Nov-16	Vie-11-Nov-16
<b>November-16</b>					
20161101W	Mar-01-Nov-16	Jue-10-Nov-16	Mar-15-Nov-16	Lun-21-Nov-16	
20161102W	Vie-11-Nov-16	Dom-20-Nov-16	Vie-25-Nov-16	Mie-30-Nov-16	
20161103W	Lun-21-Nov-16	Mie-30-Nov-16	Lun-05-Dic-16	Lun-12-Dic-16	Mie-14-Dic-16
<b>December-16</b>					
20161201W	Jue-01-Dic-16	Sab-10-Dic-16	Jue-15-Dic-16	Mar-20-Dic-16	
20161202W	Dom-11-Dic-16	Mar-20-Dic-16	Dom-25-Dic-16	Vie-30-Dic-16	
20161203W	Mie-21-Dic-16	Sab-31-Dic-16	Jue-05-Ene-17	Mar-10-Ene-17	Mie-11-Ene-17

HOT diario;

• Todos los archivos EFT que se envían a los bancos de compensación.

**Último día de entrega de fondos:** en caso de que existan diferentes fechas de último día de entrega de fondos en el BSP de un país, el agente debe fijarse en la columna correspondiente a su frecuencia de liquidación. Esta fecha in-

dica el último día del plazo para que los fondos de las ventas de billetes del agente lleguen al Banco de Compensación.

## Cursos gratuitos CEAV-ADAMS formación 2016

El Ministerio de Fomento, en el marco de la Orden FOM/3591/2008, de 27 de noviembre ha otorgado a la Confederación Española de Agencias de Viajes (CEAV), ayudas para la formación a los profesionales del sector Agencias de Viaje. La formación de los trabajadores del sector en los distintos ámbitos de las empresas, es una de las líneas estratégicas que CEAV mantiene a lo largo de su trayectoria, con la finalidad de garantizar la cualificación y actualización de los trabajadores del Sector al que representan. El Plan de Formación de Ayudas del Ministerio de Fomento vigente, está compuesto por cursos en modalidad presencial, en las áreas más demandadas actualmente por el sector, Idiomas, Amadeus, Marketing digital y Habilidades personales, cursos que se podrán impartir hasta el 30 de junio de 2016. Los distintos cursos de 20 horas son de diversos niveles de inglés, francés y alemán, Excel avanzado, habilidades y tácticas de negociación con proveedores, marketing y venta de servicios turísticos y reservas de Amadeus.



Los participantes deberán ser trabajadores del sector Agencias de Viajes, la asistencia a los cursos es obligatoria, al menos al 75% de las horas de que consta el curso y el límite de participación es de tres cursos por alumno. Los grupos son reducidos de 15 personas y los horarios compatibles con la jornada laboral. Están impartidos por cualificados profesionales de la formación que adaptarán los contenidos a las necesidades de los participantes.

Para los interesados hay que cumplimentar los datos recogidos en el Boletín de Inscripción que se puede solicitar a ADAMS:

**A Coruña**  
C/Marquès de Amboage, 12  
15006 A Coruña  
T. 981 169 264  
Fax. 981 912 226  
formaciongalicia@adams.es

**Valencia**  
Pl. Mariano Benlliure, 5  
46002 Valencia  
T. 963 942 430  
Fax. 963 524 530  
formacionvalencia@adams.es

**Sevilla**  
C/Lineros, 8 - 41004 Sevilla  
T. 954 500 390  
Fax. 954 563 885  
formacionandalucia@adams.es

**Zaragoza**  
C/Miguel Servet, 3 - 50002 Zaragoza T.  
976 461 200  
Fax. 976 499 960  
formacionzaragoza@adams.es

**Madrid**  
C/Ayala, 130 - 28006 Madrid  
T. 91 575 34 01  
Fax. 902 94 62 57  
atencioncliente\_madrid@adams.es

ACCIÓN FORMATIVA	HRS
CURSO INGLÉS INTERMEDIATE B1-B1+	20
CURSO INGLÉS B2-C1	20
CURSO FRANCÉS A1	20
CURSO FRANCÉS B1	20
CURSO ALEMÁN A2	20
CURSO ALEMÁN B1	20
CURSO EXCEL AVANZADO	20
CURSO HABILIDADES, ESTILO Y TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES	20
CURSO MARKETING Y VENTA DE SERVICIOS TURÍSTICOS	20
CURSO RESERVAS DE AMADEUS	20



Una muestra de lo expuesto en la Feria. De izquierda a derecha: Cartel. Rhein-Dampfschiffahrt; Libro. Le Rhin. De Mayence a Cologne. 1867; Libro. Der Stadtgarten zu Karlsruhe. 1912; Cartel. L'hiver a Montecarlo

## Exposición de Libros Antiguos de Turismo en ITB BERLIN 2016

En su 50º aniversario, la feria líder de la industria turística mundial albergó esta muestra, organizada por el Centro de Documentación Turística. En 1966 la feria ITB BERLIN nació con vocación de constituirse en punto de encuentro de todos los sectores de la industria del viaje y el turismo. Medio siglo después, tras convertirse en la feria turística más relevante a nivel global, ITB BERLIN celebra su 50º aniversario con una serie de eventos que rinden homenaje a esta actividad, no sólo importante desde el punto de vista económico, sino vital también para el conocimiento mutuo y el intercambio cultural en todo el planeta. Entre los diversos actos que tuvieron

lugar con motivo del cincuentenario, se encuentra la Exposición de Libros Antiguos de Turismo que el Centro de Documentación Turística -dirigido por Miguel Montes, Secretario General de la Federación Española de Periodistas y Escritores de Turismo- presentó en Messe Berlin, el recinto ferial de la capital alemana. Desde el 9 hasta el 13 de marzo de 2016 los visitantes que se acercaron al Pabellón 1.1 de ITB BERLIN pudieron admirar una selección internacional de libros antiguos provenientes de los fondos bibliográficos del Centro de Documentación Turística, que darán fe de cómo vivían el turismo nuestros antepasados desde los albores del siglo XIX hasta mediados del XX. Li-

bros de viajeros que describen lugares y costumbres, las primeras guías de viaje, los hoteles y balnearios, las exposiciones universales, los transportes... La exposición se completó con vistosos carteles, folletos y otros documentos, evocadores testimonios de nuestro pasado viajero.

**Más información:**  
Centro de Documentación Turística  
Avda. de los Toreros, 14. 28028 Madrid  
+34 606 273 216  
cdt\_miguelmontes@yahoo.es

Miguel Montes - Director CDT -  
Secretario General Federación E.  
de Periodistas de Turismo -FEPET-

## Primer hotel de la Cadena Riu en Dubai

RIU Hotels & Resorts y Nakheel, una de las mayores promotoras de Oriente Medio, han sellado oficialmente su alianza de negocios. Ali Rashid Lootah, presidente de Nakheel, ha viajado a Mallorca para firmar con Luis Riu, CEO de RIU Hotels, la Joint Venture gracias a la cual el primer hotel de la cadena en Dubai será realidad en 2019. RIU se convierte con esta firma en la primera cadena hotelera internacional, y única española, en rubricar un acuerdo con Nakheel que, en su estrategia de expansión en la hostelería, planea abrir 10 hoteles en Dubai. El primero abrió a comienzos de este mes y seis más han sido ya firmados o anunciados.



El hotel de RIU proyectado se ubicará en las Islas Deira, desarrolladas por Nakheel, y será único en el destino ya que, con sus 750 habitaciones, será el más grande hasta ahora construido, así como el primero en ofrecer servicio Todo Incluido 24 Horas. Islas Deira es uno de los grandes proyectos de Nakheel en Dubai que ofrecerá, además de hoteles, el centro de entretenimiento y compras Deira Mall, el Deira Islands Night Market, con 5.300 tiendas, un puerto deportivo y un anfiteatro para 30.000 personas. Luis Riu, consejero delegado de RIU Hotels & Resorts, ha asegurado que "la firma oficial de esta alianza supone un

paso más para que el primer proyecto de RIU en Oriente Medio se haga realidad. Estamos orgullosos de contar con un socio de la experiencia y prestigio de Nakheel para realizar este ambicioso proyecto. Dubai es uno de los grandes nuevos polos del turismo internacional, así como un enclave estratégico para el flujo entre Europa y Asia". Nakheel es conocido mundialmente por el desarrollo de proyectos de ingeniería a gran escala que ganan terreno al mar como los famosos Palm Jumeirah y The World, que se han convertido en un icono internacional. Deira Islands sumará un total de 40 kilómetros a las costas de Dubai, de los cuales 21 serán en primera línea de playa.



Toni Albareda y Antonio De Toro y Cristina Bou de CEAV, junto al equipo comercial de la Oficina de Turismo de WAS DC

Turismo de Washington y la Metropolitan Washington Airports Authority con la colaboración de la línea aérea United Airlines. En el curso de la misma se dieron a conocer a los asistentes las posibilidades turísticas de la ciudad más "cool" y elegante de los Estados Unidos y los nuevos vuelos directos de United a la capital estadounidense. La propuesta generó mucho interés entre los agentes de viajes asistentes entre los que se realizó un sorteo de un fantástico viaje a Washington.

Los vuelos de United Airlines están programados entre el 25 de mayo y el 6 de septiembre de 2016, tendrán una frecuencia de un vuelo diario y saldrán del Aeropuerto Internacional de Washington-Dulles a las 18:10 y a las 11:30 del Aeropuerto de Barcelona-El Prat, siendo operados con un Boeing 767-400.

## Presentación en Barcelona de Washington DC

El pasado martes 2 de febrero al mediodía se celebró en el recinto de la antigua Fábrica Moritz de Barcelona, en la

Ronda de San Antonio de la Ciudad Condal, el acto de presentación del destino Washington DC, a cargo de la Oficina de

## CEAV & grupo airberlin

Por tercer año consecutivo el grupo airberlin y CEAV han firmado un acuerdo de colaboración con el que se pretende acercar las novedades de la misma aerolínea tras las estrechas sinergias con ETIHAD AIRWAYS, accionista del grupo airberlin del 29,9%.

Asimismo la aerolínea alemana y su filial austriaca NIKI (HG) forman parte del "Etihad Airways Partnership" conjuntamente con aerolíneas como Alitalia, Jet Airways, Etihad Regional, Virgin Australia, Air Seychelles y Air Serbia. El grupo El grupo airberlin es también miembro de la alianza oneworld, ofreciendo más conexiones, más frecuencias y más destinos operados por sus partners en los 5 continentes gracias a los acuerdos de código compartido, haciendo especial hincapié a las conexiones domésticas estadounidenses operadas por American Airlines y a los vuelos domésticos españoles y entre Es-

paña con los países de habla alemana operados por Iberia.

A raíz del acuerdo de colaboración entre el grupo airberlin y CEAV, el pasado 16 de marzo se organizó la primera presentación-formación con las agencias de viajes en Barcelona y con la presencia de ACAVE, quien nos ayudó con la convocatoria del evento.

El delegado de ventas para Cataluña, Portugal y norte de España, Paul Ciaccio, realizó una completa presentación de los servicios a bordo, de las diferencias entre las clases que ofrecen, de las nuevas conexiones a Estados Unidos, de la nueva estructura de tarifas JustFly, FlyDeal, Fly Classic y FlyFlex+ asimismo de otros detalles técnicos que interesaron a los asistentes agentes presentes. Asimismo nos presentó producto exclusivo de la compañía aérea de Abu Dhabi, la cual opera con vuelos directos desde Madrid ofreciendo



un abanico de destinos en Medio Oriente, Asia, África y Oceanía. Se proyectaron varios videos destacando el de ETIHAD AIRWAYS del que os detallamos el enlace para su visualización.

Gracias al grupo airberlin y a todos los agentes reunidos por confiar en CEAV.



## Nuevo avión de American Airlines en la ruta Barcelona - Nueva York

A partir de del pasado 4 de marzo todos los vuelos de American Airlines desde Barcelona a Nueva York operarán con un novedoso producto de última generación: el Boeing 777-200, que incluye nuevas suites de clase Business con

asientos 100% cama todos con acceso a pasillo, bar auto-servicio entre cabinas, conexión Wi-Fi, auriculares Bose® Quiet-Comfort® Acoustic Noise Cancelling®, nuevos menús y amenity kits entre otros. Con este cambio todos los vuelos

operados a/desde Barce-lona disponen de asientos 100% cama. En clase turista asientos ergonómicos con entretenimiento individualizado, wifi, puertos para tomas de corriente y/o usb, etc.

## Etihad, la Aerolínea Nacional de los Emiratos Árabes Unidos, cumple un año volando a España

Desde que Etihad Airways se fundó por decreto real en julio de 2003 y comenzó a operar en noviembre de 2003, se ha convertido en una de las aerolíneas de más rápido crecimiento de la historia de la aviación comercial.

La aerolínea busca plasmar lo mejor de la hospitalidad árabe, mostrándose refinada, atenta, cálida y generosa, así como realzar el prestigio de Abu Dhabi como centro de hospitalidad entre oriente y occidente, proponiéndose ser una compañía global del siglo XXI que desafíe y cambie las convenciones establecidas de la hospitalidad aérea.

Etihad ha recibido distintos premios que reflejan su posición como una de las aerolíneas premium más destacadas del mundo, incluido el premio a la «Mejor Aerolínea del Mundo» en los World Travel Awards durante cinco años consecutivos, el World's Leading Airline por séptimo año consecutivo, y entre otros el World's Leading First Class y World's Leading

Cabin Crew, así como el de Airline of the year 2016 otorgado por Air Transport World (ATW).

Y sigue fiel a una estrategia de crecimiento colaborativo para lograr la dimensión necesaria para ser competitiva en el mer-



cado global del transporte aéreo, lográndolo más allá del propio crecimiento orgánico, a través del desarrollo de una base sólida de socios de código compartido, así como por medio de inversiones minoritarias en aerolíneas estratégicas, combinación que permite ofrecer acceso

a cientos de destinos. Por ello, gracias a las aerolíneas asociadas, se puede disfrutar de una red de destinos más amplia de forma más cómoda, con una única reserva y con las mismas tarifas con la proyección de volar a más de 325 destinos de todo el mundo, a través del centro de conexión en Abu Dhabi, que constituye la puerta de entrada a Oriente Medio, Asia y Australia para nuestros socios.

La flota, completamente nueva, cuenta con las cabinas de vuelo más sofisticadas del mundo y representa lo último en rendimiento, eficacia operativa, mayor espacio en cabina y autonomía de vuelo mejorada, con una amplia oferta de entretenimiento a bordo, la cocina más exquisita y un servicio impecable. Etihad acaba de cumplir un año volando a Madrid y apuesta firmemente por el canal de las agencias de viajes en la comercialización de sus vuelos.

# AERTiCKET

El consolidador para profesionales



Stephan Ebert. Director General AERTiCKET en España

## ¿Qué es AERTiCKET? ¿cómo llegasteis a España?

Como consolidador aéreo facilitamos básicamente servicios de billete aéreo exclusivamente a agencias de viajes y touroperadores. AERTiCKET es una empresa fundada en 1993 en Alemania, fruto de la asociación de agencias de viaje independientes. En el año 2010 decidimos entrar en el mercado Español, con una Joint Venture con un grupo ya establecido. Tras la desaparición de este último, y la compra de sus participaciones, seguimos funcionando como empresa Española desde Palma de Mallorca, donde llevamos 3 años de crecimientos continuos y asentamiento en el mercado. Decidimos apostar por el mercado ya que vimos un potencial de crecimiento en el segmento de la consolidación aérea, así como una necesidad creciente de los servicios que ofrecemos.

“ Tenemos una potente tecnología propia que nos permite estar en la vanguardia del sector actualizando nuestros productos año a año.

## ¿Cómo ha sido vuestra evolución los últimos años?

Desde que nos asentamos como AERTiCKET hace tres años no hemos dejado de crecer continuamente. Durante este tiempo hemos ido adquiriendo experiencia en el mercado y construyendo fuertes relaciones con nuestros proveedores, creando una gran base de tarifas negociadas. Al mismo tiempo hemos ido insertando más y más servicios y aplicaciones tecnológicas para todos nuestros clientes.

## ¡Señálanos los principales puntos fuertes que os diferencian en el mercado!

Tenemos una gran presencia internacional que nos permite llevar ventajas y facilidades que tenemos en otros mercados gracias al tamaño del grupo a los mercados locales. Tenemos una potente tecnología propia

que nos permite estar en la vanguardia del sector actualizando nuestros productos año a año. Por ejemplo este año vamos a presentar nuestro nuevo buscador de vuelos con una apariencia intuitiva a la vez que extremadamente flexible y funcional. También señalaría el apoyo de un grupo fuerte financiera y tecnológicamente que nos facilita acometer inversiones y ahorrar costes en la operativa sin renunciar a la calidad del servicio.

## ¿Que herramientas o productos de AERTiCKET destacarías?

Destacaría el ya comentado nuevo motor de reservas que presentamos el pasado mes de marzo en la ITB de Berlín, se trata de un motor B2B multi-GDS y multimercado apoyado por el portfolio de tarifas más amplio en el mercado.

Aparte de todo tipo de tarifas para el mercado español contamos con el inventario de todos los mercados clave en Europa y EE.UU. El objetivo es acabar el año con la implementación de 72 nuevos mercados.

Otro punto muy importante considero que es un alto grado de automatización en los procesos. Gracias a esto damos autonomía a las agencias, sea una pequeña agencia de barrio que no depende de los horarios de oficina para operar o un touroperador que accede a nuestro producto via un API para hacer paquetes dinámicos.

## ¿A que perfil de agencias os orientáis?

No existe limitación en el tipo de agencia

que puede hacer uso de nuestros servicios. Obviamente las agencias que no quieren dificultarse financieramente por las condiciones de IATA serían nuestro cliente natural, sin embargo cada vez más agencias con licencia IATA hacen uso de nuestra tecnología, producto contratado y de las facilidades que supone la externalización de la operativa de billete aéreo, de esta manera pueden focalizarse en ofrecer mejores servicios a sus clientes.

Cada vez más, adquirimos nuevos clientes que son agentes acreditados de IATA porque la tecnología nos permite darles la misma independencia que con su licencia IATA pero con mayor variedad de servicios y flexibilidad. Por otra parte, al ser puramente un consolidador aéreo, y llevar un control total sobre la distribución, con una segmentación de clientes completa y modular; tenemos acceso a una gran variedad de tarifas para nuestros clientes, por lo que sea cual sea el perfil de la agencia, tenemos el producto adecuado para ella.

## ¿Qué expectativas de futuro tenéis?

Tenemos grandes expectativas para los próximos años, se presenta un futuro emocionante para nuestro sector y estamos más que preparados para revolucionar el mercado de la consolidación aérea en España. Vamos a continuar por la misma senda que hemos ido estos años, es decir; automatizando procesos, mostrando

transparencia a nuestros clientes para que puedan ver y controlar el proceso en todo momento, y poniendo cualquier nueva herramienta a su disposición lo antes posible. A parte, vamos a presentar a lo largo de este año una multitud de aplicaciones como un asistente de pedidos para los clientes con GDS propio, una aplicación de móvil con una correspondiente página web y el ya mencionado nuevo motor de reservas. Producto transversal: para aquellas agencias que lo deseen vamos a poner a su disposición un motor de reserva de hoteles, para completar de esta manera el producto que pueden obtener de nosotros. Esto simplificará la operativa de pagos a las agencias, permitirá mejorar su producto, y poder ser libres a la hora de establecer su margen.

## ¿Como ves el mercado Español, cómo evolucionará en los próximos años?

Creo firmemente en en la especialización y el verdadero valor añadido. La agencia que sea capaz de encontrar su nicho y sepa añadir valor a su producto tendrá futuro. Nosotros como proveedor deberemos apoyarla con soluciones innovadoras. En este contexto de especialización, los servicios de la consolidación aérea serán más valorados porque permitirán a la agencia focalizarse en su valor diferenciador.

www.aerticket.es  
Tel. 971 576 554



### Primera edición de encuentros HOTUSA

El ex alcalde de Barcelona y actual presidente y socio de IdenCity, Jordi Hereu, y el catedrático de Economía de la Empresa de la Universitat de Barcelona (UB) y vicepresidente de CEDE y de

Foment del Treball, Ramón Adell, fueron los protagonistas de la primera edición de Encuentros Hotusa, un debate acerca del turismo como elemento transformador de las ciudades que tuvo lugar el pasado

17 de marzo en el hotel Eurostars Grand Marina 5\*GL y al que asistieron más de 120 profesionales del sector y de otros ámbitos.

El presidente de Grupo Hotusa, Amancio López Seijas, definió Encuentros Hotusa como "un ejercicio de optimismo y altura de miras para el sector" y alentó a los invitados a hablar del futuro del turismo y su influencia en el desarrollo de las ciudades, no sólo social sino también económico. En este contexto, el debate, entre Ramón Adell y Jordi Hereu, se centró inicialmente en enfatizar el impacto que el turismo tiene en el desarrollo de las ciudades, fundamentalmente en dos aspectos: la urbanización y la globalización.



## UN VIAJE REFRESCANTE A ISLANDIA



### ¡La mejor forma de conocer Islandia y Norteamérica!

Vuelos directos desde Barcelona y Madrid a Islandia

Conexiones diarias vía punto europeo

Conexiones a múltiples destinos en Norteamérica (11 ciudades en EEUU y 5 en Canadá)

Stopover gratuito de hasta 7 días en Islandia

### Vuelos Directos desde Barcelona

Salidas los Sábados entre el 04 Jun. y el 03 Sep.

### Vuelos Directos desde Madrid

Salidas los Sábados entre el 11 Jun. y el 10 Sep.

Salidas los Miércoles entre el 29 Jun. y el 31 Ago.