

MEMORIA UNAV 2011

ÍNDICE

	<u>Página</u>
* PRESENTACIÓN.....	1
* CENSO Y MOVIMIENTO DE ASOCIADOS	4
* TEXTOS LEGALES DESTACADOS	5
* CONVENIO COLECTIVO	13
* FEAAV ÁREA EMISOR	16
* IBERIA.....	17
* SPANAIR	18
* AIR EUROPA.....	20
* AMADEUS	25
* RENFE.....	26
* APJC /IATA / BSP.....	27
* CONTROLADORES AÉREOS (HUELGA)	37
* CEIM	40
* FITUR	58
* ACCIONES ASOCIATIVA.....	60
* FORMACIÓN	61
* RECEPTIVO CHINO	64
* SECCIÓN MAYORISTAS	65
* CONGRESO UNAV	79
* UNIDAD ASOCIATIVA	94
* CERTIFICACIÓN DE CALIDAD	95
* 35 ANIVERSARIO	96
* RELACIÓN DE ASOCIADOS	98
* CIERRE.....	100

PRESENTACIÓN

Durante este ejercicio de 2011, el sector de las agencias de viajes ha demostrado ser dinámico y de gran resistencia. La adaptación a los gustos de los consumidores, a las exigencias del mercado y a la despiadada competencia, ha ido provocando mayor grado de flexibilidad y profesionalidad en las empresas turísticas.

Buscando mayores márgenes necesarios para la viabilidad de sus negocios, las agencias minoristas han tenido que crear producto propio y muy especializado, de obligada diferenciación del que trabajan los mayoristas consolidados del mercado.

Las agencias on line son la mayor demostración de esta capacidad de adaptación vertiginosa, algunas de ellas nacieron con pocos recursos y sin embargo en la actualidad, gozan de los presupuestos más altos del mercado y cuentan con poderosos recursos humanos a su disposición.

La renovación del parque de agencias es más lenta que lo que muchos agoreros pronosticaban pero se está produciendo poco a poco, y digo renovación porque el número de ellas permanece más o menos estable tras la criba importante de finales de 2009.

La mayoría de las mayoristas vacacionales, se han adaptado bien, con una venta un poco superior al ejercicio pasado aunque con menor rentabilidad; hay ofertas fuertes de última hora que se produjeron, como es costumbre en los últimos años, al final de verano pero fundamentalmente de lo “charteado”, en definitiva de producto con cupos y riesgo.

Toda esta guerra económica, terminará algún día, el mercado se estabilizará y las agencias supervivientes habrán creado un caldo de cultivo que las hará mucho más fuertes, pues les habrá tocado lidiar con unas circunstancias de mercado al límite.

En esta tesitura, UNAV tiene la obligación de colocarse a la altura de las exigencias de sus Asociados. Debe conservar sus virtudes de siempre, pues en las circunstancias actuales, es más importante que nunca seguir interactuando con políticos e instituciones, pero también resulta esencial prestar asesoramiento y servicio excelso y actualizado a un sector en permanente cambio y que supera con creces el nivel de profesionalidad de otros tiempos. En ese reto se encuentra la UNAV y con esa ilusión trabajamos.

Al igual que cambia el mercado y las empresas, es necesario que cambie la mentalidad de algunos agentes de viajes respecto a las Asociaciones.

En su devenir empresarial, tradicionalmente, el pequeño empresario y autónomo español ha sido muy individualista, “poco asociativo” en general y hasta hace pocas fechas seguía siendo así.

El agente español debe cambiar su visión del Asociacionismo; en la actual economía globalizada, con un consumo estancado y con el Estado con las arcas vacías, se nos antoja fundamental no viajar solo; hemos estado muchos años solos. Resta por tanto, la asignatura del gran cambio a una apuesta sin ambages por un Asociacionismo fuerte como existe en la mayoría de los Estados de la Unión. Es necesario dotar a UNAV de los medios para poder reivindicar, para el Turismo y para el sector de intermediación de viajes, el rol que le corresponde, especialmente tratándose de un sector que siempre ha generado retorno a poco que se apueste por él.

En ese orden de cosas, siempre nos lanzan la comparación, “odiosa efectivamente”, con el Asociacionismo Empresarial Hotelero como ejemplo de coordinación asociativa en defensa de sus intereses; correcto, pero previamente a la creación de su Confederación ya eran un lobby poderoso que respondían en bloque y a toque de corneta a la mínima agresión sufrida.

Por este motivo, del mismo modo que los hoteleros, si las agencias apuestan por la UNAV de cada Comunidad Autónoma, (no nos olvidemos que el Turismo sigue siendo materia descentralizada por mucho que sean deseables mecanismos de coordinación que ayuden a desarrollar correctamente Leyes y Reglamentos), podremos ser los suficientemente fuertes a todos los niveles para prestar mejor y mayor servicio, reivindicar inversiones, políticas de apoyo a las agencias y pelear por la creación de ese Ministerio de Turismo del que se ha hecho acreedor el sector salvando los muebles del Estado en estos momentos tan complicados.

Para ello, tenemos que ser capaces de cambiar la percepción que de la importante labor de UNAV tienen las nuevas agencias, es necesario hablar su mismo lenguaje, es decir, controlar los medios con los que trabajan actualmente para poder resultar de utilidad.

Los problemas de las agencias, al final, siguen siendo los mismos o similares pero varían en función de la evolución de las herramientas que manejan y los tipos de mercado en los que nos encontramos en cada momento. En esta línea de trabajo, hay que identificar las nuevas agresiones y diferenciarlas de los sistemas legales de comercialización.

Los cambios se están produciendo a una enorme velocidad. ¿Cómo no percibirlos cuando una mayorista prefiere o encuentra más rentable hacer un “fam trip” para bloggers que para el agente vacacional de toda la vida?

UNAV, hace más de tres años, en su Congreso de Marbella, advirtió de los nuevos actores del mercado en su Informe-Ponencia sobre la “Publicidad y “precio final” Intrusismo y competencia desleal”, que incluía un análisis pormenorizado de los entonces incipientes Sistemas de Afiliación; ilustraban ya aquel trabajo, pantallazos de empresas on line, sin título de agencia, que hoy gastan millones de euros en publicidad televisiva y que rompieron el mercado en el verano del 2011.

Sólo con el apoyo de las agencias asociadas, podemos seguir facilitando visión empresarial, apoyo, formación y asesoramiento a agencias para que puedan ver más allá de su mostrador.

En ese camino continuamos en UNAV y con esa ilusión encaramos el 35 Aniversario de la Asociación Decana del Sector.

CENSO Y MOVIMIENTO DE ASOCIADOS

Al 31 de Diciembre de 2011, el número total de Asociados y Miembros Adheridos asciende a 770, una vez computadas las altas y bajas en la Asociación, expresadas de la siguiente forma:

ALTAS EN LA ASOCIACIÓN

Agencias de Viajes socios independientes	11
UNAV Legal Igualas mensuales	3
UNAV Legal Procedimientos	11
Grupo Airmet	2
Grupo Carrefour	174
Grupo Unida	4
TOTAL.....	205

BAJAS EN LA ASOCIACIÓN

Socios Independientes	16
Grupo Airmet	27
Grupo Plantour	10
Grupo Unida	18
TOTAL.....	71

TEXTOS LEGALES DESTACADOS DE 2011

- El Boletín Oficial del Estado en su nº 160 de fecha 6 de junio de 2011 **publica la Ley 18/2011, de 5 de julio, reguladora del uso de las tecnologías de la información y la comunicación en la Administración de la Justicia.**

Para una mayor información puedes consultar el siguiente enlace:

<http://www.boe.es/boe/dias/2011/07/06/pdfs/BOE-A-2011-11605.pdf>

- El Boletín Oficial del Estado en su nº 161 de fecha 7 de julio de 2011 **publica el Real Decreto-Ley 8/2011, de 1 de julio, de medidas de apoyo a deudores hipotecarios, de control de gasto público y cancelación de deudas con empresas y autónomos contraídas por las entidades locales, de fomento de la actividad empresarial e impulso a la rehabilitación y de simplificación administrativa** que entrará en vigor con fecha 8 de julio.

Puedes consultarlo en el siguiente enlace: boe.es/.../BOE-A-2011-11641.pdf

Y el Boletín Oficial del Estado en su nº 167 de fecha 13 de julio de 2011 publica la corrección de errores de dicho Real Decreto-Ley.

Puedes consultarlo en el siguiente enlace: boe.es/.../BOE-A-2011-12067.pdf

Nos permitimos extraer la página 71554:

CAPÍTULO I

Situación de los deudores hipotecarios

Sección Primera. Inembargabilidad de ingresos mínimos familiares

Artículo 1. Inembargabilidad de ingresos mínimos familiares.

En el caso de que, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 129 de la Ley Hipotecaria, el precio obtenido por la venta de la vivienda habitual hipotecada sea insuficiente para cubrir el crédito garantizado, en la ejecución forzosa posterior basada en la misma deuda, la cantidad inembargable establecida en el artículo 607.1 de la Ley de Enjuiciamiento Civil se incrementará en un 50 por ciento y además en otro 30 por ciento del salario mínimo interprofesional por cada miembro del núcleo familiar que no disponga de ingresos propios regulares, salario o pensión superiores al salario mínimo interprofesional. A estos efectos, se entiende por núcleo familiar, el cónyuge o pareja de hecho, los ascendientes y descendientes de primer grado que convivan con el ejecutado. Los salarios, sueldos, jornales, retribuciones o pensiones que sean superiores al salario mínimo interprofesional y, en su caso, a las cuantías que resulten de aplicar la regla para la protección del núcleo familiar prevista en el apartado anterior, se embargarán conforme a la escala prevista en el artículo 607.2 de la misma ley.

Sección Segunda. Subastas de bienes inmuebles

Artículo 2. Modificación de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

La Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil queda modificada como sigue: Uno. El apartado 1 del artículo 669 queda modificado como sigue:

«1. Para tomar parte en la subasta los postores deberán depositar, previamente, el 20 por ciento del valor que se haya dado a los bienes con arreglo a lo establecido en el artículo 666 de esta Ley. El depósito se efectuará conforme a lo dispuesto en el número 3.º del apartado 1 del artículo 647.»

Dos. El segundo párrafo del apartado 4 del artículo 670 queda redactado como sigue:

«Transcurrido el indicado plazo sin que el ejecutado realice lo previsto en el párrafo anterior, el ejecutante podrá, en el plazo de cinco días, pedir la adjudicación del inmueble por el 70 % de dicho valor o por la cantidad que se le deba por todos los conceptos, siempre que esta cantidad sea superior al sesenta por ciento de su valor de tasación y a la mejor postura.»

Tres. El artículo 671 queda modificado como sigue:

«Si en el acto de la subasta no hubiere ningún postor, podrá el acreedor pedir la adjudicación de los bienes por cantidad igual o superior al sesenta por ciento de su valor de tasación. Cuando el acreedor, en el plazo de veinte días, no hiciera uso de esa facultad, el Secretario judicial procederá al alzamiento del embargo, a instancia del ejecutado.»

- El Boletín Oficial del Estado en su nº 184 de fecha 2 de agosto ha publicado la **Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actuación, adecuación y modernización del sistema de Seguridad Social**. Hay dos disposiciones de sumo interés para todos, que transcribimos y comentamos:

Disposición adicional Trigésima séptima. Compatibilidad entre pensión de jubilación y trabajo. El Gobierno presentará un proyecto de ley que regule la compatibilidad entre pensión y trabajo, garantizando el relevo generacional y la prolongación de la vida laboral, así como el tratamiento en condiciones de igualdad de las diferentes actividades. Mientras no se produzca esta regulación, se mantendrá el criterio que se venía aplicando con anterioridad a la entrada en vigor de la Orden TIN/1362/2011, de 23 de mayo.”

- **ACUERDO DEL PLENO DEL CONSEJO GENERAL DEL PODER JUDICIAL PARA LA MODIFICACIÓN DE LA INSTRUCCIÓN 1/2002**

El Boletín Oficial del Estado en su nº 239 de fecha 4 de octubre de 2011 publica el Acuerdo de 28 de septiembre de 2011, del Pleno del Consejo General del Poder Judicial, por lo que se aprueba la modificación de la Instrucción 1/2002 de 5 de noviembre, por la que se aprueban los impresos normalizados para su presentación directa por los ciudadanos en los supuestos previstos en la Ley de Enjuiciamiento Civil. La entrada en vigor de este acuerdo es al día siguiente de su publicación en el Boletín, es decir, el día 5 de octubre.

Para una mayor información podéis consultarlo en el siguiente enlace:
www.boe.es/boe/dias/2011/10/04/pdfs/BOE-A-2011-15594.pdf

- Breve resumen de la **NUEVA LEY DE MEDIDAS DE AGILIZACION PROCESAL Nº37/2011 DE FECHA QUE ENTRARA EN VIGOR EL 31 de Octubre de 2011.**

Principales cambios de la LEC:

Art. 22- El Secretario requerirá al pretendido desahuciado por 10 días para que pague, y si lo hace, terminará el proceso con las excepciones que ya estaban en la ley.

Art.26- Amplia las obligaciones del Procurador con relación a la Administración de Justicia.

Art. 241- En la tasación de costas se incluirá la tasa si es preceptiva.

Art. 250, 439, 441- Se amplía el ámbito de la Ley al arrendamiento de Bienes muebles.

Art. 440- Totalmente modificado que asemeja el desahucio por falta de pago al monitorio en cuanto al trámite.

Art. 449- Desaparece la preparación de recurso de apelación y en su lugar figura la interposición directamente.

Art. 455- La sentencia de los juicios verbales por razón de cuantía no serán apelables cuando estos no superen los 3.000 €.

Art.457- Queda sin contenido.

Art. 458- Regula la nueva interposición del recurso de apelación que será en 20 días (ya no existe la preparación del recurso).

Art. 463- El emplazamiento para comparecer ante la superioridad será de 10 días en el recurso de apelación.

Art. 470- también desaparece la preparación del recurso extraordinario por infracción procesal y aparece directamente la interposición en 20 días y se admitirá, entre otras cosas, con denuncia previa en la instancia conforme al Art. 469.

Art. 471- Explica el contenido del escrito de interposición al recurso anterior.

Art. 473- Desaparece la frase “no obstante haberse tenido por preparado el recurso”.

Art. 477- Modifican la cuantía del recurso de casación pasando de 600.000 € y también cabe si no excede, si es por razón de materia, y presenta interés casacional.

Art. 478- Cambia también en el recurso de casación la palabra preparación, que desaparece, y en su lugar aparece “interposición”.

Art. 479- El recurso de casación se interpondrá en 20días.

Art. 480- Queda sin contenido.

Art. 481- En el escrito de interposición del recurso de casación se formulará supuestos, fundamentos y solicitud de vista y se deja sin contenido el apartado nº 4.

Art. 483- Desaparece el término “preparación” del recurso.

Art. 495- Modifican todo el artículo sobre el recurso de queja que ahora se interpondrá en el plazo de 10 días ante el órgano que debería ver el recurso no tramitado y sin el previo recurso de reposición de antes.

Art. 517- sustituye la palabra “judiciales” por “procesales” en su ordinal 9.

Art. 527- Cambia la palabra “preparado” por “interpuesto” el recurso de apelación

Art. 535- Cambia la palabra “preparado” por “interpuesto” el recurso extraordinario por infracción procesal.

Art. 548- La condena ha de ser firme

Art. 556- El ejecutado podrá oponer caducidad pacto y/o transacción documentado públicamente.

Art. 563- si la resolución contraria al título ejecutivo fuera dictada por el Secretario previa reposición, cabrá recurso de revisión y si fuera desestimado, apelación.

Art. 579- En la ejecución dineraria en caso de bienes hipotecados o pignorados cambia la palabra “embargo” por “despacho de ejecución contra quienes proceda”.

Art. 599 y Art. 617- Las tercerías de dominio y de mejor derecho se sustanciarán por el trámite del juicio verbal, y no por el ordinario como hasta ahora. En la segunda se dará plazo de 20 días a los demandados para contestar.

Art. 651- En las subastas de bienes muebles sin postores, el acreedor podrá adjudicarse el mueble por el 30% de la tasación o por la cantidad adeudada (en ningún caso menos del 30%).

Art. 753- Los procesos sobre capacidad, filiación, matrimonio y menores tendrán preferencia en tramitación si los interesados fuesen menores, incapacitados o ausentes legales.

Art. 812- Regula el procedimiento monitorio. Puede ser ya de cualquier cuantía líquida, determinada, vencida y exigible.

Disp. Adicional 6ª- En las subastas de viviendas distintas a la habitual, si no hay postor el acreedor podrá adjudicársela por el 50% de la tasación o por todos los conceptos y si hay postores y la mejor postura es inferior al 70%, y el ejecutado no presenta postores, el acreedor podrá adjudicársela por el 70% o por todos los conceptos siempre por cantidad superior a la mejor postura.

Disp. Final 16ª- se cambia la palabra “preparación” por “interposición” de recursos por infracción procesal y casación.

También se modifica algunos artículos de la Ley Contencioso-Administrativa:

Art. 8-4.- Los Juzgados conocerán de las resoluciones en materia de extranjería además de la administración periférica, por los órganos de las comunidades Autónomas.

Art. 14- Amplia dicho artículo sobre competencia territorial al supuesto de actos de la Administración pública en materia de responsabilidad patrimonial.

Art. 60- Acorta el proceso que ya se propondrá prueba en los escritos de demandada, contestación y ampliación de 5 días para proponer más al recurrente, y la practica de la prueba será en 30 días.

Art. 78- Si en el procedimiento abreviado el actor, pidiere que se falle sin vista ni prueba, y con anuencia del demandado y del Juez, se dictará sentencia. Se modifica la cuantía del procedimiento abreviado en 30.000 €

Art. 81- Cabe apelación si la cuantía excede de 30.000 €

Art. 86- Cabe casación si la cuantía excede de 600.000 €

Art. 96 y 99- modifican la cuantía del recurso de casación para unificación de doctrina que pasa a ser de 30.000 €

Art. 104- cambia la frase “una vez acusado recibo de la comunicación en idéntico plazo desde la recepción” por “recibida la comunicación”

Art. 135- En caso de medidas urgentes, el Juez dará traslado a la demandada por 3 días para alegaciones y se celebrará comparecencia (antes era en inaudita parte).

Art. 139- Las costas se impondrán al vencido salvo que se presenten serias dudas de hecho o de derecho. En estimación o desestimación parcial, las costas son a medias excepto temeridad o mala fé.

Modificación de Ley de venta a plazos de bienes muebles:

Disp. Ad 1ª- Un apartado nuevo, el 7 que indica que lo previsto en los apartados 2,3,4 y 5 será de aplicación a los contratos de arrendamiento de bienes muebles.

Modificación de la Ley de Enjuiciamiento Criminal:

Se modifican los artículos que se refieren a las personas Jurídicas:

Art. 14 bis- Se iguala la pena prevista para las personas físicas a las Jurídicas.

Art. 119- La persona Jurídica será requerida para que nombre Abogado y Procurador y si no lo hace, se le nombrará de oficio notificándose después todo al Procurador.

Art. 120- En caso de persona Jurídica imputada, esta puede nombrar representante que asista a los actos de investigación o prueba anticipada asistida de Letrado, aunque su inasistencia no suspenderá los mismos que se entenderán con este último.

Art. 409 bis- si la imputada es una persona jurídica se tomará declaración al representante designado con asistencia de su

Letrado.

Art. 544 QUATER- Regula las medidas cautelares contra personas jurídicas imputadas.

Art. 554-4º- Se delimita el concepto de domicilio de las personas jurídicas imputadas.

Art. 746- Cuando el procesado sea persona jurídica se estará al Art. 786 bis.

Art. 786 bis- En los juicios orales de persona jurídica si el representante designado no comparece, será necesaria la presencia de Abogado y Procurador.

Art. 787- La conformidad de persona jurídica la otorgará su representante habilitado con poder especial.

Art. 839 bis- si la persona jurídica no puede ser encontrada, será llamada mediante requisitoria publicada en boletines para que designe Abogado y Procurador, y si no lo hace se le declarará rebelde.

DISP. TRANSITORIA- Todos los procesos seguirán la anterior legislación hasta sentencia.

REFORMA DEL ART. 35 DE LA LEY 53/2002 DE MEDIDAS FISCALES ADMINISTRATIVAS Y ORDEN FISCAL.

La cuota tributaria exigible en los procesos, de CUANTÍA FIJA, será la siguiente, acompañándose gráfico.

En el orden Jurisdiccional Civil

«Verbal	Ordinario	Monitorio en cuantía que exceda de 3.000 euros	Cambiario	Ejecución extrajudicial	Concursal	Apelación	Casación y de infracc. procesal
90 €	150 €	50 €	90 €	150 €	150 €	300 €	600 €

En el orden Jurisdiccional Contencioso-Administrativo

Abreviado	Ordinario	Apelación	Casación
120 €	210 €	300 €	600 €

TAMBIÉN EL DIA PRIMERO DE ENERO DE 2012 ENTRA EN VIGOR LA LEY 22/2011 QUE MODIFICA EXTENSAMENTE LA LEY CONCURSAL (unos pocos artículos han entrado en vigor el 11 de Octubre).

- El Boletín Oficial del Estado en su nº 275 de fecha 15 de noviembre de 2011 publica la **Instrucción de 27 de octubre, conjunta de la Dirección General de los Registros y del Notariado y la Dirección General de Modernización de la Administración de Justicia, sobre el nuevo modelo organizativo del Registro Civil Central.**

La presente Instrucción, entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Boletín Oficial del Estado.

Para una mayor información puedes consultarlo en el siguiente enlace: [BOE-A-2011-17834.pdf](#)

Estos incrementos serán de aplicación sobre todos los conceptos salariales especificados en el artículo 24 del actual Convenio Colectivo, así como sobre el Plus NOL según lo establecido en su Disposición Adicional Primera.

La revisión salarial se aplicará con efectos retroactivos desde el 1 de enero de 2010. Las cantidades derivadas de la presente actualización se abonarán a los trabajadores, como fecha límite, el día 30 de abril de 2.011.

Segundo.- Elaboración de las tablas correspondientes al ejercicio 2011.

La Comisión Mixta acuerda proceder a elaborar las tablas salariales correspondientes al ejercicio 2011, aplicando como IPC previsto para 2011 el 1%, pero incrementándolo en el 25% del IPC previsto a la fecha de la firma del Convenio Colectivo (28/07/2009) que fue un 2%, por lo que el incremento total correspondiente al año 2011 es del 1,50%. Este incremento será revisado y actualizado una vez conocido el IPC real para el 2011.

TABLAS SALARIALES 2011			
NIVELES	SALARIO BASE 2011	PLUS N.O.L. 2011	PLUS TRANSPORTE 2011
10	1.654,73 €		107,33 €
9	1.518,10 €		107,33 €
8	1.392,76 €		107,33 €
7	1.277,76 €		107,33 €
6	1.216,91 €		107,33 €
5	1.158,97 €		107,33 €
4	1.103,77 €	0,76 €	107,33 €
3	1.012,64 €		107,33 €
2	929,03 €	6,13 €	77,59 €
1	852,32 €		62,85 €
PLUSES 2011			
	PREVISTO 2011		
PLUS FUNCION MINIMO	104,83 €		
FESTIVOS DEL 1º AL 6º	42,26 €		
FESTIVOS A PARTIR DEL 7º	47,55 €		
IPC PREVISTO 1% + MEJORA (0,25% x 2%) = 1,50%			

Estos incrementos serán de aplicación sobre todos los conceptos salariales especificados en el artículo 24 del actual Convenio Colectivo, así como sobre el Plus NOL según lo establecido en su Disposición Adicional Primera.

La revisión salarial se aplicará con efectos retroactivos desde el 1 de enero de 2011. Las cantidades derivadas de la presente actualización se abonarán a los trabajadores, como fecha límite, el día 30 de abril de 2.011.

Tercero.- Remisión para su depósito, registro y publicación a la dirección general de trabajo.

La totalidad de las representaciones asistentes acuerdan, por unanimidad, facultar a los representantes de UGT, para que, puedan realizar los trámites necesarios y suscribir los documentos de rigor para cursar el depósito, registro y publicación de los acuerdos primero y segundo de la presente Acta ante la Dirección General de Trabajo.

Sin más asuntos que tratar, se levanta la presente Acta en 7 ejemplares originales que tras su lectura es firmada en prueba de conformidad por la totalidad de los asistentes, dándose por finalizada la sesión a las 13'30 horas del día arriba indicado.

FEAAV ÁREA EMISOR - AÉREO

En el mes de diciembre de 2010 IBERIA presentó a las Agencias de Viajes el modelo del nuevo Acuerdo Comercial, siendo las novedades más significativas:

- Modificación anexo B párrafo B.1 "A efectos de aplicación del incentivo se considera Canarias excepto interinsulares en el nivel de Medio Radio". Iberia ha atendido la petición llevada a cabo por FEAAV en reiteradas ocasiones en este sentido.
- Vigencia (cláusula 7ª): Las condiciones establecidas en el presente anexo estarán vigentes desde el 1 de enero del 2.011 hasta el 31 de marzo del 2.011 (debido al acuerdo que con esta fecha firmaran con American Airlines).
- En cuanto al tema del Fuero (cláusula 13ª), Tribunales competentes en caso de conflicto, si bien en un primer momento se fijaban los de Madrid, a petición de FEAAV han dejado los del Reino de España, por lo que le ruego revisen este punto para asegurarse de que su contrato es correcto.
- Aunque en el anexo A de este modelo de contrato se establece el 0,2% de comisión variable por ingresos, IBERIA ha confirmado que este porcentaje sigue dependiendo del tipo de agencia (0,2% o un 0,4%). Igualmente ocurre para las curvas de crecimiento.

Por último, IBERIA recordaba que desde el día 1 de Abril de 2011 entrará en vigor un nuevo contrato que incorporara y recogerá la nueva realidad de la Compañía, así como nos quisieron transmitir tranquilidad respecto al mismo, contrato sobre el cual nos informaran en cuanto les sea posible.

Durante el mes de mayo de 2011 presentaron los nuevos contratos y anexos para su firma

El Acuerdo tiene 4 Anexos:

- ANEXO FONDO ACCIONES COMERCIALES
- ANEXO TARIFAS ALTO INGRESO CORTO RADIO
- ANEXO DESTINOS INTERNACIONALES NO ANC
- ANEXO DESTINOS INTERNACIONALES ACUERDO DE NEGOCIO CONJUNTO ATLÁNTICO NORTE (ANC)

En el primer borrador del cuerpo de contrato habían introducido un párrafo en una cláusula que no me gusta y que es en la C. Segunda.- Responsabilidad: "... Igualmente la Agencia será responsable de cualesquiera defectos o errores que sean imputables al GDS o a cualquier otro sistema de reservas al que esté suscrito. liberando a las Compañías Transportistas de cualquier responsabilidad derivada de esta circunstancia.", pero gracias a la intervención de FEAAV lo eliminaron.

Durante el ejercicio 2011 FEA AV se reunió con Spanair el día 5 de abril. Al inicio de la misma, entregaron una presentación a los asistentes y les explicaron los planteamientos de SPANAIR para el 2011, manifestando la necesidad de una total transparencia en su política hacia el canal de distribución, así como que el principal proyecto de SPANAIR es el hub de Barcelona.

A continuación, Beatriz Fernández reconoce que SPANAIR ha tenido una relación inestable con el Sector, en parte como consecuencia de la situación por la que ha pasado la Compañía, pero que las Agencias de Viajes representan el 77% de sus ventas y desean mejorar la comunicación con su principal canal de ventas.

A continuación, los representantes de la Compañía reiteraron su intención de implantar un coste GDS, de 1,5€ por segmento, aunque sigue estando pendiente de confirmación. Los Representantes de las Agencias y las propias Agencias presentes les manifestamos nuestro total rechazo a esta medida, explicándoles que existen otras vías de repercutir sus costes de GDS, sin perjudicar a todo el Sector de Agencias de Viajes, como le transmitimos a su Directora Comercial en carta de fecha, todavía sin respuesta escrita), siendo necesario que se replanteen esta medida, ya que, en nuestra opinión, sería bastante perjudicial para el desarrollo de su Compañía.

En cuanto al pago de las bonificaciones de residentes, en la presentación distribuida al inicio de la reunión se reconoce que tienen un gran retraso, que asciende a 3 millones de euros, aunque parte ya lo han pagado, según lo establecido en el calendario de pagos enviado a FEA AV.

Mercedes Tejero quiere dejar claro que desde FEA AV se han remitido varias cartas, pero en concreto, dos para estos temas:

- el 14 de febrero, para el calendario de pago de los cargos por emisión de residentes, ya que una vez analizado y estudiado el mismo, que no podíamos dar nuestra conformidad al mismo. Y ello porque las Agencias de Viajes no pueden seguir soportando este procedimiento que nos ha sido impuesto y además, padeciendo todo tipo de errores en los desarrollos informáticos de las propias Compañías Aéreas, en los que nada tenemos que ver y que nos han ocasionado retrasos de más de un año para cobrar dichos cargos. Los cargos por emisión suponen el 50% del margen comercial de las Agencias de Viajes, y no se puede exigir a las Agencias de Viajes que estén meses, incluso años, sin obtener dichos importes, y mucho menos en la situación económica por la que atraviesa nuestro País, y en concreto nuestro Sector.
- el 27 de diciembre, para el cargo por uso del GDS, en la que les manifestamos nuestro total rechazo a esta medida, explicándoles que existen otras vías de repercutir sus costes de GDS, sin perjudicar a todo el Sector de Agencias de Viajes, y rogándoles que se replantearan esta medida, ya que, en nuestra opinión, sería bastante perjudicial para el desarrollo de su Compañía.

Por otro lado, recuerda que están pendientes de respuesta las Cartas sobre el Reglamento (UE) 996/2010 sobre los datos de contacto en casos de emergencia aérea (17 de enero) y sobre el sistema de pago cargos por emisión (21 de febrero).

Toma la palabra Joaquín Dorta quien expresa que es inadmisibile que tengan ese dinero que es una subvención pública, afirmando que si no se abonan todos en la próxima liquidación del BSP, se tomarán las medidas que se consideren oportunas, señalando, además, que quedan cargos pendientes del 2009, quedando en enviarle esta documentación a SPANAIR.

A continuación, afirma que igualmente es inadmisibile la implantación del coste de GDS, considerándolo como una agresión al sector, remarcándoles la necesidad de replantearse en serio este tema

A continuación, Víctor Melián recuerda que en la reunión mantenida el 22 de diciembre de 2010 ya les manifestamos nuestra oposición al coste de GDS y al plan de pagos, señalando que puede ser que haya billetes sin pagar del 2009, porque se está pagando por fecha de cupón volado, no de emisión del billete. En cuanto al coste del GDS, pregunta si está prevista su integración en el back office de las agencia, a lo que SPANAIR responde que no.

El Sr. Dorta les pide que trasladen a su central en Barcelona una pregunta ¿Qué es lo que estamos haciendo mal que no conseguimos llegar a las Agencias Canarias?.

A continuación, le plantean diferencias de tarifas para las Agencias de Viajes online, contestando Beatriz Fernández que no es así pero que este tipo de agencias utilizan de forma inadecuada las webs de las compañías Aéreas, a través del famoso “scrapping”, practica por la cual entran en su inventario y lo saturan.

Se solicita a la compañía que en la venta anticipada figuren las condiciones de la tarifa sin tener que ir a la norma a verlas.

Beatriz Fernández agradece la sinceridad de los presentes, señalando que va a intentar dar respuesta rápidamente a todos nuestros planteamientos, siendo para ella un reto y un deber. Sugiere volver a reunirnos en el plazo de tres meses y ver como han evolucionado todos estos temas.

Durante el primer semestre de 2011 FEAHV ha mantenido las siguientes reuniones con AIREUROPA

11 DE ENERO DE 2011

Se inicia la reunión basándonos en los puntos que se especificaron en mail de 23 de Diciembre de 2010.

1.- **UNICEF.** Se vuelve a aclarar el tema

2.- Tarifas Air Europa

Joaquín Dorta expone y demuestra innumerables ejemplos de las diferencias de tarifas entre Amadeus, Web Air Europa y Tubillete.com.

A parte de la aclaración por parte de Richard Clarck (ver mail de 23 de Diciembre) al respecto, efectúa varias llamadas y dice que en breve nos contestará al respecto. Pero insiste en que lo único que pueden cambiar son las tasas YQ (que se introducen manualmente) y diferencias de service fee, tal y como hacen rumbo y otras.

La respuesta recibida por parte de Air Europa sobre los ejemplos que aporta Joaquín es:

“Respecto a las discrepancias de precios entre TUBILLETE y AMADEUS que nos mostrasteis esta semana, sólo he podido reproducir el error en la tarifa OW de TFN-HAV del 7 de marzo. En este caso TUBILLETE estaba aplicando vía web una tarifa ETNICA. Esta tarifa también la tienen agencias especializadas en el étnico. A TUBILLETE se la cargamos para el uso exclusivo de una de las agencias de su red física. Por el tipo de tarifa, evidentemente no deberían de aparecer en entornos “públicos abiertos”.

Este error no solo ha ocurrido en TUBILLETE: no es la primera vez que detectamos que alguna web de este tipo de agencias muestran estas tarifas negos. Con estos casos actuamos de la misma manera: o las quitamos de sus webs o se las descargamos de sistema. Hoy mismo dejarán de aparecer en TUBILLETE.COM.

Es importante para nosotros que estos casos que detectéis, tanto en TUBILLETE como en nuestra propia web www.aireuropa.com, nos los comunicéis con dos objetivos:

- Que eliminemos la discrepancia
- Que os autoricemos a emitir en la tarifa discrepante detectado.

Para estos casos, una vez que los hayáis evaluado, podéis enviarlos a Teresa Cervera (tecervera@air-europa.com) con copia a mi mail miguelangel.medina@air-europa.com.

Intentad enviarnos la mayor información posible (vuelos, fechas, pantallazos, etc , etc). Os intentaremos dar respuesta lo antes posible”.

3.- Tubillete.com

A parte de la explicación del apartado anterior, Richard Clark nos confirma que Tubillete.com estaba haciendo mal uso de las tarifas especiales para el weekend plan de V. Halcón (tubillete.com tiene las mismas condiciones), porque el contrato sólo autoriza a venderlas en paquete. Desde Enero ha desaparecido la posibilidad de que las utilicen.

Se compromete a que en un breve espacio de tiempo (6 semanas, la convocará Mercedes Tejero a instancias de Rafael Gallego) esté solucionado el tema de que TB.com respete la tarifa base, aunque aclara que nunca podrán evitar que jueguen con el service fee como hacen Rumbo, edreams, etc.

Se marca como interlocutor a Joaquín Dorta y para casos de urgencia, al estar ambos en Palma de Mallorca, a Sylvia Riera con Richard Clark. Se remarca que cualquier irregularidad que se detecte se enviará un mail a:

Richard Clark	rclark@air-europa.com
Saúl Herrero	saul.herrero@air-europa.com

Sylvia Riera pregunta si aún existen las tarifas especiales de Travelplan y Richard Clark contesta que desde el 1 de Noviembre han desaparecido la mayoría, otras no. Aún se está definiendo.

4.- Patrocinios

En este aspecto hay muchos formatos, depende de la dimensión del Club deportivo se alcanzan unos acuerdos u otros.

Después de largas discusiones y argumentando la lamentable pérdida que están sufriendo muchas AAVV por este tema, se sugiere que se haga a través de las mismas. Al final, Sylvia Riera (siguiendo el argumento de Joaquín Dorta) sugiere que las agencias cobren la cantidad que se está cobrando (60€) y que el patrocinio lo haga Air Europa con cada Club, siendo ésta una forma de no perder clientes. Richard Clark contesta que buscará la fórmula legal de hacerlo y llegarían a un acuerdo con cada agencia de viajes que tenga a un Club deportivo de cliente. Rafael Gallego dice que se localicen qué clubs trabajan con qué agencia e informar a Air Europa, ya que hacer un comunicado para ello sólo masificaría la situación.

Richard Clark se ofrece para tener una reunión con las AAVV locales y plantearles su colaboración (afecta a Baleares y Canarias. Aunque en Baleares es un poco más complicado).

5.- Comisiones 2011:

Por último, en cuanto al modelo de contrato de comisiones para el año 2011, el Sr. Clark deja pendiente de confirmación la frecuencia de pago de la comisión sobre la producción bruta del 0,1% establecida en la cláusula tercera del mismo.

CONCLUSIONES:

- DENTRO DE 6 SEMANAS SE REVISARÁN TODOS LOS TEMAS EXPUESTOS. Si la conclusión es positiva, se emitirá un comunicado conjunto de Air Europa y FEA AV demostrando su total apoyo a las AAVV.
- No regalarán más billetes.
- Patrocinios. Se pueden tramitar por la agencia habitual que tuvieran, sin olvidar que son contratos de temporada.
- Compromiso por parte de Air Europa de acercarse a Baleares y Canarias para aclarar todo este tipo de dudas ante los asociados afectados.
- Comunicar a Richard Clark y/o Saúl Herrero cualquier incidencia que se detecte

17 DE FEBRERO DE 2011

Se inicia la reunión basándonos en las conclusiones de la reunión del pasado día 11 de enero que son:

- DENTRO DE 6 SEMANAS SE REVISARÁN TODOS LOS TEMAS EXPUESTOS. Si la conclusión es positiva, se emitirá un comunicado conjunto de Air Europa y FEA AV demostrando su total apoyo a las AAVV.
- No regalarán más billetes
- Patrocinios. Se pueden tramitar por la agencia habitual que tuvieran, sin olvidar que son contratos de temporada.
- Compromiso por parte de Air Europa de acercarse a Baleares y Canarias para aclarar todo este tipo de dudas ante los asociados afectados.
- Comunicar a Richard Clark y/o Saúl Herrero cualquier incidencia que se detecte

1.- Tarifas Air Europa

En primer lugar, se manifiesta por parte de la compañía su interés en fomentar la venta a través de la red de distribución, ya que sus costes son mucho menores a los de la venta directa, señalando que en cinco días se desactivaron las tarifas.

Carlos Almuquera señala que este tipo de situaciones se repiten continuamente y que hay que buscar una solución para que no vuelvan a pasar.

Para estos casos, hay que enviarlos a Teresa Cervera (tecervera@air-europa.com) con copia a miguelangel.medina@air-europa.com, intentando enviarles la mayor información posible (vuelos, fechas, pantallazos, etc , etc).

2.- Tabillete.com

Se pone de manifiesto por parte de FEA AV que aunque han cambiado las campañas de publicidad de tubillete, estas siguen siendo muy agresivas y perjudiciales para el Sector.

Saúl Herrero señala que intentarían fiscalizarle dichas campañas aunque siempre han sido muy agresivas.

Además, informa que hay cierto tipo de tarifas (de empresa, étnicas) que no se deben mostrar a través de un portal web, otras como las nego, si, por lo que nos reitera que cuando se detecten estas situaciones, se lo comuniquemos de forma inmediata, señalando que tienen mucho interés en corregir estos temas.

3.- Patrocinios

Se recuerdo la propuesta de que las agencias cobren la cantidad que se está cobrando (60€) y que el patrocinio lo haga Air Europa con cada Club, siendo ésta una forma de no perder clientes, habiéndose comprometido Richard Clark a buscar la fórmula legal de hacerlo. Además, el Sr. Clark se ofreció para tener reuniones con las Agencias de Viajes locales y plantearles su colaboración.

Queda pendiente de la confirmación de Richard Clark.

4.- Comisiones 2011:

Por último, en cuanto al modelo de contrato de comisiones para el año 2011, la Compañía remitió un email en el que confirmaba la frecuencia de pago de la comisión sobre la producción bruta del 0,1% establecida en la cláusula tercera del mismo (TRIMESTRAL).

En relación al cobro de las bonificaciones de los cargos por emisión, se plantea el retraso en los pagos, así como que las liquidaciones se materializan de forma muy enrevesada, no siguiendo una numeración por lo que se hace muy complicada su comprobación, a lo que la Compañía contesta que lo comprobara y corregirá.

Los representantes de FEAAV le plantean la posibilidad de aumentar de categoría dentro de los Miembros adheridos, así como firmar un acuerdo de colaboración AIREUROPA FEAAV.

En cuanto al posible un comunicado conjunto de Air Europa y FEAAV, queda pendiente de los temas sin cerrar.

15 DE MARZO DE 2011

1.- Tarifas Air Europa

AirEuropa manifiesta la diferencia existente entre las tarifas nego (con varios niveles) para mayoristas, de las tarifas étnicas y de las de tubillete, ya que en las primeras se debe vender el vuelo dentro de un paquete, y si no se hace así se investiga y se le comunica a la Agencia para que cese en esta práctica.

En cuanto a las tarifas étnicas, señala que ciertas Agencias con un tráfico étnico importante disponen de estas tarifas aunque no las pueden publicar. A la compañía no le gusta que se usen de forma incorrecta porque sería injusto y prefieren venderlo ellos directamente.

2.- Tubillete.com

Se pone de manifiesto por parte de FEAAV que han cambiado las campañas de publicidad de tubillete, aunque siguen siendo agresivas, pero ya no van en contra del Sector de las Agencias de Viajes.

3.- Patrocinios

Sylvia Riera recuerda que estaba pendiente la confirmación de Richard Clark a la propuesta de que las agencias cobren la cantidad que se está cobrando (60€) y que el patrocinio lo haga Air Europa con cada Club, siendo ésta una forma de no perder clientes, habiéndose comprometido Richard Clark a buscar la fórmula legal de hacerlo. Además, el Sr. Clark se ofreció para tener reuniones con las Agencias de Viajes locales y plantearles su colaboración.

AirEuropa no tiene esta confirmación, señalando la Sra. Riera que ya han pasado unos meses desde que se hizo la propuesta, así como que las competiciones terminan en mayo, por lo que se trataría de sentar las bases, identificando a las Agencias que hayan perdido clubs deportivos como clientes, solicitando las mencionadas reuniones locales pero sólo con Agencias de Viajes asociadas.

4.- Numeración de los ACM's para devolución de cargos por emisión de residentes:

Air Europa señala que los pasan tal cual se generan, que es un pdf con muchas casillas, estando pendiente de confirmar si es manipulable o no.

5.- Regalo de billetes de Air Europa por compra de combustible en Estaciones BP:

Señala que se trata de intercambios publicitarios, esto es, una colaboración a través de otra empresa del grupo. BP les compra los billetes a una tarifa acordada (equivalente a una clase de reserva de reserva determinada), asegurando que no hay nada con el residente, de hecho se pueden utilizar los premios para vuelos a Europa no solamente domésticos y la campaña es a nivel nacional.

6.- Posible comunicado conjunto:

Se manifiesta por los presentes que dado que muchos de los temas tratados están pendientes no es conveniente publicarlo, pero si sería factible hacer un acto conjunto que pueda interesar a las dos Entidades.

7.- Por último, se comenta la respuesta recibida por parte de la Compañía a FEAAV, solicitando una **modificación en la forma de pago de los cargos por emisión de los residentes en Canarias y Baleares**, considerando FEAAV no estar muy argumentada jurídicamente. Saúl Herrero comenta que se comprometen a ser ágiles en el pago pero no a adelantarlo, ya que el coste financiero es elevado.

Durante el primer semestre de 2011 FEA AV ha mantenido las siguientes reuniones con AMADEUS

19 DE ENERO DE 2011

1. No nos queda constancia ni sabemos si...los correos mandados desde el pnr se reciben, los leen o se rebotan.
2. Porqué ante una avería del sistema, tenemos que llamar a un 807?
3. Porqué en los itinerarios (ibpj) no figura la Terminal y el peso de los equipajes permitidos?
4. Desconexiones continuas inaceptables
5. Fallos tarificador y mejoras prometidas que no llegan
6. Fallos en reservas de asientos para emisión tarjetas embarque, cuando en webs cias si funciona y están en plazos.
7. No se pueden imprimir pantallas en algunos módulos para p.e. mandarlos a soporte agencias
8. Falta mejorar mucho la búsqueda de temas concretos en la ayuda
9. Cambios en la emisión del cupón agencia y cupón cargos para que salgan en la misma hoja y no desperdiciar papel.
10. Queremos conocer de primera mano su acuerdo con las plataformas que han firmado a nivel mundial para la venta on-line directa.
11. En los envíos que efectuamos a los clientes no figura la información correcta de la agencia y no se sabe como actualizarla
12. Eliminación de la bacaladera en la emisión de billetes aéreos.
13. Transacción de compañía para ver la comission table.
14. Por qué a la hora de revalidar un tkt de Binter, al poner el nombre en la nueva reserva diferente (por ejemplo: poner solo un apellido y en el tkt original tiene los dos) Amadeus te acepta la revalidación, pero luego más adelante, la plaza es cancelada.
15. Por qué en los ibp de los clientes sólo aparece el número de paradas que tiene un vuelo pero no especifica las ciudades donde hace dichas paradas.
16. Por qué el nuevo sistema automático de reemisiones, no es posible utilizarlo con todas las compañías, por lo menos nacionales y así utilizar esta herramienta (que pagamos) y evitar adms.

7 de Junio: Seguimiento de todos estos temas.

RENFE - TERRESTRE

Durante los primeros meses de este ejercicio nos hemos reunido con la Compañía en diferentes ocasiones con el objetivo de normalizar nuestras relaciones, llegando a los siguientes compromisos:

- 1º. Suprimir toda la publicidad de www.renfeviajes.com en la prensa escrita.
- 2º. El 1 de junio, y durante 2 meses se inicia una campaña de publicidad (sobre las vacaciones indicando cómpralas en las agencias de viajes) en todos los billetes emitidos en las agencias de viajes de España.
- 3º. Iniciar las negociaciones de FEAAV, en breve, para acordar mejoras en las condiciones económicas en los rappels de ventas para las agencias de viajes.

El día 13 de julio mantuvimos una reunión de seguimiento de todos estos temas.

LIQUIDACIÓN BSP DIC 010 ENERO 011

Ante las múltiples consultas recibidas sobre la fecha de pago exacta de la liquidación de BSP, correspondiente al mes de diciembre de 2010, le adjunto el calendario de pagos de dicho año, en el que consta como fecha de pago el día 17 de enero. No obstante, me permito recordarle que esta fecha es válida para ingresos en efectivo o con cheque bancario o transferencia realizada a través del Banco de España (siempre antes de las 14:00h). En caso de transferencia normal el pago debe ser realizado en el día de hoy, día 14 de enero, antes de las 14:00h.

ACUERDO EN APJC DE LAS AGENCIAS DE VIAJES CON LAS CÍAS. AÉREAS

Las Asociaciones de las Agencias de Viajes con Representación en el APJC, entre ellas UNAV, hemos logrado mantener el pago mensual al BSP.

Después de más de un mes de intensas reuniones semanales con IATA y con varias Compañías Aéreas, las Asociaciones de Agencias de Viajes hemos logrado sacar adelante una variación de los criterios financieros en la que se mantiene el pago mensual al BSP a todas las Agencias de Viajes, y en la que únicamente cambia la forma de analizar a las Agencias con mayor facturación (un 3% del mercado).

El acuerdo alcanzado consiste en que las Agencias de Viajes que tengan una facturación mensual al contado al BSP superior a 700.000€, pasarán a ser evaluadas por una empresa de Rating (especialistas en análisis de morosidad y solvencia) a partir del mes de septiembre de este año.

Estas Agencias podrán elegir la empresa de Rating de entre las seleccionadas por el APJC. Para este año se han designado dos empresas, que son IBERINFORM e INFORMA. Si eligen a IBERINFORM, que realiza una valoración del 0 al 10, tanto en solvencia como en morosidad, siendo 0 la mínima y 10 la máxima, la Agencia deberá alcanzar un 4 en solvencia y un 4 en morosidad. Si eligen a Informa, que puntúa del 1 al 20, siendo 0 la mínima y 20 la máxima, deberán alcanzar un 9.

Las consecuencias de no alcanzar el Rating, serán las mismas que si actualmente no cumplen los requisitos financieros es decir, deberán depositar una garantía bancaria ante IATA por valor del promedio de las ventas realizadas en los últimos doce meses al BSP, siendo el importe de la misma de 50 días de ventas al contado o bien reducir ese importe, reduciendo la frecuencia de pago.

Los criterios para el resto de Agencias de Viajes (97% del Sector) quedarán exactamente igual que ahora.

IATA Y LAS AGENCIAS CIERRAN LOS NUEVOS CRITERIOS EN LA APJC.

Requisitos de acreditación de nuevo Agente

A/ Documentación:

A continuación se describen los documentos originales necesarios para la acreditación como Agente. Los citados documentos no podrán tener una antigüedad superior a tres (3) meses desde la fecha de solicitud de alta descrita en el formulario oficial.

- Fotocopia constatada o compulsada del Documento Nacional de Identidad o Número de Identificación de Extranjeros (NIE) del administrador/es solidarios, consejero delegado, apoderado/s y director/es del nuevo Agente.
- Certificado original de penales del administrador/es solidarios, consejero delegado, apoderado y director/es del nuevo Agente.
- Certificado original, constatado o compulsado de la Tesorería General de la Seguridad Social de estar al corriente en el pago de cuotas de la Seguridad Social por parte del nuevo Agente.
- Revisión limitada de las cuentas realizadas por un auditor miembro del Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC) del último ejercicio depositada en el Registro Mercantil y estados financieros intermedios correspondientes al período comprendido entre la fecha de comienzo del ejercicio en curso y la fecha en que se solicita la acreditación del Agente.
En caso de que el nuevo Agente sea una sociedad de nueva constitución y que carezca de de estados financieros intermedios debido a su corto periodo de actividad, debe presentar el balance de apertura debidamente revisado. El balance de apertura no estará sujeto a ningún análisis.
- Copia constatada o compulsada de la escritura de constitución de la Empresa donde aparezcan claramente reflejados quien/es es/son el/los administrador/es y representante/s.
- En el caso de que hubiese habido un cambio de propietario del nuevo Agente con anterioridad a la solicitud de alta, se deberá presentar una copia constatada o compulsada por el auditor o notario de la escritura de cambio de propietario y del cambio de administrador/es, apoderado/s y director/es.
- Siempre que el/los administrador/es y director/es del nuevo Agente no sean ciudadanos de la Unión Europea, deberán presentar su Permiso de Residencia en España, el cual deberá estar constatado o compulsado y deberá tener una validez mínima para un periodo de cuatro (4) años.
- Fotocopia constatada o compulsada de la autorización del nuevo Agente emitida por las autoridades autonómicas.
- Fotocopia constatada o compulsada del recibo de pago del Impuesto de Actividades Económicas (IAE)
- Fotocopia constatada o compulsada del contrato (Sin incluir términos económicos) de contratación de un Sistema de Reservas acreditado o, en su lugar, una carta del GDS confirmando la instalación del mismo en las instalaciones del agente.

B/ Requisitos financieros:

B1/ El nuevo Agente es una agencia de nueva creación (menos de un (1) año desde la constitución de la sociedad):

El nuevo agente deberá presentar un aval bancario por valor de setenta y cinco mil euros (75.000€)

B2/ El nuevo Agente es una agencia ya existente (más de un (1) año desde la constitución de la sociedad):

IATA designará una empresa, especializada en análisis de morosidad y solvencia, ajena tanto a Agentes de Viaje como a Compañías Aéreas, que realizará un análisis imparcial de la morosidad y la solvencia al nuevo Agente. Los resultados de los análisis arrojará una valoración comprendida entre cero (0) y diez (10), siendo diez (10) la máxima valoración y cero (0) la mínima. Asimismo, esta empresa realizará un análisis de opinión de crédito y de las incidencias RAI (Registro de aceptaciones impagadas) del nuevo Agente.

Para que los resultados de los informes de riesgo tengan validez, el nuevo agente deberá tener depositadas en el Registro Mercantil sus cuentas anuales en el plazo establecido por ley para el depósito de las mismas.

En el caso de que aun teniendo un periodo de actividad superior a un (1) año, el agente no hubiese tenido la obligación de presentar ante el Registro Mercantil sus cuentas, deberá presentar ante la empresa que realiza los análisis sus cuentas provisionales auditadas. En caso contrario, el resultado del análisis del ratio de solvencia se entenderá que es cero (0).

Se establece el requisito de que la Agencia alcance la valoración mínima de cinco (5) en los resultados del análisis en el momento de solicitar su alta como nuevo Agente. Así mismo se establece que el nuevo Agente tenga una opinión de crédito cuantificada por encima de seis mil (6.000) Euros y que no cuente con incidencias en el RAI Una vez cumplido el criterio de valoración, el nuevo Agente deberá presentar un aval bancario por valor de setenta y cinco mil euros (75.000€)

En este caso, el aval presentado por los nuevos Agente ante IATA en el momento de la acreditación se mantendrá durante un periodo mínimo de tres (3) años a contar desde el día de la solicitud de alta en el BSP y se tendrá en cuenta en los futuros análisis de morosidad y solvencia del Agente.

Requisitos para cambios de propietario

A/ Documentación:

A continuación se describen los documentos originales requeridos por IATA para que se pueda producir el cambio de propietario de un Agente o de su masa accionarial (En el caso de que el cambio en la misma suponga un cambio en el control de la empresa). Los citados documentos no podrán tener una antigüedad superior a tres meses desde la fecha de solicitud de alta descrita en el formulario oficial.

- Fotocopia constatada o compulsada por el auditor del Documento Nacional de Identidad o Número de Identificación de Extranjeros (NIE) del/los nuevo/s administrador/es solidario/s, consejero delegado, apoderado/s y director/es del Agente.
- Certificado original de Penales del nuevo/a administrador/es solidario/s, consejero delegado, apoderado/s y director/es del Agente
- Certificado original, constatado o compulsado de la Tesorería General de la Seguridad Social de estar al corriente en el pago de cuotas de la Seguridad Social por parte del Agente.

- Revisión limitada de las cuentas realizada por un auditor miembro del Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC) del último ejercicio cerrado depositado en el Registro Mercantil y estados financieros intermedios correspondientes al período comprendido entre la fecha de inicio del ejercicio en curso y la en que se solicita autorización para el cambio de titular.
- Fotocopia constatada o compulsada de la escritura de cambio de propietario donde aparezcan claramente reflejados quien es el/los nuevo/s administrador/es solidario/s, consejero delegado, apoderado/s y director/es del Agente.
- Siempre que el/los nuevo/a administrador/es solidario/s, consejero delegado, apoderado/s y director/es del agente de viajes no sean ciudadanos de la Unión Europea, deberán presentar su Permiso de Residencia en España, el cual deberá estar constatado o compulsado y deberá tener una validez mínima para un periodo de cuatro (4) años.
- Fotocopia constatada o compulsada de la autorización del Agente emitida por las autoridades autonómicas.

B/ Requisitos financieros:

IATA designará una empresa, especializada en análisis de morosidad y solvencia, ajena tanto a Agentes de Viaje como a Compañías Aéreas que realizará un análisis imparcial de la morosidad y la solvencia al nuevo Agente. Los resultados de los análisis arrojarán una valoración comprendida entre cero (0) y diez (10), siendo diez (10) la máxima valoración y cero (0) la mínima. Asimismo, esta empresa realizará un análisis de opinión de crédito y de las incidencias RAI (Registro de aceptaciones impagadas) del Agente

Para que los resultados descritos anteriormente tengan validez, el Agente deberá tener depositadas, en el momento de la realización del análisis, las últimas cuentas exigibles en el Registro Mercantil. En caso contrario, el resultado del análisis se entenderá que es cero (0). Así mismo, se aplicará el mismo resultado a aquel Agente que no disponga de cuentas presentadas ante el Registro Mercantil en el momento de la realización del análisis debido a su corto periodo de actividad.

Todos los Agentes que afectados por un cambio de propietario, deben presentar a IATA un aval bancario conforme a las Resoluciones siguiendo el formato autorizado, por valor del promedio de los fondos entregados en los últimos doce meses al BSP de España, siendo el importe de la citada garantía el equivalente a cincuenta días (50) de ventas al contado, dicho aval nunca será inferior a setenta y cinco mil euros (75.000€).

Si los siguientes aspectos son cumplidos por una Agente con cambio de Propietario:

- Los resultados del análisis del Agente estén comprendidos entre cinco y diez (5-10)
- El Agente tenga una opinión de crédito cuantificada por encima de sesenta mil (60.000) Euros (en el caso que el solicitante sea un agente cuyo valor del promedio de los fondos entregados en los últimos doce meses al BSP de España es superior a 150.000 Euros) o bien de seis mil (6.000) Euros (en el caso que el solicitante sea un agente cuyo valor del promedio de los fondos entregados en los últimos doce meses al BSP de España es inferior a 150.000 Euros).
- El Agente no cuente con incidencias en el RAI.

En este caso, el aval presentado por el agente ante IATA en el momento del cambio de propietario se mantendrá durante un periodo mínimo de un (1) año a contar desde el día de la solicitud del cambio de propietario y se tendrá en cuenta en los futuros análisis de morosidad y solvencia del Agente.

Si los resultados del análisis son diferentes a los descritos anteriormente, el aval bancario a presentar ante IATA por parte del Agente en el momento de cambio de propietario se mantendrá durante un periodo mínimo de dos (2) años a contar desde la fecha de solicitud de cambio de propietario y será tenido en cuenta en los futuros análisis del agente. Los citados requisitos financieros no serán de aplicación en el caso de que se produzca una transmisión patrimonial inter vivos o mortis causa hasta el segundo grado de parentesco o afinidad. Dicha situación deberá ser documentada mediante certificado literal del Registro Civil. Si una Agencia es filial de una o más empresas registradas en España, lo cual signifique que el control de la agencia resida en una o más empresas diferentes a la agencia, ésta/s deberán cumplir así mismo con los requisitos establecidos anteriormente y no será en ningún caso suficiente que los cumpla una sola de las empresas. Consecuentemente, la empresa externa deberá valorar el riesgo del agente tomando en consideración tanto los datos de esta última, como los de su matriz. A la hora de valorar el riesgo del agente de viajes, IATA deberá tener en cuenta el resultado mínimo de las valoraciones individuales.

Requisitos de rehabilitación de agencias acreditadas:

A/ En caso de irregularidad/es en alguno de los pagos al BSP que den origen a la suspensión (default) del agente de viajes IATA, éste puede rehabilitarse en el sistema siempre que, además de cumplir con lo descrito en las Resoluciones de IATA, se cumplan los siguientes requisitos locales:

- Presente ante IATA un aval bancario siguiendo el formato autorizado, por valor del promedio de los fondos entregados en los últimos doce meses al BSP de España, siendo el importe de la citada garantía el equivalente a cincuenta días (50) de ventas y no pudiendo ser nunca inferior al valor mínimo de setenta y cinco mil euros (75.000€)

B/ En el caso que, por acumulación de irregularidad/es, el agente de viajes IATA incurriese en una suspensión (default) técnica, éste puede rehabilitarse en el sistema siempre, que además de cumplir con lo descrito en las Resoluciones de IATA, se cumplan los siguientes requisitos locales:

- Presente ante IATA un aval bancario siguiendo el formato autorizado, por valor del promedio de los fondos entregados en los últimos doce meses al BSP de España, siendo el importe de la citada garantía el equivalente a cincuenta días (50) de ventas.

En cualquiera de los dos supuestos anteriores, el aval presentado por la agencia ante IATA en el momento de la rehabilitación se mantendrá durante un periodo mínimo de tres (3) años a contar desde el día de la rehabilitación en el BSP y se tendrá en cuenta en los futuros análisis de la empresa.

Requisitos de continuidad para Agentes acreditados

A/ Agente cuyo promedio de ventas al contado de 50 días, tomando como referencia los últimos 12 meses, sea superior a Setecientos Mil (700.000) Euros en la fecha de la realización de los análisis de continuidad.

IATA designará dos empresas, especializadas en análisis de morosidad y solvencia, ajenas tanto a Agentes de Viaje como a Compañías Aéreas para llevar a cabo los análisis de la situación de morosidad y solvencia de los Agentes.

Los Agentes serán requeridos a tener dos análisis imparciales de morosidad y solvencia al cabo del año:

- (a) El primero será 46 días después del plazo establecido por ley para la formulación de las cuentas anuales formuladas por los administradores, debidamente firmadas por estos; y.
- (b) El segundo será 46 días después del plazo establecido por ley para el depósito de las cuentas anuales en el Registro Mercantil.

El agente tendrá la posibilidad de enviar directamente a IATA un informe de morosidad y solvencia realizado por alguna de las dos empresas designadas por IATA. Dichos informes deberán ser:

- (a) Enviados a IATA no más tarde de 45 días después del plazo establecido por ley para la formulación o depósito de las cuentas anuales formuladas por los administradores, debidamente firmadas por estos, o depósito de la cuentas en el Registro Mercantil
- (b) No podrán tener una antigüedad superior a siete (7) días naturales desde la fecha límite de presentación.

En caso de que el agente envíe el citado informe voluntario en tiempo y forma correcta, IATA no solicitará informe alguno por su cuenta sino que tendrá como referencia de análisis el informe enviado por el Agente.

En el caso de que el agente tenga un cierre contable diferente a 31 de Diciembre deberá comunicarlo a IATA con anterioridad.

Para que los resultados de los informes de morosidad y solvencia tengan validez, el agente deberá tener formuladas o depositadas en el Registro Mercantil sus cuentas anuales en el plazo establecido por ley para la formulación o depósito de las mismas.

A1 / En el caso de que el agente no haya remitido un informe de morosidad y solvencia de manera voluntaria, IATA solicitará el informe a la EMPRESA1, dicho informe arrojará unos resultados en los cuales se establece el requisito de que el agente alcance la valoración mínima de cuatro (4) en el resultado del análisis de morosidad y de cuatro (4) en el resultado del análisis de solvencia para poder operar sin la necesidad de presentar una garantía bancaria ante IATA.

A2 / En el caso de que el agente haya remitido un informe de morosidad y solvencia de manera voluntaria en tiempo y forma correctos, el informe enviado arrojará unos resultados en función de la empresa elegida por el agente para la realización del mismo.

A2.1/ Si la empresa elegida por el agente es EMPRESA1:

Se establece el requisito de que el agente alcance la valoración mínima de cuatro (4) en el resultado del análisis de morosidad y de cuatro (4) en el resultado del análisis de solvencia para poder operar sin la necesidad de presentar una garantía bancaria ante IATA.

A2.1/ Si la empresa elegida por el agente es EMPRESA2:

Se establece el requisito de que el agente alcance la valoración mínima de nueve (9) en el resultado del análisis para poder operar sin la necesidad de presentar una garantía bancaria ante la IATA.

Si alguno de los resultados de los análisis es diferente a los descritos anteriormente, el Agente será requerido a presentar a IATA de acuerdo con las Resoluciones, un aval bancario siguiendo el formato autorizado, por valor del promedio de los fondos entregados en los últimos doce meses al BSP de

España, siendo el importe de la citada garantía el equivalente a cincuenta días (50) de ventas al contado.

B/ Agente cuyo promedio de ventas al contado de 50 días, tomando como referencia los últimos 12 meses, sea inferior a Setecientos Mil (700.000) Euros en la fecha de la realización de los análisis de continuidad.

Los Agentes deberán facilitar los siguientes documentos financieros anualmente:

- Copia de las cuentas anuales formuladas por los administradores, debidamente firmadas por estos en el mes posterior al plazo exigido por la ley para su formulación.
- Copia de las cuentas anuales depositadas en el Registro Mercantil, en el mes posterior al plazo exigido por la ley para su depósito.
- En caso de empresas obligadas a realizar auditoría, copia de ésta. Con el fin de evaluar la situación financiera de los Agentes, se aplicarán los siguientes criterios mínimos:

Capital/Fondos Propios

Los fondos propios de la agencia no deberán ser inferiores al 80% del capital escriturado y desembolsado ni a Euros 48.080,97 Solvencia a Corto Plazo Solvencia a corto plazo = Activo circulante/Deudas a corto plazo (pasivo circulante)

Asimismo se aplicara un ratio de ponderación del anteriormente descrito (solvencia a corto plazo), basándonos en el resultante de la comparación entre Fondos Propios y Capital escriturado y desembolsado.

Para ello aplicaremos la siguiente tabla resultante de: Fondos Propio/

Capital Social	Ratio Ponderador
>1,3	1,10
1,2	1,075
1,1	1,05
1	1
0,9	0,95
0,8	0,925

El ratio ponderador resultante de la aplicación de la tabla se multiplicara por ratio de solvencia a corto plazo y el resultado deberá ser 1 o superior.

Beneficios

La agencia deberá presentar unos beneficios antes de impuesto superiores a cero.

Si un agente no llega a satisfacer cualquiera de los criterios que se detallan en lo apartados anteriores deberá depositar una garantía bancaria o bien apoyo financiero adicional en forma de recapitalización. El aval bancario se presentará a IATA de acuerdo con las Resoluciones, siguiendo el formato autorizado, por valor del promedio de los fondos entregados en los últimos doce meses al BSP de España, siendo el importe de la citada garantía el equivalente a cincuenta días (50) de ventas al contado.

Si la agencia es filial de una o más empresas registradas en España, lo cual signifique que el control de la agencia resida en una o más empresas diferentes a la agencia, ésta/as deberán cumplir así mismo con los requisitos establecidos anteriormente y no será en ningún caso suficiente que los cumpla el Agente o una sola de las empresas.

IATA Y LAS AGENCIAS CIERRAN LOS NUEVOS CRITERIOS EN LA APJC

LAS AGENCIAS CIERRAN LOS NUEVOS CRITERIOS EN LA APJC, os pasamos las siguientes rectificaciones:

- Las cuestiones de más difícil procesamiento por parte de las agencias de viajes han sido respecto a los requisitos para nuevos propietarios la consideración a efectos de IATA del cambio de titularidad a partir del movimiento de un 30% del accionariado, porcentaje muy inferior al que consideran las actuales leyes mercantiles.

No es en nuevos propietarios sino en cambio de propietario, pero esto no ha sido acordado, sino que está reglamentado por la Resolución 818 de IATA.

- Otro matiz relativo a la consideración del cambio de propietario, el cual ha sido objeto de polémica, ha resultado el preceptivo sometimiento a una opinión de crédito de 60.000 € a partir de una venta superior B.S.P. a 150.000 € dándose la circunstancia que hasta 149.999 € sólo se exige una opinión de crédito de 6.000 €, diez veces menos, lo cual nos resulta a todas luces incongruente, habiendo sido deseable la utilización de otros escalados más acordes y proporcionales, en todo caso, al riesgo real.

Esto está aprobado desde 2010.

- En el mismo orden de cosas, también hay que destacar para el mencionado cambio de titularidad, la obligación de mantener vigente en determinadas circunstancias un aval durante dos años cuando antes era siempre y en todo caso de un año.

Esto está aprobado desde 2010. Antes no exigían aval por cambio de propietario y desde ese momento se aprobó que fuera de un año si pasan el rating o dos si no lo pasan y no ha variado.

En el otro lado de la balanza y por encima de todo hay que valorar en su justa medida el haber logrado mantener para la gran mayoría de las agencias el pago mensual del B.S.P.

Se ha mantenido para todas las Agencias de Viajes, lo que varía es si se les analiza por el rating o no.

Por otra parte, nos gustaría destacar lo siguiente:

- El acuerdo alcanzado consiste en que las Agencias de Viajes que tengan una facturación mensual al contado al BSP superior a 700.000€, pasarán a ser evaluadas por una empresa de Rating (especialistas en análisis de morosidad y solvencia) a partir del mes de septiembre de este año.

- Estas Agencias podrán elegir la empresa de Rating de entre las seleccionadas por el APJC. Las consecuencias de no alcanzar el Rating, serán las mismas que si actualmente no cumplen los requisitos financieros actuales, es decir deberán depositar una garantía bancaria ante IATA.
- Los criterios para el resto de Agencias de Viajes (97% del Sector) quedarán exactamente igual que ahora.
- Además, se ha conseguido una modificación importante en los criterios financieros por cambio de propiedad, como es que no se aplicarán para transmisiones patrimoniales familiares inter vivos o mortis causa hasta el segundo grado de parentesco o afinidad. Con esta medida quedan resueltas las problemáticas planteadas en casos de jubilación/fallecimiento de propietario de la Agencia de Viajes.

Estos cambios ENTRAN EN VIGOR EL DIA 1 DE SEPTIEMBRE de 2011.

ACUERDO IATA- CALCULO DE AVALES

En los últimos días hemos escuchado críticas por parte de varios representantes sectoriales al contrato IATA.

Lo cierto y verdad es que no le falta razón a quién crítica el modelo de nuestra relación con la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA).

En ningún caso se trata de poner en el disparadero la labor de los agentes de viajes y sus representantes asociativos en la APJC, se trata de intentar cambiar las reglas del juego o el partido de fútbol seguirá pareciendo de hombres contra niños. No jugamos en igualdad de condiciones.

Nadie pone en duda que el BSP ha sido un avance fundamental en la consolidación de la relación comercial entre las agencias de viajes y las compañías aéreas, pero tampoco extraña que se exija por parte de las agencias un cambio de modelo y de criterios para mantener viable la operativa de las agencias IATA.

Es hora de que IATA deje de observar a las agencias como sospechosos habituales de morosidad y de establecer unas reglas equilibradas entre las partes, única fórmula de garantizar que las cosas funcionen en el futuro. Hay que lograr un reparto de responsabilidades y derechos que no se están dando en la actualidad, pues se firma por parte de la agencia lo que se califica jurídicamente como un contrato de adhesión con cláusulas de dudosa legalidad, o para que los legos en derecho lo entiendan, los agentes firman "lentejas".

A mediados del mes de Agosto IATA mandó una circular a las agencias adjuntando los nuevos criterios locales que entraron en vigor durante el próximo mes de Septiembre de 2011 y

Entre las cuestiones más criticadas por las agencias a los nuevos criterios locales se encuentran respecto a la Acreditación Nuevo Agente, la criminalización de la relación comercial hasta el punto de exigir un Certificado de Penales, al nuevo agente. Visto lo visto, quizás nosotros deberíamos haberlo exigido también a IATA, de algunos de sus socios, antes de comercializar billetes de AIR PLUS COMET, entre otros.

Los nuevos plazos para la revisión limitada (auditoria) también llevan consigo algunas servidumbres, por venir a ser exigidos del último ejercicio depositado en el Registro Mercantil, con la obligación de presentación en plazo, y también de los estados intermedios, lo que en la práctica, supone para el agente de viajes tener que realizar dos informes, para no superar los tres meses de antigüedad que debe tener como máximo el documento, con un incremento del coste de la auditoria.

Se solicita la compulsa de los documentos por parte del auditor, aunque en esta cuestión nos queda la duda si finalmente se han comprometido verbalmente a obviar su exigencia, especialmente considerando que dicho señor, no es un fedatario público con capacidad suficiente, debiéndose realizar ante los organismos públicos de referencia o, en su defecto y para mayor rapidez, toda la documentación ante notario.

Respecto a las empresas de rating a elegir, normalmente y en la práctica lo que está ocurriendo es que la agencia solicita un análisis previo con cualquiera de estas empresas, incrementando como mínimo el tiempo en la tramitación.

Con el ánimo de poder ayudar a defender vuestra posición frente a IATA, nuestro miembro adherido FINANTUR nos facilita un vínculo <http://www.finantur.com/blog/cálculo-aval-iata-agencias-viajes-acreditadas.aspx> donde podéis descargaros una hoja de Excel que automáticamente os ayuda a calcular el aval que os correspondería en cada caso, para aquellos agentes acreditados que no superen los 700.000 euros de facturación.

NUEVOS CRITERIOS IATA

Como sabéis, IATA ha eliminado el Cheque como medio de pago de las liquidaciones del BSP a partir del 1 de enero de 2012, por lo que os adjunto Circular de IATA al respecto de este tema.

Os recordamos que el pago del importe de la liquidación ha de realizarse en la cuenta que el BSP mantiene en el Banco de Compensación de manera que quede ingresado el día 15 del mes, o siguiente día hábil en el caso de que éste fuera festivo, como se establece cada año en el calendario BSP (a fecha de hoy todavía no está disponible en calendario del 2012), respetando el periodo de 24 ó 48 horas antes (a consultar por cada agencia en su oficina bancaria), para que los fondos a pagar sean recibidos en la cuenta del BSP en las fechas mencionadas.

Para evitar comisiones y acortar el tiempo para realizar las transferencias, os recuerdo la posibilidad de abrir una cuenta en BANESTO únicamente para el pago de las liquidaciones, ya que, como sabéis, es esta Entidad la que gestiona las liquidaciones del BSP.

CONTROLADORES AÉREOS (Huelga)

CONTROLADORES AÉREOS VII

Como continuación a nuestras anteriores comunicaciones, y en relación a las acciones judiciales iniciadas por **FEAAV** con motivo del Paro de los Controladores Aéreos los días 3 y 4 de diciembre de 2010, en el que les informábamos y facilitábamos los datos de dirección de correo electrónico, a través del cual se está canalizando la información de las distintas Agencias de Viajes, así como los datos de contacto del despacho encargado de la dirección letrada del presente asunto, pasamos a informarles de distintos extremos I) Comunicación, II) Valoración de daños, III) Otorgamiento de Poderes y IV) Otros Costes.

En primer lugar, trasladarles la importancia que tiene para el éxito de la acción colectiva a interponer, la realización de la Comunicación de Adhesión a la misma por parte de las Agencias de Viajes, con el objetivo de dimensionar el número de las mismas, la cantidad aproximada de daños ocasionados a nuestros asociados y los tiempos de preparación e interposición de las pertinentes acciones judiciales; Por ello, **FEAAV ruega que cuanto antes procedan todas aquellas Agencias de Viajes que estén interesadas en adherirse a la presente iniciativa a comunicar vía e-mail (reclamacionaena@fusterpartners.com) su intención de hacerlo** facilitando los siguientes datos:

COMUNICACIÓN

- Nombre de la Agencia.
- Población.
- Estimación aproximada de daños (cifra)
- Tiempo estimado en el que podrá facilitar al despacho de abogados la evaluación concreta de daños y la documentación acreditativa de los mismos.

Una vez realizada la anterior comunicación, el despacho de abogados contactará con aquellas Agencias que considere necesario, a fin de agilizar y facilitar el proceso de valoración de daños y entrega de documentación.

En segundo lugar y respecto del resto de temas informarles:

VALORACION DE DAÑOS

Respecto a la valoración de daños, en nuestra anterior comunicación se les facilitó formulario en formato Excel dirigido principalmente a las **Agencias Minoristas**. Por lo que respecta a las Mayoristas y en cuanto a la evaluación del daño, se han determinado dos métodos de realización del mismo:

1.- A través de formulario en formato Excel para Mayoristas que también adjuntamos en el que consten los siguientes conceptos:

- Reserva
- Factura
- Proveedores (Hotel, Cía. Aérea, Agencia)
- Coste del paquete para el Mayorista
- Precio venta del paquete a cliente/minorista
- Costes directamente relacionados con el paquete vendido a consecuencia de la cancelación del viaje.
- Beneficio dejado de percibir.

2.- A través de informe de valoración emitido por el Auditor habitual de la compañía que deberá certificar haber tenido expuesta toda la documentación interna de la compañía que da soporte a la valoración emitida, así como la descripción de los criterios de valoración utilizados para la determinación de los beneficios dejados de percibir.

Como se ha dicho y para la realización de la adhesión, sólo será necesaria una valoración aproximada de los daños totales ocasionados a cada una de las Agencias.

OTORGAMIENTO DE PODERES

Se está creando una red de Notarios en todas y cada una de las ciudades donde exista una Agencia de Viajes que se adhiera a la iniciativa de FEA AV, con el fin de facilitar el otorgamiento del preceptivo Poder General para Pleitos a favor de procuradores y abogados para la acreditación de la representación en el procedimiento judicial que se inicie.

Por parte de FEA AV, se procedió a otorgar Poder General para Pleitos ante el Notario de Madrid Don José Luis Martínez-Gil Vich el pasado día 8 de febrero. Todas aquellas Agencias de Viaje de Madrid podrán adherirse al mismo en la Notaria del citado señor, sita en la Calle Velázquez, 12 (bajo) siendo el oficial designado para atenderles Don Jesús Fernández.

A efectos de la preparación de la firma en Notaria, las Agencias de Viajes deberán facilitar copia de la documentación que a continuación se detalla, al despacho de abogados o a la Notaria, y posteriormente llevar originales el día de la firma:

- Datos de la persona que firme (DNI, nacionalidad, estado civil, domicilio).
- Datos de la empresa a la que representa.
- Escritura de poder o representación en virtud de la cual actúa el firmante
- Identificación del titular real del otorgante del Poder según la ley 10/2010 de 28 de abril de
- Blanqueo de Capitales. Según esta ley cuando se otorga un documento notarial se ha de declarar si existen persona o personas físicas que sean titulares o controlen, directa o indirectamente, más del 25% del capital o de los derechos de voto de la persona jurídica que otorga el Poder, o que por otros medios ejerzan el control, directo o indirecto, de la gestión de la misma. Le adjunto nota a este respecto.

Una vez entregada dicha documentación y preparada por parte de la Notaria la adhesión se cerrará, entre esta última y la Agencia de Viajes día y hora para la firma.

OTROS COSTES

La interposición de acciones judiciales lleva aparejada, además de los honorarios de abogados, los siguientes costes:

- Adhesión al poder: en Madrid se estima un coste medio por Agencia de unos 30€.
- Costes de Procurador: por parte de FEAAV se ha procedido a negociar con el Procurador los honorarios del mismo que serán los que constan en la tabla anexa que se adjunta, habiéndose conseguido un descuento del 30% sobre tablas de Colegio de Procuradores. El coste depende de la cantidad que se reclame, como verá en la tabla adjunta.

En resumen, quiero trasladaros, en nombre de FEAAV, la importancia de la comunicación de adhesión cuanto antes al despacho de abogados en los términos antes mencionados, para poder defender los intereses de los asociados a través de una acción colectiva que tendrá mayor fuerza cuanto mayor sea en número de adheridos .

DEMANDA CONTROLADORES (SÓLO PARA AGENCIAS QUE SE HAYAN ADHERIDO A LA PLATAFORMA DE LA FEDERACION)

Como continuación a nuestras anteriores comunicaciones, realizadas a lo largo del año en curso, en relación al Paro de Controladores de los días 3 y 4 de diciembre de 2010, le informamos que de acuerdo a lo previsto, hasta la fecha se han procedido a realizar las siguientes actuaciones:

- Personación por parte de FEAAV en la vía penal, al objeto de instruirse con acceso permanente a la información de la causa penal abierta en su día.
- Presentación ante el juzgado correspondiente de lo civil por parte de FEAAV de Diligencias preliminares en solicitud de la Póliza de Responsabilidad Civil de Aena.
- Envío de Burofax en agosto a Aena en nombre de FEAAV y Agencias adheridas en reclamación de daños y perjuicios con cantidades por Vds. aportadas.

En este momento y tras la realización de los expedientes (uno por agencia) con toda la documentación aportada por las agencias adheridas, se está comenzando a interponer las pertinentes reclamaciones administrativas ante Aena, para ello es necesario otorguen Poder para Pleitos ante Notario, según la minuta que le adjuntamos a este mail, haciendo llegar el original lo antes posible al despacho Fuster Paramo, C/ Alcalá 85 7º Dcha., 28009-Madrid.

Igualmente envíen al citado despacho los originales de los documentos que ya aportaron escaneados en su día vía correo electrónico.

Por último recordarle a aquellas Agencias que no hayan realizado la provisión de fondos, procedan a hacerla efectiva a la mayor brevedad posible, en la siguiente cuenta:

Fuster Pérez Páramo, S.L.P.

La Caixa: 2100/1917/19/0200036019

Ante cualquier duda o aclaración CONTACTAR CON Ana Pérez Páramo.

Tel.: 917819637 Fax. 915753682

INFORME COMISIÓN DE TURISMO, FERIAS Y REUNIONES
8 de febrero de 2011

El 8 de febrero, a las 17:00 horas se reunió la Comisión de CEIM de Turismo, Ferias y Reuniones, conforme al siguiente orden del día:

- 1) Aprobación del acta de la reunión anterior
- 2) Informe del Presidente.
- 3) Evolución de los datos del sector turístico.
- 4) FITUR 2011.
- 5) Informe Think Tank.
- 6) Aprobación calendario de reuniones
- 7) Asuntos varios.
- 8) Ruegos y preguntas

1) Acta de Comisión de 14.12.2010

Se aprueba sin observaciones.

2) Informe del Presidente

El Presidente agradece la asistencia de Dña. Ángeles Alarcó, a quien felicita por su nombramiento como Directora General de Turismo de la Comunidad de Madrid, de D. Javier Oyarzábal, Coordinador de Economía del Ayuntamiento de Madrid, y a los responsables del equipo de turismo del Ayuntamiento; a D. Vicente Villoria, quien asiste por primera vez en representación de la Delegación del Gobierno, y a todos los miembros de la Comisión.

Solicita que conste en acta el pésame de la Comisión por el reciente fallecimiento de Dña. Teresa Caramé y el apoyo de todos sus miembros a su familia.

El presidente comenta brevemente la situación económica general y cede la palabra a Dña. Ángeles Alarcó, quien explica los principales cambios en la organización del área de turismo de la Comunidad de Madrid con el fin de racionalizar el gasto público. Manifiesta su disposición a trabajar conjunta y coordinadamente con los representantes del sector y de otras administraciones, de forma que se puedan aprovechar al máximo las sinergias. Comenta la línea de ayudas para inversiones en veladores y terrazas y, finalmente, manifiesta su interés en avanzar en los temas de conectividad, consolidación de la Terminal 4, impulso a un Comité de rutas, de carácter comercial, búsqueda de productos y segmentos estratégicos, búsqueda de nuevos mercados y fomentar la calidad educativa en la oferta turística.

Además informa sobre el próximo viaje a Santiago de Chile y Córdoba organizado en colaboración con la Cámara de Comercio. La fecha para inscribirse finaliza el 15 de febrero. En este asunto, el presidente solicita a la Directora General que se **coordine con la Comisión el programa de viajes y que se impulsen este año las relaciones con Rusia**, aprovechando la celebración del Año Dual España-Rusia. A esta petición se suman los responsables del Ayuntamiento, quienes coordinar sus actividades internacionales a través del MCB en el que están representados diferentes sectores empresariales.

Seguidamente interviene D. Javier Oyarzabal para presentar el Plan de Acción en materia turística del Ayuntamiento de Madrid para 2011.

A continuación comentan los siguientes temas:

- Solicita a los órganos de gobierno de CEIM y Cámara que consideren la oportunidad de realizar un **estudio para evaluar los daños sobre la marca Madrid de la huelga de controladores de primeros de diciembre de 2010**. Entrega una propuesta con presupuesto a Dña. Ana Cuevas y se acuerda elevarlo.
- Solicita que CEIM y Cámara **reactiven el Comité de Rutas Aéreas** y que **designen representantes a D. Juan Luis Burgué, a D. Felipe Navío y a D. Jesús Gatell**. En este asunto, el Sr. Burgué propone que se estudie el funcionamiento de otros órganos similares para ver qué hay que hacer para que funcionen.

3) Evolución de los datos del sector turístico

El Presidente expone los principales datos de coyuntura del sector turístico, incluidos en la documentación entregada, y comenta los resultados de la última Encuesta de la Cámara de Comercio sobre expectativas empresariales.

4) FITUR 2011

Debido a la no asistencia de ningún representante de IFEMA, el Presidente comenta algunos datos disponibles que, en términos generales, son mejores que el pasado año y solicita a los secretarios de la Comisión que recaben la información necesaria. Por otra parte, felicita a D. Álvaro Carillo por el éxito de Fiturtech y propone que la Comisión estudie medidas que aporten valor a la feria y a la marca FITUR, con el objetivo principal de aumentar la estancia media, que en esta ocasión no ha llegado a 2 días.

5) Informe Think Tank

Se abordará en la próxima reunión.

6) Calendario de Reuniones

Se aprueba, con las siguientes fechas: 14 de junio y 8 de noviembre, en CEIM, y 12 de abril y 13 de septiembre, en la Cámara de Comercio.

7) Asuntos varios

En este del orden del día se abordaron los siguientes temas:

- **Ley sobre consumo de tabaco**. Intervino D. Rafael de Andrés, comentando los efectos de la Ley en su primer mes de vigencia y que, en resumen, han supuesto un descenso de ventas del entorno del 20%. Propone estudiar medidas imaginativas e innovadoras que supongan aprovechar las ventajas de la Ley y mejorar la rentabilidad de los establecimientos. Informa igualmente sobre las actuaciones que se están negociando con el Ayuntamiento de Madrid para modificar la Ordenanza de Veladores y Terrazas.

D. José Luis Merino, de ASEJU, comenta los efectos en el sector del juego, con un descenso del 15% en asistencia y en facturación y propone – y se aprueba- que **se organice una reunión con los responsables de la Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid.**

Varios miembros de la Comisión se interesan por los criterios para los clubes de fumadores, así como por las consecuencias sobre los efectos que se pueden producir en relación con el desplazamiento a la calle, especialmente en verano, de los clientes de establecimientos afectados (molestias a los vecinos, terrazas ilegales, etc.).

8) Ruegos y Preguntas

D. Antonio Caballos solicita que se envíe una carta al Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Medio Marino denunciando la inconveniencia de referir los datos de contaminación exclusivamente a Madrid, hecho que perjudica su imagen como destino turístico.

D. José Antonio Fernández Cuesta solicita, en relación con el estudio sobre los perjuicios de la huelga de controladores en la imagen de Madrid, que se realice un concurso, se pidan tres presupuestos y se designe un encargado técnico.

D. Carlos de Sebastián solicita que nos interese de nuevo por la situación del Palacio de Congresos de La Castellana.

D. Alberto Herráinz se interesa por los resultados del cambio en el sistema de otorgamiento de licencias municipales mediante oficinas certificadoras. D. Javier Oyarzabal se compromete a trasladar la información.

INFORME COMISIÓN DE TURISMO, FERIAS Y REUNIONES 12 de abril de 2011

El 12 de abril, a las 17:00 horas se reunió la Comisión Conjunta CEIM / COCIM de Turismo, Ferias y Reuniones, conforme al siguiente orden del día:

1. Aprobación del acta de la reunión anterior.
2. Informe del Presidente.
- 2.1 Informe Cumbre de Turismo CEOE
3. Intervención Presidente Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea, D. Juan Lema.
4. Presentación resultados FITUR 2011 a cargo de Dña. Ana Larrañaga. Directora.
5. Asuntos varios.
6. Ruegos y preguntas.
7. Asuntos varios
8. Ruegos y preguntas
- 9.

A las 17h13” comenzó la celebración de la Comisión Conjunta CEIM/COCIM de Turismo, Ferias y Reuniones.

El Presidente de ambas Instituciones, D. Arturo Fernández, acudió a saludar a los miembros de la Comisión y al **Presidente de AENA, D. Juan Ignacio Lema Devesa**, quien –tras modificarse el orden del día- intervino en primer lugar para presentar el nuevo **modelo de gestión aeroportuaria** (presentación en adjunto) cuya principal justificación es de adaptación del modelo actual de 1991 a los nuevos tiempos, a las directrices europeas de liberalización del sector, de las nuevas exigencias de las compañías de *low cost*, liderazgo internacional, en definitiva, de eficiencia económica y rentabilidad inversora.

Una vez realizada la presentación se abrió un turno de preguntas en el que varios miembros de la Comisión y el representante del Ayuntamiento plantearon preguntas sobre el régimen de tasas aeroportuarias, los precios, la posibilidad de generar nuevos servicios, la red o el modo de participación de las Comunidades Autónomas y los Ayuntamientos en los nuevos Comités de Coordinación Aeroportuaria.

A continuación se **aprobó el acta de la Comisión de 8 de febrero de 2011**, corrigiendo las observaciones de D. Alberto Arránz.

D. Jesús Gatell, Presidente de la Comisión, informó y felicitó a las partes implicadas –**Ayuntamiento de Madrid, Comunidad de Madrid y Turespaña por el acuerdo alcanzado con el Real Madrid para promocionar, por la vía de diversas acciones, el turismo** tanto a España como a Madrid. El Presidente declaró que este acuerdo constituía una oportunidad que deberá ser optimizada por las partes implicadas y afectadas.

El Presidente informó sobre la celebración, en Madrid, el **próximo mes de junio**, de la **Cumbre de Turismo español de CEOE** a la que todos los empresarios y sectores implicados están convocados.

Igualmente, el Presidente informó sobre la **misión a Valencia** celebrada el pasado 30 de marzo, a Valencia, por varios miembros representando a la Comisión. Acudieron en AVE –sponsorizado por RENFE-, se reunieron con responsables de Turismo Valencia, con la Cámara Oficial de Comercio de Valencia y con los medios de comunicación. Entre otras cuestiones se habló de las interesantes sinergias entre las dos ciudades y de la futura interconexión del AVE con el Aeropuerto de Barajas (Atocha-Chamartín-Barajas).

El Presidente solicitó que se estudiara con **RENFE la posibilidad de crear un “pasaporte”** al estilo del existente para Paradores y Ciudades Patrimonio destinado a fomentar el turismo.

También informó sobre la decisión que se adoptará, el próximo 18 de mayo, en Londres, sobre la ciudad candidata que ostentará la celebración de la **Ryder Cup 2018**, entre las cuales se encuentra Madrid (Tres Cantos). El resto de países que han presentado candidaturas han sido Francia, Alemania, Holanda y Portugal.

Por otro lado, como continuación a lo decidido con ocasión de la anterior reunión de la Comisión, de 8 de febrero, sobre la necesaria reactivación del **Comité de Rutas Aéreas**, desde la secretaría de la Cámara se informó que el tema había sido abordado con ocasión del último pleno, celebrado en marzo, y que ninguna decisión al respecto había sido adoptada.

El Presidente felicitó al **Ayuntamiento de Madrid** por la nueva **Campaña de Turismo para 2011** presentada el 17 de marzo y cuyo lema es 'Madrid. Un estilo de vida'.

A continuación leyó parte del Informe remitido por D. Miguel Ángel Villanueva sobre el balance y los datos de las actividades en materia de turismo llevadas a cabo por el Ayuntamiento. También informó sobre los positivos datos recogidos en el último informe de Exceltur, de la Organización Mundial de Turismo (OMT) y en la Memoria 2010 de la Dirección General de Turismo de la Comunidad de Madrid.

Tras un debate intenso sobre el elevado **intrusismo en el sector hotelero** y tras resaltar la inacción por parte de las autoridades competentes, se decidió **instar al Presidente de CEIM/COCIM a dirigirse al Ayuntamiento, a la Comunidad de Madrid y a la Delegación de Gobierno** para abordar el asunto con rigor y contundencia y celebrar, en plazo de tres semanas y siempre **antes del 22 de mayo**, una reunión con dichas autoridades. La propuesta de llevar a cabo esta gestión fue **aprobada por unanimidad**.

Además, se comentó que **tanto AMER como AEHM** habían decidido **llevar a cabo acciones y hacer declaraciones sobre la inacción de las administraciones con los medios de comunicación**. Igualmente, **se decidió que este asunto se llevara a la Junta Directiva de 13 de abril**.

Respecto al asunto de la **decisión del Ayuntamiento de Madrid de multar a los locales que exhibieran en la calle pizarras con menús**, se acordó que, puesto que estaba siendo estudiado por la vía de recurso con el Ayuntamiento, se abordara una vez conocidos y vistos los resultados de esta gestión en curso.

Del mismo modo se abordó la cuestión de las **Ordenanza sobre gestión de licencias** municipales, cuya tramitación y otorgamiento –ahora por las Empresas Certificadoras- son procedimientos enormemente largos y costosos y que, están siendo igualmente tratadas por las partes. Se comentó la reciente sentencia del TSJ de Madrid y se decidió, unir las acciones sobre esta materia con la Comisión Conjunta de Urbanismo que también está abordando el tema.

La representante de los **guías turísticos** reclamó acciones para evitar la **decisión de no instalar carteles de guías en las paradas de los autobuses y la interdicción de que el autobús acceda a la Calle Mayor**, lo cual, señaló, constituye una medida perjudicial para el turismo y los negocios de la zona, así como para numerosos turistas mayores cuyo recorrido no podrán hacer a pie.

Se recordó la celebración el próximo día **27 de abril a las 10h30” de la reunión con la Directora Gerente de la Agencia Antidroga de la Comunidad de Madrid**, Doña Almudena Pérez Hernando, para abordar el tema de la nueva legislación en materia anti-tabaco. Se procedió a preparar el listado de asistentes, varios miembros de la Comisión de inscribieron para participar en la mencionada reunión. Se decidió informar a los miembros de la Comisión de Restauración para que pudieran, igualmente, inscribirse.

A continuación la **Gerente Promoción Madrid, D. Pablo Bautista**, detalló a todos los presentes la excelente repercusión que ha tenido en la **prensa internacional la ciudad de Madrid**. Se ofreció a remitir a los miembros de la Comisión dicha información.

La Presentación de los resultados **FITUR 2011** corrió a cargo de la **Directora de FITUR, Dña. Ana Larrañaga**. Estos datos, disponibles en la página web, señalan que en la pasada edición de FITUR, se

confirmó la tendencia de recuperación de la industria turística, 10.434 empresas expositoras de 166 países / regiones y 209.260 visitantes, entre profesionales y público, se reunieron en FITUR. Entre los datos de participación se destaca la presencia de 7.726 periodistas, procedentes de 59 países, evidenciando la importancia de FITUR en el circuito internacional de ferias del sector.

El Presidente agradeció la exposición y le propuso la celebración de una reunión para abordar la cuestión de **FITUR Congresos**. La Directora de FITUR comentó la importancia del asunto y declaró estar a la espera de reunirse con TurEspaña para expresarse sobre la materia.

Por último, intervino Dña. Mercedes Carreño, para informar sobre la **celebración, el próximo 31 de mayo, en Madrid, de la entrega de los Premios ULYSSES de la OMT a la innovación**, que se otorga en reconocimiento a la innovación y a la aplicación de conocimientos en el Turismo. En esta ocasión, se abre la participación de las empresas a la sponsorización de los Premios lo cual supone una oportunidad para las empresas que deseen participar tanto por la repercusión y efectos de dicha participación como por el impacto positivo sobre el turismo en la ciudad de Madrid. La información está disponible en la página web de dicha Organización Internacional.

La Comisión se clausuró a las 19h50.

ACTA COMISIÓN DE TURISMO, FERIAS Y REUNIONES 14 de junio de 2011

ASISTENTES:

Presidencia:

D. Jesús Gatell

Asistieron por parte de Cámara:

D. Alberto Arranz
D. Diego Casillas
D^a. M^a Rosa de Juan
D^a. Mar de Miguel
D^a M^a Isabel López Briones
D. Carlos Martínez Loriga
D. José Antonio Fernández Cuesta
D^a. Inmaculada Palencia
D. Manuel Hernández de Alba
D. Mario Santa-Cruz
D^a. Pilar Zamora
D^a Lola Matías
D^a. Beatriz de Esteban Martín

Asistieron por parte de la CEIM:

D^a. Beatriz Ballesteros
D. Pablo Bautista

D. Antonio Caballos García
D. Alberto Cejo Pérez
D^a. Mar Colón
D. Antonio Galán Alcazar
D. Miguel Ángel del Peso
Dña. Paloma Adrados Coart
D. Rafael Andrés Llorente
D^a Laura García Ruiz
D. Pedro Pablo González Muñoz
D^a Cristina López Heras
D. José Carlos Ramón Cercas
D^a María Carmen Salazar Bello
D^a Leticia Toscano
D. Eduardo Vega-Penichet Arrarte

Secretaría Técnica:

D^a. Elsa Salvadores Janssen
D^a. Paloma Adrados Coart

Bajo la Presidencia de D. Jesús Gatell, y con asistencia de los Sres./as que al margen se expresan, se reúnen las Comisiones de Turismo, Ferias y Congresos de la Cámara y la CEIM, el día catorce de junio de dos mil once, siendo las diez horas, en la sede de CEIM.

Se excusaron:

D. Alessandro Sansa
D. Miguel Ángel Oleaga
D. Jesús Sainz
D. José Luis Diana
D. Luis Manuel García
Dña. Julia Gómez
D. Juan Carlos Basabe Aguado
D^a Almudena Díaz
D^a, Dolores garcía Gómez
D. Luis Peiró Montiel

El 14 de junio, a las 10:00 horas se reunió la Comisión Conjunta CEIM / Cámara de Madrid de Turismo, Ferias y Reuniones, en la sede de CEIM conforme al siguiente orden del día:

1. **Aprobación del acta de la reunión anterior.**
2. **Informe del Presidente.**
3. **Informe sobre el desarrollo de la negociación colectiva.**
4. **Información por parte del Consejero Delegado de la Empresa Municipal Promoción Madrid, D. Pablo Bautista, de la "Campaña de Turismo de verano 2011 de la Ciudad de Madrid".**
5. **Asuntos varios.**
6. **Ruegos y preguntas.**

A las 10h15" comenzó la celebración de la Comisión Conjunta CEIM/Cámara de Madrid de Turismo, Ferias y Congresos.

D. Jesús Gatell, Presidente de la Comisión, dio la bienvenida a D^a M^a Carmen Salazar, Presidenta de Corporación Hispano Hotelera.

A continuación se **aprobó el acta de la Comisión de 12 de abril de 2011.**

El Presidente mostró su preocupación ante las noticias aparecidas en ciertos medios de comunicación sobre la oleada de retrasos aéreos, sobre todo en Madrid, en periodo de vacaciones estivales.

La Comisión acuerda trasladar a los órganos rectores de la Cámara de Comercio de Madrid y CEIM – CEOE su preocupación por los posibles conflictos a tener lugar en los Aeropuertos Españoles en el periodo de vacaciones estivales.

Igualmente, el Presidente mostró su indignación por las acampadas en la Puerta del Sol, por el daño que están haciendo a la imagen de Madrid, al turismo y a los negocios de la zona.

El Presidente felicitó al Partido Popular por los resultados obtenidos tanto en el Ayuntamiento como en la Comunidad de Madrid. Pide que sigan prestando especial interés al sector, ya que además de ser importante para nuestra región es una de las actividades económicas más transversales.

Se felicita a D^a Ana Cuevas por su nombramiento como Concejala de Economía y Hacienda en el Ayuntamiento de Tres Cantos.

Se pide que a la hora de dar datos sobre la evolución del turismo se sea más riguroso, pues si bien los datos arrojados en el mes de abril han sido muy positivos, no se pueden comparar con los del año pasado durante ese mismo periodo, pues Semana Santa este año cayó en abril y el año pasado en marzo.

El turismo interior se está resintiendo, mientras que el turismo extranjero es más dinámico, debido principalmente a su positiva evolución económica.

D. Jesús Gatell informó sobre los resultados del Ranking de Competitividad Turística, en el que se analizan 139 países y donde España ha bajado dos puestos al pasar del sexto lugar al octavo. En cambio, ocupa la segunda posición en cuanto a recursos culturales, gracias al elevado número de sitios declarados Patrimonio Mundial. En cuanto a precios, España ocupa el puesto número 106, el puesto 85 en marco regulatorio y el puesto número 46 en nivel educativo.

El Presidente informó sobre el desarrollo de la negociación colectiva, en la que tanto los empresarios como sindicatos no están satisfechos, pues no se contemplan las exigencias europeas. Se espera que al pasar por el Parlamento se modifique de manera sustancial. Se cree que hasta octubre no habrá reforma laboral.

Además, la situación económica no se ve del todo clara. España se retrae en la recuperación económica en comparación con otros países de la Unión Europea. El PIB deberá crecer en más de un 3% para crear empleo y señala que hay 2 aspectos que perjudican a la economía, por un lado el encarecimiento del petróleo que a su vez afecta a la inflación y los movimientos antinucleares.

Por otro lado, el Presidente comentó la importancia que va a tener para el turismo de la región la celebración de la Jornada Mundial de la Juventud en la que se espera que asistan más de un millón de personas.

Igualmente, el Presidente comentó las acciones llevadas a cabo respecto a la competencia desleal que están sufriendo ya no sólo los hoteleros y restauradores, sino también las agencias de viajes, los guías turísticos y las escuelas que imparten clases de español, tal y como refrendaron tanto D^a. M^a Rosa de Juan, Presidenta de APIT, D. Antonio Caballos, Presidente de AEDAVE Madrid, y D. Alberto Cejo, Gerente de UNAV. Respecto a este tema, D^a. M^a Carmen Salazar apunta el gran perjuicio que están provocando al sector hotelero las fincas ilegales que además dejan fumar en sus establecimientos.

D^a. Mar de Miguel, Gerente del Patronato del Ayuntamiento comentó que desde el Ayuntamiento se ha estudiado y contestado a la carta que mandó el Presidente de Cámara y CEIM sobre el intrusismo y que se remitirá al Presidente de la Comisión.

D. Manuel Hernández de Alba, Vicepresidente de la Comisión, expuso que es complicado abrir y crear nuevos empleos cuando no hay créditos, no hay licencias y lo que piden los sindicatos es imposible.

D. Carlos Martínez Loriga, Subdirector General de destinos Turísticos de la Comunidad de Madrid, alega que la Ley del Tabaco no es competencia de la Comunidad de Madrid, al igual que otras muchas sobre el tema de licencias que tampoco con competencia de la CAM.

D. Jesús Gatell, Presidente de la Comisión, propone una reunión con la Presidenta de la Comunidad de Madrid y con el Alcalde de Madrid para tratar el tema del incumplimiento por parte de la Administración respecto al intrusismo.

La Comisión acuerda solicitar una reunión con la Presidenta de la Comunidad de Madrid y el Alcalde de Madrid para abordar las actuaciones que se están llevando a cabo desde las Administraciones competentes para combatir el intrusismo en el Sector

A continuación, D. José Antonio Fernández Cuesta, solicita que se elabore una *pro memoria* sobre la Ley de Huelga que afecta a todos los sectores de la economía y recuerda que fue bajo la Presidencia de Felipe González cuanto más se avanzó en este proyecto de ley.

El Vicepresidente de la Comisión, D. Rafael Andrés felicita a D. Jesús Gatell por toda su trayectoria laboral y por todo lo que ha aportado al sector turístico.

La Comisión acuerda felicitar a D. Jesús Gatell por su labor desarrollada al frente de la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid como Presidente durante catorce años al frente de la misma.

Respecto al Consejo de Turismo CEOE que tendría lugar unas horas después, el Presidente de la Comisión anunció los temas a tratar, siendo D. Juan Gaspar portavoz del mismo; solicitud de reducción del IVA para el sector turístico, creación de una Comisión Interministerial que tenga como fin tratar los problemas y necesidades del sector, organización de la I Cumbre del Turismo Español que versará sobre el intrusismo turístico y el nuevo modelo aeroportuario en base a las nuevas leyes.

Así mismo D. Jesús Gatell anunció la próxima reunión del 21 de junio entre este Consejo y los respectivos Ministerios competentes en materia de visados, Ley Anti Tabaco, propiedad intelectual, beneficios del cielo único europeo, promoción turística española así como la problemática del botellón y la nueva Ley de Costas en relación a los chiringuitos.

La representante de las guías turísticas, D^a. M^a Rosa de Juan solicita que se escriba una carta urgente a Patrimonio Nacional para solicitar que el Museo del Prado vuelva a abrir sus puertas desde las 9 de la mañana, ya que el nuevo horario perjudica la organización de las visitas a pesar de que con el nuevo horario el Museo estará abierto también los lunes.

La Comisión acuerda enviar una carta a Patrimonio Nacional para solicitar el cambio de horario del Museo del Prado y del Palacio Real, de forma que retomen el horario de apertura desde las 9 de la mañana. Esta solicitud responde a la demanda por parte de la Asociación de Guías Turísticas.

A continuación D. Pablo Bautista, Consejero de Promoción Madrid, informó sobre la nueva campaña de verano el Ayuntamiento de Madrid, la cual hace especial interés en el turismo de familia, habrá reportajes sobre lo que se puede hacer en Madrid, habrá un especial Río y la presentación de un vídeo sobre que hacer en Madrid con los jugadores del Real Madrid como conductores de dicha visita.

El 17 de junio en el Museo Reina Sofía, TurEspaña presenta la nueva campaña on -line, **Spain Addict**.

La Comisión acuerda felicitar a las Administraciones responsables por la Campaña Visit Spain / Visit Madrid que se ha puesto en marcha para promocionar España en el exterior.

El Presidente de la Comisión da por finalizada la sesión a las 12:00 horas

ACTA COMISIÓN DE TURISMO, FERIAS Y REUNIONES 20 de septiembre de 2011

ASISTENTES:

Presidencia:

D. Jesús Gatell

Asistieron por parte de Cámara y CEIM:

D. Álvaro Carrillo
Dña. Ana Belén Rodríguez
D. Antonio Beteré
D. Antonio Caballos
Dña. Beatriz de Esteban
D. Carlos de Sebastian
Dña. Carolina Durán
Dña. Dolores García Gómez
D. Eduardo Vega
Dña. Isabel López Briones
D. Javier Casado
D. Javier Zamora
D. Jesús de Juan
D. Jesús Fernández de Mata
D. José Antonio Fernández Cuesta

Se excusaron:

Dña. Ángeles Alarcó
D. Juan Ignacio Lamata
Dña. Mar de Miguel
D. Miguel Ángel Oleaga
Dña. Teresa de la Cal

Secretaría Técnica:

Dña. Elsa Salvadores Janssen - COCIM
Dña. Paloma Adrados Coart - CEIM

D. José Carlos Ramón Cercas
D. José Luis Diana
D. Juan Luis Burgué
D. Juan Luis Escudero
D. Manuel Hernández de Alba
D. Manuel Rodríguez Ortega
Dña. María Jesús Zorita
Dña. María Rosa de Juan
D. Mario Santa Cruz
Dña. Mercedes Carreño
D. Miguel Ángel del Peso
D. Miguel Bufalá
D. Pablo Bautista
D. Pedro Pablo González
Dña. Pilar Zamora
D. Víctor Iriberry

Bajo la Presidencia de D. Jesús Gatell, y con la asistencia de los Sres./as arriba mencionados, se reúnen las Comisiones de Turismo, Ferias y Congresos de la Cámara y CEIM, el día 20 de septiembre de dos mil once, siendo las 17:00 horas, en la sede de Cámara de Madrid.

El 20 de septiembre, a las 17:00 horas se reunió la Comisión Conjunta CEIM / Cámara de Madrid de Turismo, Ferias y Reuniones, en la sede de Cámara de Comercio conforme al siguiente orden del día:

- 1. Aprobación del acta de la reunión anterior.**
- 2. Informe del Presidente.**
- 3. Presentación por parte de RENFE. Líneas estratégicas y políticas de promoción - D. Javier Casado. Director Comercial y Marketing**
- 4. Presentación nueva estructura empresa Promoción Madrid del Ayuntamiento de Madrid - D. Pablo Bautista. Consejero.**
- 5. Celebración de la Cumbre Turismo CEOE**
- 6. Asuntos varios.**
- 7. Ruegos y preguntas**

A las 17h10" comenzó la celebración de la Comisión Conjunta Cámara de Madrid / CEIM de Turismo, Ferias y Congresos.

D. Jesús Gatell, Presidente de la Comisión, dio la bienvenida a Dña. María Jesús Zorita, Subdirectora de Turismo de la Dirección General de Turismo de la Comunidad de Madrid a D. Pablo Bautista, Consejero Promoción Madrid y a D. Javier Casado y D. Jesús de Juan de la Dirección Comercial y Marketing de RENFE.

1 – APROBACIÓN DEL ACTA

A continuación se **aprobó el acta de la Comisión de 14 de junio de 2011.**

El Presidente manifestó su interés en revisar el estado de situación de los Acuerdos adoptados en Comisiones anteriores.

La Comisión acuerda trasladar, una vez más, a los órganos rectores de la Cámara de Comercio de Madrid y CEIM – CEOE la necesidad de la puesta en marcha del Comité de Rutas Aéreas de Madrid.

La Comisión acuerda trasladar, al Alcalde de la Ciudad, su satisfacción respecto a la decisión del Ayuntamiento de Madrid de presentarse por tercera vez a la candidatura de sede de los Juegos Olímpicos, en esta ocasión Madrid 2020.

Respecto a la problemática del intrusismo, D. Jesús Gatell considera insuficiente la respuesta del Ayuntamiento de Madrid ya que la situación sigue igual y no se dispone de respuesta por parte de la Comunidad de Madrid y Delegación del Gobierno.

La Comisión acuerda solicitar a la Presidencia de Cámara y CEIM su intervención para obtener respuesta por parte de Comunidad de Madrid y Delegación del Gobierno respecto al problema del intrusismo en el sector.

Respecto al cambio de horario del Palacio Real y Museo del Prado, la Comisión no ha recibido respuestas a las cartas remitidas a la Jefatura de Museos de Patrimonio Nacional ni de la Dirección General del Museo del Prado y que por el momento los horarios se mantienen igual.

2 – INFORME DEL PRESIDENTE:

El Presidente de la Comisión destaca la reunión mantenida con D. Antonio Tajani, Vicepresidente de la Unión Europea, en el marco de la Comisión de Turismo de la CEOE, donde expuso el total apoyo de Europa a su sector turístico con una importante dotación económica en el periodo 2014 – 2020 principalmente para promoción.

Así mismo destacó las oportunidades que tiene el sector turístico español y en concreto el madrileño, con los Juegos Olímpicos de Londres y la Expo de Milán 2015.

D. Jesús Gatell presentó los últimos datos y cifras para el turismo en España y Madrid con los siguientes parámetros a destacar:

- En el periodo de enero - julio de 2011 se recibieron **32.273.706** millones de turistas extranjeros, un **7,4 %** más que en el mismo periodo de 2010.

- **En el mes de julio** llegaron a España **7,4 millones** de turistas internacionales, lo que supuso un incremento del **7,2 %** en relación al mismo mes del año anterior. Los dos principales mercados emisores, Reino Unido y Países Bajos registraron **aumentos del 7,3 % y 32 %** respectivamente.
- La Región de Madrid recibió en el mes de julio **919.545 viajeros**, lo que supone un **incremento del 9,57 %** respecto al mismo periodo del año anterior. Este crecimiento se debe al aumento del turismo residente en España (+5,5%) y también del extranjero (+14,24%).
- Entre enero y julio del 2011, la región recibió casi seis millones de visitantes, lo que supone un aumento del 6,27% en comparación a los siete primeros meses de 2010.
- En julio el gasto de los turistas internacionales alcanzó los 6.942 millones de euros, un 9,6% más que hace un año. El gasto medio por turista fue de 930€, lo que supuso un crecimiento interanual del 2,2%. Por su parte, el gasto medio diario se situó en 98€ y registró un aumento similar al del gasto total (9,3%).

Sobre la Jornada Mundial de la Juventud celebrada en Madrid el pasado mes de agosto, el Presidente de la Comisión comentó lo positivo para Madrid de este evento tanto en la aportación económica como en la promoción de la imagen de nuestra ciudad.

Así mismo D. Jesús Gatell comentó el interés suscitado para el sector por el Seminario Técnico que organizó la Cámara de Comercio de Madrid el pasado 12 de septiembre sobre el mercado turístico Kosher y las oportunidades que ofrece al sector madrileño.

3 – PRESENTACIÓN RENFE. LAS LÍNEAS ESTRATÉGICAS Y POLÍTICAS DE PROMOCIÓN:

El Director Comercial y Marketing de RENFE. D. Javier Casado presentó las líneas estratégicas de la compañía ferroviaria así como todas las actividades que llevan a cabo con el destino Madrid.

Una noticia relevante para Madrid es la apertura el 23 de septiembre de la Línea de cercanías (RENFE) que une las principales estaciones de esta red por toda la región con el Aeropuerto de Madrid (T4).

4 – PRESENTACIÓN NUEVA ESTRUCTURA EMPRESA PROMOCIÓN MADRID DEL AYUNTAMIENTO DE MADRID:

D. Pablo Bautista, Consejero de la empresa Promoción Madrid, expone la actual situación de los principales entes de promoción turística de Madrid tras las recientes elecciones municipales celebradas el pasado mes de mayo.

Se fusionan el Patronato de Turismo (Centro de Información, visitas guiadas, fidelización) con la empresa Promoción Madrid (Promoción Turística de Madrid, canales Esmadrid y Madrid Convention Bureau).

Actualmente se encuentran en un proceso de integración de competencias que derivará en una única empresa con nueva denominación.

Por su parte D. Víctor Iriberry, Gerente de Madrid Espacios y Congresos, explica que este ente ya depende de la Delegación de Economía del Ayuntamiento y el nuevo Presidente es D. Miguel Ángel Villanueva. Tanto la gestión como la estrategia comercial van a ser totalmente renovadas.

La Comisión acuerda felicitar a D. Miguel Ángel Villanueva y a D. Víctor Iriberry por sus nuevos nombramientos en la Empresa Municipal Madrid Espacios y Congresos, y extender esta felicitación a D. Luis Blázquez por su labor frente a esta Institución.

5- CELEBRACIÓN DE LA CUMBRE DE TURISMO DE LA CEOE

El Presidente de la Comisión anuncia la celebración, en los primeros diez días de diciembre, de la III Cumbre del Sector Turístico Español donde diferentes subcomisiones trabajan en las conclusiones que se plasmarán en un Libro Blanco del Turismo con la intención de hacerlo llegar al nuevo Gobierno.

6 – ASUNTOS VARIOS:

D. Jesús Gatell comenta que el Ayuntamiento de Madrid tiene previsto aprobar el nuevo Plan General de Ordenación Urbana de Madrid lo que afecta directamente a sectores como el hotelero, ocio, etc. y cree muy conveniente que aquellos miembros de la Comisión que consideren necesario estar, lo comuniquen a la secretaría de CEIM.

La Comisión acuerda, con motivo de la futura aprobación del nuevo Plan General de Ordenación Urbana de Madrid, solicitar a los empresarios interesados sus inquietudes y necesidades.

Otro de los temas tratados por el Presidente, es el malestar ante el comunicado por parte de IFEMA y Turespaña de la posible eliminación de Fitur Meetings & Events (Fitur Congresos).

Fitur Congresos se celebra desde el año 1999 y tiene como objetivo vender el destino Madrid a los turoperadores internacionales del segmento Mice.

Ifema alega para este cierre que en las últimas ediciones el nivel de satisfacción por parte de los participantes había bajado considerablemente y la cercanía con la Feria de Turismo IBTM de Barcelona afecta en el número y la calidad de los compradores que vienen.

El Presidente de la Comisión cree se debe plantear un nuevo modelo de gestión para hacer más ventajosa la celebración de Fitur Congresos y seguir apostando por ello.

Por su parte, D. Pablo Bautista, cree también en la necesidad de reinventar Fitur Congresos con nuevos planteamientos pero reconsiderando nuevas fechas.

La Comisión acuerda rechazar por unanimidad el cierre de Fitur Meetings & Events (Fitur Congresos) exige que las entidades competentes busquen formulas alternativas para mejorar este evento.

D. Jesús Gatell anuncia el próximo Encuentro Empresarial que organizará la Cámara de Comercio con la colaboración de Turismo Madrid a la Costa Oeste de Estados Unidos con motivo de la nueva ruta aérea Madrid – Los Ángeles de Iberia y en el que participarán 15 empresas madrileñas del sector turístico.

Otro tema tratado que se puso de manifiesto anta la nueva cita electoral fue la necesidad de la creación de un Ministerio de Turismo y del apoyo que se está obteniendo por parte de distintos sectores del turismo.

La Comisión acuerda solicitar al nuevo Gobierno de la Nación, que salga de las elecciones del 20 noviembre, la creación de un Ministerio de Turismo por ser un sector clave para la economía española.

7- RUEGOS Y PREGUNTAS

D. José Antonio Fernández Cuesta presenta los informes que sobre competitividad turística ha elaborado Exceltur y los pone a disposición de aquellos miembros que lo deseen a través de las correspondientes secretarías.

D. Juan Luis Burgué invita a los asistentes a leer la nota de prensa publicada en la web www.alaspain.com sobre las consecuencias de la premura en la privatización de la gestión de los aeropuertos españoles.

Dña. María Rosa de Juan, como representante de las guías de turismo explica en que situación se encuentran las guías turísticas de la Comunidad de Madrid, en comparación con sus homólogos en otras comunidades y reitera la necesidad de reunirse con la Dirección general de Turismo de la Comunidad de Madrid para tratar, entre otros temas, la liberalización de las guías de servicios en el sector de las guías según la normativa de la Unión Europea al respecto.

Siendo las 19:15 horas se da por finalizada la sesión.

ACTA DE COMISIÓN DE TURISMO, FERIAS Y CONGRESOS

8 de noviembre de 2011

El 8 de noviembre de 2011, a las 10 horas se reunió en la Sede de CEIM la Comisión Conjunta CEIM / COCIM de Turismo, Ferias y Reuniones, conforme al siguiente orden del día:

10. Aprobación del acta de la reunión anterior.
11. Informe del Presidente.
12. Información por parte del Consejero Delegado de la Empresa Municipal Promoción Madrid, D. Pablo Bautista, de los trabajos de Madrid Convention Bureau.
13. Asuntos varios.
14. Ruegos y preguntas.

A las 10 horas comenzó en la sede de CEIM la celebración de la Comisión Conjunta CEIM / COCIM de Turismo, Ferias y Congresos.

1. Se **aprueba por unanimidad el acta** de la reunión de la Comisión de 20 de septiembre, tras rectificar la lista de asistentes a la Comisión de 20 de septiembre para incluir a D. Rafael Andrés Llorente que asistió a dicha reunión y para corregir la inclusión incorrecta en la lista de asistentes de D. Jesús Fernández Mata.

2. El Presidente de la Comisión, D. Jesús Gatell, informó a los miembros sobre la celebración en **marzo de 2012 de la Cumbre de Turismo de CEOE**. Así mismo recordó la celebración –en la Cámara de Comercio e Industria de Madrid- el día 17 de noviembre de la **Jornada SEGITUR**.

Otros temas abordados por el Presidente en su Informe fueron: la falta de medidas por parte del Gobierno de la Comunidad de Madrid en materia de uso de **apartamentos turísticos**, en contraposición con la Comunidad Autónoma de Cataluña que sí ha regulado esta materia; la decisión de que, a partir del 16 de enero de 2012, el **Museo del Prado** abra sus puertas todos los días, lo cual quiere decir que estará abierto 53 días más al año.

Se decide enviar felicitación al Presidente del Patronato del Museo del Prado por dicha decisión.

Igualmente, abordó el retraso en la **privatización de AENA** y expresó su deseo de que el aeropuerto de **Madrid-Barajas logre obtener el dominio del sur de Europa**.

La cuestión de la **armonización del calendario de puentes** fue otra materia sobre la que el Presidente informó indicando la procedencia –en tanto que es más rentable- de trasladar a los lunes (que no viernes) los puentes y solicitó a Doña Elsa Salvadores para que, desde la Cámara, se procediera a elaborar un informe sobre la materia. Esta opción supondría la existencia de 54 domingos con mayor actividad.

1. El Presidente solicita y la omisión aprueba que desde la Cámara de un informe sobre las políticas internacionales respecto a la unificación de festivos en torno al fin de semana.

Por otro lado recordó los trabajos sobre el nuevo **Plan General de Ordenación Urbana (PGOU)** que la **Comisión Sectorial de Turismo** estaba realizando y, recordó la celebración el 21 de noviembre de la siguiente reunión de dicho grupo, al igual que invitó los miembros a realizar aportaciones/propuestas.

A continuación sometió a aprobación de la Comisión el **nombramiento de D. Tito José Pajares como Vicepresidente de la Comisión**. Se aprobó por unanimidad.

Intervino en ese momento **D. Tito José Pajares** e informó sobre la reunión celebrada con el Consejero de Sanidad, D. Javier Fernández Lasquetty para abordar la futura **posible modificación legislativa del régimen sancionador de la Ley 5/2002 de 27 de junio, sobre Drogodependencias y otros Trastornos Adictivos**.

El Vicepresidente de la Comisión, **D. Rafael Andrés Llorente**, recordó la importancia de esta cuestión pues declaró que la **conducta del “botellón”** está perjudicando seriamente la imagen de la ciudad.

El Presidente, D. Jesús Gatell, sometió a votación el borrador del **calendario de reuniones del año 2012** y, tras un cambio, se aprobó por unanimidad. Tras la votación recordó que el calendario es únicamente un marco de reuniones fijo pero que siempre y en todo caso que cualquier miembro lo demande o haya algún asunto que exija reunirse, se celebrarán todas las reuniones extraordinarias que sean necesarias. Añadió que, más adelante, se celebraría una reunión extraordinaria para tratar de las novedades que en materia de turismo se esperan del próximo nuevo Gobierno de la Nación.

El Presidente agradeció su presencia a D. José Luis Prieto Otero, Presidente, y a D. Alberto Cejo Pérez de la **Unión de Agencias de Viajes (UNAV)** y les felicitó por su celebración en 2012 de **35 años** como voz del sector de las agencias de viajes. El **Presidente de UNAV** recordó el papel de la asociación UNAV como voz decana del sector a lo largo de los 35 años e **invitó a todos los presentes al Congreso de UNAV** que se celebrará el 26 de abril de 2012 con ocasión del trigésimo quinto aniversario de la asociación.

A continuación D. Jesús Gatell recordó a los miembros de la Comisión la documentación contenida en la carpeta y **felicitó a los representantes del Ayuntamiento y de la Comunidad de Madrid** presentes en la reunión por los buenos resultados obtenidos por la **elevada cifra de turistas que en lo que va de año visitaron la Comunidad de Madrid**. No empero, el Presidente recordó que se debe mejorar.

Seguidamente, Carlos de Sebastián (Asociación de Organizadores de Congresos de Madrid y Centro (OPC Madrid) preguntó a D^a. Ángeles Alarcó sobre el macro **proyecto de “Las Vegas”** sobre el que, en los últimos días, se estaba hablando en los medios. **D^a. Ángeles Alarcó** respondió que es un asunto que está en **fase de proyecto y a la espera de que se pronuncie el empresario americano artífice del mismo**. En todo caso, recordó que es desde **PROMOMADRID** desde dónde se está trabajando a fondo sobre el asunto en tanto que es la **responsable** de atraer inversión.

3. Tal y como estaba previsto en el orden del día, **D. Pablo Bautista** hizo un balance detallado de la **actividad gestionada por el MCB durante 2011** y de los futuros acontecimientos que se celebrarán en Madrid fruto del trabajo del Madrid Convention Bureau. Igualmente informó de que los resultados demuestran que Madrid se consolida como destino preferente del turismo de negocios.

4. **D^a. Ángeles Alarcó** respondió a la pregunta del Presidente relativa a la partida dedicada al **turismo en el nuevo presupuesto de la Comunidad de Madrid** explicando que si bien el turismo no había visto aumentado su presupuesto, en línea con la política general de austeridad aplicada ante la crisis por el Gobierno Regional, la gran importancia del sector debía llevar a todos los actores a profundizar en las relaciones entre el sector privado y las administraciones.

D. José Luis Otero (Presidente de UNAV), solicitó a D. Pablo Bautista la **inclusión en el calendario de foros de la celebración del Congreso de UNAV - 35 Aniversario** anteriormente abordado cuya participación se espera que sea de alrededor de 850 personas y **D. Víctor Iriberry**, Gerente de Madrid Palacios y Congresos demandó igualmente la inclusión en el calendario de **congresos MCB** los que se celebran en **Palacio Municipal de Congresos de Madrid**. Demandas ambas a las que D. Pablo Bautista dijo darles seguimiento para materializarlas.

Intervino **D. Mario Santa-Cruz Llorente (AENA)** para notificar sobre **Informe Mensual de Tráfico de octubre 2011** que arroja unos resultados negativos en tanto que se produce un crecimiento muy

pequeño, y confirmando que existe una **atonía en el crecimiento**. El Presidente destaca la utilidad de las informaciones que mensualmente envía D. Mario Santa-Cruz así como las declaraciones realizadas; declara su preocupación ante la situación y pregunta al representante de AENA sobre los posibles efectos positivos de la alianza British Airways – Iberia a lo que D. Mario Santa-Cruz Llorente le responde que es una buena alianza que beneficia el flujo de pasajeros por Barajas pero que las cifras que arrojan el efecto negativo es debido al descenso del número de pasajeros nacional.

A continuación **D. Antonio Gil, de la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid** manifestó su decepción ante la reducción en el presupuesto de la Comunidad de Madrid de las cuantías destinadas a promoción y manifestó su deseo de que constara expresamente en acta la declaración relativa al hecho de que la Comisión **señala la importancia y la necesidad para los diferentes sectores de la promoción**.

D^a. Ángeles Alarcó declaró que esta **reducción del presupuesto para promoción**, y dentro de la situación general de austeridad presupuestaria, no resultaba tan dramática y que además sería compensada en la medida de lo posible por esa mayor colaboración y unión con las empresas. **D. Antonio Gil** indicó que los hoteles de Madrid estaban pasando por una importante crisis y solicitó a las Administraciones mayor empuje a lo que D^a. Ángeles Alarcó accedió respondiendo que las Administraciones están al servicio de las empresas.

La reunión continuó con la solicitud por parte de **D. Alberto Arranz** (IFA Española S.A.) de información sobre la situación del Patronato de Turismo y la aprobación presupuestaria, sobre lo cual el Presidente informó que no se materializaría hasta diciembre, quedando el tema pospuesto.

D^a. María Rosa de Juan (APIT) informó sobre las **acciones llevadas a cabo con la Comunidad de Madrid** (reunión con el Consejero D. Percival Manglano y con la Viceconsejera, D^a. Eva Piera) en materia de **guías turísticas**. Declaró que estaban mostrándose muy sensibles y que les habían comunicado desde la Comunidad que se procedería a realizar –cuando proceda- una rectificación e la norma. Así mismo, agradeció a D^a. Ángeles Alarcó la disposición mostrada en todo momento para tratar el asunto.

5. Finalizó la Comisión de Turismo con la petición de D. Tito José Pajares de incorporarse al Grupo de Trabajo Sectorial sobre el nuevo Plan General de Ordenación Urbana (PGOU), petición que obtuvo la aquiescencia de la Comisión.

Finalizó la Comisión a las 11h32”.

Como en años anteriores, UNAV dispone de stand en FITUR-2011 cuyos datos son los siguientes, y plano con su ubicación exacta.

- ✓ PABELLÓN 10
- ✓ STAND 10.B27



Situación del Stand 10.B27

Mapa de FITUR 2010 Pabellón 10



FITUR 2011 RECIBIÓ MÁS DE 209.000 VISITANTES

La trigésima primera edición de la Feria Internacional de Turismo, FITUR, cerró el pasado 23 de enero confirmando la tendencia de recuperación de esta industria, y con unos resultados en consonancia con los datos de crecimiento facilitados por la Organización Mundial de Turismo, que en 2010 ha registrado un incremento de las llegadas internacionales de un 6,7%.

En este contexto, FITUR 2011 ha mantenido las cifras de participación respecto a la edición precedente con la presencia de 10.434 empresas, procedentes de 166 países y/o regiones. En cuanto a la afluencia, 209.260 visitantes, entre profesionales y público, han acudido a FITUR para promover

el negocio turístico o conocer nuevas ofertas y destinos para sus próximos viajes. Asimismo, entre los datos de participación hay que destacar la presencia de 7.726 periodistas, procedentes de 59 países, una expectación que evidencia la importancia de este FITUR, como el primer evento del año en el circuito internacional de Ferias del sector, y su importancia como plataforma para que los medios de comunicación conozcan las novedades del turismo.

ACCIONES ASOCIATIVAS

ACCIONES FORMATIVAS

PLAN UMAV 2010/2011

ACCIÓN FORMATIVA			DATOS GENERALES			
nº AAFF	Grupo	DENOMINACIÓN	MOD	TOTAL HORAS	Nº GRUPOS	Finalizados
1	1	TECNICAS DE COMUNICACIÓN Y VENTA	T	60	1	16
4	1	GESTIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES	T	60	1	16
5	1	FRANCES GESTIÓN	T	60	1	15
6	1	MARKETING TURISTICO	T	60	1	16
7	1	INGLES GESTIÓN	T	60	1	16
8	1	INGLES COMERCIAL	T	60	2	15
8	1	INGLES COMERCIAL	T	60		15
9	1	INGLES AVANZADO	T	60	2	15
9	1	INGLES AVANZADO	T	60		15
10	1	ENTREVISTA DE VENTA Y CONTACTO TELEFONICO	T	60	1	16
11	1	TECNICAS DE VENTA EN COMERCIOS	T	60	1	15
12	1	PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES	T	44	1	15
13	1	OFFICE 2007	T	60		15
13	2	OFFICE 2007	T	60	2	15
TOTAL ACCIONES				644,00	14,00	217,00

Subvención: 95.489,73

PLAN FORMATIVO UMAV 2010/2011 EXP.Nº: CPS008/2010

SUBVENCION: 95.489,73€
NUMERO DE CURSOS: 14
NUMERO DE ALUMNOS FINALIZADOS: 217
MODALIDAD: TELEFORMACION
TOTAL HORAS EN CURSOS: 644
TOTAL HORAS ALUMNOS FORMADOS: 139.748

DATOS ESTADISTICOS DE LOS CUESTIONARIOS DE CALIDAD DE LOS PARTICIPANTES:

Sexo:

Mujeres: 55,1

Hombres: 44,9%

Titulación actual:

Bachiller: 43.8%

Diplomatura: 13,0%

Graduado escolar: 14.6%

FP Grado Superior: 11,4%

FP Grado medio: 9,2

Licenciatura: 5,9%

Otros: 2,1%

Situación laboral:

Desempleados: 21,1%

Trabajador por cuenta propia: 29,7

Trabajador por cuenta ajena: 49,2%

Horario del curso:

Fuera de jornada laboral: 78,4%

Ambas: 0,5

Desempleado: 21,1%

Tamaño empresa del participante:

1 a 9 empleados: 46.5%

10 a 48 empleados: 3,8%

50 a 99 empleados: 6,5%

100 a 250 empleados: 9,2%

Mas de 250 empleados: 13,5

Desempleados: 20,5%

Grado de satisfacción general con los cursos:

En desacuerdo: 0,5%

De acuerdo: 8,1%

Completamente de acuerdo: 91,4%

UMAV 2011 EXP.Nº CFS179/2011	Modalidad
ENGLISH: ELEMENTARY LEVEL	Presencial
ENGLISH: PREINTERMEDIATE LEVEL	Presencial
ENGLISH: INTERMEDIATE LEVEL	Presencial
PROTOCOLO EMPRESARIAL	Presencial
TECNICAS DE RELACION COMERCIAL	Teleformacion
ATENCION AL CLIENTE EN EL PROCESO COMERCIAL	Teleformacion
MARKETING	Teleformacion
TECNICAS DE VENTA	Teleformacion

ACTUALIZACIÓN DE LA LISTA INDICATIVA DE AGENCIAS DE VIAJES DE LA COMUNIDAD EUROPEA PARA LA RECEPCIÓN DE GRUPOS DE TURISTAS CHINOS

En relación con el asunto de referencia, el listado de AAVV españolas interesadas en el mercado chino se actualiza semestralmente y el pasado el jueves día 2 de junio se abrió un nuevo plazo de actualización, con la publicación del comunicado de prensa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio que adjuntamos, y durará quince días naturales.

Todas las agencias de viajes establecidas en España que estén interesadas en figurar en esta lista, deberán comunicarlo a la Secretaría General de Turismo y Comercio Interior, Instituto de Turismo de España, a través de la Subdirección General de Cooperación y Competitividad Turística, C/ José Lázaro Galdiano, 6, 28036 MADRID (Teléfono 91.343.35.62, nº de fax 91.343.35.88 o al correo electrónico sgcooperacion@tourspain.es), **antes del 17 de Junio de 2011**, aportando los siguientes datos:

1. - De la empresa:

- Nombre completo
- Dirección postal
- Números de teléfono y fax
- Dirección de correo electrónico
- Persona de contacto

2. Número de Registro o Licencia

Aquellas que ya figuren en el último listado, actualizado el pasado noviembre, deben confirmar su deseo de continuar formando parte del listado enviando de nuevo la documentación, es decir los datos de la agencia y la copia de la licencia. Si no lo hacen, se entenderá que no quieren seguir apareciendo en la lista y les darán de baja.

REUNIÓN SECCION DE MAYORISTAS DE UNAV

DEL DÍA 15/03/2011

En Madrid, a 15 de marzo de 2011, en la sede social de la Asociación, sita en la calle Rosario Pino 3º B, 28020 Madrid, se reúnen las personas que se relacionan al margen para celebrar reunión de Mayoristas de UNAV, cuya convocatoria, fue cursada a todos sus miembros vía mail y cuya presencia firman en la relación de asistentes correspondiente que se acuerda unir al acta.

A las 9,30 horas se da paso al siguiente:

ORDEN DEL DIA

- 1) **Imposición Normativa IATA. ¿Cómo puede afectar a las mayoristas de UNAV? Avales, rating, situación actual.**
- 2) **Plataforma FEAAV reclamación a AENA de los mayoristas de UNAV. Posibilidad de reclamar el daño emergente causado y las inversiones en publicidad. Tipo de acciones y costes previstos.**
- 3) **Comentarios resultados año 2010.**
- 4) **Congreso UNAV. Colaboración Mayoristas.**
- 5) **Ruegos y preguntas**

Previamente al inicio de la celebración de la reunión. El miembro adherido de **UNAV, SEGURTOUR**, en la persona de su máximo responsable, **Don Santiago Moliné**, facilita a los presentes información sobre un nuevo producto de seguro de posible interés para los mayoristas.

1. **Imposición Normativa IATA. ¿Cómo puede afectar a las mayoristas de UNAV? Avales, rating, situación actual.**

En relación con el **Primer Punto del Orden del Día**, toma la palabra el Presidente de la Sección, **Don José Gordo**, dando la bienvenida a todos los presentes y en particular a un nuevo mayorista asociado, **Don Miguel Angel Muñoz**, representante de **Sendas de Europa**.

Sin más dilación, se cede el uso de la palabra al **Vicepresidente de UNAV y miembro de la APJC, Don José Luis Méndez** quién procede a la pertinente explicación del transcurso hasta la fecha de las negociaciones de los representantes de las agencias de viajes e IATA que se han venido desarrollando según el siguiente detalle:

OPCION 1ª:

- Agencias de Viajes con más de setecientos mil euros de facturación (41) al mes (cash), que pasen al Rating y el resto sigue igual:

OPCION 2ª:

- Aquellas Agencias que quieran seguir en mensual, pasan al rating y les suprimen el aval de IBERIA. Si no, pasan a pago semanal; también les quitan el aval de IBERIA.

Se tomó la primera opción como la única a estudiar por la APJC:

Se partía de los datos de producción, que son los siguientes:

Tramos	Nº Agencias	% Facturación	Número Avals
0,00 € a 300.000 €	1689	24,64%	866
300.001 € a 400.000 €	28	2,62%	3
400.001 € a 500.000 €	24	2,98%	5
500.001 € a 600.000 €	9	1,39%	2
600.001 € a 700.000 €	6	1,05%	0
700.001 € a 800.000 €	7	1,44%	1
800.001 € a 900.000 €	4	0,94%	0
900.001 € a 1.000.000 €	4	1,05%	0
Más de 1.000.000 €	41	63,89%	5
Total	1812	100,00%	882

PROPUESTA PROXIMO DÍA 17 DE MARZO

1º. Corte en las 41 AAVV que venden más de 700.000 de euros en Cash mensualmente.

Se mencionan por parte del representante de UNAV, las agencias asociadas que se estima pudieran estar en la horquilla de producción mencionada y se informa que se ha hablado con todas ellas.

2º. Acuerdo mínimo de 2 años.

3º. 2 empresas a elegir de Rating. Una propuesta por IATA (Iberinform) y otra por FEAAV (Informa).

4º. Aplicar los siguientes Ratios como máximo 8 para Informa y 4 para Iberinform.

5º. Solicitar a la Empresa de Rating 2 informes semestrales.

6º. Para las Agencias que no pasen el Rating:

- a) Posibilidad de aclarar las cuentas para evaluar por si se necesita en casos puntuales, Despidos, Indemnizaciones, operaciones puntuales, Etc.
- b) Presentar Aval y cambio de Frecuencia de Pago a elegir por la AAVV

Mensual 50 días Quincenal 37 días Semanal 25 días.

En vez de la anterior propuesta: lineal sobre la Venta bruta Anual para pagos Quincenales el 8% y para mensuales el 12%.

7º Resto de las AAVV siguen igual sin ningún cambio: se seguirán aplicando los Criterios Locales.

8º Supresión del pago con talones para todas las AAVV.

Se produce un turno de intervenciones de los presentes cuya constancia expresa en el Acta no se solicita. El representante de **Servivuelo, Don Jorge Zamora**, expone su situación y que se traslade la problemática de los consolidadores B2B al foro negociador. También se expone la opinión de que algunas de estas empresas de rating funcionan mal por lo que preocupa la revisión a la que pudieran someter a sus agencias. **Don Manuel Buitrón**, representante de **Politours**, aporta datos concretos sobre este particular.

Por último, se insiste en trasladar a **IATA** la petición de conseguir plazos de emisión de los billetes más largos.

Sin solución de continuidad, los presentes se dan por informados, agradeciendo a la **UNAV y al Sr. Méndez**, su colaboración en este importante cometido.

1.- Plataforma FEAAV reclamación a AENA de los mayoristas de UNAV. Posibilidad de reclamar el daño emergente causado y las inversiones en publicidad. Tipo de acciones y costes previstos.

En este punto del Orden del día, toma la palabra al **Secretario General, Don Alberto Cejo**, quién procede a exponer un breve informe sobre la problemática de la reclamación contra AENA y/o los controladores.

La cuestión de contra quién reclamar determina la jurisdicción ante quién se debe plantear la reclamación de los daños y perjuicios.

Queda claro que en esta reclamación se puede incluir el daño emergente, (margen comercial de los Mayoristas) y las inversiones realizadas en campañas publicitarias para el puente del 4 de diciembre que se pueda acreditar documentalmente.

Las opciones que se presentan son las siguientes:

Están legitimados pasivamente para ser reclamados en principio:

1.- Los propios controladores aéreos: Recordamos que en los primeros momentos UNAV hacía hincapié en éstos y en su caso y subsidiariamente en sus empleadores: todo ello en función del abandono injustificado y masivo de sus puestos de trabajo.

También en aquellos primeros días, fruto de la indignación de los usuarios, se centraron todos los focos en estos profesionales. Las primeras reclamaciones de usuarios vía Despacho Cremades etc. nos hicieron un gran servicio.

Lo cierto y verdad es que con el paso del tiempo las Asociaciones de Consumidores fueron remitiendo la cuestión a las agencias en virtud de la actual Texto Refundido Ley General de Defensa de Consumidores y Usuarios. (LVC)

2.- AENA, en cuanto garante de la seguridad del tránsito aéreo y empleador de los controladores.

3.- La compañía de seguros MAPFRE, siempre que el siniestro estuviera cubierto por las condiciones generales y/o particulares de la póliza de seguros de AENA.

A) RECLAMACION CONTRA LOS CONTROLADORES (exclusivamente)

La reclamación contra los controladores podría efectuarse por la responsabilidad civil extracontractual de los artículos 1902 y ss. de nuestro actual código civil; en los juzgados de primera instancia, SIEMPRE Y CUANDO NO SE INCLUYERA, SOLIDARIAMENTE EN LA DEMANDA A AENA, en cuyo caso parece más probable que la competencia correspondiera a la Jurisdicción contenciosa administrativa. La responsabilidad no es objetiva hay que probarla.

Otra opción en marcha factible y recomendable es personarse en las diligencias Previas o procedimiento abreviado abiertas en vía Penal, contra concretas personas físicas (controladores) denunciados. Esta opción creemos que hay que llevarla a cabo siempre y en todo caso aunque sólo sea con el plausible objetivo de instruirse, es decir, estudiar todos los documentos y pruebas que se están aportando en este procedimiento.

Esta opción presenta las dificultades típicas de acreditar el plus de penalidad, partiendo de la presunción de inocencia.

En el hipotético caso de conseguir una condena, se parte del axioma de que todo responsable penal lo es civilmente, si bien, para el caso de insolvencia acreditada de los controladores condenados, respondería subsidiariamente AENA.

B) RECLAMACION CONTRA AENA EN SOLITARIO O DE FORMA CONJUNTA CON SU COMPAÑÍA ASEGURADORA.

UNAV se inclina por pensar que la competencia para el caso de demandar a AENA exclusivamente corresponde a los juzgados de lo contencioso administrativo: entidad pública, que presta servicios públicos, gestionando las instalaciones aeroportuarias. Responsabilidad Objetiva.

Para el caso de reclamar contra ambas: en este punto se concentran todas las disquisiciones y ya apuntamos, desde ya, que no resulta pacífico.

Habría que diferenciar tres momentos distintos para comprender las distintas corrientes jurisprudenciales:

- Anteriormente al año 2003: Vis atractiva de la jurisdicción civil, falta de previsión legal. Artículo 9.2 de la LOPJ.
- Posteriormente al año 2003. Entrada en vigor LO 19/2003. Determinación expresa de la competencia a favor de la jurisdicción contenciosa administrativa.
- Posteriormente a Febrero de 2010. Promulgación de la LO 1/2010, desaparecen contenidos importantes del artículo 9.4. El motivo de esta Ley, en principio dirigido a una cuestión específica Foral. “Posible gazapo legislativo” que vuelve a plantear la diatriba y abre de nuevo el debate de a qué jurisdicción corresponde resolver cuando coinciden como codemandados la Administración y la Cía. de Seguros.

Sobre este particular se debe dilucidar la cuestión; no resultará sencillo; está dificultad puede llevar a la demanda a un auténtico campo de minas, con posibles recursos de inconstitucionalidad, excepciones procesales relativas a competencia y jurisdicción de larguísimo recorrido y caldo de cultivo cómodo para la Administración.

C/ RECLAMACION UNICAMENTE CONTRA LA CÍA DE SEGUROS.

Ningún problema: acción directa en la vía civil. Estrategia de medidas preliminares para obtener información.

.....

Fuentes: Consultoría Jurídica Jovellanos SL. (principalmente)
Bufete Fuster & Páramo
Asesoría Jurídica Federación Valenciana de Agencias de Viajes.
Aceturis SL

Tras el informe, se produce la valoración del mismo por los presentes: se decide por unanimidad apoyar la plataforma de la **FEAAV** en la medida que respete las apreciaciones jurídicas de **UNAV** que se plantean en el posible escenario de demanda conjunta contra **AENA** y la **Compañía de Seguros** que corresponda. Los interesados, en su caso, se pondrán en contacto directo con el bufete designado por la **FEAAV**.

3.- Comentarios resultados año 2010.

Dada la falta de tiempo, se decide resumir la cuestión; a criterio del **Presidente de la Comisión, Don José Gordo**, se reconoce que el año 2010 ha sido en general un mal ejercicio que apuntaba a recuperación en el último trimestre del año y que se vio, definitivamente frustrado, por los conflictos del cierre del espacio aéreo, la nube volcánica y las inclemencias meteorológicas; en todo caso, el sector y la sección de mayoristas espera que el año 2011 sea, lógicamente, mejor que el año que ha finalizado.

4.-Congreso UNAV. Colaboración Mayoristas

Como todos los años, se solicita la colaboración de los distintos miembros de la Comisión de mayoristas para el **XIV Congreso de UNAV** a celebrar **en Islantilla (Huelva)**. Todos han recibido una carta oficial de UNAV invitando al patrocinio que se instrumentará con la imagen y logo de la mayorista en afiches, folletos y expositores de este Congreso.

Los interesados se pueden poner en contacto con el departamento comercial de **UNAV** para cerrar su valiosa colaboración en el evento anual más importante de la **Asociación**.

5.-Ruegos y preguntas.

En el capítulo de **Ruegos y Preguntas**, los presentes hicieron algunos comentarios relacionados con la situación económica, cuya constancia expresa en Acta no se solicita.

Por último, se reitera por parte de **Don Alberto Cejo** su petición a los presentes para que acudan y participen en el **Congreso de Huelva** que tendrá lugar entre el **12 y 15 de mayo** de este año.

A continuación se da por finalizada la reunión **Mayoristas de UNAV**, siendo las 11:30 horas del día expresado, levantándose la presente.

REUNIÓN SECCION DE MAYORISTAS DE UNAV 13-11-2011

Orden del Día

- 1) UNAV en CEAVYT. Políticas a desarrollar. Preocupaciones de los Mayoristas a nivel Estatal.
- 2) Trabajos de la plataforma FEA AV realizados hasta la fecha. Resultados. Acciones pendientes.
- 3) Situación actual del mercado. Análisis del canal minorista. Apoyo a posibles acciones comerciales a realizar.
- 4) Información sobre actuaciones de UNAV en favor del Área Receptiva durante este ejercicio.

- 5) Información sobre los Actos previstos en el año 2012 con motivo del 35 aniversario de la Asociación.

A continuación se facilita información tratada con los mayoristas en la citada reunión sobre reuniones con Patrimonio Nacional y Ministerio de Asuntos Exteriores.

UNAV SE REUNE CON EL MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y TURESPAÑA PARA INTENTAR AGILIZAR LOS VISADOS DE LOS PAISES EMERGENTES.



El pasado día 21 de Junio UNAV-UMAV asistió a una reunión solicitada por FEEAV en la sede de Turespaña con la Subdirección General de Asuntos de Extranjería y con la Subdirección de Planificación y Coordinación de las OET'S para tratar el tema de los visados y la posible creación de un grupo de trabajo para esta complicada cuestión.

La reunión respondía a una vieja reivindicación de las agencias receptoras de UNAV-UMAV para poder trasladar a la Administración las dificultades con las que se encuentran en el día a día en función de las distintas nacionalidades de ciudadanos de los países emergentes que vienen a España.

Durante la reunión se pudo confirmar que el modelo de gestión de visados para los ciudadanos rusos estaba muy avanzado y responde desde el pasado mes de mayo a la perfección a lo que venía requiriendo la enorme demanda rusa hacia España.

La solución ha venido de la mano de la necesaria externalización, para lo cual, se llevo a cabo una licitación para que una empresa se encargara de gestionar los visados de corta duración para unas cincuenta oficinas consulares.

Según explicó Don Gil José Joaquín González García, Subdirector General de Asuntos de Extranjería, la licitación es siempre y en todo caso, por fases, no a la vez, requiriendo una cuidadosa programación y debe responder a la demanda existente.

Se espera poder llevar a cabo la misma política con los mercados de China e India tras el verano.

Si bien se destacó por los presentes que se cuenta con un excelente Cónsul en Pekín, el representante de Exteriores, fue cuestionado por los problemas recurrentes con el Consulado de Shanghái, explicó el responsable de Exteriores, que está previsto un cambio de Cónsul en un par de meses lo que espera facilite la operativa de este Consulado concreto.

En todo caso, se nos informó que el Ministro tiene prevista una reunión con los representantes diplomáticos de China para mejorar la capacidad de gestionar visados.

El Subdirector espera poder contar con la colaboración de nuestras agencias de viajes para recomendar determinadas "agencias Chinas de confianza" estatales con las que poder colaborar y de ese modo poder conciliar los difíciles intereses del turismo y la inmigración.

Desde el colectivo que representaba a nuestras agencias le hicimos llegar la realidad que dicta el mercado, que no es otra que la rigidez de los trámites burocráticos genera competencia desfavorable a España y manda un mensaje alimentando las visitas a otros países de la Unión.

En todo caso, concluyó con este tema concreto el Subdirector indicando que los visados ADS tramitados por un empleado de la agencia acreditado ante embajadas y consulados de la Unión para su tramitación estaban funcionando bien.

Respecto al mercado Iberoamericano, se prevén avances importantes gracias también a la externalización de servicios en países como Ecuador, Perú, Cuba etc. en un plazo cercano a los tres meses, destacando que, en estos momentos, la situación de Colombia se encuentra completamente atascada.



Se decidió por D. Álvaro Blanco Volmer, la conveniencia de repetir estos encuentros, mediante la creación de un grupo de trabajo y a estos efectos, se solicita a nuestro sector de agencias de viajes prepare un informe de la casuística por tipos de problemas, por mercados emisores y por Consulados.



Por último, se comentaron determinados problemas concretos como los que planteaba actualmente Ankara que no está concediendo visados a agencias.

Aunque se está de acuerdo en que la Unión Europea no será tal, hasta que no suprima el visado a Rusia, existen, según señala el subdirector, determinados socios que son reacios todavía a dicha supresión.



SE REUNE CON



PATRIMONIO NACIONAL

STOP A LAS SUBIDAS DE TARIFAS

SIN AVISO. NO PUBLICACION EN EL BOE DE LAS MISMAS HASTA EL MES DE OCTUBRE.

Como adelantamos la semana pasada a nuestras agencias receptoras de Madrid, el miércoles 22 tuvo lugar en la sede del Palacio Real una reunión de los máximos representantes de Patrimonio Nacional encabezados por el Presidente de su Consejo de Administración, Don Nicolás Martínez Fresno y Pavía, el gerente D. José Antonio Bordallo Huidrobo y la Jefe del Departamento de Museos, Dña. Elena González Poblet, con una representación sectorial de las agencias de viajes, que contaba, entre otros, con la presencia del Presidente de la FEAUV, Don Rafael Gallego.

Asimismo, asistieron dos representantes de Turespaña quienes apoyaron al Sector en sus reivindicaciones.

A la reunión asistió igualmente UNAV-UMAV en defensa de los intereses de sus agencias receptoras que ya había cursado el Viernes 17 queja por la decisión inicial de la citada Institución de incrementar las tarifas sin previo aviso en plena temporada alta a la responsable del Departamento de Museos del Patrimonio Nacional Doña Elena González Poblet.



La reunión auspiciada por FEAAV, transcurrió por unos inmejorables cauces y tiene como inmediato efecto la moratoria de la medida adoptada de incremento de tarifas hasta el mes de octubre de 2011, debido a la presión ejercida, lo que consideramos una noticia muy importante ya que salva toda la temporada de verano.

Además se ha acordado una próxima reunión en julio donde trasladaremos todas las necesidades de nuestras agencias receptoras con la absoluta certeza que podremos seguir comercializando, tanto en grupos como individuales, el Patrimonio Nacional con márgenes lo suficientemente atractivos pues Patrimonio nos traslado la mejor de sus disposiciones para ello, incluido el estudio de los mejores horarios etc.

Del mismo modo, se recogió las opiniones de los presentes sobre como transcurría la temporada de ventas.

REUNIÓN SECCION DE MAYORISTAS DE UNAV 24 de Enero de 2012.

JORNADA DE TRABAJO SOBRE LOS RIESGOS DE LA ACTIVIDAD CON MAYORISTAS UNAV

El pasado día 24 de Enero tuvo lugar en Madrid una interesante Jornada de Trabajo especial con los mayoristas de UNAV.

La jornada contó con la colaboración de nuestro miembro adherido INTERMUNDIAL SEGUROS y trataba de analizar las experiencias de todos los presentes en orden a mejorar las coberturas de los distintos riesgos que conllevan la actividad de nuestras agencias de viajes mayoristas.



Se analizaron con profundidad las distintas problemáticas, tanto de agencias de Turoperación clásicas vacacionales, según las distintas especialidades de producto, como de las agencias especialistas en business, presenciales y on line, con venta B2B y B2C.

Sin pretender haber sido premonitorio del desgraciado CIERRE de SPANAIR, se hizo mención a los distintos productos adaptados a los riesgos del Concurso de Acreedores de las Compañías Aéreas.

Se hizo también especial hincapié en general en el análisis de los riesgos imprevisibles y en la tendencia al alza de las indemnizaciones por daños morales a los consumidores y en las posibilidades de que éstas puedan llegar a ser cubiertas algún día por los seguros de Responsabilidad Civil.

Otras Noticias AGENTTRAVEL Publicado Viernes 03/02/2012 8:35 horas

Intermundial atiende más de 1.200 llamadas de usuarios de Spanair

No obstante, el apoyo de Intermundial a los turoperadores y agencias de viajes no es nuevo, ya que recientemente puso en marcha unas jornadas de trabajo junto con la **Unión de Agencias de Viajes (UNAV)** con el objetivo de conocer cuales son las mejores armas para afrontar situaciones imprevisibles.

“En estos momentos existe una mayor concienciación sobre la necesidad de transferir



estos riesgos de agencias de viajes, turoperadores y hoteles al sector asegurador”, ha señalado el consejero delegado de Intermundial, Manuel López.

Tras la jornada de trabajo junto con UNAV, Intermundial Seguros ha concluido que “es imprescindible e importante adecuar las coberturas al riesgo real en cada caso porque muchas veces los turoperadores y agencias de viajes están faltos de asesoramiento y defensa jurídica profesional y especializada”, señalan desde la compañía.

“Es necesario realizar un esfuerzo importante en tecnología para acotar los tiempos de respuesta al cliente así como dar mayor importancia a la responsabilidad civil y los impagos”, añadió López en este encuentro.

¡ULTIMA HORA SPANAIR-IATA! YA LO VENIAMOS RECLAMANDO ¿AHORA QUE VA A HACER IATA?

A la espera del comunicado de IATA- Se adjunta artículo publicado en la segunda de Nexotur, Edición de Papel 748 (FITUR) Semana del 16 al 22 de Enero TRIBUNA DE OPINIÓN en donde el Secretario General de UNAV, Alberto Cejo, alude directamente la actitud de IATA ante los Concursos de sus asociados.

IATA Y LAS NECESIDADES PROPIAS DE CADA MOMENTO

A raíz de una serie de quejas que vertimos hace unos meses sobre el tratamiento que IATA dispensa a los agentes en la publicación semanal asociativa de UNAV, que llega a más de 2.500 puntos de venta de agencias de viajes, me pidieron que expresara opinión sobre los últimos acuerdos adoptados con la citada entidad.

Sin embargo, trasladar de forma descarnada a un medio público el sentir que en este momento tiene un porcentaje mayoritario de nuestros agencias sobre IATA, así como profundizar en el detalle de los nuevos criterios locales que gobiernan en la actualidad la relación comercial con la citada Asociación, ni es prudente ni corresponde, pues de corazón y también con la cabeza, dadas las circunstancias, considero un éxito de primer orden que los representantes sectoriales logran este verano en la APJC mantener la frecuencia de pago actual.

No obstante lo anterior, si queremos contribuir a consolidar un futuro para las agencias en la distribución comercial de servicios aéreos, deberíamos preguntarnos: ¿cómo podríamos mejorar la relación con IATA ESPAÑA?, o más bien, ¿cómo podría IATA ESPAÑA mejorar la relación con el conjunto de las agencias de viajes españolas?

Lo ha declarado recientemente su nuevo Director General: “actuarán según las necesidades propias de cada momento”. Si nos atenemos a la razón de ser de IATA, es fácil encontrar conflictos de

intereses con las agencias de viajes, pues entre sus principios básicos nos encontramos una serie de necesidades propias que, “perdónenme”, no son precisamente de este momento y que no se justifican por la actual crisis o por la subida de la morosidad, sino que forman parte de sus reglas de oro: representar poder, unificar criterios, aportar su experiencia en apoyar y promover los intereses de las Compañías Aéreas asociadas, garantizar el reconocimiento y sobre todo, aportar presión internacional, liderar los cambios en la industria y facilitar la reducción de costos.

Si los objetivos de la Asociación por excelencia de las Compañías Aéreas son éstos, aunque resulte más o menos molesto, parece lógico reconocer la existencia de puntos de permanente fricción con las agencias de viajes como punto de partida.

De hecho, muchos agentes estarán de acuerdo conmigo en pensar que habiendo resultado las agencias para las compañías aéreas, durante décadas, el sistema de distribución más cómodo, rápido y barato del mercado que ha permitido el crecimiento de la navegación aérea comercial y contribuido de forma esencial al enriquecimiento de la citada industria, en cuanto han surgido fórmulas alternativas, presuntamente más económicas de distribución, o claves tecnológicas que permiten la venta directa o incluso la consolidación de la venta a través de los motores “on line” de reservas aéreas, IATA, ha iniciado un camino sin retorno cuya premisa mayor es que la tercera parte de las agencias de viajes concentren el triple de producción, siguiendo el ejemplo de otros países de nuestro entorno. Debemos asumir esta realidad, es así y en los negocios no sirve de nada lamentarse.

Entonces, ¿la crisis es sólo una excusa que acelera este plan maestro predeterminado? No del todo, según nuestra opinión, el repunte de impagos a finales del 2009 está obligando hoy a las agencias a realizar un gran esfuerzo mediante avales y contragarantías si quieren seguir siendo agencias IATA pero la exigencia de acreditar solvencia es un mal generalizado de las empresas en los tiempos que corren.

Por tanto, aunque estoy de acuerdo en que los default son negativos para la imagen del sector, me pregunto: ¿acaso no son igualmente lamentables los Concursos de las Compañías Aéreas? ¿Dónde está el publicitado y recurrente fondo de garantía que IATA debería prestar a las agencias para cuando uno de sus asociados cae? ¿Qué esfuerzos ha llevado a cabo IATA y/o sus Compañías Aéreas en sintonía y correspondencia con los que se están realizando por parte de las agencias de viajes?

Desgraciadamente, hemos leído en este mismo medio de comunicación como la Administración Concursal de AIR COMET apenas tiene activos para compensar a los damnificados por su cese de operaciones en Diciembre de 2009; todavía en nuestra Asociación estamos defendiendo en la jurisdicción ordinaria a agencias de viajes que han sufrido reclamaciones de cantidad presentadas por los consumidores, ante la imposibilidad de que la citada Compañía responda. ¿De qué nos ha servido entonces lucir el logo de IATA en nuestra correspondencia o en nuestra página Web si lo único que se recibió de IATA en aquellas fechas, cuando su asociado interrumpió el servicio sin aviso previo dejando a miles de clientes colgados, fue una circular indicando a las agencias que se entendieran directamente con la Compañía Aérea?

Sensu contrario, resulta irritante que nos recuerden de forma constante que los fondos no liquidados son de la compañía aérea, nadie lo duda; por repetirlo tantas veces, no va a cambiar la condición de esos dineros.

Es posible que tanta reiteración se deba a determinados contratiempos que viene sufriendo IATA en los juzgados de instrucción, donde los juzgadores, para ciertos “default” (en derecho nunca se puede generalizar ni hacer aplicaciones analógicas automáticas), vienen resolviendo que no se aprecia comportamiento típico ni antijurídico en el agente de viajes, es decir, se sobreseen los procedimientos penales por entenderse que no existen indicios de criminalidad.

En definitiva, el plus de penalidad no es fácil de probar y en muchos casos, un default no es necesariamente sinónimo de delito de apropiación indebida por mucho que IATA insista en la criminalización de la relación comercial; a propósito de esta moda, ya expresé en su día mi opinión sobre el particular en nuestro INFO-LUNES de UNAV, especialmente sobre lo degradante que resulta la solicitud de certificados de penales a los nuevos agentes.

En positivo, ¿qué ayudaría de aquí en adelante, o qué le pediría al nuevo máximo responsable de IATA? Desde luego nuevas formas, dar equilibrio a las pretensiones, no automatizar los sistemas y por tanto tratar a cada agente y cada caso de forma personalizada, no exigir por defecto antes de tener la seguridad de que procede la petición en función de los balances o de la documentación mercantil de las agencias, no aplicar los criterios con ánimo exclusivamente recaudatorio, no criminalizar la relación comercial (sin perjuicio del derecho a la tutela judicial efectiva) o de lo contrario alguna agencia acabará querellándose por falsa denuncia; volver a mirar al agente de viajes como un colaborador leal y no como un potencial chorizo, que es la visión que trasladan de nosotros a terceros en la actualidad con la aplicación de estos criterios, perjudicando nuestra imagen ante bancos, clientes, empresas e Instituciones.

Con todas las dificultades, no pierdo la fe, este vínculo AGENCIAS-IATA viene de lejos y la convivencia debe de proseguir. Si IATA algún día pone sobre la mesa una relación comercial más equilibrada, igualitaria en derechos y obligaciones, así como en garantías, similares para las dos partes, dará lo mismo que haya más o menos agencias con licencia IATA, se podrá seguir trabajando a través de los motores de reservas de las agencias B2B (Business to Business) que permite a agencias no IATA comercializar billetes de avión o mediante cualquier otra fórmula por lo que la continuidad y el éxito de la distribución del servicio del transporte aéreo a través de las agencias de viajes estará garantizado durante muchos años.

Este toro lo tiene que lidiar CEAVYT, en cuya refundación tengo puestas todas las esperanzas para el tratamiento de las cuestiones generales, esta lucha por consolidar una relación comercial más justa debe continuar de la mano de Europa (ECTAA) llegando hasta donde haga falta. Se trata de un silogismo, sencillo que todos deberían comprender, si la legislación actual nos obliga a prestar todo tipo de garantías al cliente-consumidor, las agencias las debemos obtener a su vez de todos los proveedores, sin que la industria aérea pueda ser una excepción.

Parece que los primeros resultados de la unidad de acción en la defensa de los intereses comunes de las agencias de viajes pueden haber llegado con la ampliación del plazo para la sustitución del cheque por la transferencia bancaria pero es necesario perseverar.

Mejorar sustancialmente la relación comercial AGENCIAS-IATA. Esta sí que es una necesidad propia de este momento para las Agencias de Viajes.



12-15 mayo 2011



Islantilla 12-15 de mayo

PRESIDENTE DE HONOR:

S.A.R. D. FELIPE DE BORBÓN Y GRECIA
Príncipe de Asturias

CUADRO DE HONOR:

Ilma. Sra. D^a. Petronila Guerrero Rosado
Presidenta de la Excm. Diputación de Huelva

Ilmo. Sr. D. Luciano Alonso Alonso
Consejero de Turismo, Comercio y Deporte. Junta de Andalucía

Ilmo. Sr. D. Ignacio Caraballo Romero
Presidente del Patronato Provincial de Turismo de Huelva

D. Antonio Ponce Fernández
Presidente de la Federación Onubense de Empresarios (FOE)

PRESIDENTE CONGRESO:

D. José Luis Prieto Otero
Presidente de la Unión de Agencias de Viajes

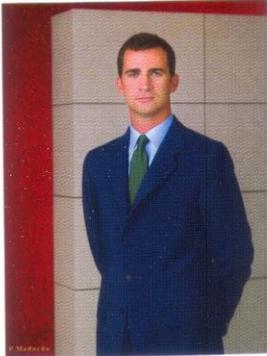
COMITÉ ORGANIZADOR:

Patronato Provincial de Turismo de Huelva
D. Jordi Martí

Federación Onubense de Empresarios
D. Rafael Barba

Unión de Agencias de Viajes
D. José Luis Prieto
D. Alberto Cejo
D^a Ana Romero
D^a Natalia Frutos
D. José Luis Méndez
D. José Luis Ramil
D. José Alberto Morales
D. Ramón Buendía





Con un afectuoso saludo,

Príncipe de Asturias



CASA DE S. M. EL REY

CREDENCIAL

Nº 142/2011

S.A.R. el Príncipe de Asturias, accediendo a la petición que tan amablemente Le ha sido formulada, ha tenido a bien aceptar la

PRESIDENCIA DE HONOR

del **"XIV CONGRESO DE LA UNIÓN DE AGENCIAS DE VIAJES"**, que se celebrará en Islantilla (Huelva) del 12 al 15 de mayo próximo.

Lo que me complace participarle para su conocimiento y efectos.

PALACIO DE LA ZARZUELA, 15 de abril de 2011

EL JEFE DE LA CASA DE S.M. EL REY,



Petronila Guerrero Rosado
Presidenta de la Excma. Diputación de Huelva

La provincia de Huelva es este año la sede para el XIV Congreso de Turismo de la Unión Nacional de Agencias de Viajes y esto es algo sumamente importante para nosotros. Y lo es porque este Congreso aglutinará a numerosos representantes de agencias de viajes, tour operadores y empresas del sector que debatirán sobre los retos del turismo y podrán, al mismo tiempo, conocer las bondades de esta tierra, que son muchas.

El destino Huelva ha crecido de una forma espectacular en los últimos años e incluso ahora, en tiempos de crisis económica, ha seguido aumentando el número de viajeros que llegan a esta provincia y la ocupación hotelera. De hecho, el pasado verano Huelva fue una de las provincias que mejores resultados logró, no sólo en Andalucía sino en toda España. Desde la Diputación de Huelva y el Patronato de Turismo queremos seguir avanzando en esta línea y consideramos que, para ello, la promoción y el impulso al turismo de congresos son estrategias claves.

Por eso, la celebración de este Congreso en Huelva es tan importante. Primero, porque los asistentes al mismo van a debatir sobre los retos, problemas y oportunidades del sector gracias al amplio e interesante programa que se ha preparado. Y, segundo, porque también podrán disfrutar de todo lo que ofrece Huelva, una provincia que alberga numerosos atractivos como su luz y su clima, sus paisajes y espacios naturales, sus maravillosas playas, su excelente gastronomía, sus instalaciones para deportes como el golf, su patrimonio cultural e histórico y la amabilidad de sus habitantes, entre otras cosas.

En este foro de debate se van a abordar temas como la formación y su importancia en la venta y fidelización del cliente, el transporte como base del desarrollo turístico, la situación del sector y actuaciones e iniciativas para afrontar tiempos difíciles, entre otras cosas. Son temas de indudable importancia en la actualidad y el debate sobre los mismos, sin duda, ayudará a aportar soluciones y propuestas imaginativas para los problemas del sector.

Sólo me queda desearles a los asistentes que disfruten de su estancia en nuestra tierra y del programa preparado por la organización del Congreso. Estoy convencida de que será una magnífica oportunidad para conocer nuevas propuestas, intercambiar experiencias e impulsar nuevas iniciativas.

**Luciano Alonso Alonso**

Consejero de Turismo, Comercio y Deporte. Junta de Andalucía



Es para mí una satisfacción dar la bienvenida a los participantes del XIV Congreso de Turismo de la Unión de Agencias de Viajes (UNAV) y un honor para Andalucía volver a acoger este importante foro anual de empresarios y profesionales del turismo.

Quisiera felicitarles, además, por tan magnífica elección, porque estoy convencido de que no se van a arrepentir. Andalucía es siempre una apuesta segura, que supera expectativas, y una región que ha demostrado su capacidad para acoger este tipo de eventos.

La celebración de este Congreso es, además, para nosotros una gran oportunidad turística, no sólo por reunir a una gran cantidad de profesionales de la comercialización, sino también porque en los tiempos actuales aporta un granito más de arena en aras de la recuperación. Y lo hace, además, en un momento en el que la puesta en común, el análisis de estrategias y la mejora continua se vuelven imprescindibles para afianzar la fortaleza de las organizaciones turísticas.

Estoy convencido de que sabrán aprovechar al máximo las sesiones de trabajo programadas durante estos días y espero que las conclusiones obtenidas en este Congreso contribuyan al fortalecimiento de nuestra industria turística.

Sin más, y con el deseo de que, en un futuro cercano, repitan experiencia personal y profesional con nosotros, les invito a que aprovechen las experiencias y emociones que les ofrece nuestra tierra, porque no hay mejor forma de experimentar la grandeza de un destino que respirarlo en sus calles, deleitarse con su gastronomía o disfrutar de sus atractivos y de la amabilidad de sus gentes.

Bienvenidos a Huelva. Bienvenidos a Andalucía.

**Ignacio Caraballo Romero***Presidente del Patronato Provincial de Turismo de Huelva*

*H*uelva es una provincia que ofrece un sinfín de posibilidades para los turistas. Más de 120 kilómetros de costa, uno de los entornos naturales más importantes de Europa, el encanto y la belleza de los paisajes de la Sierra, el rico patrimonio histórico y cultural, el legado de la gestación del Descubrimiento de América y, por supuesto, una gastronomía pertrechada a base de productos naturales de la más alta gama.

Como presidente del Patronato Provincial de Turismo, quiero daros la más cordial bienvenida a esta tierra, que se diferencia por su carácter amable y acogedor, y que habéis elegido para celebrar el congreso de la UNAV. Sin duda, un hecho por el que nos sentimos muy orgullosos y agradecidos, ya que vosotros, los agentes de viajes, sois una pieza indispensable en el engranaje del sector turístico. Las agencias de viajes son el intermediario entre el turista y su destino, y qué mejor manera de vender un producto que conocerlo de primera mano, como vais a hacer vosotros durante estos días en Huelva.

Por eso, quiero agradeceros que hayáis elegido Huelva como punto de encuentro, porque supone un reconocimiento al esfuerzo que se está llevando a cabo por parte de las instituciones y de todos los profesionales del sector de esta provincia para hacer del turismo un pilar de nuestra economía.

Espero que vuestra estancia en Huelva sea muy grata y que, juntos, podamos dar a conocer al resto del mundo las bondades y los atractivos turísticos de esta provincia.



Antonio Ponce Fernández

Presidente de la Federación Onubense de Empresarios (FOE)

L

La Unión de Agencias de Viajes (UNAV) podría haber elegido cualquier atractivo rincón de nuestro país para celebra su XIV Congreso de Turismo, pero ha sido finalmente Huelva la que servirá de anfitriona a quienes participarán en tan importante cita, dándonos la oportunidad de compartir con ellos nuestras excelencias.

Es Huelva una provincia de contrastes, con más de 3.000 horas de sol al año, en la que se entremezcla el verdor de nuestra Sierra y parajes naturales, el azulado Atlántico que baña nuestra tierra y el dorado de sus playas con un acervo cultural marcado por la gesta Colombina y el legado de nuestro poeta más universal, Juan Ramón Jiménez.

Todos estos recursos, junto nuestra exquisita gastronomía, con productos estrellas como el jamón, las gambas y nuestras fresas, regados por nuestros caldos del Condado, cierran un extenso capítulo de ofertas entre las que el folklore y la religiosidad se conjugan cuidadosamente, siendo su máximo exponente la mundialmente conocida Romería del Rocío o nuestra Semana Santa, declarada de Interés Turístico Nacional.

Un proceso de desarrollo armónico y sostenible en nuestro territorio ha permitido que hoy podamos ofrecer cerca de 30.000 plazas hoteleras, distribuidas a lo largo y ancho de nuestra geografía provincial en la que llama la atención el hecho de contar con 150 kilómetros de costas y un 35% de su territorio protegido para velar por entornos de la dimensión del Parque Nacional de Doñana, el Parque Natural de Sierra de Aracena y Picos de Aroche, el Paraje Natural Marismas del Odiel y los enebrales de Punta Umbría, por citar sólo los más conocidos.

Todas estas bondades, han permitido que el turismo sea un componente decisivo en nuestra economía, siendo Huelva punto de destino de un importante número de turistas tanto de procedencia nacional como extranjera, que ha propiciado, al mismo tiempo, la aparición de una oferta de servicios muy amplia.

Sin duda alguna, estamos ante un magnífico escenario y un interesante destino que les invito conocer.



José Luis Prieto Otero
 Presidente de la Unión de Agencias de Viajes (UNAV)



Estimados colegas y amigos:

Me resulta, como siempre, especialmente grato, dirigirme a todos vosotros, con motivo de la próxima celebración del XIV Congreso de nuestra Asociación, UNAV.

El reconocido éxito de nuestro anterior Congreso, celebrado en Madrid, nos ha llevado a repetir idea y formato en ésta próxima edición.

La idea, no es otra que la de presentar un gran Congreso abierto a todo el Sector turístico, donde UNAV será, de nuevo, el promotor y organizador del mismo, pero en el que el Sector, en pleno, será su único protagonista.

El formato, que consideramos como más acertado, en su sesión troncal, vuelve a ser, por lo tanto, el de una muy bien nutrida Mesa Redonda, en la que se encontrarán representados, a gran nivel, transportistas, hoteleros, tour operadores, minoristas y representantes de Asociaciones patronales.

El objetivo es, por consiguiente, propiciar, a través de éste encuentro y con la participación activa de todos, el análisis de aquellos problemas comunes a todos y la búsqueda de los cauces que puedan llevarnos a mejorar nuestra actividad empresarial.

Cuanto hemos participado en la organización de éste XIV Congreso, estamos convencidos de haber dado, además, con los ponentes idóneos, por su experiencia y representatividad.

Difícilmente habría sido posible afrontar este evento sin la colaboración, ilusionada, de las empresas e instituciones patrocinadoras del mismo. Vaya, desde aquí y en nombre de toda la UNAV, mi más sincero agradecimiento.

Os envío, a todos, un cariñoso saludo, en espera de hacerlo, en breve, personalmente.

Jueves, 12 de Mayo

- Llegada a Islantilla/Huelva
- Traslado desde estación del AVE/Puerto Antilla Grand Hotel en llegadas de las 16.30 h.
- Para otras llegadas los traslados al hotel serán por medios propios.
- Check-in.
- **20.30 Cóctel-Cena de bienvenida** del XIV Congreso de UNAV, ofrecida por el Patronato de Turismo de Huelva (Diputación de Huelva), que tendrá lugar en el propio hotel.
- Inauguración oficial del Congreso por parte de las Autoridades, representante de empresarios onubenses y Presidente de UNAV.
Alojamiento.



Viernes, 13 de Mayo

SESIONES DE TRABAJO:

- **09.00** Apertura de las sesiones de trabajo.
Intervención del Presidente de UNAV, D. José Luis Prieto Otero, quien hará una breve reflexión sobre las conclusiones del Congreso precedente.
- **09.15** Presentación pormenorizada, ante todos los asistentes al Congreso, del producto turístico de la provincia de Huelva, a cargo de D. Jordi Martí Ruiz, Gerente del Patronato de Turismo de Huelva.
- **10.00** Salida del grupo de acompañantes para la visita de medio día de duración por los lugares colombinos de interés: Moguer, La Rábida, Muelle de las Carabelas...
- **10.05** Breve presentación de la nueva **Web de UNAV**

10.10 PANEL1):

LA FORMACIÓN: SU IMPORTANCIA EN LA VENTA Y FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE.

- El "valor añadido" de la Agencia de Viajes, frente a la gestión directa por el cliente en el servicio y reserva de sus desplazamientos.
- Ventajas de la gestión especializada en el viaje: Garantía, información y seguridad.
- Características del profesional de viajes.

INTERVIENE:

D. Pedro Hita Andújar, Director de RRHH de Viajes El Corte Inglés.

10.35 PANEL2):**EL TRANSPORTE COMO BASE DEL DESARROLLO TURÍSTICO**

Presentación: D. José Luis Ramil Alía

- Análisis de las perspectivas a corto y medio plazo: Incidencias y problemáticas que vienen afectando a la industria turística tales como: carburantes, huelgas, climatología, etc.
- Estructuras aeroportuarias de nuestro país.
- Aportaciones y soluciones al respecto.

INTERVIENEN:

- D. Ricardo Palazuelos Herranz, Jefe Unidad AA.VV. y TT.OO. IBERIA LAE.
- D. Ramón Sánchez Álvarez, Director Comercial de Amadeus.
- D. Manuel Martín Elvira, Sub-Director de Ventas de National ATESA.
- D. José Manuel Díaz Sánchez-Matamoro, Presidente Asociación Provincial Hoteles de Huelva.

11.30 Pausa para café.

12.00 MESA REDONDA:

EL TURISMO: SÓLO ANTE EL PELIGRO

- La necesaria y decidida implicación política e institucional en el apoyo a este segmento estratégico de la economía.
- Actuaciones y soluciones empresariales en tiempos difíciles.
- Visión analítica y objetiva del momento actual y expectativas de este sector, tratadas por destacados empresarios, profesionales y técnicos de la Administración Turística.

INTERVIENEN:

- D. Manuel Buitrón Gerner, Presidente Politours, Mayorista independiente
- D. Rafael Sánchez Sendarrubias, Director General de V. Carrefour España
- D. Manuel Otero Alvarado, Presidente Asociación Hoteles de Sevilla
- D. Antonio Távora Molina, Presidente Asociación Sevillana de Empresas Turísticas
- D. Santiago Moliné Palacio, Presidente de Segurtour (en representación de AYAX)
- D. Manuel Lopez Muñoz, Consejero Delegado de Intermundial Seguros
- D^a M^a del Mar Alzaro García, Viceconsejera de Turismo, Comercio y Deporte-Junta Andalucía
- D. Rafael Gallego Nadal, Presidente FEA AV: "Unificación Sectorial de las AA.VV."
- MODERADOR: D. José Luis Prieto Otero, Presidente de UNAV

COLOQUIO

14.20 FIN DE LAS SESIONES DE TRABAJO

14.30 ALMUERZO DE TRABAJO, conjuntamente congresistas y acompañantes

TIEMPO LIBRE PARA OCIO O DESCANSO

CENA DE GALA DE CLAUSURA DE XIV CONGRESO UNAV

Ofrecida por:

**PATRONATO DE TURISMO DE HUELVA
Y
TURISMO ANDALUZ**

20.15 Traslado de congresistas y acompañantes desde el hotel a la:

“FINCA LAS PALOMAS-BALLEMARI”



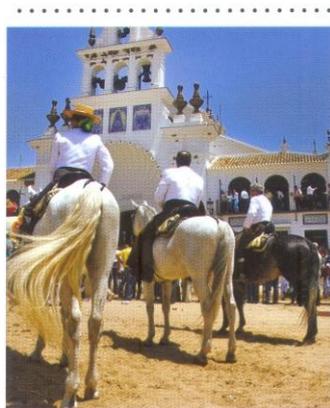
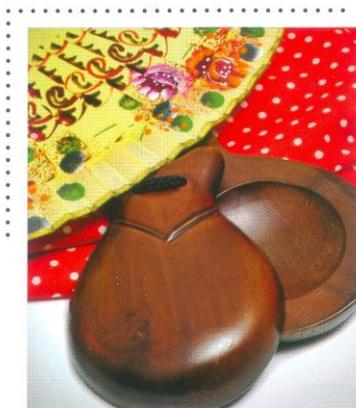
21.00 Cóctel en los fantásticos jardines de la finca, mientras podemos disfrutar de un bonito espectáculo de grupo rociero.

21.30 Comienzo de la cena de gala y, tras los postres, se llevará a cabo, como es habitual, la clausura oficial de Congreso, con el siguiente protocolo:

- Lectura de conclusiones de las sesiones de trabajo.
- Entrega de reconocimientos a colaboradores y “sponsors”
- Clausura oficial del XIV Congreso de UNAV.

23.55 Regreso en los autocares al hotel.

Alojamiento.



Sábado, 14 Mayo

EXCURSIÓN "CAMINO DEL ROCÍO"

Desayuno en el hotel.

Mañana libre para disfrutar de la playa, instalaciones del hotel, paseos, compras, etc.

Almuerzo libre

17.30 Salida en autocares.

19.00 Llegada del grupo, hasta uno de los muchos caminos, que utilizan los peregrinos para llegar a la Aldea. Comienzo del "**Camino del Rocío**". Una explosión de luz y color, folklore, naturaleza y cultura. La Aldea está enclavada en las marismas del Río Guadalquivir, nacida en torno a la primitiva ermita, sus calles son de arena y en todas y cada una de sus casas se dispone de cuadras para el alojamiento de los caballos.

Durante el recorrido se realizará la típica "**pará rociera**" en la que se servirán aperitivos diversos de la gastronomía popular de la zona; Jamón de Jabugo y Gambas de Huelva entre otros, cervezas, vinos de la tierra, manzanilla y refrescos. El coro rociero animará con sus cantes y bailes. Se continúa el camino hasta El Rocío, llegaremos a las puertas del Santuario de la Virgen.

El "Camino" culmina con una cena bajo los acebuches centenarios frente a las marismas del Parque Nacional de Doñana. Terminada la cena tendrá lugar una fiesta flamenca en una choza típica aleadaña al lugar de la cena. Al final de la fiesta, canto de la Salve rociera.

Regreso al hotel.

Alojamiento.



Domingo, 15 Mayo

- Desayuno en el hotel. Check out.
- Traslado desde el Hotel a la estación de Santa Justa, Sevilla, para salidas de las 11,45 h.

Para otras salidas los participantes deberán hacer el traslado por sus propios medios.

FIN DEL CONGRESO

Viernes, 13 Mayo

LUGARES COLOMBINOS

Visita turística guiada, de medio día de duración, por diversos lugares de interés de esta maravillosa zona, para llevar a cabo el reencuentro con una parte de nuestra historia universal: Los lugares donde Colón permaneció antes de su gran aventura del Descubrimiento de América: *Moguer, La Rábida, Muelle de las Carabelas, Palos de la Frontera, etc.*

Moguer posee varias plazas como la de la Iglesia, que se encuentra en el centro histórico de la ciudad, La plaza de la Coronación, también la plaza de las Monjas, donde hay un antiguo convento, llamado el Convento de Santa Clara, de estilo gótico mudéjar, del siglo XIV, La iglesia de Nuestra Señora de la Granada.

La Rábida, es ante todo, un monumento histórico. En su diminuta sencillez, es el icono de una de las Gestas más trascendentales de la Humanidad. Situado en la confluencia de los ríos Tinto y Odiel, se divisa sobre una loma de 30 ms. de altitud. PATRIMONIO DE LA HUMANIDAD.

Muelle de las Carabelas, La Rábida, Palos de la Frontera, espacio museístico donde se encuentran las réplicas de las tres carabelas que formaron parte del Descubrimiento de América.

A última hora de la mañana, regresaremos al Puerto Antilla Grand Hotel, para el almuerzo con todos los congresistas.

PROGRAMA PRE-CONGRESO

Miércoles, 11 Mayo

- Llegada libre al Puerto Antilla Grand Hotel, check-in.
- Cena Libre.
- Alojamiento



Jueves, 12 Mayo

- Torneo de Golf, patrocinado por

“PATRONATO DE TURISMO DE LA COSTA DEL SOL”

Se llevará a cabo en el espléndido campo de Isla Canela Golf Club.

08.00 Desayuno en el hotel y salida hacia el campo de golf (20 minutos).

- Almuerzo y entrega de premios.
- Regreso al hotel.



ALGUNOS DATOS DE INTERÉS:

VESTIMENTA ACONSEJADA:

- **Cóctel de inauguración:** Caballeros: Traje oscuro.
Señoras: Vestido cóctel.
- **Sesiones de trabajo:** Se recomienda chaqueta.
- **Excursiones:** "Sport".
- **Cena de gala de clausura:** Caballeros: Traje oscuro.
Señoras: Vestido cóctel.

Se recomienda llevar ropa de playa y bañador.

ENTIDADES Y EMPRESAS COLABORADORAS

ISLANTILLA

12-15 mayo 2011



TRAVEL ASSISTANCE



15

UNIDAD ASOCIATIVA

CEAVYT-UNIDAD ASOCIATIVA

El Consejo Directivo de UNAV, reunido el 18 de Octubre de 2011 aprueba por unanimidad solicitar la entrada en CEAVYT para favorecer la Unidad de todo el sector de las agencias de viajes españolas.

Queremos recalcar en esta Memoria la importancia del acto celebrado en el Palacio de Congresos el pasado día 23 de noviembre que escenificaba el nacimiento oficial de la nueva Unidad Asociativa.



El Presidente de UNAV ya ha adelantado que “la integración de las asociaciones de las minoristas en la Confederación Española de Agencias de Viajes y Turoperadores (CEAVYT) supone un gran paraguas asociativo que da cobertura a todo el sector y facilitará la comunicación con las administraciones públicas a través de “un único interlocutor”. Para José Luís Prieto el objetivo es que el año que viene se consolide el programa asociativo de CEAVYT y UNAV puede tener un papel relevante dentro de la entidad.

CERTIFICACIÓN DE CALIDAD

En 2011 se ha puesto en marcha el proceso de Certificación de Calidad en UNAV en base a la normativa **ISO 9001** que especifica los requisitos para un sistema de gestión de la calidad que pueden utilizarse tanto para la aplicación interna como para la certificación con fines contractuales.

35 ANIVERSARIO

UNAV PRESENTA EL CALENDARIO DE EVENTOS PARA 2012 CON MOTIVO DE SU 35 ANIVERSARIO

El pasado **16 de noviembre UNAV**, Unión de Agencias de Viajes, ha presentado con motivo de cumplir el próximo año su 35 Aniversario el Calendario de Eventos que celebrará así como su nueva imagen corporativa en sus distintos variantes y el eslogan del aniversario.

Los valores que han permitido a una Asociación empresarial sin ánimo de lucro como la UNAV llegar a cumplir 35 años, han sido, fundamentalmente, el compromiso con el asociacionismo en el que creemos hoy más que nunca, la solidez, la experiencia, la capacidad de adaptación, la madurez y en definitiva, todos aquellos valores que asociamos al cumplimiento de tantos años.

Llegar a cumplir 35 años, no es fácil. Este bagaje se ha conseguido con el apoyo incondicional, primero de sus propios asociados, a quienes les consta que en un mundo globalizado no conviene caminar sólo; también se ha contado con la necesaria asertividad de las Instituciones Públicas quienes han reconocido y aceptado a las Asociaciones empresariales como los auténticos vertebradores entre el mundo privado y público, especialmente en un sector que siempre responde en España como ha sido tradicionalmente el Turismo.

También, especialmente en los últimos tiempos, hay que reconocer su colaboración a los partners privados y miembros adheridos del sector turístico español en general, que llevados por las sinergias que genera el asociacionismo han visto en nuestra casa el vehículo ideal para estar siempre cerca de nuestras agencias.

En la actualidad, UNAV lucha día a día para mantener su nivel de prestigio y estar a la altura del servicio que nuestras distinguidas empresas asociadas merecen y demandan en un mundo ampliamente tecnificado, donde la formación, el asesoramiento y las nuevas tecnologías resultan fundamentales.

Entre los principales eventos figura el **XV CONGRESO DE UNAV 2012, Gran Foro del Turismo y 35 Aniversario**, que tendrá lugar el 27 de septiembre en el Hotel Meliá Castilla de Madrid y en el que espera contar con la presencia del Príncipe Felipe como el pasado año, el Presidente de Ceim y otros miembros de instituciones públicas de Madrid. Diversos **actos de relaciones institucionales con Turespaña, Gobierno autonómico, Ayuntamiento de Madrid y Sindicatos del sector**, así como relaciones con los principales **colaboradores del turismo como Iberia, Renfe, Paradores, etc.**

También tendrán lugar work shops promocionales sobre turismo de Irlanda y Baden Baden (Alemania). Y en octubre viajes UNAV-UMAV con destinos probables a Irlanda o Colombia.

En la actualidad UNAV está integrado por 130 miembros, todos ellos titulares de Agencias de viajes y sus sucursales, que cuentan con 1.500 puntos de venta. También cuenta con miembros adheridos empresas relacionadas con el sector.



El Presidente de la Asociación, José Luís Prieto, estaba acompañado de la Directora General de Turismo de la Comunidad de Madrid, M^ª Angeles Alarcó, de la Gerente del Patronato Municipal de Turismo Mar de Miguel Colón, de Horacio Díaz del Barco, Subdirector General de Corporación y Competitividad de Turespaña, así como de Alberto Cejo, Gerente de la Asociación.

Nueva imagen Corporativa.

En este orden de cosas, UNAV también luce nuevo logo que incluye en su caso sus distintas variantes, así como, el eslogan del 35 Aniversario de nuestra querida Asociación.



unav, la voz DECANA



RELACIÓN DE ASOCIADOS A UNAV

AGENCIAS DE VIAJES

2000
ACUARELA
AIRBUS
ANGALIA TOUR OPERADOR
ARENAS
ARISTA
ARIZONA
ARPA
ATENEO
BIOTOUR
CAMPA
CATAI
CELLAR TASTINGS, S.L.
CEMO / TROTAMUNDOS
CENTURY - INCOMING, S.L.
COLUMBIA
CREATUR
DESTINIA, S.L.
DOLPHINS TRAVEL
EL CORTE INGLES
ELIGE TU VIAJE
EMERTRAVEL, S.A.
ESCORIAL
EUROEXPRESS VIAJES Y TURISMO, S.A.
EUROPA MUNDO VACACIONES
EXCELENCIA
FACTOR OCIO
GARTOUR
GOLFSPAIN TOURS
GRAN CHINA
GRECOTOUR
GULLIVER'S TRAVEL ASSOCIATES, S.A.
HELICE
HIMALAYA
IA VIAJES
ICU
IGUAZU
INTERNACIONAL CARISMA MAGIC TOURS, S.L.
INTERNATIONAL QUETZAL TOURS, S.L.
JTB VIAJES SPAIN S.A.
JUCAR / GENERAL TOURS
KARISMA
KUONI TOURS
L4 VIAJES
MADE FOR SPAIN, S.A.
MAPA PLUS
MAPA TOURS
MAS AMERICA, TOUR OPERADOR
METRO
MILLAN TRAVEL
MSC CRUCEROS
MTZ, DESTINATION MANAGEMENT COMPANY
MUCHOVIAJE
MUCHOVIAJE
N.L. VIAJES
NOBEL
OLYMPIA MADRID, S.A.
OMEGA PLUS, S.L.
PANAVISION
PEGASUS-PEGATUR, S.A.
PERFECT DAY TRAVEL BUSSINES
POLITOURS
POLVANI
PROTEL/BANCOTEL
PROVIAS
PROXIMO ORIENTE
RURALIA-MARKETING Y TURISMO RURAL
RUSTICAE VIAJES, S.L.
SELASI
SENDAS DE EUROPA
SERVIVUELO (V. ZAMER)
SET VIAJES, S.L.
SIASA
SINOWIND
SPACE TRAVEL / PORTUGAL TOURS
SPECIAL TOURS
SURLAND
TAJO
TALONOTEL
TEAM 3
TESORO
TIERRA VIVA
TIJE - TURISMO INDEPENDIENTE PARA JOVENES
Y ESTUDIANTES
TOURALP TRAVEL, S.A.
TRANSHOTEL CENTRAL DE RESERVAS, S.L.
TRANSIBERICA
TRANSRUTAS
TRAVELLING CONSULTANTS
TUMLARE CORPORATION
TURISMO Y PEREGRINACIONES 2000
TURYOICIO
UPPER CLASS, S.L.
VIAJES Y VACACIONES RIO TAJO
ZAFIRO

GRUPOS COMERCIALES

AIRMET
CARREFOUR, S.L.
CYBAS
STAR VIAJES
UNIDA

MIEMBROS ADHERIDOS

 Amadeus España	 Coris Asistencia	 Galileo España	 Grupo Iris	 IBERIA L.A.E.
 National Atesa	 Pipeline Software	 Segurtour	 Sol Meliá	 Aon Gil y Carvajal
 Travel Loop	 Winterthur Sartorio	 Intermundial	 Finantur	

CIERRE

Al cierre de la presente memoria se puede concluir sin ambages que se ha sacado adelante con un resultado muy positivo un año a priori complicado; el generoso esfuerzo de toda la UNAV ha conseguido incrementar los niveles de servicio y actividad cuando más necesario resultaba para el sector que se encuentra sometido a diversas turbulencias al igual que el resto de las empresas del país. Por tanto, hacemos extensivo nuestro agradecimiento a todos los que forman del Consejo Directivo y al equipo humano de la Asociación por su esfuerzo y colaboración permanente.

CONSEJO DIRECTIVO UNAV 2011

JOSE LUIS PRIETO OTERO

JOSE GORDO MARTINEZ

JUAN JOSE OLIVAN DELGADO

JOSÉ LUIS MÉNDEZ ÁLVAREZ

ANA ROMERO MUÑOZ

MATILDE TORRES MANZANARES †

MANUEL SOLANS ESCARIO

ANTONIO PEREGRIN

MÁXIMO VILLEGAS FONTELA

JESUS NUÑO DE LA ROSA

INMACULADA MORENO MORENO

AGUSTIN LAMANA MARIN

VICENTE GARCIA DIAZ

RAFAEL SÁNCHEZ SENDARRRUBIAS

NATALIA FRUTOS RUIZ

JOSE LUIS RAMIL ALIA

JOSE LUIS BARBERO

JOSE LUIS GARCIA LOZANO

MIGUEL NAVARRETE VEGA

RAMÓN BUENDÍA PERONA

ALBERTO CEJO PÉREZ

ADMINISTRACION

LOLI GONZALEZ HERNANDEZ

COMERCIAL

MARISA PARRONDO RODRIGUEZ

In memoriam



El 9 de Agosto de 2011 nos dejó **Juan Antonio Prieto del Portillo**.

Juan Antonio, fue Presidente de UNAV entre el período de 1.988 a 1.991 y ayudó de forma esencial a la consolidación de esta Decana Asociación en aquellos años.

Desde UNAV queremos transmitir nuestro más sincero pésame a sus familiares, compañeros y amigos.

El pasado día 19 de marzo antes del cierre de la presente memoria falleció nuestra compañera del Consejo Directivo y amiga **Matilde Torres Manzanares**.

En UNAV, como en todas partes, echaremos de menos a Matilde Torres, su aportación a esta casa, la suya, era extraordinaria, como fuera de lo común fueron su categoría humana y profesional y su prestigio nacional e internacional. Nuestras más sinceras condolencias por la pérdida a sus más allegados, así como, a la querida familia de CATAI en estos difíciles momentos.

