

Las agencias catalanas, ante el futuro

NO SE HABLA DE OTRA COSA. La crisis es el tema recurrente en cualquier foro o convocatoria que reúna a profesionales y empresarios del Sector. Aunque existe la opinión generalizada de que hablar de crisis es perjudicial para las ventas, de puertas hacia adentro es inevitable el análisis de lo que está pasando y lo que está por venir.

Los Debates NEXOTUR celebrados en los Salones TurNexo de Barcelona, Bilbao, Madrid, Sevilla y Valencia, han puesto de manifiesto esta creciente inquietud de los agentes.

En Barcelona, el presidente de UCAVE sostiene que la crisis no es del Turismo, sino del consumo. Y aunque en Cataluña las ventas de verano se han reducido un 12%, esta comparación se hace con dos ejercicios muy buenos. La Asociación líder del Sector en Cataluña está sacando adelante su iniciativa de cierre oficial de webs intrusas, para evitar que los clientes sean estafados y el Sector salga perjudicado. Y pide proporcionalidad al tamaño de la agencia y sensibilidad a la hora de sancionar, ante la difícil situación que hoy atraviesan las minoristas.

Remedando el dicho, a la Administración rogando y con el mazo dando. UCAVE lanza un administrador *online* de cupos de cara a la temporada de verano. El objetivo es que aquellos agentes que no haya vendido plazas asignadas, puedan ofrecerlas al resto de los agentes, mediante un mostrador virtual creado por esta Asociación. Asimismo, trabaja para que la Administración Turística de la Generalitat oriente el Plandetur Catalunya hacia el Turismo Emisor y la reducción del IVA para las minoristas.

En línea con los planteamientos constructivos, el subdirector general de Ordenación Turística de Cataluña sostuvo en el Debate NEXOTUR que la lamentación carece de sentido, sosteniendo que lo que ahora procede es la reflexión, como paso previo a la acción. "Los agentes no están solos en el *via crucis* que ha supuesto la última temporada de Semana Santa, afirma.

El Sector es una de las actividades económicas que mejor está aguantando el golpe, según la Dirección General de Turismo de Cataluña, que pretende utilizar como palanca contra la crisis el Plan de Desarrollo Turístico de Cataluña, conocido como Pandetur, que desarrolla el Plan Estratégico que, a su vez, emana del actual Plan estatal Horizonte 2020.

La dependencia del consumo de las agencias catalanas lleva a este importante mercado receptivo a apoyarse en los mercados de cercanía, orientando hacia éstos el esfuerzo promocional. Cataluña constata que el crecimiento exponencial que han experimentado las agencias, pese a que en 2008 ya se constató un repliegue de la actividad, materializado en el cierre de sucursales que apenas afectó a centrales.

El seguimiento mensual de la evolución del Sector Catalán ofrece crecimientos

negativos en puntos de venta, aunque la situación no sea dramática, en palabras del subdirector general de Turismo.

La percepción de los proveedores consultados sobre la evolución del mercado emisor catalán es, por contra, inequívocamente negativa. Las mayoristas, en especial las dedicadas a grandes viajes, observan con preocupación el *parón* de las reservas de muchos viajeros catalanes. Proveedores y minoristas confían en que esta temporada de verano también experimente una recuperación de última hora en las ventas.

Autoridades y empresas de receptivo confían en que la crisis incremente los viajes dentro de Cataluña. Una receta que lejos de ayudar a las agencias de viajes podría dificultar aún más la contracción del potente mercado emisor catalán.

El severo recorte de costes, cierre de sucursales incluido, y el reajuste de la oferta a una demanda menguante, se apuntan como fórmulas obligadas ante una crisis que no cesa.

Que le sea útil. Ese es nuestro mayor interés.

UCAVE lanza un gestor de cupos 'online' para la temporada de verano, que permita a aquellos agentes que no hayan vendido plazas asignadas, ofrecerlas a otros en un mostrador