

Cambio de ciclo: eficiencia, resistencia, salida del laberinto, el futuro de todos...

Martin Sarrate

Director General de Julia Central de Viajes
y Vicepresidente Económico-Financiero de CEAV



Mi opinión es que estamos viviendo una nueva situación de Mercado, con un Cambio de Ciclo, con una carrera de fondo y resistencia, donde los hábitos de compra y de consumo están cambiando y es de vital importancia adaptarse a esa nueva realidad, para poder iniciar la salida del laberinto.

Debemos de reinventarnos, nos aconsejan a menudo, pero sin capacidad de tener iniciativa, esfuerzo y sobre todo creatividad, lo tenemos muy difícil. Con lo que nos está cayendo sería recomendable, empezar cualquier crítica mirándonos al espejo, para ver y comprobar si lo estamos haciendo bien.

Las comisiones cero han hecho que las acciones comerciales de captación de clientes deterioren totalmente el margen, incidiendo directamente en las cuentas de resultados de las empresas, poniendo en peligro de que nuestra profesión se devalúe, cuando lo que necesita el Sector son buenos profesionales con una gran preparación para poder competir, resucitar nuestro negocio y sobre todo impulsar el cambio.

El cierre de Agencias de Viajes, es constante a causa de:

- Mercado sobredimensionado
- Retracción del Consumo
- Baja rentabilidad
- Poca eficiencia en la estructura de costes

En nuestro Sector, cada vez más hay más competidores que nos amenazan en canibalizar a los clientes a cualquier precio, en un escenario que cambia continuamente.

Para que sirve deteriorar comercialmente "la calle"... para incrementar cierres de puntos de venta, aplicar Ertes, reducción de salarios, bajar los márgenes, no deja de ser una estrategia temeraria con un coste muy alto de desgaste y que puede ser muy difícil de recuperar...

Considerar el turismo de masas, no es la solución, eso no crea puestos de trabajo, ya que lo importante es la eficiencia en la gestión profesional, optimizar nuestros

recursos y sobre todo con unos costes muy competitivos y productivos para lograr que nuestras empresas sean rentables .

Que dirían de nosotros los viajeros que han marcado la Historia y que ayudaron a explorar nuestro planeta... Marco Polo, Cristóbal Colón, Livingstone y Stanley, Charles Darwin, que no tenían los recursos que ahora tenemos en nuestras empresas para poder ser los mejores especialistas y gestionar las experiencias de todos los clientes reforzando nuestro papel de asesoramiento. Nosotros tenemos que trabajar en:

- Generar relaciones de valor con los consumidores
- Optimización de los resultados , cobrando por todos nuestros servicios
- Reducir la oferta del mercado
- Ofrecer servicios de calidad
- Asentar y consolidar el negocio
- Buenas políticas de precios
- Fidelización del cliente
- Protección de los derechos del consumidor con total garantía de los servicios
- Valores añadidos y reducción de costes
- Creación de marcas especializadas en segmentos y nichos de mercado.

Tenemos mucho camino por recorrer y debemos estar convencidos de que hay que aplicar las mejores estrategias para obtener una rentabilidad acorde a nuestra profesión y que nos haga salir de este laberinto... .y que el futuro sea de todos ya que si algo va mal , será porque algo se ha hecho mal y porque hay que aplicar otro tipo de cualidades, ya que el objetivo final es la rentabilidad más la competitividad.

Me gustaría terminar con una cita del filósofo griego Platón: "LOS ÚNICOS QUE VEN EL FIN DE LA GUERRA... SON LOS CAIDOS EN COMBATE"

PARA LOS VIAJES DE TUS CLIENTES, CONFÍA EN RACE.

En RACE tenemos los Seguros de Viaje que se adaptan a los viajes de cada cliente. Una preocupación menos para ellos, y una comisión más para ti.

Entra en <https://turismo.race.es> y descubre nuestros productos y precios para el 2013.