

A vueltas con la especialización en el sector de las AAVV

Sergio García Ferreira -
Presidente de AEDAV,
Agencias de Viajes Asociadas de Andalucía



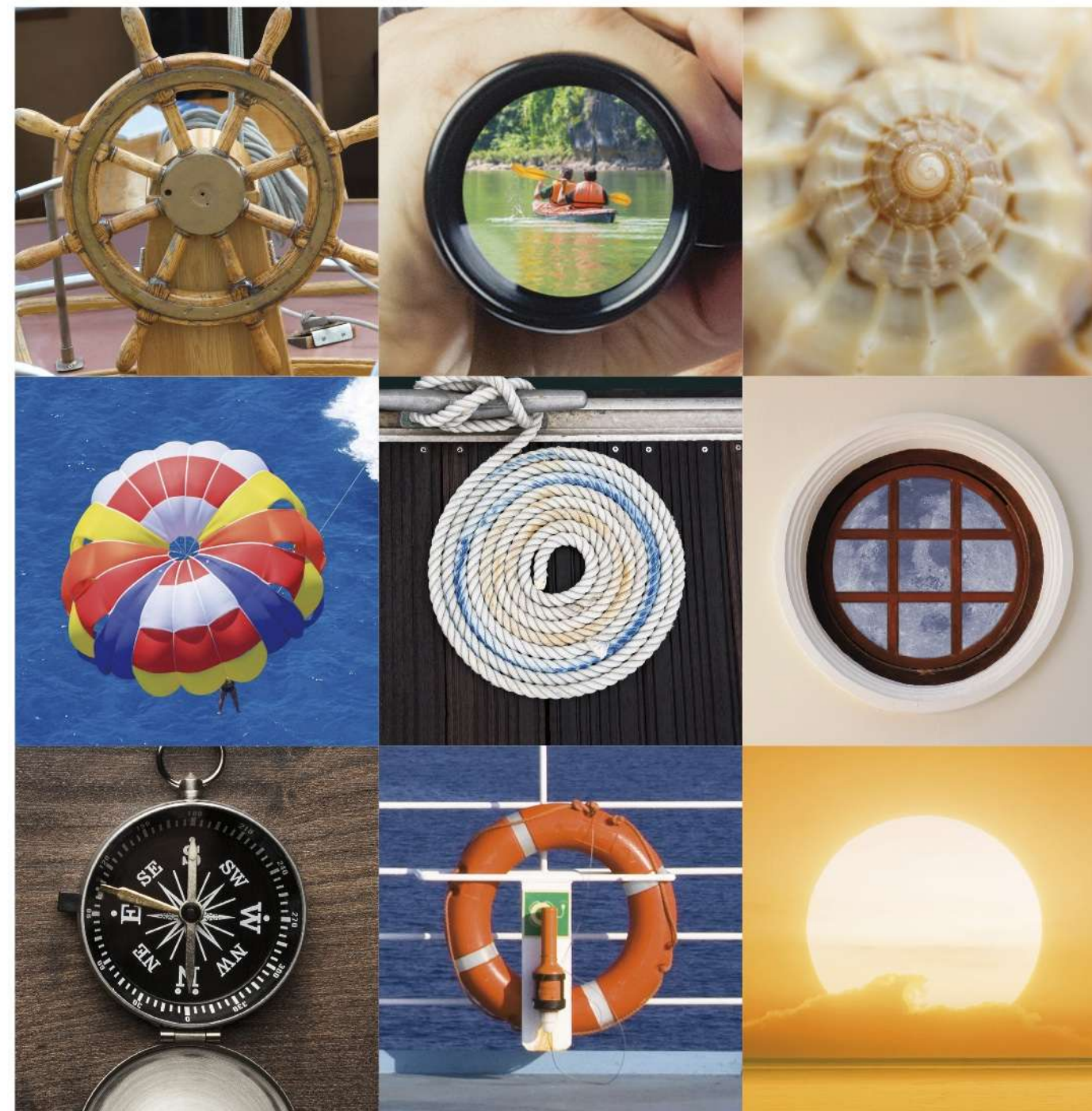
El próximo otoño cumpliré 38 años en este apasionante trabajo que es una agencia de viajes. Desde el principio me enseñaron que un agente de viajes debe saber todo lo concerniente a la reserva y emisión de cualquier tipo de documento, aéreo, terrestre o marítimo y todo tipo de paquetes vacacionales y de negocios. Algunos de vosotros o vosotras que leáis este artículo, que llevéis algunos años en este sector, recordaréis la cantidad de cursos que nos impartían las líneas aéreas para formarnos en la correcta emisión de billete aéreo, lo cual conlleva especializarte en ello si querías ser agente autorizado. De Renfe recuerdo que fueron 30 días con examen final incluido para autorizarte a la venta de billetes. Más de lo mismo con las navieras y mayoristas de paquetes conforme fueron implantando sistemas de reservas.

No sé qué opináis, pero para mí esto es especialización en ser un buen agente que sea capaz de vender desde un billete de bus a una vuelta al Mundo pasando por cruceros y viajes a medida. Vale, pensaréis que estoy hablando de formación, pero la formación te lleva a la especialización.

No sin razón, llevo varios años escuchando, voces expertas, que el futuro es la especialización, que lo de vender billetes se ha acabado, que para eso están las OTA. Es verdad

que la venta de billeteaje *of line* se ha reducido, pero también es verdad que hemos crecido en billeteaje de alta contribución incluso estamos recuperando clientes que compraban por internet pero se han dado cuenta que les falta el valor añadido y servicios que prestamos las agencias de viajes y que ahora lo valoran en muy alta medida algunos clientes. Bien es cierto que todos nos hemos especializado en algo, un destino, en cruceros, en paquetes a medida, en viajes de empresas, con el riesgo que ello conlleva, pero seguimos dando a nuestros clientes lo que nos piden. De todos es conocido, la quiebra de agencias de viajes especializadas en un destino concreto por el que hoy en día no es recomendable ofrecer ni viajar. Fueron agencias alabadas en su momento por ser innovadoras en especializarse en un nicho de mercado y destino concreto, que a la larga a alguna de ellas les ha costado el cierre o abrir la ventana para mirar otras opciones de negocio.

Con esto no es que esté en desacuerdo con la especialización, solo quiero decir y es mi opinión personal, que una agencia de viajes debe ofrecer cualquier tipo de servicio que un cliente le solicite, desde un billete de bus a un crucero por los mares del sur y próximamente, al espacio, que es lo que me falta por vender y espero poder hacerlo muy pronto, ¿tendré que especializarme?



El lugar donde cada uno encuentra su sol

Con más de 160 km de costa, 4500 puntos de atraque y numerosos embalses y pantanos, Málaga Costa del Sol es uno de los destinos más interesantes para los amantes de las actividades náuticas, no solo en el litoral sino también en el interior de la provincia. Un paseo en barco disfrutando de nuestro clima, una emocionante tarde de surf, una jornada de buceo, una travesía en piragua o la aventura del descenso de cañones son solo algunos de los muchos atractivos que te esperan en un lugar bañado por tu propio sol.

www.visitacostadelsol.com/nautical



COSTA DEL SOL MÁLAGA
NÁUTICA
Siempre Cálida