

37 cadenas hoteleras líderes garantizan sus mejores precios en Amadeus

Con la reciente incorporación de Keytel y sus 1.300 hoteles, son ya 37 las cadenas hoteleras adheridas al programa de Amadeus Best Available Rate (mejor tarifa disponible)

A través de Amadeus, la agencia disfruta de una política de cancelación más flexible

Madrid, 16 de febrero de 2006.- Amadeus, líder mundial en soluciones tecnológicas y de distribución para el sector de los viajes y el turismo, ha anunciado hoy que un total de 37 destacadas cadenas hoteleras se han adherido a su programa Best Available Rate (mejor tarifa disponible). Entre las cadenas hoteleras más destacadas para el mercado español se encuentran Keytel, Accor, Worldhotels y AC Hotels. Los hoteles participantes se comprometen a volcar en el sistema de reservas Amadeus tarifas iguales o más bajas que las disponibles a través de otros canales de distribución, como los portales de las marcas hoteleras o los propios *call centres* de los hoteles.

Actualmente, a través del sistema de reservas Amadeus tienen acceso a estas tarifas hoteleras más de 8.670 agencias de viajes españolas –las conectadas a la red de SAVIA Amadeus, filial de Amadeus en España-, así como las 75.000 conectadas a nivel mundial.

Para la agencia de viajes supone una gran ventaja el poder encontrar la mejor tarifa disponible en una única pantalla, sin tener que consultar diferentes fuentes como tenía que hacer hasta ahora.

Keytel, uno de los primeros representantes hoteleros en España, anunció recientemente su adhesión al programa Best Available Rate en Amadeus. En palabras de Keytel: *“integrarnos en este programa supone poder mostrar a las agencias de viajes con mayor seguridad y garantía que ofrecemos siempre la mejor tarifa disponible. Esto ayuda a incrementar la confianza de las agencias en Keytel y hace que nos asocien al mejor precio que pueda ofrecer el hotel en ese momento”*.

Accor, la cadena hotelera líder en Europa y sexta en España ya garantizaba sus mejores tarifas disponibles a mediados del año pasado. Para Javier Sancho Cobos, director comercial de Accor Hoteles España: *“todas las agencias de viajes pueden acceder a nuestra base de datos mediante el acceso directo con Amadeus, donde cargamos nuestras tarifas negociadas y públicas. En 2005 implantamos en todos los hoteles Mercure, Novotel y Sofitel una estrategia de precios que garantiza la mejor tarifa disponible a través de cualquier canal de distribución electrónica, sean nuestras centrales de reservas, los GDS o nuestras páginas web”*.

“Tras unos años en que la industria hotelera ha querido ofrecer sus tarifas más baratas en Internet o en sus call centres para fomentar la venta directa, los hoteles se están dando cuenta de la importancia que tiene el canal de distribución, la agencia de viajes, para la consecución de sus objetivos, por lo que están recuperando el control sobre sus tarifas y canalizando sus mejores precios a través de las agencias”, explica Ramón Sánchez, director comercial de SAVIA Amadeus. *“Además, la cada vez más avanzada tecnología de gestión de ingresos ha capacitado a los hoteles para que orienten sus reservas a través de las agencias, canal que ha demostrado gran rentabilidad en la distribución de sus productos”,* añade.

Entre otras ventajas para la agencia, además de garantizar la mejor tarifa disponible, la gestión de la reserva hotelera a través de Amadeus cuenta con políticas de cancelación más flexibles que si

la reserva es realizada a través de los portales de hoteles, agencias de viajes online o mayoristas. Así, el 76% de las habitaciones disponibles a través de Amadeus se pueden cancelar con hasta 24 horas de antelación sin cargos, frente al 52% de los portales de reserva de los propios hoteles, el 40% de las agencias de viajes *online* y tan sólo el 20% de los mayoristas *online*. La capacidad de cancelar con poca antelación es esencial para frenar los costes de los viajes de negocios, donde los planes de viaje pueden cambiar en el último momento.

Las marcas hoteleras líderes que se han adherido al programa son:

Abba Hotels	Hilton International	Radisson
AC Hotels	Hotusa	Regent Hotels
ACC Nifos	Hyatt	Red Lion Hotels
Accor	Kempinski Hotels	Romantik Hotels
Atel Hotels	Keytel	Small Luxury Hotels
Carlson	Mandarin	Scandic Hotels
Ceasar Park hotels	Maritim Hotels	Stamford
Chateaux and Hotels de France	Movenpick	Steigenberger
Columbus	Oberoi	Supranational
Country Inn	Otedis	Westcoast Hotels
Fiesta Americana	Park Plaza	Worldhotels
Golden Tulip	Park Inn	
Graves Hotels	Quality Reservations	

Acerca de Amadeus

Amadeus distribuye los productos de 58.000 hoteles a 75.000 puntos de venta de agencia de viajes (tradicionales y por Internet) en 217 países de todo el mundo. Las reservas hoteleras a través de Amadeus se duplicaron entre 2001 y 2005 —el periodo más difícil para el sector de los viajes— y siguieron creciendo de forma sostenida a lo largo de 2005. Estas cifras demuestran el compromiso que ha adquirido Amadeus con sus socios hoteleros para aumentar sus ingresos, sus tasas de ocupación y, por lo tanto, sus ingresos por habitación disponible o RevPar. Durante 2005, Amadeus concluyó el desarrollo de la tecnología Direct Connection y la implantó en casi 4.000 hoteles, muchos de ellos a través de nuestra plataforma de conexión Otedis.

Amadeus es el socio tecnológico preferente para proveedores, distribuidores y compradores de productos turísticos. La compañía ofrece soluciones de distribución, de gestión y de venta que ayudan a los clientes a adaptarse, crecer y triunfar en el cambiante mercado de los viajes. Entre los grupos de clientes de la compañía, destacan proveedores (aerolíneas, hoteles, empresas de alquiler de coches, compañías ferroviarias, líneas de ferry, líneas de crucero, empresas de seguros y touroperadores), distribuidores de productos turísticos (agencias de viajes) y compradores de viajes (empresas y viajeros). Las soluciones de la compañía se agrupan en cuatro categorías: Distribución & Contenido, Ventas & Comercio Electrónico, Gestión Empresarial y Servicios & Consultoría.

Amadeus cuenta con sedes en Madrid (oficinas centrales y márketing), Niza (desarrollo) y Erding (operaciones, centro de procesamiento de datos) y delegaciones regionales en Miami, Buenos Aires y Bangkok. En lo que a mercados se refiere, Amadeus mantiene relaciones con clientes en 75 países que cubren más de 215 mercados. En todo el mundo, la compañía cuenta con 6.500 empleados de 95 nacionalidades. En el semestre cerrado el 30 de junio de 2005, Amadeus registró unos ingresos de 1.226,1 millones de euros y un beneficio neto de 154,2 millones de euros. Si desea más información sobre Amadeus, visite www.amadeus.com.

SAVIA Amadeus

SAVIA Amadeus es la Compañía Nacional de Marketing (NMC) de Amadeus en España y Portugal. Su actividad principal es la comercialización y adaptación local del Sistema Amadeus y sus productos, el desarrollo y distribución de productos y servicios locales, así como la asistencia y provisión a las agencias de viajes en infraestructura tecnológica, formación, consultoría y servicio al cliente.

En el año 2005, SAVIA Amadeus generó más de 33,9 millones de reservas. Actualmente cuenta con más de 8.671 puntos de venta, 25.800 terminales conectados a su red de comunicaciones y más de 7.850 impresoras.

SAVIA Amadeus es Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial en la categoría de Empresa Turística.

Contactos para prensa

Grupo Albión	SAVIA Amadeus
Loli Santamaría/Sofía García	Natalia Huidobro
Tel: 91 531 23 88	Tel: 91 329 86 43
Fax: 91 521 81 87	Fax: 91 329 86 19
Email: sgarcia@grupoalbion.net	Email:
lsantamaria@grupoalbion.net	nhuidobro@savia.es