

Nota de prensa

## Las reservas aéreas crecen un 10,8% en España

- **SAVIA Amadeus realiza 30,1 millones de reservas de vuelos en 2003, situando su cuota de mercado en un 93,72%**
- **El número de agencias de viajes conectadas al sistema de distribución crece un 9%**

**Madrid, 21 de enero de 2004.-** SAVIA Amadeus, compañía nacional de marketing de Amadeus en España y líder nacional en distribución de reservas turísticas, procesó 30,1 millones de reservas aéreas en 2003, lo que representa un 10,8% más con respecto a los 27,1 millones de reservas registradas el año anterior. En cuanto al número de agencias de viajes conectadas a su red, SAVIA Amadeus ha experimentado un crecimiento anual del 8,9%, situándose en 7.493 el total de agencias clientes a cierre de 2003.

En cuanto al número de reservas de hotel y de coche realizados a través del sistema, se realizaron 459.225 y 322.055 respectivamente, lo que representa unos incrementos del 28,3% en hoteles y un 21,1% en alquiler de coches. El total de reservas realizadas a través del sistema es de 30,8 millones, un 11,2% más con respecto a los 27,7 millones de reservas registradas el año anterior.

Felipe González Abad, director general de SAVIA Amadeus, comenta en relación a los resultados: *“Las cifras son muy positivas en todos nuestros parámetros de actividad. El crecimiento de más de un 11% en las reservas totales es excelente, superando con creces nuestras estimaciones efectuadas a principios de año. Esta evolución de reservas es muy satisfactoria teniendo en cuenta, además, el estancamiento de 2002. Las nuevas cifras son un indicativo de la recuperación y del nuevo despegue del sector turístico español frente a la ralentización vivida en los dos últimos años afectados por la inestabilidad internacional”.*

*“El crecimiento de las agencias de viaje conectadas a nuestra red continúa al alza, en línea con el ritmo sostenido que nos caracteriza. Esto confirma el buen estado de la intermediación en la distribución turística en España y la fortaleza del sistema comercializado e implantado por SAVIA Amadeus en el país”,* añadió González Abad.

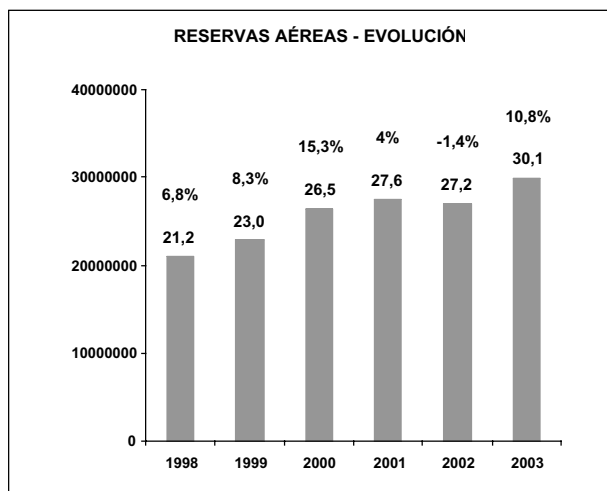
Según estimaciones efectuadas por SAVIA Amadeus, el valor del producto turístico intermediado por sus agencias de viaje se situó en torno a los 7.000 millones de euros en 2003.

### Detalle reservas:

	2002	2003	% variación
<b>Total reservas</b>	<b>27.778.471</b>	<b>30.881.325</b>	<b>11,2%</b>
Aéreas	27.154.646	30.100.045	10,8%
Hoteleras	357.811	459.225	28,3%
Alquiler coches	266.014	322.055	21,1%

Con respecto a las reservas aéreas SAVIA Amadeus incrementó su cuota de mercado en 0,35 puntos porcentuales con respecto al año anterior, situándola en un 93,72%. “Con estas cifras reafirmamos nuestra posición de líder en la industria de la distribución de los viajes, y el papel determinante de SAVIA respecto a la comercialización de reservas aéreas en España, ya que prácticamente el 100% de las reservas de vuelos realizadas por agencias de viajes se efectúa a través de nuestro GDS”, comentó González Abad.

El siguiente gráfico detalla la evolución de reservas totales desde 1998. El crecimiento del 11,2% en las reservas procesadas en 2003 supera la media de crecimiento anual de los últimos cinco años.



#### Detalle agencias y equipos

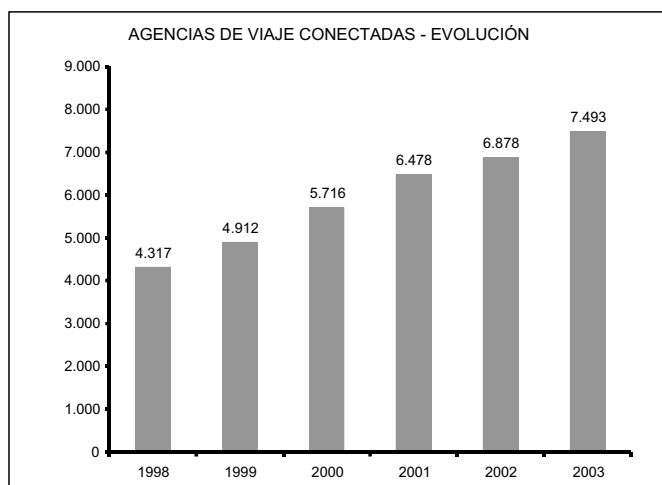
	2002	2003	% Variación
<b>Agencias de viaje (puntos de venta)</b>	<b>6.878</b>	<b>7.493</b>	<b>8,9%</b>
<b>Terminales</b>	<b>20.784</b>	<b>21.749</b>	<b>4,6%</b>
<b>Impresoras</b>	<b>6.626</b>	<b>7.058</b>	<b>6,5%</b>

A lo largo de 2003, se conectaron a la red de SAVIA Amadeus 615 nuevas agencias de viaje. Actualmente, el 90% de agencias de España están conectadas a la red de distribución de la compañía, más de 22.000 vendedores o agentes de viaje que realizan sus transacciones comerciales a través de la misma.

En palabras de Felipe González Abad, “el 41% de las agencias de viajes conectadas a nuestra red son pymes, que realizan el 50% del total de reservas aéreas. Cabe destacar la contribución tecnológica de SAVIA Amadeus a este segmento empresarial que se resiste a los procesos de concentración que se están llevando a cabo en otros países europeos”. En este sentido, el directivo afirmó que “SAVIA Amadeus dota a la pyme de la misma tecnología que utiliza la gran empresa de viajes, lo que le permite competir en igualdad de condiciones”.

A 31 de diciembre de 2003, SAVIA Amadeus contaba con más de 21.700 terminales conectados a su sistema, un 4,6% más con respecto al año anterior. El número de impresoras instaladas en las agencias para la emisión de la documentación del viaje creció un 6,5%, hasta alcanzar las 7.058. “Tenemos una de las redes de distribución más eficientes y eficaces que existen en España”, afirmó Felipe González Abad.

Este gráfico ilustra la evolución desde 1998 del número de agencias o puntos de venta que utilizan la tecnología de SAVIA Amadeus.



### Perspectivas

En palabras del director general de SAVIA Amadeus: *“A la vista de los resultados registrados al cierre del pasado año, creemos que la demanda de los viajes seguirá en línea ascendente, motivado en gran parte por la recuperación económica y un entorno de mayor estabilidad, así como por el incremento en la competitividad entre proveedores”.*

La estrategia de la compañía es seguir mejorando los niveles de eficiencia en la comercialización de productos de viaje del mercado español, dotando a las agencias de herramientas que les ayuden a aumentar sus ingresos y reducir sus costes. Para ello incorporará a su gama de soluciones y servicios nuevas funcionalidades que respondan a las tendencias y necesidades particulares, tanto de los agentes de viaje como de los proveedores.

Otra estrategia para este año consiste en la identificación y desarrollo de nuevas líneas de negocio para las agencias de viajes. Para Felipe González Abad, *“las agencias de viajes conforman una red de distribución altamente tecnificada que pueden ver aumentados sus ingresos por vías complementarias a la comercialización del viaje”.* En este sentido, SAVIA Amadeus trabaja estrechamente con agencias y proveedores para identificar nuevas áreas de comercialización y que la agencia se convierta en un centro global de servicios al cliente final.

Actualmente, 22.000 profesionales del sector están utilizando el mismo soporte tecnológico para comercializar la oferta de los viajes. *“Existe un gran potencial de servicios que podrían ser distribuidos a través de la red de SAVIA Amadeus, por lo que tanto proveedores como agencias de viajes podrían verse beneficiadas de esta única plataforma de venta”* afirma González Abad.

### Actividad en Fitur 2004

En la inmediata edición de Fitur, y en línea con la actuación de años precedentes, SAVIA Amadeus aprovecha la ocasión para presentar sus últimos productos y servicios en el Pabellón 10C, 302.

Entre las principales novedades destaca **SAVIA Vacaciones**, una plataforma que permite a los agentes de viaje conectados a la red de la compañía acceder a la oferta de mayoristas y de otros proveedores de servicios de viaje. Además, se presentará **Phone & Fly**, un nuevo canal

de venta telefónica de vuelos para la agencia de viajes a través de un avanzado sistema de reconocimiento de voz.

También estarán presentes en el stand las aplicaciones **Amadeus Seguros** y **Service Fee** o cargo por emisión, ya anunciadas en el mercado. La primera permite a las agencias emitir pólizas de forma automática dentro del mismo proceso de reserva de un viaje. La solución Service Fee posibilita a las agencias operar con el nuevo modelo de cobro de cargos por emisión de forma directa y automática a través de sus terminales Amadeus, así como imprimir el correspondiente ticket o cupón de cargos para el cliente final.

## **Notas a redactores**

---

### **SAVIA Amadeus**

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

En el año 2003, SAVIA Amadeus generó más de 30,8 millones de reservas y sus agencias, a través del sistema Amadeus, intermediaron productos turísticos por valor de 7.000 millones de euros. Actualmente cuenta con cerca de 7.500 puntos de venta, 22.000 terminales conectados a su red de comunicaciones y más de 7.000 impresoras.

En diciembre de 2003 SAVIA Amadeus recibió el Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial en la categoría de Empresa Turística, concedido por los ministerios de Economía y de Ciencia y Tecnología.

*Para más información póngase en contacto con,*

### **Grupo Albión**

Sofía García / Eva Fresnillo

Tel: 91 531 23 88

Fax: 91 521 81 87

Email: [sgarcia@grupoalbion.net](mailto:sgarcia@grupoalbion.net); [efresnillo@grupoalbion.net](mailto:efresnillo@grupoalbion.net)

### **SAVIA Amadeus**

Natalia Huidobro

Tel: 91 329 86 43

Fax: 91 329 86 19

Email: [nhuidobro@savia.es](mailto:nhuidobro@savia.es)