

sumario_

08



**ÉPOCA IV
NUMERO 25
JULIO
DE 2005**

El máximo responsable de Terminal A explica la estrategia seguida por este portal para conquistar en apenas un año el 12% del mercado virtual español. Cree que las agencias tradicionales deben dedicarse a su negocio porque no están dispuestas a destinar suficientes recursos y tecnología al 'on line', y anuncia que exportarán su modelo de venta de sólo vuelos a Francia y Alemania.

05 Editorial_

El 'chocolomo'.
Felipe González Abad

08 Entrevista_

Georges Sans,

El director general de Terminal A, que ha suscrito un acuerdo con Amadeus, atribuye el éxito del portal a que se centran en un único producto, los vuelos, y a que aplican un modelo de gestión muy simple.

14 Actividad_

Sastre 'on line' para viajes a medida

La Red gana adeptos día a día para comprar viajes. El fácil acceso y la flexibilidad para configurar viajes a medida son la gran baza de Internet. Los expertos pronostican un rápido crecimiento en España de este comercio.

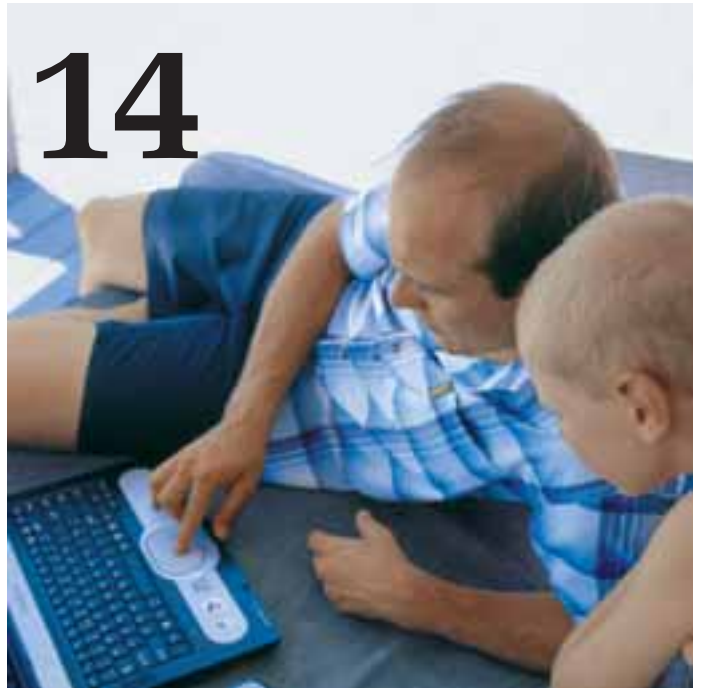
Más redes en el mercado chino

Nuevos acuerdos y más vuelos para favorecer la llegada de turistas y el comercio con China.

Las subvenciones de la discordia

La OMC será el árbitro en la pugna EE UU-UE por las ayudas a Airbus y Boeing.

14



SAVIA AMADEUS PROFESIONAL

La demanda de cursos sobre el Sistema Amadeus a través de SAVIA

Formación 'on line' sigue creciendo a ritmo acelerado: más de un 73% en los cinco primeros meses de 2005. Ya se han impartido 3.200 cursos y 30 escuelas de turismo ofrecen esta alternativa 'on line' para sus alumnos.

29 Savia Amadeus Profesional_

Producto

- Las más de 8.000 agencias conectadas a SAVIA Amadeus pueden reservar las tarifas de Internet de Iberia en el GDS.
- Automatizadas todas las liquidaciones al BSP

Amadeus Vista

En este número se detalla cómo se accede a toda la información sobre vuelos y qué otros segmentos existen para reservar dichos vuelos.

Línea Directa

Soluciones con Amadeus Vista

Actualidad

VII Congreso de UNAV/
Premios Agenttravel/
SAVIA Amadeus y el cine/

41 Gestión_

'Self Booking Tools'

Qué son y qué ventajas ofrecen estas herramientas de autorreserva, sobre todo a las grandes compañías con políticas de viajes.



sumario



44

44 Informe Especial

El final del petróleo está más cerca

El crecimiento de la demanda y el descenso de reservas de fácil extracción reclaman energías alternativas. Las aerolíneas ensayan con el hidrógeno y renuevan flota para ahorrar consumos.

52 Sociedad de turismo

Viajar en familia

Los mas pequeños son unos grandes viajeros que requieren ofertas 'ad hoc'. Aventura, servicios complementarios y seguridad, baremos para elegir entre la creciente oferta.

Las mejores ofertas del verano

Como cada temporada alta, prima la variedad. Desde el 'top ten' de viajes más baratos a las propuestas para el relax o el regocijo más sugerentes.

62 Notebook

El hotel invisible

- ❖ Estilos de vida.
- ❖ Iconos.
- ❖ Itinerarios.



54



62



Director General: Felipe González Abad
Redactora Jefe: Natalia Huidobro Ruiz
Realiza: Taller de Ediciones Corporativas (Tecorp).
Publicidad y Redacción: Tecorp. C/José Abascal, 56. 7º Planta. 28003 MADRID Tel.: 914 564 730
Fotomecánica: Gamacolor. **Imprime:** Rotedic
Depósito Legal: M-33521-1989
Publicación controlada por 

SAVIA
AMÁDEUS

SAVIA Amadeus no se identifica necesariamente con el contenido de los artículos ni con las opiniones de sus colaboradores. Queda prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización previa de la empresa editora.