



www.grupogea.com
952376655



AÑO 2025 - NÚM. 1
Del 1 al 31 de enero

GRUPO GEA

INFORMACIÓN



Te contamos la previsión de Grupo GEA para este 2025

NCL vuelve a premiar a GEA por su trayectoria en ventas

Los delegados de zona te cuentan qué ofrecen a las asociadas

**Previsión de GEA
para 2025:
proteger
a sus agencias
y seguir creciendo**

**Arranca enero con 5 nuevas
altas, más de un millón de euros
en rappelés y nuevos objetivos**

Grupo GEA ha comenzado el año tal y como lo cerró: creciendo en todos los sentidos. De hecho, en este mes de enero ha dado la bienvenida a 5 nuevas agencias, y un año más repartirán más de un millón de euros en rappelés entre las agencias asociadas a GEA. Todo ello, “gracias a las mejoras que hemos logrado en el 2024”, dicen desde dirección.

Sumada a la noticia, publicada hace unos días en este medio, de que GEA ha garantizado otro año rappelés para sus asociadas por valor de más de un millón de euros para 2025, el Grupo ha comenzado enero con cinco nuevas agencias asociadas. “Este crecimiento es la continuidad de nuestros logros de 2024, donde hemos demostrado que GEA y sus agencias, así como sus proveedores y partners, se encuentran en un grato momento como Grupo”, dice la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

PREVISIÓN PARA 2025

Además de cerrar el ejercicio anterior de forma positiva, Grupo GEA también ha llevado a cabo un ejercicio de previsión para 2025. Sin duda, los objetivos del Grupo siguen siendo los mismo de siempre: “colaborar lo máximo posible a la rentabilidad de las agencias, lo que incluye la negociación de los mejores acuerdos y comisiones, las campañas que más beneficios aporten, no sólo a nivel económico, sino también de fidelización de clientes, ofrecer la tecnología más puntera del mercado y al mejor equipo humano, siguiendo siempre nuestra filosofía de GEA de Grupo”, dice la directora.

En este sentido, “prevemos mantener y mejorar nuestros acuerdos, los cuales contribuyen al buen posicionamiento que tiene Grupo GEA en el sector; tanto por la rentabilidad ofrecida, como por la calidad de las agencias, que eligen a GEA como la mejor opción para asociarse”, explica Fernández. Por supuesto, “también renovamos nuestros acuerdos de bonificación de cuotas, de lo que se benefician el 80% de las agencias GEA, y mantenemos también todo el paquete de backoffice y CRM para las agencias”, aclara la ejecutiva.

El Grupo también pretende “seguir potenciando una de nuestras mayores fortalezas, el servicio cercano y de atención a nuestras agencias. De esta manera, este año hemos previsto más encuentros a nivel local, en el marco de nuestro formato #GEAContigo. En estos encuentros hacemos un repaso de nuestra actualidad, pero aún más importante es estar allí para escuchar a nuestros clientes”, dice Fernández. Para esto, nuestros delegados son una pieza fundamental, las agencias nos expresan la importancia que supone para ellas, ya que gracias a ellos podemos dar el servicio de calidad que las agencias merecen”, apunta la lideresa de GEA.

Además, GEA afirma tener algunas ambiciones concretas. “Para este año nos hemos marcado algunos objetivos que se centran en seguir aportando servicios y herramientas para nuestras agencias. Especialmente, estamos trabajando para incorporar novedades más específicas para el segmento corporativo, optimizando aún más la rentabilidad de las agencias GEA que se dedican a este tipo de cliente”, finaliza la directora general de GEA.

GEA vuelve a ser galardonado por su trayectoria en ventas por NCL



#PremioGEA

Grupo de gestión con el mayor
crecimiento en ventas



El Grupo recibe el premio Partners First Award 2024 durante los días de FITUR

Grupo GEA ha recibido el premio Partners First Award 2024 como Grupo de gestión con el mayor crecimiento en ventas durante el evento Norwegian Cruise Line Awards 2024 organizado por NCL durante la Feria Internacional de Turismo 2025. “Para nosotros es un honor este reconocimiento que ganamos por segundo año consecutivo, sobre todo porque avala la calidad y la trayectoria de nuestras agencias asociadas”, dicen desde dirección de GEA.

Este nuevo reconocimiento, por segundo año consecutivo, “es también la prueba que supone la especialización de las agencias GEA en este segmento, a la hora de recomendar los productos de NCL a los clientes que mejor se adaptan a una naviera de estas características donde el crucerista siente el nivel de detalle y la calidad desde sus primeros instantes abordo”, dice el director comercial y de marketing de Grupo GEA, David Cáceres.

Por otro lado, para Grupo GEA es imprescindible reconocer la estrecha relación que mantienen ambas marcas. “Así mismo, deseamos destacar a las personas del equipo comercial en España, Sonia López y Virginia González; además del apoyo que recibimos de su Central, por la calidad de atención que nos prestan a la hora de articular, a lo largo del año, la información de la compañía y las campañas especiales que tanto ayudan a las agencias GEA a mejorar sus servicios con los clientes y viajeros”, dice el directivo.

Desde la implantación en el mercado español de NCL, “conjuntamente con su equipo comercial, hemos ido formando y trasladando a las agencias, el concepto de cruceros innovador que, desde sus inicios, desarrolló esta importante naviera. Basado, principalmente, en que los clientes puedan disfrutar a su aire de todos los servicios que se ofrecen a bordo. En este sentido, la gastronomía y experiencias para todas las edades, constituyen para esta compañía un valor y, en consecuencia, un referente comercial”, añade Cáceres.

El año comienza muy bien para Grupo GEA, “porque además de este premio, cerramos enero con 7 nuevas altas, con nuevos acuerdos exclusivos que ofrecen la mayor rentabilidad y con la garantía de repartir más de un millón de euros por rappelés en 2025. Tras hacer balance en 2024 a final de año, vimos que habíamos mejorado el año anterior. Este 2025 se presenta también con grandes oportunidades y nuevos proyectos muy interesantes, siempre con el ánimo de ofrecer nuevos servicios y la mayor protección a nuestras asociadas”, concluye la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

DELEGADOS DE ZONA: la relación que buscas con tu grupo de gestión

**Imagina un enlace directo y humano
con tu grupo de gestión a tu disposición todo el año.**

El equipo de Delegados de Grupo GEA es una herramienta humana imprescindible para la marca. A disposición de las agencias socias durante todo el año, el Grupo tiene el territorio repartido en cinco zonas, cubiertas por los correspondientes responsables. Así, GEA garantiza una relación directa, estrecha y personalizada y una protección extra para sus asociadas. Y tú, ¿qué relación buscas con tu grupo?



RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y RELACIÓN PERSONAL

Sin duda, la primera función de un delegado de zona GEA es la resolución de problemas. Para el delegado de la zona Norte, Fernando Bruña, todas aquellas soluciones relacionadas con la rentabilidad son fundamentales: “La rentabilidad, es ganar dinero, sí; pero se puede traducir en muchos aspectos de la actividad de una agencia. ¿Es rentable que me comisionen por debajo de lo pactado? ¿Es rentable que me suban el precio? ¿Es rentable que mi cliente se quede en tierra, o que le den una estancia inferior? Muchas veces, la agencia no tiene las herramientas para su mejor defensa. Por eso conocer las necesidades de mis asociadas, conocer la legalidad vigente y conocer a la persona adecuada para que tu problema sea resuelto es esencial. Y eso hace un delegado GEA”, explica Bruña.

CONOCIMIENTO DE LA ZONA

El servicio de atención personalizada es el principal valor para el delegado de la zona Noreste, Jan Pané. “La presencia in situ de los delegados con las agencias de su zona permite, no sólo un contacto fluido y directo, sino también el conocimiento del territorio en primera persona. Esto permite obtener un feedback más exacto y dinámico que repercute en entender y resolver mejor las necesidades de las agencias asociadas”, dice Pané. Y añade que “la distribución de las delegaciones por todo el territorio nos permite obtener y consagrar mejor las relaciones con las diferentes agencias asociadas siempre de una manera horizontal”, dice el delegado.

RELACIONES DE CONFIANZA

Paola Tittaferante es la delegada de la zona centro y ella destaca sobre todo “la calidad del equipo humano de los Delegados”. Tittaferante explica que “Grupo GEA cuenta con excelentes profesionales con una avalada trayectoria y que, sin duda, son auténticos expertos del sector. La humanidad, sumada a la profesionalidad manifiesta y a la capacidad de gestión, hacen del equipo de delegados un grupo consolidado, con un alto nivel de compañerismo. Gracias a todo esto hacemos sentir la #ConexiónGEA, esa relación que traspasa lo profesional y se convierte en amistad entre todo el Grupo”, dice la delegada.

Respecto a la #ConexiónGEA, el delegado de canarias, Sunil Daryanani, explica que “es el día a día el que marca el ritmo de una relación. Sobre todo, en las situaciones difíciles, como en la etapa covid, siempre se viven muchas experiencias juntos. Incluso, a veces, sufriendo; siempre hay altibajos. Y ahí se aprende, se establece una amistad. Momentos como una jubilación, cuando miras atrás y piensas en todo lo vivido con esa agencia, es algo muy especial”, dice el delegado.

Los delegados de zona de Grupo GEA, además de estar a disposición de las agencias todo el año para resolver incidencias, potenciar la comunicación o atender a las agencias de viajes, también son un puente entre las asociadas y Grupo GEA. “Podemos verlo en los encuentros GEA Contigo, promovidos por los propios Delegados para garantizar las relaciones entre sus agencias, una convivencia especializada por zonas que refuerza la comunicación con el Grupo, incluidos los proveedores”, explica el delegado de la zona Sur, Daniel López.

En definitiva, “el equipo de Delegados es una cobertura y una herramienta para nuestras agencias y para todo el Grupo, una pieza clave que todo lo une”, dicen desde GEA.



DISTRIBUCIÓN DE DELEGADOS DE ZONA



Fernando Bruña

ZONA NORTE: Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco, La Rioja, Navarra, Zaragoza, Huesca, León, Burgos, Palencia, Zamora y Soria.

Contacto: 657831986 fernandobruna@grupogea.com



Jan Pané

ZONA NORESTE: Cataluña, Islas Baleares, Castellón y Teruel.

Contacto: 657831981 janpane@grupogea.com



Paola Tittaferrante

ZONA CENTRO: Madrid, Castilla - La Mancha, Ávila, Salamanca, Segovia, Valladolid, Valencia y Alicante

Contacto: 673965943 paolatittaferrante@grupogea.com



Daniel López

ZONA SUR: Andalucía, Extremadura, Murcia, Ceuta, Melilla y Gibraltar.

Contacto: 653458895 daniellopez@grupogea.com



Sunil Daryanani

ZONA ISLAS CANARIAS: Gran Canaria, Tenerife, Fuerteventura, La Palma, Lanzarote, La Gomera, La Graciosa y El Hierro.

Contacto: 663358033 sunil@grupogea.com



www.grupogea.com
952376655

