



www.grupogea.com

952376655



AÑO 2024 - NÚM. 4  
Del 1 de mayo al 30 de junio

# GRUPO GEA

## INFORMACIÓN

### Sumario

¿Tu cliente necesita financiación para su viaje? ¡Ofrécesela sin problemas!

Solución GEA: ¿conoces las ventajas de un CRM y no sabes usarlo?

Grupo GEA prepara a sus agencias socias para el uso de Verifactu

### Y además...

La razón por la que las agencias socias y GEA forman Grupo

¿Buscas un grupo de gestión que te acompañe en tu día a día?

Las agencias GEA conocen Dubrovnik y el Sur de Italia en dos fam trips

Idea para estas vacaciones: siente y vive el andalusian crush

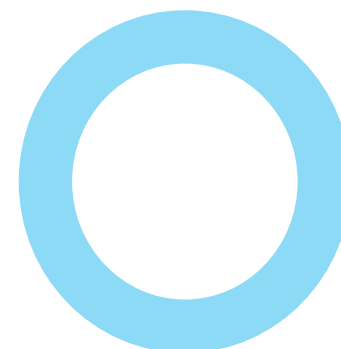


# ¿TU CLIENTE NECESITA FINANCIACIÓN PARA SU VIAJE?

## ¡Ofrécesela sin problemas!

**Las agencias GEA pueden ofrecer esta opción a sus clientes en condiciones exclusivas gracias a un acuerdo con BBVA.**

Gracias a un consolidado acuerdo entre Grupo GEA y BBVA, que suma ya los 10 años, las agencias asociadas al grupo pueden ofrecer financiación en condiciones exclusivas a sus clientes. Sin duda, una gran ventaja a la hora de promocionar y ofrecer cada producto, que abre el nicho de venta y que posiciona a las agencias GEA como un negocio seguro y con una amplia gama de productos enfocados por completo a la seguridad del viajero.



“¿Puedo pagarlo a plazos?”, “¿Esto se puede financiar..?” Probablemente hayas escuchado estas preguntas a cargo de un cliente más de una vez. Cerrar o no una venta depende de las condiciones del viaje, entre ellas, la de cómo hacer frente al gasto que le supone al comprador. Como pequeña empresa, puede resultar difícil ofrecer opciones de pago, por eso Grupo GEA ofrece en su cartera de servicios opciones de financiación en colaboración con BBVA.

Las agencias asociadas a Grupo GEA pueden ofrecer a sus clientes financiación con los dos acuerdos establecidos con BBVA: Tarjeta Visa GEA y BBVA Consumer Finance. Por un lado, “la tarjeta VISA ofrece financiación hasta en seis meses en condiciones ventajosas y el 2% de descuento en las compras de viajes realizada exclusivamente en agencias GEA”, explica el director comercial y de marketing, David Cáceres. Por otro, “el acuerdo con BBVA Consumer Finance permite la financiación hasta en 12 meses en condiciones ventajosas y la agencia lo tramita a su cliente interesado desde la herramienta online que BBVA ha dispuesto para las agencias”, añade el directivo de GEA.

Además del valor que supone la financiación, “en el caso de la VISA GEA, esta se complementa con seguros y descuentos adicionales al 2% de la propia tarjeta en una amplia relación de proveedores. Esto complementa las diversas campañas de venta anticipada que GEA coordina para sus agencias, tales como, Cruceros, Novios, Semana Santa, Venta Anticipada de Verano...”, explica Cáceres.

Otro punto fuerte de estos acuerdos, sin duda, es el servicio al cliente. “Es una de las claves principales para las agencias y estas herramientas de financiación cumplen este objetivo al optimizar su gestión empresarial”, dice el director comercial de Grupo GEA.

El acuerdo con BBVA se inició hace ahora 10 años para complementar y mejorar las condiciones de banca comercial de las agencias y paulatinamente, ha sido complementando con herramientas de fidelización orientada a la financiación y las ventajas comerciales que ofrece la VISA GEA.



**Solución GEA:**


**¿CONOCES  
LAS VENTAJAS  
DE UN CRM  
Y NO SABES USARLO?**

**Están de vuelta las formaciones de Grupo GEA para la totalidad de sus agencias asociadas: personalizadas y guiadas.**

Grupo GEA ha lanzado una nueva edición de formaciones para la implementación de su CRM, que ya ha finalizado con gran éxito.


Las sesiones se realizan en grupos reducidos, donde los participantes son totalmente acompañados por un experto de ofimática, por la asesoría AdLátere y por una persona de Grupo GEA. Todo, incluido en la cuota del grupo.





Estas sesiones formativas de CRM, incluidas dentro de los servicios que ofrece el GEA a sus agencias, son ya una rutina que el Grupo ha incluido en sus actividades por su gran acogida. Por este motivo, esta edición contiene una novedad que mejora las anteriores: el Grupo incluye a sus habituales tres niveles, otras tres sesiones más para especialización con las que garantizar la optimización de sus recursos tecnológicos entre sus asociadas.

La tecnología avanza, pero no siempre estamos preparados para instaurarla en nuestros negocios, aunque nos faciliten la vida. “El uso de un CRM aumenta la rentabilidad de tu negocio por varios motivos, entre ellos por la capacidad de gestión de información y comunicación que facilita al agente de viajes en su día a día. Y eso debemos aprovecharlo a favor de nuestras agencias”, explica el director de captación, fidelización y nuevos proyectos, Antonio Lara. “Ese es el motivo de estas sesiones: no basta con tener la tecnología más puntera del mercado, también hay que acercarla a las agencias para que le saquen el mayor partido”, añade.



Estas nuevas sesiones ya han finalizado. “Ha habido 3 sesiones de 3 niveles diferentes, . La primera sesión, dedicada a iniciación, ha sido un éxito, muy completa y con una participación muy alta. La segunda, nivel intermedio; la tercera, avanzado. Todas con gran aceptación”, dice Lara. A esto hay que sumar que este año, además, “hemos llevado a cabo 3 sesiones extraordinarias de especialización”, cuenta Lara. Y, sobre todo, “con unos participantes muy interesados”, dice Lara. “De hecho, ya llevamos varias ediciones de estas formaciones, que vemos necesarias repetir por el interés que despiertan entre nuestras agencias”, cierra el directivo.

# GRUPO GEA HA PREPARADO A SUS AGENCIAS SOCIAS PARA EL USO DE VERIFACTU

**Para conseguir este objetivo, el Grupo ha puesto en marcha varias vías, entre ellas un webinar con su asesoría fiscal Finantur.**

Uno de los aspectos que más evoluciona dentro del ámbito de las agencias de viajes es su regulación jurídica y fiscal. Dentro de poco, las obligaciones fiscales derivadas del Real Decreto 1007/2023, de 5 de diciembre, formarán parte de la rutina de las agencias de viajes y deben estar preparadas para esta nueva forma administrativa. “Es un sistema de información Tributaria, obligatorio para todos aquellos que realicen actividades económicas, indistinto de su volumen de operaciones”, explica el asesor de GEA a sus agencias asociadas.



Todas las agencias de viajes han oído hablar de Verifactu, que dentro de poco pasará a ser una parte más del día a día. Por este motivo, desde hace un tiempo, Grupo GEA ha puesto en marcha una serie de iniciativas para la formación y preparación de sus asociadas. Entre estas acciones, se incluyen webinars, un espacio jurídico-fiscal durante su pasada Convención y, además, un dossier fiscal para su consulta. Todo esto, por supuesto, coordinado y dirigido por su asesoría fiscal, Finantur.

Como cualquier otro operador económico, “la agencia tiene la obligación de la utilización de Verifactu a partir de 1 de julio de 2025. Solo se comunicarán las facturas expedidas, de forma inmediata por la opción Verifactu”, dice el director de Finantur, Raúl Guijarro. Respecto a cuánto complicará la vida de las agencias de viajes, Finantur aclara que “no debemos tenerle miedo, pues es un sistema de información que su aplicativo informático se encargará de transmitir a la Administración Tributaria de forma inmediata”, explica el asesor de Grupo GEA.

Ya en marzo GEA organizó un webinar informativo para sus agencias a cargo de Finantur. “Además de esta sesión, donde las agencias siempre pueden exponer sus dudas, está disponible en la intranet de GEA un dossier completo. Como siempre, estamos a disposición de las agencias GEA para cualquier duda o aclaración”, dice Guijarro.

Desde Grupo GEA afirman que seguirán “realizando webinars en torno a este tema, para garantizar la información actualizada y la resolución de dudas por nuestro asesor fiscal; así como todos los informes atenciones necesarias para que nuestras agencias estén seguras y protegidas en el ámbito fiscal”, explica la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.





# **Esta es la razón por la que las agencias socias y GEA forman GRUPO**

**Uno de los motivos es un equipo cualificado que atiende a las asociadas en su día a día para gestionar todos sus problemas.**

En un mercado turístico cada vez más competitivo y en constante evolución, la atención personalizada se ha convertido en un pilar fundamental para poder sobrevivir. En mitad de un torbellino de información, de rutinas imparables y de saturación, disponer de un profesional que realice un seguimiento de tu negocio se ha convertido en algo fundamental. Y esta es la misión de los delegados de zona de Grupo GEA: ofrecer la cobertura necesaria, el apoyo, para ti y tu agencia de viajes.





Se trata de un equipo de cinco profesionales especializados en el Sector, con una amplia experiencia, repartidos por todo el territorio para dar cobertura a todas las agencias socias. “Nuestra labor es hacer de eslabón entre la agencia y GEA, creando así el Grupo”, dicen los delegados. “La atención personalizada permite a las agencias de recibir acompañamiento específico según sus necesidades y características particulares, atendiendo además a las particularidades de cada zona”, dice el equipo de GEA.

La #ConexiónGEA se ha dejado sentir de forma intensa en los últimos meses, esa relación que establecen los delegados de zona con las agencias del Grupo y que consiste en confianza, seguridad y, en muchos casos, amistad. “Además de nuestras visitas y el seguimiento que realizamos de nuestras agencias, eventos presenciales como GEA Contigo son una oportunidad para crear sinergias de Grupo, fundamentales para todo el equipo”, explican los delegados.

Suma otro tipo de actividades como “asistencia a eventos del sector, fam trips, formaciones... Son momentos muy importantes para nosotros, porque además de participar de forma activa como Grupo GEA, también nos acercamos de una forma más personal a nuestras agencias. Y esa relación, ese vínculo, se fortalece. Nace la #ConexiónGEA que tan importante es para nosotros como equipo humano”, añaden.

Una vez preguntaron a la directora general de Grupo GEA si el nombre de la marca era Grupo GEA o sólo GEA. “Es como si me preguntan si yo me llamo sólo Sara o Sara Fernández Bernabéu. Es lo mismo, pero, por supuesto, todo es mejor en Grupo. Y el potencial que tenemos como tal es gracias a nuestros delegados de zona que, sin duda, sirven de unión entre todos los componentes de GEA”, cuenta la directora general.

El acompañamiento que Grupo GEA ofrece a sus agencias empieza con los delegados y sigue en otros ámbitos: disponen de asesoramiento especializado jurídico con Bufete CUBERO; fiscal, con FINANTUR, e informático con NEOTECNIA, sin pagar más. “Con GEA la tranquilidad no tiene precio”, añaden desde el Grupo.

Los delegados de zona de Grupo GEA están a disposición de todas las agencias de viajes. Si necesitas información sobre Grupo GEA, puedes contactar con el tuyo:

- Sunil Darayanani, delegado de islas canarias: [sunil@grupogea.com](mailto:sunil@grupogea.com)
- Enrique Guerrero, delegado zona Sur, Murcia, Comunidad Valenciana y Extremadura: [enriqueguerrero@grupogea.com](mailto:enriqueguerrero@grupogea.com)
- Paola Tittaferante, delegada zona centro: Madrid, Castilla- La Mancha y Castilla y León [paolatittaferante@grupogea.com](mailto:paolatittaferante@grupogea.com)
- Fernando Bruña, delegado zona Norte: Galicia, Cantabria, Asturias, País Vasco, Navarra, Aragón y La Rioja. [fernandobruna@grupogea.com](mailto:fernandobruna@grupogea.com)
- Jan Pané, delegado de Cataluña, Baleares y Andorra. [janpane@grupogea.com](mailto:janpane@grupogea.com)

# ¿BUSCAS UN GRUPO DE GESTIÓN QUE TE ACOMPAÑE EN TU DÍA A DÍA?

## Durante el mes de mayo, se han realizado varios eventos presenciales por zonas con formaciones personalizadas

Grupo GEA cierra mayo con varios eventos presenciales zonales, con formación especializada y personalizada en materia de tecnología y con varios fam trips exclusivos. “Todas estas actividades y eventos responden a la filosofía de Grupo GEA de acompañar a sus agencias asociadas en su día a día. Y no sólo con formación e información garantizada, sino también con eventos que, a pesar de tener un alto valor profesional, invitan a la convivencia y a la unión del Grupo”, explican desde GEA.

Este mes, los eventos presenciales #GEAContigo han tenido cuatro ediciones en diferentes localizaciones: Palma de Mallorca, La Coruña, Vigo, Canarias y Granada. Organizados siempre por los delegados de zona de GEA, son una estupenda ocasión para reforzar las relaciones, en todos los sentidos: “no se trata sólo de una oportunidad para nuestros partners, sino de un momento de conexión entre todos los integrantes del Grupo”, dicen desde GEA.

Lo llaman “conexión GEA”, y es esa que se produce gracias a “la interacción del delegado con las agencias de viajes asociadas al Grupo y que en muchas ocasiones se traduce incluso en una amistad”, explican desde GEA. “Este tipo de eventos son fundamentales para todos. Aunque estemos trabajando y aprendiendo suponen un rato de convivencia en el que podemos compartir experiencias, información y por supuesto una amistad, a veces más allá del ámbito laboral”, aclaran los delegados de zona del Grupo.

Los eventos han estado patrocinados por diferentes socios de Grupo GEA: Royal Air Maroc, CATAI, Ávoris Travel y 5 estrellas CLUB. “Habrá más eventos, es fundamental, para nosotros como Grupo y para las agencias, demostrar el acompañamiento personalizado que hacemos, además de la actualización continuada de información a favor de su rentabilidad y mejor gestión de recursos”, indican desde el Grupo.





## Las agencias GEA conocen Dubrovnik y el Sur de Italia en dos fam trips

Ambos fam trips, exclusivos para el Grupo, han tenido lugar esta primera quincena del mes de mayo gracias a cuatro partners con quien GEA mantiene una estrecha relación: con Special Tours y Volotea han conocido Dubrovnik, y con Imperatore y Vueling, Nápoles. “Además de que esto supone una gran experiencia para nuestras agencias y una oportunidad para conocer en primera persona estas zonas, estos viajes son una muestra de confianza entre todos los miembros del Grupo”, dicen desde GEA.

El objetivo del fam por el Sur de Italia, sin duda ha sido conocer las maravillas que ofrece la isla de Ischia. Junto con otros rincones maravillosos de Nápoles, Pompeya, Positano y Amalfi, sin olvidar la cena en el pueblo de Forio ni los jardines de Poseidón, nuestras agencias han disfrutado de cada rincón mostrado por Imperatore, en compañía del responsable comercial del mercado España, Enzo Spataro.

Agencias GEA asistentes a Italia: My Way Viajes, Viajes Saturno, SS43 VIAJES, UNUZUNGO BIDAIK, XPLORA VIAJES, AURORA BOREAL VIAJES, VIAJES LA RIBERA, BIZ.JOMABIDAIK SL y MIKITRIPS, junto con el delegado de la zona Norte de Grupo GEA, Fernando Bruña.

Agencias GEA asistentes a Dubrovnik: VIAJAEN, VIAJES BEIRAMAR, CADITOURS, Aritours, AQUAE CALIDAE VIATGES, VIAJES PINSAPO, VIAJES CANALS, Viajes Frutos, Spencer Trip, Neoway y ESPAVIAJE, junto con la responsable de gestión del departamento comercial de Grupo GEA, Cristina Escobar.

Por otro lado, la perla del Adriático, Dubrovnik, ha dejado también muy buenos momentos que han quedado grabados en la retina: Herzeg Novi, la bahía de Kotor, Perast, han ido en barco para llegar al pequeño islote Gospa od Skrpjela. Después de la parada en esta isla, han conocido a la ciudad de Kotor. Les ha acompañado, a cargo de Vueling, la sales coordinador Micaela Cecilia Vertone.

Desde Grupo GEA aseguran que “estos viajes son muy útiles por tres motivos: primero, por la convivencia que llevamos a cabo entre las agencias y los representantes de GEA que vamos acompañando. Luego, porque se pone de manifiesto el respeto mutuo entre agencias y proveedores, así como la confianza que éstos depositan en nuestras asociadas. Y, por último, por el conocimiento que aportan”, dicen los miembros del Equipo GEA que ha acompañado a las agencias.



# IDEA DE **GEA** PARA ESTAS VACACIONES: **SIENTE Y VIVE EL ANDALUSIAN CRUSH**

**Andalucía y GEA hacen una propuesta a las agencias asociadas al grupo con el objetivo puesto en sus próximas ventas.**

Las agencias de Grupo GEA han conocido las virtudes de Andalucía de primera mano, posicionando el destino en colaboración con los principales proveedores. Durante la pasada Convención ambas marcas se unieron en un workshop donde las asistentes pudieron intercambiar información actualizada para la promoción del destino para las próximas ventas. Ahora, lo aprendido entonces, es una opción de venta para las agencias del Grupo: el andalusian crush, lo llaman.



**ANDALUSIAN  
CRUSH**  
LOLA FLORES



La principal ventaja de Andalucía, con 800 kilómetros de costa, es que “nos descubre playas que sorprenden por la variedad de sus paisajes, desde amplias playas de fina arena hasta calas escondidas entre acantilados”, destacan desde Turismo y Deporte de Andalucía. Un litoral con espacios sorprendentes, como el acantilado dunar más alto de Europa, el Parque Natural de Doñana, la Duna de Bolonia, el paraje natural de Maro-Cerro, playas singulares como las calas escondidas de Cantarriján y la Rijana en la Costa del Tropical de Granada o la impresionante costa del Cabo de Gata en Almería.

A todo ello hay que unir la gran variedad de servicios del litoral del destino, tal y como pudieron comprobar las agencias GEA en el workshop de la marca. “Puertos deportivos, campos de golf, paseos marítimos, pistas deportivas al aire libre, zonas de varado para embarcaciones y una amplia oferta de restauración que han convertido a Andalucía en el destino líder del verano”, añaden.

Estas vacaciones son un momento idóneo para conocer Andalucía. “Extensos humedales como las Marismas del Guadalquivir, espesos bosques mediterráneos como el del Parque Natural Sierra de Cazorla, Segura y las Villas o desiertos volcánicos y tramos de costa sin habitar, como el Parque Natural de Cabo de Gata en Almería. O incluso conocer las propuestas veraniegas de las cumbres más altas de la península en Sierra Nevada.

El Turismo cultural y de ciudad también se alza como un atractivo indudable para conocer la Alhambra de Granada, la Mezquita de Córdoba o la Giralda de Sevilla o disfrutar de la gran parte de la programación musical en el destino, con una diversa oferta que recorre toda la geografía andaluza con decenas de citas festivaleras que van desde la música antigua, la música clásica, la guitarra y el flamenco a las últimas tendencias y alternativas.

Deporte, música, gastronomía, historia, cultura, paisajes... “Andalucía, tal y como mostramos a nuestras agencias, tiene de todo. Y sin duda, conocer esta comunidad de mano de nuestras socias es una oportunidad de venta y de disfrute para el cliente final”, añade el director de nuevos proyectos, fidelización y captación de Grupo GEA, Antonio Lara.



[www.grupogea.com](http://www.grupogea.com)  
952376655

