



www.grupogea.com  
952376655



**AÑO 2023 - NÚM. 9**

Del 1 de octubre  
al 30 de noviembre

## **GRUPO GEA** INFORMACIÓN

En **octubre de 2023**  
comunicamos  
que ya tenemos  
**rappes garantizados**  
con más de 50 proveedores

### ADEMÁS...

- **Dónde será la próxima Convención**
- **El 80% de la agencias GEA bonifican su cuota con sus ventas**
- **RAM premia a GEA por sus ventas**
- **Grupista, el nuevo acuerdo de GEA**
- **Encuentros GEA Contigo**

**RAPPELES GEA**  
**+ UN MILLÓN**

DE EUROS  
*al año para nuestras agencias*

**GEA comunica  
que ya dispone  
de rappedes  
garantizados  
para sus socias**

**RAPPELES GEA  
+ UN MILLÓN**

DE EUROS  
*al año para nuestras agencias*

# CON MÁS DE 50 PROVEEDORES DE DIFERENTES SEGMENTOS, REPARTIRÁ MÁS DE UN MILLÓN DE EUROS

La rentabilidad de las agencias asociadas a Grupo GEA crece un poco más, como cada año, gracias al reparto de rappeles al cierre del ejercicio. Un incentivo extraordinario que es complementario a la campaña de bonificación de cuotas y con la que un 80% de las socias del Grupo han ahorrado este trimestre el importe de sus mensualidades.

Una grata noticia para la marca GEA y para todo el Grupo: en el mes de octubre GEA ya ha garantizado rappeles por más de un millón de euros, una cifra que superará las últimas anteriores. “Ofrecer una rentabilidad adicional en base a rappeles como grupo a las agencias asociadas sigue siendo uno de los pilares fundamentales de la gestión comercial de GEA. En este sentido, dado el buen comportamiento en ventas, la suma a distribuir superará la de años anteriores y estará muy cerca de la de 2019”, explica el director comercial y de marketing de Grupo GEA, David Cáceres.

Tal y como explica el director comercial de GEA, “como ya sucediera en 2022, y tras la salida de la pandemia sobre las ventas de las agencias en 2023, ya se han alcanzado rappeles con más de 50 proveedores”, dice Cáceres. “Lo más importante es que abarcamos todos los segmentos de ventas: compañías aéreas, mayoristas y tour operadores, cruceristas, cadenas hoteleras y centrales de reservas, compañías marítimas de pasaje, renta a car y seguros de asistencia, además de otros servicios complementarios que las agencias ofertan a sus clientes”, añade el directivo de GEA.

Algo que subyace a esta noticia económica es la estupenda relación que el Grupo mantiene con sus proveedores. “Así mismo es importante destacar el trabajo conjunto que se realiza con los proveedores de cada segmento a lo largo del año para la consecución de los objetivos de ventas, tanto desde el punto de vista de la formación, el seguimiento a las cifras y las acciones promocionales que se vertebran de manera continuada, campañas comerciales que, además, acentúan la rentabilidad de las agencias con extra-comisiones o incentivos directos”, concluye el director comercial y de marketing de Grupo GEA.

Grupo GEA especifica que esta noticia corresponde a los rappeles sujetos a la venta del ejercicio 2023 y con previsión a facturar en 2024 y que las cifras alcanzadas por el momento son según las estadísticas de ventas disponibles a 30 de septiembre de 2023.

Los rappeles obtenidos  
son independientes  
a la campaña  
de bonificación de cuotas

# Ya sabemos dónde celebrará Grupo GEA su próxima Convención

Y también conocemos la  
agencia ganadora del sorteo de  
una plaza con estancia gratis



# EN HO RA BUE NA

Con motivo de la 27 Convención de GEA, que se celebrará del 25 al 28 de abril de 2024, el Grupo ha organizado un concurso para sortear una plaza con estancia gratis. Entre otras cosas, los participantes debían acertar dónde se celebraría este gran evento. Ya tenemos agencia ganadora y ya sabemos dónde tendrá lugar la convención.

## **SERÁ EN SEVILLA, EN EL HOTEL SILKEN AL-ÁNDALUS PALACE**

Era la gran pregunta del concurso y la respuesta ya ha sido desvelada. Sevilla es la ciudad elegida por Grupo GEA para su 27 Convención, un acto enmarcado dentro del 30 aniversario del Grupo. “Este año es muy especial para nosotros, ya que cumplimos tres décadas de actividad. Esto quiere decir que durante todo este tiempo hemos acompañado a nuestras agencias, nos hemos adaptado a todos los cambios del mercado y hemos aportado a nuestras asociadas las mejores herramientas y el más completo apoyo humano en cuanto a trato y asesoramiento. Por eso hemos llegado hasta aquí”, dice la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

La cita tendrá lugar en el hotel Silken Al-Ándalus Palace, “enclavado en una ciudad bien conectada y que es un referente de nuestra tierra, donde además nunca había tenido lugar una convención del Grupo. Estamos seguros de que su accesibilidad, su atmósfera e instalaciones serán perfectos para celebrar nuestra reunión”, cuenta Fernández.

La agencia ganadora de una plaza con estancia gratuita en la 27 Convención de Grupo GEA es

**¡Carlos Ferreira,  
de Viajes AIRBUS Galicia!**

“Estamos seguros de que disfrutará de la convención, que vendrá cargada de formación y actualidad, además de una cena con proveedores y la oportunidad

# **El 80% de las agencias de Grupo GEA bonifican su cuota este trimestre**

**Esta campaña es  
independiente a los rappelés  
que el Grupo distribuirá al  
cierre del año.**

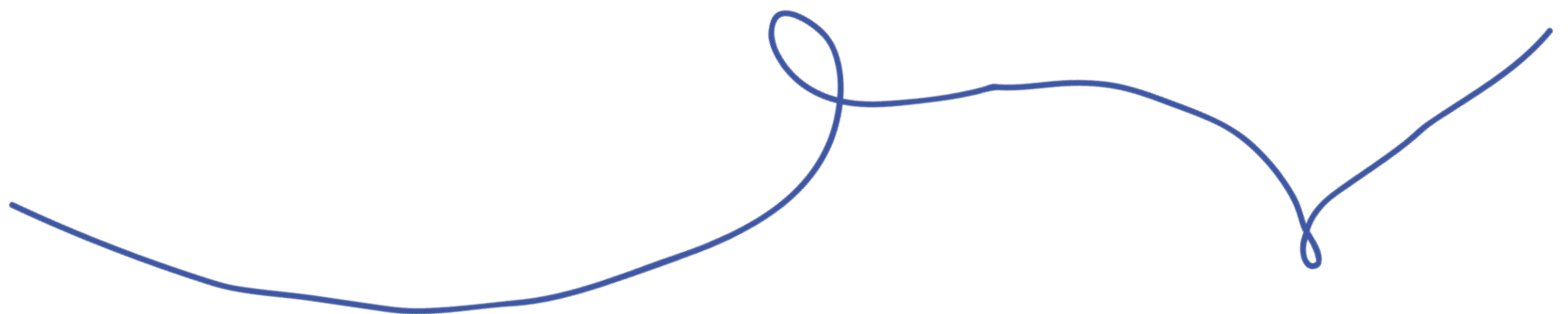
Grupo GEA tiene buenas noticias para sus asociadas: gracias a la campaña de bonificación de cuotas, un 80% de sus agencias compensará mensualidades durante los meses de octubre, noviembre y diciembre. Un beneficio que repercute directamente en la rentabilidad de la agencia y al que, además, habría que sumar los rappelés que obtuvieran al cierre del año. “Para nosotros es un síntoma de calidad y buen estado de nuestras agencias, además de un mecanismo para potenciar sus negocios”, dicen desde Grupo GEA.

La iniciativa de Grupo GEA de llevar a cabo una campaña de bonificación de cuotas surge en 2020 a consecuencia de la pandemia y llegó para quedarse. Sin duda, poder compensar la cuota de socia con las ventas es una ventaja para las agencias, pero “esta vez, para GEA la noticia es doble: por un lado, hemos podido anunciar esta grata noticia a un 80% de nuestras asociadas. Y, por otro, esta cifra supone un aumento del 7% de la tasa respecto al periodo anterior”, explica la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

Este segundo periodo de la campaña de bonificación de cuotas de Grupo GEA ha tenido en cuenta las reservas realizadas entre el 1 de enero y el 1 de agosto 2023, para viajar entre el 1 de abril y el 1 de agosto 2023. Con esas ventas, las agencias GEA han podido bonificar los meses de octubre, noviembre y diciembre. “Esta campaña se obtiene sólo con venta de producto hotelero, habiéndose complementado en algunas ocasiones con otras campañas en producto de turoperación”, cuenta Fernández.

Como otras veces, esta campaña es totalmente compatible con otros beneficios que Grupo GEA ofrece a sus agencias. “Haber bonificado las cuotas es algo independiente a otras ventajas del Grupo. Es decir, esta bonificación es totalmente complementaria a los rappelés que GEA distribuye entre sus agencias y que cada año superan el millón de euros”, explica la ejecutiva.

Recordemos que las agencias en GEA rentabilizan mucho más sus ventas. “Más allá de las condiciones, comisiones en acuerdos, campañas, asesorías y herramientas incluidas en la cuota, las agencias ganan mucho más con los rappelés y este tipo de campañas que, además, les ahorran costes”, finalizan desde GEA.



# Royal Air Maroc reconoce a Grupo GEA como líder de ventas

Una mención que pone de manifiesto el liderazgo local de las agencias asociadas a GEA





Bajo el lema Embárguese hacia nuevos horizontes, Royal Air Maroc ha celebrado un importante acto comercial en el Four Seasons Hotel de Madrid. Durante el evento, la compañía aérea ha llevado a cabo una entrega de premios con mención a Grupo GEA por sus ventas, además de exponer su nueva visión estratégica de la marca a más de dos centenares de representantes del sector turístico. Todo, arropados por los directivos y el equipo comercial de la compañía, además de la presencia de la embajadora del reino de Marruecos, doña Karima Benyaich.

Grupo GEA ha recibido una mención por sus ventas a cargo de Royal Air Maroc en un acto multitudinario celebrado en Madrid. “Para las agencias de GEA, este reconocimiento por parte de la compañía marroquí refrenda el liderazgo en su mercado local, de sus agencias, las cuales cuentan con una presencia muy destacada en poblaciones en las que ofrecen sus servicios al colectivo de marroquíes que viven y trabajan en España, así como la proyección de los atractivos turísticos y culturales que el reino de Marruecos ofrece a los viajeros”, afirma el director comercial y de marketing de Grupo GEA, David Cáceres.

Desde Grupo GEA han aprovechado para poner de manifiesto “el apoyo y la atención recibidas por la dirección comercial de la compañía en España, liderada por el Sr. Adil Khalloufi, conjuntamente con su equipo comercial. Esta relación ha favorecido, sin duda, un acuerdo comercial basado en la rentabilidad y en la competitividad, así como un amplio desarrollo de acciones comerciales, planificadas conjuntamente y orientadas a que los agentes de viajes GEA puedan ofrecer un mejor servicio a sus clientes y consumidores con la recomendación de los servicios de Royal Air Maroc”, cuenta Cáceres.

Del mismo modo, “es importante destacar la recuperación turística del destino tras la Pandemia a lo largo de 2022 y 2023, durante el que las estancias en Marrakech y los circuitos por las principales aéreas del país han sido unos de los destinos estrella de sendas temporadas turísticas para todo tipo de clientes”, concluye el directivo de Grupo GEA.

El acto en el que se reconoce la labor de Grupo GEA tuvo lugar el pasado jueves, 25 de octubre, cuando la compañía nacional de Marruecos distinguió a sus principales clientes en el mercado español y en los diferentes segmentos emisores, a los que Royal Air Maroc ofrece sus productos y servicios que conectan España y Europa con Marruecos y el resto de África, además de otros destinos intercontinentales.



# ¿Sigues con tu carpeta enorme de grupos, llena de infinitos papeles..?

Descubre aquí este **nuevo acuerdo de GEA** que resuelve este problema de gestión.



Grupo GEA se lo pone más fácil a sus agencias. Esta vez lo hace gracias a un acuerdo con la plataforma Grupista, una herramienta con la que las agencias socias podrán gestionar toda la documentación de los grupos de una manera mucho más cómoda y rápida. “Si sigues con tu carpeta enorme de grupos, llena de papeles, el acuerdo entre Grupo GEA y Grupista te aportará eficacia a tu trabajo”, explican desde GEA.

Desde el grupo de gestión siguen apostando por ofrecer a las agencias asociadas herramientas que hagan el día a día más eficaz. Esta vez, para el trabajo que supone la administración de grupos, GEA ha llegado a un acuerdo con Grupista. La ventaja de esta marca es que “ofrece una solución a todas las partes implicadas en un viaje de grupos. Por ejemplo, dispone de un sistema de inscripciones online, propuestas de viajes para grupos o una funcionalidad de recordatorio de pagos. Además, la plataforma dispone también de una nube desde la que acceder en cualquier momento y en cualquier lugar, siempre haya internet”, explica el director de nuevos proyectos de Grupo GEA, Antonio Lara.

Tal y como explican desde Grupo GEA, las ventajas de este acuerdo “son muy numerosas. También dispone de un monedero virtual, se pueden crear planes para cada viaje, validación y gestión de documentos”, dice Lara. Todo ello, “sin duda y de forma adicional supone una ventaja medioambiental como es la reducción del papel y del gasto de impresiones que, además de ser algo positivo en general, en particular es un objetivo del Grupo para con sus agencias”, dice Lara.

Grupo GEA ofrece dos propuestas, “una para agencias con un pequeño volumen de viajes de grupos y otro para aquellas que gestionan un gran volumen. Además, todas nuestras agencias contarán con 2 meses sin ningún coste, así que podrán conocer todas las ventajas de la plataforma con tiempo suficiente con ese periodo de prueba extraordinario”, cuenta Lara.

Desde GEA consideran que este acuerdo es una buena solución operativa para sus agencias que gestionan grupos. “Seguimos con nuestro compromiso de ofrecer las mejores herramientas para una mayor rentabilidad y eficacia de los negocios de nuestras asociadas. Es una forma de protección y también un servicio como grupo de gestión que aporta beneficios extras a las agencias”, finaliza Lara.

# GEA: dos buques, una aérea y un restaurante marroquí para sus socias

El grupo de gestión apuesta de manera continuada por los encuentros presenciales



Grupo GEA ha tenido una agenda de encuentros presenciales muy completa este mes de octubre. Sumado a reuniones con proveedores, visitas particulares a las agencias socias por parte de los delegados de zona y bienvenidas a nuevas agencias, hay que añadir los eventos y buenos ratos con dos navieras y una aérea. Tal y como puede verse en sus redes sociales, “las relaciones personales son y serán una herramienta fundamental para todo el Grupo”, dicen desde GEA.

Los encuentros presenciales GEA CONTIGO, que se iniciaron como respuesta a la situación especial de la crisis sanitaria del covid, llegaron para quedarse. La última sesión ha tenido lugar en Tenerife, con la participación de las agencias de las islas canarias en compañía de su delegado de zona, Sunil Daryanani, y Royal Air Maroc. “El lugar escogido ha sido el único restaurante marroquí de la isla, con una atmósfera que sin duda propició una sesión de trabajo en un ambiente especialmente agradable y distendido y de alta cualificación profesional. Todos nos fuimos muy satisfechos de esta intensa jornada”, dice Daryanani.

Con posterioridad, algunas asociadas han tenido el gusto de visitar en Las Palmas de Gran Canaria el Celebrity Silhouette, un destacado crucero de la clase solstice de Celebrity Cruises. Durante el evento, las agencias GEA disfrutaron de una presentación a bordo y de un agradable almuerzo, acompañadas del delegado canario. “Además de un encuentro extraordinario para las agencias canarias, con el que reforzamos el contacto y nuestras propias sinergias de Grupo, fue una experiencia en primera persona para conocer y vender mejor el producto”, cuenta el delegado canario.

Otro evento que ha congregado a las agencias GEA este mes ha tenido lugar en Barcelona. Parte del equipo se reunía con las asociadas para visitar el MSC Cruises WORLD EUROPA. “En esta visita hemos podido conocer en persona uno de los buques insignia de la compañía y el más largo de la flota. Además de comprobar que cuenta con un diseño innovador y unas magníficas instalaciones, disfrutamos de un momento profesional de mucha categoría: una jornada de trabajo presencial con la que los agentes fomentaron una conversación muy productiva sobre la actualidad del sector”, dicen desde el Grupo.

Para Grupo GEA estos encuentros son fundamentales. “No sólo porque ofrece a las agencias una parte más lúdica en su trabajo, donde pueden relacionarse entre ellas, que es muy importante. También porque para nosotros es un objetivo ofrecer información actualizada y de primera mano, así como garantizar a nuestras agencias una presencialidad y un trato humano, muy cercano y exclusivo, a través de nuestros delegados de zona”, finaliza la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.





**CON  
GEA  
TU  
NEGOCIO  
SONRÍE**



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

