



www.grupogea.com

952376655

# GRUPO GEA

## INFORMACIÓN

**AÑO 2022 - NÚM. 2**

Del 1 al 28 de febrero



### Sumario

#### **Grupo GEA sigue repartiendo rappedes a pesar de las dificultades**

El Grupo prevé haber duplicado en 2021 las cifras de rappedes de 2020

#### **Los acuerdos de GEA con BBVA fidelizan a los viajeros**

Sigue vigente el 2% de bonificación aplicado a las compras realizadas en agencias GEA

#### **El 80% de las agencias de Grupo GEA vuelve a bonificar su cuota**

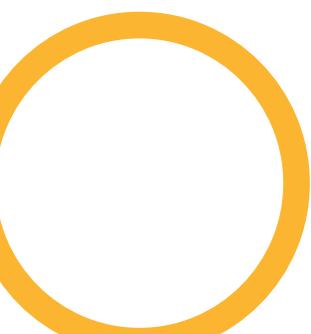
Continúan y mejoran las cifras de la campaña, que seguirá activa durante 2022



# **GRUPO GEA SIGUE REPARTIENDO RAPPELES A PESAR DE LAS DIFICULTADES**

**El Grupo prevé haber duplicado en 2021 las cifras de rappeles de 2020**

**Grupo GEA duplica el importe de rappeles de 2021 destinados a sus agencias asociadas y estima buenas previsiones para este ejercicio 2022, gracias a las negociaciones de acuerdos comerciales. “Sobre la cifra de ventas de 2020 se ha recuperado el 25% de los niveles pre-pandemia, cifra que se prevé haber duplicado en 2021. Repartir incentivos a nuestra red es, primero una grata noticia, pero, sobre todo, el resultado de un esfuerzo común por parte del equipo GEA”, cuentan desde el Grupo.**



## RESISTENCIA DE LAS AGENCIAS, APOYO DE LOS PROVEEDORES

El balance de esta etapa de pandemia para las agencias de viajes sabemos cuál es, pero, a pesar de todo, Grupo GEA puede aportar alguna buena noticia a sus asociadas. “A pesar del bloqueo absoluto sufrido en 2020, donde se consolidaron pocas ventas, en 2021 se distribuirán rappelés sobre las ventas de ese año. Cifras conseguidas gracias a los proveedores con los que tenemos acuerdos, en un año en el que los productos más demandados fueron hoteles, las compañías marítimas, el rent a car y las aéreas. Y, tras el esfuerzo de las agencias y su resistencia y el apoyo de los proveedores, en 2021 hemos duplicado las cifras de rappelés de 2020”, dice la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

El Grupo es consciente de que ha conseguido repartir buenas cantidades de rappelés entre sus agencias, a pesar de las dificultades que atravesamos, gracias a los proveedores. “Han sido ellos, los proveedores, quienes han apostado por las agencias de viajes y quienes primero han confiado en nosotros como canal de intermediación”, cuenta Fernández. “Repartir rappelés a nuestras asociadas es el resultado de una suma de sinergias basadas en la fidelidad y la honestidad que implica a otras partes externas al Grupo. Y es una satisfacción ver que aporta satisfacciones”, añade la ejecutiva.

## NIVELES CASI PRE-PANDEMIA

Además, en este momento el Grupo se encuentra cerrando negociaciones para los rappelés de este año. “Estamos trabajando muy duro desde hace meses, con la previsión de incentivos que permitan alcanzar niveles casi pre-pandemia y con ello iniciar la progresión hasta lograr que nuestras agencias recuperen su fuerza de ventas anterior a 2020”, explica el director comercial y de marketing de Grupo GEA, David Cáceres Delfín. “A esto hay que sumar las campañas de bonificación de cuotas, la rentabilidad que ofrece nuestros acuerdos con BBVA y la visa GEA, las campañas de extra-incentivos y otros acuerdos, lo que proporciona un mayor beneficio a nuestras agencias”, añade Cáceres.

Colaborar a “alcanzar una mayor rentabilidad a las agencias es una forma de velar por su estabilidad y protegerlas, además de una de los principales objetivos y el compromiso de Grupo GEA con sus asociadas”, finaliza la directora general de Grupo GEA.

# LOS ACUERDOS DE GRUPO GEA CON BBVA FIDELIZAN A LOS VIAJEROS

Sigue vigente el 2% de bonificación aplicado a las compras realizadas en agencias GEA.

Además del acuerdo de banca comercial para optimizar la gestión empresarial de las agencias, “sigue vigente el 2% de bonificación aplicado a las compras realizadas por medio de la VISA GEA y la financiación de viajes de BBVA Consumer Finance”, explican desde Grupo GEA.





Hace seis años que Grupo GEA inició un acuerdo con BBVA que ha ido creciendo en herramientas orientadas a ofrecer ventajas a sus clientes. Una tarjeta visa, bonificaciones y descuentos con proveedores, cómodas formas de pago, tanto con esta tarjeta como a través de la financiera de esta entidad bancaria. “Con esta iniciativa, que se mantiene en el tiempo por sus condiciones ventajosas, podemos ofrecer mayor rentabilidad a las agencias GEA, además de nuevas formas para fidelizar clientes”, dice el director comercial y de Marketing de Grupo GEA, David Cáceres Delfín.

Una muestra de la fortaleza de las agencias asociadas a GEA y del propio Grupo es que, después de casi seis años de la firma, sigue vigente el acuerdo de financiación con BBVA en su conjunto “Sin duda lo más importante es que el acuerdo global con BBVA ha ido mejorando con la incorporación de más servicios en la medida que la respuesta de las agencias y sus clientes ha sido muy satisfactoria”, resalta Cáceres. “El cliente, entre otras muchas ventajas, como la atención personalizada por parte del agente o la financiación hasta en seis meses sin intereses, recibirá un 2% de bonificación aplicable a las compras realizadas en agencias asociadas al Grupo”, añade Cáceres.

Parte del plan de mejora de rentabilidad de las agencias de Grupo GEA pasa por facilitar la fidelización de clientes. “En este sentido es fundamental ofrecer una campaña específica a las asociadas. Por ejemplo, ese descuento de 100€ adicional al que pueden acceder los clientes por pagar con la visa GEA con una selección de proveedores y cuyos acuerdos están siendo renovados y ampliados tras estos dos últimos años de inestabilidad por la pandemia”, dice Cáceres. Para esta campaña de 2022, GEA ya cuenta con la participación de casi una veintena de proveedores de primer nivel.



**BBVA**

Creando Oportunidades



# TARJETA VISA GEA

PARA EL DÍA A DÍA. PARA TUS VACACIONES.

## Paga hasta en 6 MESES<sup>1</sup>

### 01 2%

#### DE BONIFICACIÓN

en tus compras mensuales en esta agencia de viajes.

### 02 UNIVERSAL

Aceptada en más de 20 millones de comercios en 180 países.

### 03 SIN COMISIÓN

por emisión o mantenimiento de una tarjeta de crédito.

### 04 LIBRE DOMICILIACIÓN BANCARIA

### 05 SEGURO DE ACCIDENTE EN VIAJE Y ATRACO EN CAJEROS<sup>2</sup>

### 06 FORMA DE PAGO EXCLUSIVA "GRUPO GEA"

Reserva tus viajes en esta agencia y págalos hasta en 6 meses sin intereses!  
Gastos: 2,5% por comisión de apertura.  
**(TAE 9,04%)**



## SOLICÍTALA YA EN

[www.bbvatarjetacobranded.es/visagea](http://www.bbvatarjetacobranded.es/visagea)

Consulta las condiciones de la tarjeta aquí:



¿Tienes alguna duda?  
**Llámanos al 900 182 592**

La emisión de la Tarjeta está sujeta a la previa autorización de BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.

(1) Seis meses sin interés, con comisión de apertura 2,50% sobre el importe de la operación. Supuesto el Límite de Crédito de 1.500 € dispuesto en su totalidad, en compras en Agencias GEA durante un período mensual, sin intereses y una comisión de apertura del 2,50 %, el importe total a pagar, en 6 meses (una primera cuota de 287,50 € más 5 cuotas de 250 €), sería de 1.537,5 €. **TAE 9,04%** TEDR 0%.

(2) Consulte las condiciones de la póliza de seguros No. J1A0 08-000001 particulares de tarjetas Visa GEA emitidas por BBVA. ASEGURADOR: BBVA SEGUROS, S.A., DE SEGUROS Y DE REASEGUROS, con domicilio social en Bilbao, C/ Gran Vía D. López de Haro,12, y oficina principal en C/ Azul 4, 28050 Madrid, inscrita en el Registro de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, con la clave C-0502. MEDIADOR: BBVA BROKER, S.A. Correduría de Seguros y Reaseguros, con domicilio social en C/ Azul 4, 28050 Madrid, inscrita en el Registro Administrativo especial de mediadores de Seguros de la Dirección General y Seguros y Fondos de Pensiones, con la clave J0599, teniendo contratada póliza de responsabilidad civil, y disponiendo de capacidad financiera.

## PROTECCIÓN AL VIAJERO, CONFIANZA DEL CLIENTE

Además de la financiación y las bonificaciones, la visa GEA incluye otras ventajas muy atractivas para los clientes: dos seguros. “La agencia ofrece una protección a su cliente que incluye el seguro de atraco en cajeros y otro de accidentes de viajes”, explica Cáceres. “En esta etapa tan condicionada que atravesamos, mantener estos acuerdos, que posibilitan una mayor confianza hacia los agentes de viajes, es fundamental para completar la gama de ventajas adicionales por la contratación de un viaje”, cuenta el responsable comercial del Grupo.

Las agencias asociadas a GEA “también pueden proponer otras formas adicionales de financiación hasta 12 de meses en condiciones ventajosas para sus clientes en colaboración con BBVA Consumer Finance. Que estas posibilidades sigan vigentes es una muestra de que el acuerdo entre GEA y BBVA goza de buena salud”, cierran desde dirección comercial.





# **EL 80%** **DE LAS** **AGENCIAS** **GEA** **VUELVE A** **BONIFICAR** **SU CUOTA**

**Continúan y mejoran las cifras  
de la campaña,  
que seguirá activa durante 2022**

La campaña de bonificación de Grupo GEA sigue aportando buenas noticias para el Grupo y para las agencias. Son muchas las asociadas que han conseguido ahorrar el importe de hasta 3 cuotas con sus ventas en el último periodo. El último informe que maneja el Grupo “nos hace ser optimistas ante la percepción de una reactivación del mercado”, dicen desde GEA.

Sin duda nos encontramos ante una etapa marcada por la incertidumbre, sobre todo por los continuos cambios en las restricciones sanitarias. La variante ómicron y todas las dificultades que ha dejado de nuevo la covid en el sector “no ha impedido que el 80% de las agencias gea hayan bonificado sus cuotas”, dice la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández. “Esto es una buena noticia para nosotros como grupo de gestión, pues a la luz de estos datos, podemos esperar una paulatina mejora de las ventas en los próximos meses”, opina Fernández.

## 75 AGENCIAS CONSIGUEN 3 CUOTAS GRATIS

El último informe de la campaña de bonificación de cuotas de Grupo GEA refleja que “de todas las agencias que han bonificado cuotas, 75 agencias han conseguido 3 cuotas gratis. Sin duda son buenas cifras que aportan una lectura positiva de la situación que atravesamos. Por un lado, el beneficio económico que supone para nuestras asociadas; por otro, el hecho de que, poco a poco, vuelva un buen ritmo de ventas”, cuenta Fernández. “Lo bueno es que pueden seguir bonificando cuotas a lo largo de todo el año, así que nuestras asociadas tienen varias oportunidades para conseguir este ahorro”, añade la directiva de GEA.

Como ya anunciaron a las agencias asociadas a GEA, “la campaña, que arrancó en julio de 2020, seguirá activa por tercer año consecutivo durante 2022, y con muy buenos pronósticos”, recuerda Fernández. “Si miramos el histórico de la campaña, por ejemplo, 47 agencias tuvieron la cuota de noviembre de 2020 totalmente gratis”, señala la ejecutiva. Esta última fase de la campaña “está aportando los mejores resultados, lo que demuestra que poco a poco todo va mejorando”, valora la directora de GEA viendo el informe.

## + REPARTO DE RAPPELES

Además de esta beneficiosa iniciativa, siempre planteada por Grupo GEA como una forma de protección a sus asociadas, las agencias del Grupo reciben un aporte extra a nivel económico gracias al reparto de rappelés. “Tras el esfuerzo de las agencias y su resistencia y el apoyo de los proveedores, en 2021 hemos duplicado las cifras de rappelés de 2020”, explica Fernández.

En definitiva, “como grupo de gestión, somos conscientes de que toda ayuda a las agencias es bien recibida. Si con estas acciones, además de poder realizar una evaluación del estado de nuestras asociadas, comprobamos que la mayoría obtienen una mayor rentabilidad, la satisfacción es doble”, finaliza la directora de Grupo GEA.



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

