



www.grupogea.com

952376655

AÑO 2026 - NÚM. 4

Del 1 al 31 de mayo

GRUPO GEA

INFORMACIÓN



Sumario

Reforzamos la formación en seguridad jurídica con nuestras asociadas

Hemos estado de fam trip
a bordo del Costa Toscana

Venta anticipada con garantías
y seguridad para el cliente indeciso



Grupo GEA refuerza la formación en seguridad jurídica con sus agencias

Grupo GEA ha llevado a cabo una nueva sesión formativa dirigida a sus agencias asociadas, centrada en ofrecer respuestas ante el actual escenario de inestabilidad internacional. En colaboración con Bufete Cubero, asesor jurídico del grupo, e Intermundial, la iniciativa pone el foco en la gestión profesional de viajes en un contexto marcado por los conflictos en Oriente Medio y su impacto en la operativa turística.



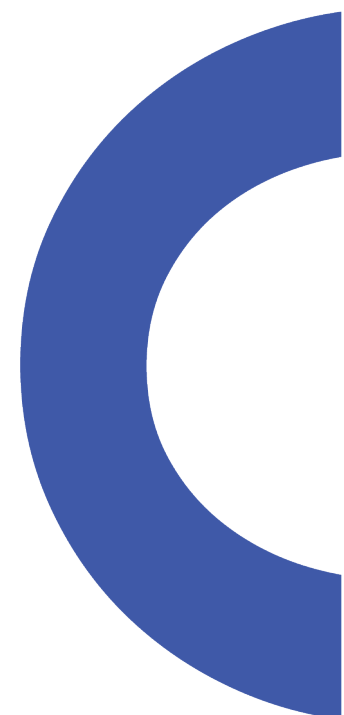
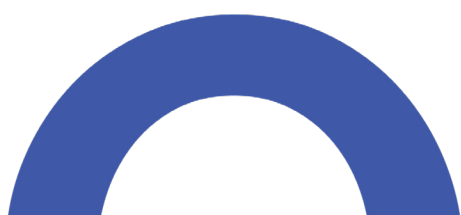
La sesión ha abordado, desde una perspectiva práctica, cómo informar al cliente final con rigor y transparencia, así como las mejores estrategias para gestionar incidencias antes y durante el viaje. “La intervención de nuestros asesores jurídicos permitirá a las agencias reforzar sus protocolos de actuación, garantizando una comunicación adecuada que reduzca la incertidumbre y aumente la confianza del consumidor. Además y por supuesto, queremos que nuestras agencias se sientan lo más seguras posibles a la hora de gestionar una venta”, dicen desde GEA.

Especial relevancia adquieren las claves sobre responsabilidad legal de las agencias, un aspecto que cobra protagonismo en situaciones de riesgo geopolítico. “Desde Bufete Cubero se han dado pautas concretas para delimitar obligaciones, anticipar posibles conflictos y actuar con criterio ante cambios, cancelaciones o eventualidades una vez iniciado el viaje. La orientación se completa con recomendaciones para estructurar una oferta de producto más segura y adaptada al contexto actual”, explican desde el Grupo.

En paralelo, Intermundial ha aportado su experiencia en el ámbito asegurador, destacando la importancia de integrar soluciones que protejan tanto a las agencias como a sus clientes. “Hablamos sobre la cobertura de anulaciones, interrupciones de viaje o incidencias, subrayando el papel estratégico del seguro como herramienta de tranquilidad y respaldo”, añaden.

Este evento online se enmarca “dentro del modelo de acompañamiento que mantiene Grupo GEA, donde la formación y el asesoramiento especializado se convierten en pilares esenciales. Gracias a la cercanía con sus agencias y al trabajo coordinado con partners de referencia, se fortalece una red profesional preparada para responder con solvencia ante escenarios complejos, reforzando la relación de confianza que define la #ConexiónGEA”, dicen desde GEA.

Conviene recordar que las asesorías jurídica, fiscal, informática y de comunicación están incluidas en la cuota, como un mecanismo clave de protección y acompañamiento continuo. Una apuesta firme por el cuidado integral de las agencias asociadas, porque #GEAteCuida, y forma parte de la esencia de esta comunidad azul.





Agencias GEA participan en un exclusivo Fam Trip a bordo del Costa Toscana

Un grupo selecto de agentes de viaje asociados a Grupo GEA ha vivido una experiencia inmersiva en el sector de los cruceros gracias a su participación en un Fam Trip a bordo del Costa Toscana, que ha tenido lugar del 17 al 24 de mayo. La iniciativa ha ofrecido a los profesionales la oportunidad de conocer de primera mano la propuesta de Costa Cruceros, combinando formación, networking y vivencias en destino.

El itinerario ha partido desde Barcelona y ha recorrido algunos de los enclaves más atractivos del Mediterráneo, con escalas en Cagliari, Nápoles, Civitavecchia/Roma, Génova y Marsella, para finalizar nuevamente en la ciudad condal. A lo largo del recorrido, las asistentes han podido experimentar tanto la operativa del crucero como la oferta de excursiones, rediseñada para integrar las denominadas Sea & Land Destinations de la naviera, una propuesta que combina experiencias en mar y tierra.

El programa del viaje ha equilibrado contenidos formativos con momentos que han supuesto auténticas experiencias. “Hemos tenido una presentación comercial a cargo del equipo de Costa Cruceros, orientada a profundizar en el producto y sus argumentos de venta. Asimismo, se han incluido actividades de networking, como el cóctel de bienvenida celebrado el día de embarque, que favorecieron el intercambio de conocimiento entre profesionales del sector”, explica el delegado de la zona Sur de Grupo GEA, Daniel López, representante del Grupo en esta ocasión.

Entre las experiencias destacadas en destino, “las agencias participantes han podido acceder a excursiones de alto valor añadido, como la visita a Pompeya desde Nápoles o el recorrido en tren hacia Monterosso, en la región de Cinque Terre, lo que permitió reforzar el conocimiento sobre productos turísticos complementarios al crucero”, explica López.

El Fam Trip ha incluido además “servicios premium como paquete de bebidas, conexión a Internet, seguro de viaje y servicios portuarios, lo que sin duda ha contribuido a ofrecer una experiencia integral y alineada con la realidad que posteriormente podrán trasladar al cliente final”, dice el delegado GEA.

Desde Grupo GEA “agradecemos la labor de Costa Cruceros durante todo el año y la relación que mantienen con todo el Grupo y, en particular, con nuestras asociadas. Nos han acompañado la delegada comercial de la zona centro, Emma Vives; la delegada comercial de la zona Noreste, Pilar Cabanas, y la training expert, Jéssica Delgado: muchas gracias a todo el equipo, hemos disfrutado y aprendido muchísimo”, dice López.

Este tipo de iniciativas refuerzan la apuesta de Grupo GEA por la formación continua y la especialización de su red de agencias. “A través de este tipo de acciones, desde GEA consolidamos nuestro compromiso con la excelencia profesional y con la mejora de la competitividad de sus asociadas en un entorno cada vez más exigente y orientado a la experiencia del cliente”, ha añadido la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

GEA impulsa la venta anticipada con garantías y seguridad para el cliente indeciso



Grupo GEA activa su campaña de ‘Venta Anticipada Verano 2026’ con el respaldo de una veintena de proveedores, en una estrategia orientada a reforzar la confianza del viajero en un contexto marcado por la incertidumbre. La iniciativa, no sólo favorece la planificación anticipada de las vacaciones, sino que también se posiciona como un estímulo clave para la rentabilidad de las agencias asociadas.

Tras el periodo de Semana Santa, el Grupo reactiva uno de los momentos comerciales más relevantes del ejercicio, articulando un conjunto de soluciones GEA diseñadas para dinamizar la comercialización y ofrecer al cliente final mayores garantías en la toma de decisiones. La amplitud de oferta, que abarca una extensa variedad de destinos y tipologías de producto, permite a las agencias responder con solvencia a las nuevas demandas del mercado.

Tal y como indican desde Grupo GEA, “estas campañas están concebidas para aportar certidumbre, tanto a las agencias, como a los viajeros; especialmente, a aquellos más indecisos ante el contexto actual. Es momento de transmitir tranquilidad y control sobre el viaje”, afirma el director comercial y de marketing de Grupo GEA, David Cáceres.

El respaldo de una sólida red de proveedores consolida la propuesta de valor de la campaña GEA. “Contar con una veintena de partners estratégicos nos permite ofrecer una diversidad de producto diferencial y altamente competitiva en el tramo previo al verano. Esta alianza fortalece la capacidad de nuestras agencias para asesorar con rigor y generar confianza en cada operación”, subraya Cáceres.

Todo ello, sumado a nuevas formas de soluciones de financiación para el cliente final que hemos anunciado recientemente. “Sin duda, este tipo de acuerdos complementan la estrategia de venta y ofrecen garantías, tanto a nuestras asociadas, como a sus clientes. Esto supone un mecanismo de protección más en estos momentos de incertidumbre”, añade Cáceres.

A esta acción se suman otras iniciativas que refuerzan el respaldo a las agencias a lo largo del año. Entre ellas, destacan las campañas de bonificación de cuotas, de las que se han beneficiado más del 80% de las agencias, así como los rappels garantizados.

Con esta nueva campaña, Grupo GEA reafirma su capacidad para anticiparse a las necesidades del mercado, ofreciendo soluciones eficaces en un entorno en constante evolución y consolidando su posicionamiento como aliado estratégico de referencia para el sector.





www.grupogea.com
952376655

