

SINGULAR LUXURY TRAVEL DESIGNERS

Nace el primer tour-operador de lujo de Cartagena de Indias

* *La ciudad declarada Patrimonio Histórico y Cultural de la Humanidad en 1984, ofrece una de las más exclusivas ofertas turísticas*

Ofrecer experiencias únicas en entornos inéditos y con una cuidada atención personalizada, esmerada y permanente es el objetivo que persigue **Singular Luxury Travel Designers**, el primer tour-operador de lujo de Cartagena de Indias, islas y Norte de Colombia, dedicado a la realización de viajes a medida para los turistas más exigentes y refinados.

La agencia es un On-site operator que trabaja a través de alianzas con otras agencias de lujo del mundo o mediante la contratación directa de sus servicios.

Acerca de Cartagena: Cartagena de Indias atesora el más completo conjunto histórico-artístico de la época colonial en toda América. Casi cinco

siglos de historia, arte, cultura y tradición laten en el vibrante corazón de su recinto amurallado donde se percibe aún, impresionante, el esplendor de la que fuera la joya del Imperio Español. La ciudad fue declarada Patrimonio Histórico y Cultural de la Humanidad por la UNESCO en 1984.

Su bahía y las 43 islas que componen el Parque Natural Corales del Rosario proyectan claramente la serena belleza del Caribe ofreciendo una gran variedad de exóticos entretenimientos. Son sólo algunas de las múltiples opciones de historia, cultura y naturaleza que ofrece la visita a Cartagena de Indias, una joya del Caribe todavía por descubrir. ☉



Carlos Herrera Crusset, Timón de Oro de FEA AV, en reconocimiento a su apoyo al sector turístico y a las agencias de viajes

El periodista Carlos Herrera Crusset ha recibido el Timón de Oro, galardón anual concedido por el Consejo Directivo de la Federación Española de Asociaciones de Agencias de Viajes (FEAAV), por su reconocido apoyo al sector turístico nacional y, en particular, a las agencias de viajes. ☉



De Izda a Dcha: Antonio Távora, Carlos Herrera, Susana Tomás y Rafael Gallego Nadal

Túnez con Catai Tours



- * *Los nuevos vuelos directos de Tunisair a Tozeur acercan las puertas del desierto a sólo dos horas de Madrid*
- * *Ya está en las agencias el nuevo folleto monográfico dedicado a Túnez*

Catai Tours ha apostado este año por Túnez en su programación de destinos más cercanos, dedicando por primera vez un catálogo monográfico a este exótico país del Mediterráneo. Túnez permite al viajero español muchos tipos de viaje, desde una exótica escapada de fin de semana, hasta un gran viaje con todos los ingredientes de la larga distancia. El nuevo folleto está ya en todas las agencias de viajes e incluye una cuidada selección de itinerarios y estancias en el Sur de Túnez que se escapan de lo convencional e incluyen otros atractivos: hoteles con encanto, talasoterapia, golf y otros deportes.

Las ventajas de Túnez como destino turístico para los españoles son muchas: el exotismo, la seguridad del país, la calidad de la oferta hotelera y de servicios turísticos, y sobre todo, la proximidad y las buenas comunicaciones con España. Los nuevos vuelos de Tunisair a Tozeur desde Madrid, cada jueves y domingos, permiten llegar en unas dos horas al sur de Túnez, a las puertas del desierto, con catering a bordo y una esmerada atención a sus pasajeros.

El Sur de Túnez ofrece también muchas posibilidades para incentivos o convenciones, con alojamiento en tiendas, originales fiestas en jaimas instaladas en pleno desierto o en ciertos oasis, a la sombra de las palmeras.

En 2010 **Catai Tours** ha apostado firmemente por este nuevo producto, con un departamento especializado y exclusivo para atender todas las consultas sobre el destino y peticiones de itinerarios. ☉



Transhotel aterrizaja en la India con Catai Tours

* *Mediante este acuerdo, Catai ofrecerá en el mercado asiático los más de 50.000 hoteles que conforman el portfolio de Transhotel*

Transhotel, proveedor global de servicios turísticos, y **Catai Tours** han firmado un acuerdo por el que la compañía matriz del Grupo **Transhotel** se establecerá en el mercado indio. El touroperador, sólidamente asentado en la India, acompañará a **Transhotel** en esta acción estratégica que le permitirá ofrecer todos sus servicios en el segundo mercado más importante del continente. Desde el pasado mes de julio, **Transhotel** se encuentra presente en China, otro de los mercados emergentes de la región.



La cooperación entre ambas compañías se traducirá en la comercialización en el país de los más de 50.000 hoteles que forman el portfolio de **Transhotel**, así como el resto de productos y servicios que pone a disposición de los profesionales en su herramienta de gestión online *TOR System Advanced*. ●



Desciende un 9,3% en sus transiciones y las ventas cayeron un 22,8% en el ejercicio de 2009

Según ha informado la empresa, los indicadores clave de rendimiento para **Carlson Wagonlit Travel** (CWT), especializado en la gestión de los viajes de empresa, muestran los retos inusuales a los que se enfrentaron el sector de los viajes y la mayoría de las empresas durante la recesión global de 2009.

Las transacciones de **CWT** en 2009 descendieron un 9,3% en comparación con 2008. El volumen de ventas, que ascendió a un total de 21.400 millones de dólares estadounidenses, ha caído un 22,8% comparando un año con otro. El hecho de que la caída del volumen fuera superior a las transacciones demuestra las agresivas medidas de recorte de costes tomadas por las empresas para reducir su gasto de viajes, percibiéndose en todas las regiones. El volumen de ventas en Asia Pacífico y EMEA

(Europa, Oriente Medio, África) fue el más afectado, cayendo un 27,6% y un 27,1% respectivamente. En Latinoamérica, el volumen descendió un 21,2% en relación al año anterior, mientras que en Norteamérica se observó una disminución del 17,4% en el mismo periodo.

El presidente y CEO de **CWT**, Douglas Anderson, describió el entorno económico de 2009 como "extraordinario", comentando lo siguiente: "**Carlson Wagonlit Travel**, como las demás



Douglas Anderson

empresas del sector de los viajes, se enfrentó a retos únicos en 2009.

Gestionamos con éxito un cambio sin precedentes y conseguimos salir bien de la recesión global, cuyo alcance ninguno de nosotros habíamos experimentado antes. Nuestro compromiso por la excelencia y los niveles máximos de servicio y de atención al cliente nunca flaquearon. También mejoramos nuestra oferta para responder a las necesidades de los clientes, que evolucionan continuamente. Estos esfuerzos nos van a ayudar mucho en el año que tenemos delante y permitirán que **CWT** refuerce su liderazgo global en lo que seguirá siendo un entorno comercial desafiante." ●

Firman un memorando de entendimiento para explorar la externalización de algunas de sus tecnologías y refuerza su relación de distribución con un acuerdo a largo plazo

Carlson Wagonlit Travel (CWT) y **Amadeus**, han firmado de un memorando de entendimiento por el que **CWT** estudiará externalizar con **Amadeus** algunas de las tecnologías que utiliza en sus procesos y transacciones de administración y gestión.

Este anuncio se produce tras la reciente firma de un nuevo acuerdo de distribución mundial a largo plazo que refuerza la consolidada relación entre ambas compañías. ●