

ENTREVISTA A



**VICENTE BLASCO,
PRESIDENTE DE AEDAVE**

Durante el pasado Fitur tuvimos la oportunidad de charlar con Vicente Blasco, nuevo presidente de AEDAVE (Asociación Empresarial de Agencias de Viajes Españolas), y que nos contestara a unas preguntas referentes al sector dada su experiencia. Con mas de 50 años en el turismo. Abogado, ha sido presidente de la Comisión de Turismo de la Cámara de Comercio de Valencia, 16 años, vicepresidente de a AEDAVE de la Comunidad valenciana, presidente de Scar Club, vicepresidente de AEDAVE y desde finales de diciembre elegido presidente de AEDAVE y en enero de este año nombrado vicepresidente tercero de La Mesa del Turismo.



Con su llegada a la presidencia de AEDAVE. ¿Cómo ve el futuro de las asociaciones?

Yo he apostado muy fuerte por la unidad, para mí lo más importante en estos momentos es ACEYVIT, esa unidad que yo presido durante muchos años parece ser que es realidad. ¿Qué es ACEYVIT?, la cúpula en donde los grandes temas del sector se tratarán y luego cada asociación en su zona territorial o autonómica tratara los temas domésticos, pero el futuro más que nunca necesita la unidad porque estamos en unos tiempos muy difíciles con el fin de llegar acuerdos con los grandes proveedores sobre temas específicos de información turística, temas laborales, fiscales, etc.

¿La creación de ACEYVIT será la unión de todas las asociaciones?

Prácticamente en estos momentos acoge el 90% de las asociaciones, el tema de ACEYVIT no tiene retorno, sí fracasa, fracasa el asocianarismo empresarial español.

¿Cree que podría llegar a fracasar?

Yo creo que no, pero hay "voluntades a respetar independencias" y se tiene que dejar a un lado a veces personalismos e ir todos a una.. Y la fricción que hemos tenido siempre entre Cataluña, bueno eso es un problema histórico. ACABA (Asociación Catalana) ha entrado en la asociación, ha visto que no tenemos otra solución y con el acuerdo que tenemos poco a poco se solucionará todo. Esto no se construye en un día. Han sido muchos años y esto solo ha empezado, creo que se requiere un año como mínimo para ir ajustando las piezas para poner a punto la unión.

El pasado año no ha sido muy positivo para las agencias, ¿Cómo ve 2012?

Bueno el pasado año fue positivo para las agencias de receptivo, pero para el emisor ha sido francamente malo. Yo nunca he sido negativo,

pero si es cierto que la crisis esta afectando fuertemente al consumo y uno de los productos más afectado ha sido el ocio, para este año es una incógnita, yo me conformaría con que el segundo trimestre después de Semana Santa comenzara a moverse un poco el mercado, pero si no se mueve la economía, difícilmente se activará nuestro mercado y tenemos que ajustar las agencias de viajes, tienen que reducir costes, hacer mas profesionales a sus agentes y además una cosa importante, darle a su producto un valor añadido, tenemos una competencia en la venta directa por Internet, y tenemos que estar convencidos de que debemos ser "asesores de viajes".

En cuanto a las relaciones con IATA y su ampliación a 6 meses del pago con talón ¿Cómo están los acuerdos?

Hemos pactado de alguna forma durante seis meses a ver si conseguimos una negociación para obtener una forma de pago que se fijará por las dos partes y yo diría que la relación de IATA agencias de viajes es aquella de "amor y odio", y no tanto con las compañías aéreas, pero a veces IATA toma unas posturas más radicales que creo puede suavizar igual que las agencias de viajes también tienen que entender que les aplica criterio que también son

racionales, son avales etc.. En cuanto a las relaciones con Iberia se han arreglado todos aquellos pequeños conatos, aunque puede haber alguna cosa nueva, pero las relaciones con el equipo directivo de la compañía en estos momentos son totalmente normales y mantenemos conversaciones previas en aquellos temas que pueden ser conflictivos e intentamos suavizar siempre, nos interesa a las dos partes. Las compañías aéreas están pasando un mal momento y las agencias de viajes lo mismo.

Durante el XXII Congreso en Jerusalén, algunos congresistas hicieron la pregunta de ¿cuál es el futuro de las agencias de viajes?

Bueno de alguna forma lo he indicado en una pregunta anterior. Nuestro futuro es que ya no tenemos más remedio que ajustarnos lo que el mercado nos demanda, y el mercado no esta paralizado, pero está bajo mínimos, hay que estimular el mercado, no solamente a base de reducción de precios y descuentos, que creo que es una política de "pan para hoy y hambre para mañana", con toda la seguridad, sino intentar dar productos a precios razonables en relación calidad-precio, y sobre todo insisto las agencias de viajes minoristas en especial tienen que adaptarse a los nuevos tiempos y el que no lo haga desaparecerá del mercado.



En el Foro de Cruceros, celebrado en Madrid, a finales del pasado año, uno de los temas que surgió fue que el agente de viajes o su personal de mostrador no estaba preparado para ofrecer a su cliente lo que buscaba.

La agencia de viajes como bien sabemos, hace años, había un excesivo puntos de venta; las grandes redes abrieron cantidad de oficinas, tenían una especie de competencia entre unas y otras y han tenido una demanda de puestos de trabajo muy alto, con gente no preparadas y a veces las agencias de viaje, por

supuesto excepciones, algunas se han convertido en dispensadores de producto y ha faltado el asesoramiento y la profesionalidad. Ahora bien, yo también me hago una pregunta: y es que la profesión del agente de viajes a partir del segundo escalón hacia abajo el salario no ha sido muy elevado y ha sido una fuga de cambio de agencias o dedicarse a otra profesión, y por tanto no ha existido una preparación de personal ya que solo trabajaba por temporada. Incluso para mí, con tantos años de experiencia, hay algunos folletos que para entenderlos tienes que saber "japonés". Y ahí esta la

labor del agente de viajes para ofrecer el producto idóneo.

¿Qué proyectos tiene para AEDAVE?

Considero que lo que hay que hacer es intentar rejuvenecer toda la asociación y en especial el consejo directivo, y mi intención es que toda aquella agencia de viajes que tenga voluntad de cooperar será bien recibida, estamos con los brazos abiertos porque los necesitamos y con esa gente joven germinará la semilla para que AEDAVE en dos o tres años trate de defender todo lo que ocurra en ACEYVIT, porque a lo mejor a la larga se va a producir una gran fusión donde posiblemente desaparezca AEDAVE, y una serie de asociaciones para crearse la Gran Patronal del Turismo.

Para finalizar, quiere decir alguna otra cosa a nuestros lectores.

Agradezco mucho que una revista informativa de gran peso, con su trayectoria clara y concisa que mantiene su línea editorial evitando presiones, que siempre existen en estas cuestiones, me haya traído hasta sus páginas que agradezco y que la recomiendo que continúe por ese camino. ☺



Antonio Florez, presidente/editor de TAT, entrevistando a Vicente Blasco, presidente de AEDAVE.

PRÓXIMO NÚMERO DE MAYO/JUNIO

ESPECIAL DIRECTORIO DE COMPAÑÍAS AEREAAS 2012

Todas las compañías aéreas que operan en España o representadas por GSA, con su datos actualizados.

No deje la oportunidad de aparecer en sus páginas y su imagen estará presente durante todo un año en la mesa de trabajo de empresas, hoteles, agentes de viajes y en nuestra web www.tatrevista.com en lugar privilegiado.

Reserva ya su espacio en:
directorio@tatrevista.com
o en el teléfono 91 726 1982

