



www.grupogea.com

952376655

GRUPO GEA

INFORMACIÓN

AÑO 2025 - NÚM. 9
Del 1 al 30 de septiembre



Sumario

Entrevista al director de MUNDIGEA Vuelos

“Un respaldo integral para centrarte sólo en la venta”, dice José Ruiz.

GEA ORGANIZA UNAS SESIONES SOBRE VERIFACTU A CARGO DE SU ASESORÍA FISCAL
Se celebrarán durante octubre para garantizar una cobertura total a sus asociadas

GEA APUESTA POR LA RENTABILIDAD, OFRECIENDO MÁS INGRESOS Y MENOS COSTES.
Más del 80% de las asociadas a GEA vuelve a bonificar sus cuotas con sus ventas

MUNDIGEA VUELOS:

“Un respaldo integral para que sólo tengas que centrarte en la venta”

Hablamos con el director del consolidador aéreo exclusivo para agencias GEA

Que el agente de viajes pueda centrarse en la venta con su cliente, mientras un equipo humano altamente cualificado resuelve la parte técnica y de contacto con las aerolíneas, puede ser el deseo de muchas, pero sin duda es la realidad de las agencias GEA. Si le sumamos la facilidad en la gestión, asesoramiento especializado, las mejores tarifas y una mayor rentabilidad para tu negocio, sin duda tenemos una solución que te hará sonreír. Hablamos con el director de MUNDIGEA VUELOS, José Ruiz, para que nos cuente todos los detalles de este consolidador aéreo exclusivo para las asociadas a GEA.





P: MUNDIGEA VUELOS lleva más de 10 años dando servicio de consolidación a las agencias de viaje. ¿Qué papel está ejerciendo el consolidador para las agencias de viaje independientes?

R: Nosotros actuamos como intermediarios entre las agencias de viajes y las aerolíneas, permitiéndoles acceder a tarifas privadas/negociadas. Además de ofrecer herramientas tecnológicas, facilitamos la gestión de reservas y emisiones de billetes aéreos, ofrecemos asesoramiento especializado para ayudar a las agencias y maximizamos la rentabilidad de su negocio.

P: Entonces, ¿no es una herramienta exclusiva para agencias no IATA? ¿Qué estáis ofreciendo a una agencia IATA?

R: Para las agencias IATAS ofrecemos un valor en términos tecnológicos, como, por ejemplo, la posibilidad de cargar tarifas dentro de su GDS Amadeus, Travelport... También la posibilidad de autoemisión con un robot exclusivo que optimiza los procesos. Y, por otro lado, negociaciones con aerolíneas mejorando la competitividad. En definitiva, por cada acción que tenga que hacer el agente, le facilitamos la gestión y la posibilidad de mejorar en positivo sus resultados.

P: Fuisteis de los primeros en implementar la plataforma de Lleego en la distribución de vuestro producto. ¿Es una herramienta útil para el agente de viajes?

R: Si, la plataforma Lleego ha demostrado ser útil para las agencias de viajes ya que facilita la gestión integral de nuestro inventario de tarifas con las compañías aéreas, mejorando la distribución de los servicios, haciéndolo más ágiles y competitivos. Es, sin duda, una herramienta valiosa que mejora la eficiencia de las agencias de viajes, en constante desarrollo y mejoras, cubriendo necesidades de una agencia de viajes GEA en la venta del producto aéreo.

P: Más allá de la propia emisión de billetes ¿qué es lo que más os suelen solicitar como servicio postventa?

R: En el servicio Postventa las agencias solicitan mucho apoyo en cambios voluntarios, gestión de reembolsos, incidencias y peticiones de ancillaries. En definitiva, buscan un respaldo integral, donde puedan centrarse en la venta con su cliente mientras nosotros nos ocupamos de la parte técnica y de contacto con las aerolíneas.

Contamos con un departamento de Grupos exclusivo para las agencias GEA que gestiona la cotización y emisión de grupos de estudiantes, vacacionales, deportivos, religiosos, incentivos de empresa...

P: Entendemos que la experiencia y profesionalidad es muy importante para dar servicio en un consolidador aéreo ¿Dirías entonces que el equipo humano forma parte del producto o identidad de MUNDIGEA VUELOS?

R: Sin duda, el equipo humano es una parte fundamental del desarrollo de MUNDIGEA VUELOS. La experiencia, el conocimiento y la profesionalidad es lo que realmente marca una diferencia. Un trabajo cercano y especializado es la principal razón por la que las agencias se fidelizan con nosotros. Sin el equipo humano, MUNDIGEA VUELOS no sería posible.

Cada uno de nosotros entiende las particularidades de las agencias. Contar con un equipo humano que transmite confianza y seguridad se convierte en el factor diferenciador del resto. En el trabajo del día a día, saber que hay personas reales con un profundo conocimiento del producto de los GDS / NDC, fortalece la identidad de MUNDIGEA VUELOS.

En otras palabras, el equipo humano compuesto por Nieves, Olga, Paula, Cristina, y Antonio en la parte administrativa, aporta un valor único y le da la esencia a nuestra empresa.

P: ¿Por qué crees que MUNDIGEA VUELOS es la mejor opción?

R: La mejor opción depende de lo que estes buscando. MUNDIGEA VUELOS es un consolidador exclusivo para las agencias GEA, entendemos la dinámica y particularidades del Grupo, damos un servicio más cercano y esto ya es un elemento diferenciador, la relación de confianza con las agencias; tener tarifas competitivas y, si no la mejor, de las mejores webs de aéreo del mercado. Ofrecemos tarifas Negociadas / étnicas / TTOO y Cupos en rutas específicas. La experiencia, profesionalidad y eficiencia nos convierten en un gran consolidador aéreo, que está al servicio de las agencias GEA.

P: El objetivo de ambas marcas es dar un servicio de calidad a las agencias, una filosofía compartida. ¿Podemos decir que Grupo GEA tiene un buen consolidador y que MUNDIGEA tiene un buen grupo de agencias?

R: Si, exactamente eso. Ambas marcas comparten una filosofía, ofrecer servicio de calidad a las agencias de viajes, somos uno de los mejores consolidadores del mercado y GEA, sin duda, un gran grupo de agencias. La confianza garantiza esa relación colaborativa, nos refuerza y asegura un alto nivel de satisfacción. Somos MUNDI, nos sentimos GEA y ofrecemos la mejor gestión en VUELOS para tu negocio.

Además, MUNDIGEA VUELOS es una solución incluida en los servicios de Grupo GEA y que sólo opera para este grupo de gestión.

EQUIPO MUNDIGEA VUELOS



José Ruiz

Director de Mundigea VUELOS



Nieves Durán

Booking aéreo



Paula López

Booking aéreo



Olga Ballesteros

Booking aéreo
Dpto. Grupos



Cristina Domínguez

Booking aéreo



Antonio Martínez

Responsable administración

GEA organiza unas sesiones sobre Verifactu a cargo de su asesoría fiscal

Se celebrarán durante octubre para garantizar una cobertura total a sus asociadas

Consciente de la importancia de realizar las nuevas tareas fiscales con formalidad, Grupo GEA ha organizado para el mes de octubre una serie de sesiones informativas sobre Verifactu para sus agencias asociadas. “Estas acciones son fundamentales para garantizar una cobertura y una asistencia total a nuestras socias. Y sobre todo, siendo conocedores de las dificultades de esta nueva tarea, que las formaciones se realicen a cargo de expertos es imprescindible”, dicen desde GEA.

La implementación de Verifactu será una realidad a partir del próximo 1 de enero y es muy importante prepararse para ello. Por este motivo, Grupo GEA ofrece a sus asociadas formación especializada, a cargo de su asesoría fiscal, FINANTUR. “Nuestro asesor fiscal está disponible siempre para las agencias del Grupo, sólo tienen que llamar. Y otra función de nuestros asesores, es esta, la de ofrecer formación continuada. En el caso de estos temas, complejos y que preocupan, son imprescindibles”, explica la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

Dado que “Verifactu no es algo opcional, nuestras agencias deben tenerlo clarísimo, y este será uno de los principales temas que trataremos”, dice Fernández. “Hablabamos también de la obligada necesidad de tener un software adaptado”, cuenta la directora, “cuanta más actualizada y especializada sea la información, más minimizamos errores fiscales en la gestión de los negocios”, añade.

Las sesiones a cargo de FINANTUR también resolverán cuestiones como “las diferencias entre facturas electrónicas y Verifactu o la emisión de las facturas en formatos no permitidos, con los riesgos de sanción pertinentes”, cuenta Fernández. “Contar con la experiencia de Raúl Guijarro como asesor fiscal nos garantiza ofrecer la mejor cobertura a las asociadas. La experiencia y la profesionalidad son fundamentales y además un sello de la marca GEA y de sus soluciones”, dice la ejecutiva.

Para Grupo GEA sus asesores son una parte muy importante del equipo humano. “Decimos que #GEAteCuida porque es cierto: somos personas atendiendo a personas. Y nuestros asesores, además, son expertos en su sector, lo que ofrece una protección extra a nuestras asociadas”, cierra la directora general de GEA. Cabe recordar que las asesorías de Grupo GEA están incluidas en la cuota: fiscal, comunicación, jurídica e informática.

GEA apuesta por la rentabilidad, ofreciendo más ingresos y menos costes.



Más del 80% de las asociadas a GEA vuelve a bonificar sus cuotas con sus ventas

Es bien sabido que las comisiones y rappels son la forma más directa de maximizar los ingresos de una agencia de viajes; pero, por otro lado, la reducción de costes también forma parte de ganar rentabilidad. Un gran ejemplo es la campaña de bonificación de cuotas ofrecida por Grupo GEA. “Primero, para hacer más fuertes sus negocios; segundo, haciéndolo fácil, porque lo hacen a través de sus ventas; y, tercero, porque es una forma de protección y una filosofía para nosotros”, dicen desde dirección.

Las soluciones de rentabilidad que ofrece Grupo GEA dan su fruto para sus asociadas, en esta ocasión gracias a la posibilidad de bonificar las cuotas a través de las propias ventas de la agencia. GEA vuelve a obtener grandes resultados: “en este último periodo, una vez más los datos nos avalan, ya que nos encontramos con que más del 80% de las agencias asociadas han bonificado sus cuotas. De las cuales, más del 30% consigue la máxima bonificación”, dice la directora general de Grupo GEA, Sara Fernández.

Esta noticia es muy grata, no sólo para las agencias, sino también para el Grupo. “Estar en GEA significa reducir sus costes e ingresar más con las mismas ventas; o lo que es lo mismo, obtener más rentabilidad”, dice Fernández.

A todas las ventajas que Grupo GEA suma a su cartera de soluciones relacionadas con la rentabilidad de los negocios, “como servicios de asesorías, acuerdos de rappelés y plataformas, sumamos la ventaja de tener una campaña que permite a nuestras asociadas bonificar sus cuotas. Una campaña cuyos resultados demuestran su accesibilidad, ya que con una facturación de 3.000€ se empieza a bonificar”, explica la directiva. “No sólo se trata de ofrecer soluciones, sino que éstas sean accesibles para todas las socias”, dice Fernández.

A esta campaña, se suman otros muchos recursos que permiten a las asociadas reducir costes. El Grupo está dotando a las agencias de programas de gestión, plataformas y otros servicios, cuya inversión tendrían que asumir las agencias si no estuvieran asociadas a GEA. “Esta es nuestra filosofía, proteger a las asociadas ofreciéndoles soluciones con las que hagan más fuertes sus negocios, lo que se traduce en dotarlas de herramientas con las que obtener un mayor beneficio económico para su negocio”, añade la ejecutiva.

Por otro lado, desde dirección admiten que “para GEA es importante mantener un perfil de agencias que se caracterizan por su profesionalidad y calidad. Y esto repercute en el poder de contratación, en la imagen y también los resultados”, finaliza Fernández.



www.grupogea.com
952376655

