



# La Generalitat crea la primera plataforma de una administración pública de venta en internet de viajes combinados

- El consejero Felip Puig ha presentado la nueva plataforma de venta de experiencias turísticas del portal [www.catalunya.com](http://www.catalunya.com) en el marco del Fórum TurisTIC de Barcelona.
- La Generalitat se convierte así en la primera administración de Europa en crear una plataforma de venta de viajes combinados que permite realizar todo el proceso de compra en la misma plataforma, sin redirigir al usuario a las páginas web de los profesionales de las agencias de viaje.
- La Agencia Catalana de Turismo priorizará la venta de productos de marcado carácter experiencial, que ayuden a dinamizar el turismo interior de Cataluña, y que se ajusten a las políticas del Plan Estratégico de Turismo y el Plan de Marketing Turístico de Cataluña.
- El nuevo canal de venta en internet se dirige a las pequeñas y medianas empresas que tienen dificultades para crear sus propias plataformas o acceder a los grandes canales de distribución, y tiene como objetivo llegar dónde los grandes distribuidores no llegan y ofrecer a los clientes una oferta turística diferente a la de los canales de venta habituales.

Miércoles, 2 de abril de 2014.- El consejero de Empresa y Empleo, Felip Puig, acompañado de la directora general de Turismo, Marian Muro, ha presentado hoy en el marco del Fórum TurisTIC de Barcelona la nueva plataforma de venta de experiencias turísticas del portal [www.catalunya.com](http://www.catalunya.com). **“Este instrumento permitirá a las pymes abrirse a la innovación y la tecnología y posicionará todas las ofertas de todos los rincones de Cataluña en la red para ofrecerlos al mundo”**, ha declarado Puig en su intervención.

El consejero ha querido subrayar que **“ésta es una plataforma que quiere dar servicio al sector pero principalmente a las pequeñas y medianas empresas y al territorio, más allá de la gran Barcelona, contribuyendo al reequilibrio**



■ Comunicado de prensa ■

***territorial de Catalunya***". Y ha añadido que ***"con esta herramienta queremos ayudar a las empresas que tienen dificultades para crear sus propias plataformas o acceder a los grandes canales de distribución. El objetivo no es competir con los grandes distribuidores, sino complementar la oferta ya existente y llegar allí donde éstos no llegan y ofrecer a los clientes una oferta turística diferenciada difícil de adquirir en los canales de venta más habituales"***.

La Generalitat, a través de la Agencia Catalana de Turismo, se convierte así en la primera administración de Europa en crear una plataforma de venta on-line de viajes combinados. Ninguna otra administración pública, ni en años anteriores ni más recientemente, había creado nunca una herramienta que permitiese realizar todo el proceso de compra de viajes combinados (desde la elección inicial hasta la venta final) en la misma plataforma, sin tener que redirigir al usuario a las páginas web de los profesionales de las agencias de viaje.

La plataforma, que estará operativa el día 4 de abril coincidiendo con la inauguración del Salón Internacional de Turismo de Catalunya (SITC), no supone ningún coste ni comisión añadida para las agencias de viaje. Contará en su inicio unos cincuenta productos a la venta. Además, la herramienta estará disponible en ocho idiomas (catalán, castellano, inglés, francés, alemán, italiano, ruso y portugués), ya que se quiere dar visibilidad a los productos a nivel internacional.

Las agencias de viajes podrán poner a la venta paquetes turísticos, es decir, viajes de más de 24 horas o que incluyan una noche de estancia, con transporte y/o alojamiento y/o actividad asociada, y que tengan lugar en el territorio catalán. También se podrán poner a la venta actividades sueltas como rutas, degustaciones gastronómicas, acontecimientos especiales, etc., que se realicen en Catalunya.

La Agencia Catalana de Turismo potenciará la venta de productos que se ajusten a las políticas turísticas establecidas en el Plan Estratégico de Turismo y el Plan de Marketing Turístico de Catalunya. Así, se priorizará aquella oferta de mercado carácter experiencial, que ofrezca un valor diferencial a los clientes; también los productos que permitan dinamizar el turismo interior de Catalunya, una zona con un gran potencial turístico que a menudo tiene dificultades para comercializar su amplia y variada oferta. La intención es aglutinar las mejores experiencias turísticas de Catalunya en este canal de venta, cubriendo todo el territorio catalán.



■ Comunicado de prensa ■

## Una plataforma hecha con y para el sector turístico

En su intervención, el consejero ha querido remarcar que ***“esta nueva plataforma de venta de experiencias turísticas del web [www.catalunya.com](http://www.catalunya.com) se ha construido con la complicidad del sector turístico catalán”***, y ha recordado que ***“en su conceptualización y ejecución ha participado activamente la Asociación Catalana de Agencias de Viajes Especializadas (ACAVe), que coge el proyecto conjuntamente con la ACT”***. La Agencia Catalana de Turismo ha realizado presentaciones de la plataforma en todo el territorio catalán, para que las agencias de viajes conozcan este nuevo canal de venta. En total, han asistido unas 200 empresas y entidades que han tenido la oportunidad de darse de alta y ofrecer sus productos a través del web [www.catalunya.com](http://www.catalunya.com)

La directora general de Turismo, Marian Muro, ha remarcado en esta presentación que ***“la plataforma no aceptará cualquier propuesta o experiencia. No todo entra. El objetivo es tener las mejores experiencias turísticas de Cataluña en este canal de venta, cubriendo todo el territorio catalán”***.

Para que una agencia de viajes pueda vender su producto a través de la nueva plataforma de venta de experiencias turísticas del portal [www.catalunya.com](http://www.catalunya.com) debe cumplir una serie de requisitos. La empresa debe estar legalmente constituida y registrada en el Registro de Turismo de Cataluña (RTC), y tiene que disponer de TPV virtual o pasarela de pago. Su producto debe tener un alto componente experiencial, y ajustarse a las políticas establecidas en el Plan Estratégico de Turismo y el Plan de Marketing Turístico de Cataluña. Además, tiene que ofrecer un paquete del ámbito territorial catalán (no se venderán productos de otros destinos), que se pueda desarrollar en catalán, castellano y como mínimo en un idioma extranjero, debe estar 100% pensado para el público final (no se venderán productos dirigidos a empresas u operadores turísticos), y debe tener un precio cerrado (impuestos incluidos).

En lo referente a las empresas proveedoras de servicios turísticos o las agencias de viaje que quieran vender actividades sueltas, también tienen que cumplir una serie de requisitos. Así deberán ofrecer servicios que se desarrollen en el ámbito territorial catalán y que se ajusten a las políticas establecidas en el Plan Estratégico de Turismo y el Plan de Marketing Turístico de Cataluña. Las actividades deben estar dirigidas al público final, tener visitas y horarios regulares



■ **Comunicado de prensa** ■

y garantizados, un precio cerrado con impuestos incluidos, y accesos fáciles. Además, la información de la actividad debe estar en catalán, castellano y como mínimo en un idioma extranjero, y disponible en Internet.

La plataforma cumple con todos los requisitos realizados desde el sector turístico catalán, de manera que las empresas que publiquen sus ofertas pueden añadir todo tipo de información de interés para el usuario. Además, es la única plataforma que permite la venta por cupos y cupones, con descuentos y suplementos.

El nuevo canal de venta generará información muy valiosa sobre el comportamiento de los usuarios al realizar sus compras, y sobre las preferencias de los clientes según los diferentes mercados. Esta información permitirá a la Agencia Catalana de Turismo mejorar la promoción en el exterior y, al mismo tiempo, revertirá positivamente en la comercialización de la oferta turística catalana.

### **Un instrumento muy flexible**

La plataforma es compatible con tabletas y móviles, para que los clientes puedan adquirir los productos desde cualquier lugar. Además, los usuarios pueden compartir las ofertas en las redes sociales, y valorarlas en la propia plataforma de venta.

El hecho que la plataforma de venta esté integrada en el portal [www.catalunya.com](http://www.catalunya.com) permitirá en un futuro la contextualización de los contenidos. Así, cuando un usuario navegue por el portal le aparecerá la opción de comprar la oferta relacionada con los contenidos que está consultando. Además, las ofertas estarán georeferenciadas, de manera que cuando un usuario consulte el mapa del web [www.catalunya.com](http://www.catalunya.com) podrá comprar las ofertas de su alrededor.