

**ENTREVISTA**

Alberto Díaz, director general de Mapa Tours

UNA APUESTA DIFERENTE

por productos que no se encuentren en internet

ENTREVISTA

José Manuel de la Rosa

@JMaDelarosa

josemanuel.delarosa@hosteltur.com

La mayorista Mapa Tours, liderada por los hermanos Alberto y Carlos Díaz, ha cumplido el pasado 2016 su 25 aniversario. Fundada en 1991 bajo el nombre de Checoslovaquia Tours, en 1996 cambian su nombre por el de Mapa Tours, coincidiendo con la entrada de los hermanos Díaz. El grupo está compuesto por los turoperadores Mapa Tours y Mapa Plus, y el receptivo Premium Incoming.

Cómo se ha desarrollado 2016?

En 2016 hemos facturado cerca de 135 millones de euros, en la misma línea que en 2015. En cuanto a resultados, lo que puedo decir es que estamos logrando beneficios todos los años de nuestra historia, excepto en 2011 que sufrimos la deuda que nos dejó Marsans, dos millones de euros. Aprendimos la lección, y cuando cerró Orizonia no teníamos cobros pendientes.

¿Cómo ha evolucionado su producto en los últimos años?

De ocho años para acá hemos ido adaptando el producto a las nuevas necesidades y tendencias. Hemos eliminado

las estancias en Europa, porque esto se puede conseguir en internet fácilmente, y nos hemos especializado en circuitos que es un producto complejo que requiere de atención personal. Es decir, apostamos por el producto diferencial que no se puede comprar en internet.

¿Cómo se consigue?

Ahora estamos ofreciendo paquetes más flexibles. En circuitos se puede conseguir con la opción de cambiar de hotel en destinos y cambiar las ciudades de entrada y salida. Ya en 2015 lanzamos Mapa Dynamics, con la que los agentes pueden realizar reservas multidesfines.

¿Cuáles han sido los principales



cambios por los conflictos en algunos destinos?

Hemos conseguido sustituir la caída de Turquía por programas alternativos como Escandinavia y Rusia, la Europa tranquila.



Tras el agujero de los dos millones de euros que le dejó Masans tras su quiebra, Mapa Tours aprendió la lección y el cierre de Orizonia no le llegó a dejar cobros pendientes

¿Qué desarrollos tecnológicos tienen en marcha?

Hemos ido mejorando nuestro sistema Domo, y en 2016 realizamos las integraciones de Amadeus, Sabre, trenes y coches. Todo ello sólo y exclusivamente para agencias de viajes, a las que a partir de este 2017 dejaremos de pagar comisiones y les ofreceremos precios netos para que ellas carguen al precio final lo que estimen.

¿Cree que este cambio lo recibirán bien las agencias?

Lo han pedido ellas, hicimos una encuesta entre 200 agencias.

Fidelidad a la agencia

Recientemente han manifestado su total fidelidad a las agencias y renuncia a la venta directa, ¿es más rentable por agencia?

Lo hemos hecho porque es más rentable y también por convicción. Captar venta directa es más caro que vender a través de agencias. Y las agencias no van a desaparecer, como está quedando claro, y nos van a promocionar y vender nuestro



Alberto Díaz es partidario de apostar por un producto diferencial que no se encuentre en internet.

producto. Además, buscamos proximidad con las agencias a través de nuestras delegaciones, al revés que otros turoperadores que han cerrado regionales.

Tras las compras de Special Tours y Catai por Viajes Barceló, Mapa Tours se ha quedado casi solo como turoperador mediano independiente -quedan también Panavisión y Politours-. ¿Cómo lo valora?

No nos afectan estos movimientos, mantenemos nuestra independencia y llegamos a acuerdos con todos.

Ofertas de compra

¿Seguirán independientes o acabarán cediendo ante las ofertas de los grandes grupos verticales?

Sí, salvo que recibamos una oferta que realmente valore lo que valemos, y no a precio de saldo.

¿Han tenido ofertas?

Sí, cada pocos meses. Tanto de fondos, que buscan participaciones, como de grupos del sector que quieren el 100%.

¿Cómo varola el desafío que para la turoperación suponen los modelos P2P (Airbnb, blablacar, etc.)?

El producto de circuitos, que es nuestra especialidad, tiene un perfil de cliente de alto poder adquisitivo. Cuando se regule la cuestión habrá terminado. ■



MAPA TOURS

El grupo está compuesto por los turoperadores Mapa Tours y Mapa Plus, y el receptivo Premium Incoming. En 2016 facturó 135 millones de euros, en la misma línea que en 2015. El grupo asegura haber logrado beneficios todos los años, excepto en 2011 que sufrió la deuda que le dejó Marsans.