



# Entrevista a **Rafa Serra**

# Entrevista a **RAFA SERRA**

PRESIDENTE DE ACAVE



**1** La reincorporación de ACAVE a CEAV supone una de las noticias más relevantes para el sector en los últimos años. ¿Qué factores han sido determinantes para hacer posible este regreso y qué mensaje crees que envía al conjunto de las agencias de viajes?

La unidad sectorial es uno de los temas más importantes del sector porque es clave tener una voz única, más aún cuando todo el sector está de acuerdo en este punto. Por lo tanto, es importante no perder el foco en disputas sectoriales internas.

Al final, lo único que ha hecho esta nueva Junta es asegurar que un tema de esta relevancia lo decidan los socios vía Asamblea: el 80% han votado a favor de volver a CEAV, y por lo tanto el mensaje es claro: el sector quiere avanzar unido.

Pienso que los temas estratégicos deben pasar por Asamblea por transparencia democrática y por valor asociativo.

**2** La unidad sectorial ha sido uno de los objetivos de tu presidencia desde el inicio. ¿Qué ventajas aporta a las agencias contar con una representación más fuerte y cohesionada ante administraciones, proveedores e instituciones nacionales e internacionales?

Considero que debemos poner el foco en los problemas reales del sector (no estructurales) y debemos tener una única voz de cara a administraciones. No puede ser que tres entidades se reúnan con la administración para lo mismo. Debemos apostar también por el trabajo de equipo (no duplicar comités de trabajo en distintas asociaciones). Debemos lograr la solidaridad asociativa: participamos todos con la representatividad y el coste correspondiente.

# Entrevista a **RAFA SERRA**

PRESIDENTE DE ACAVE

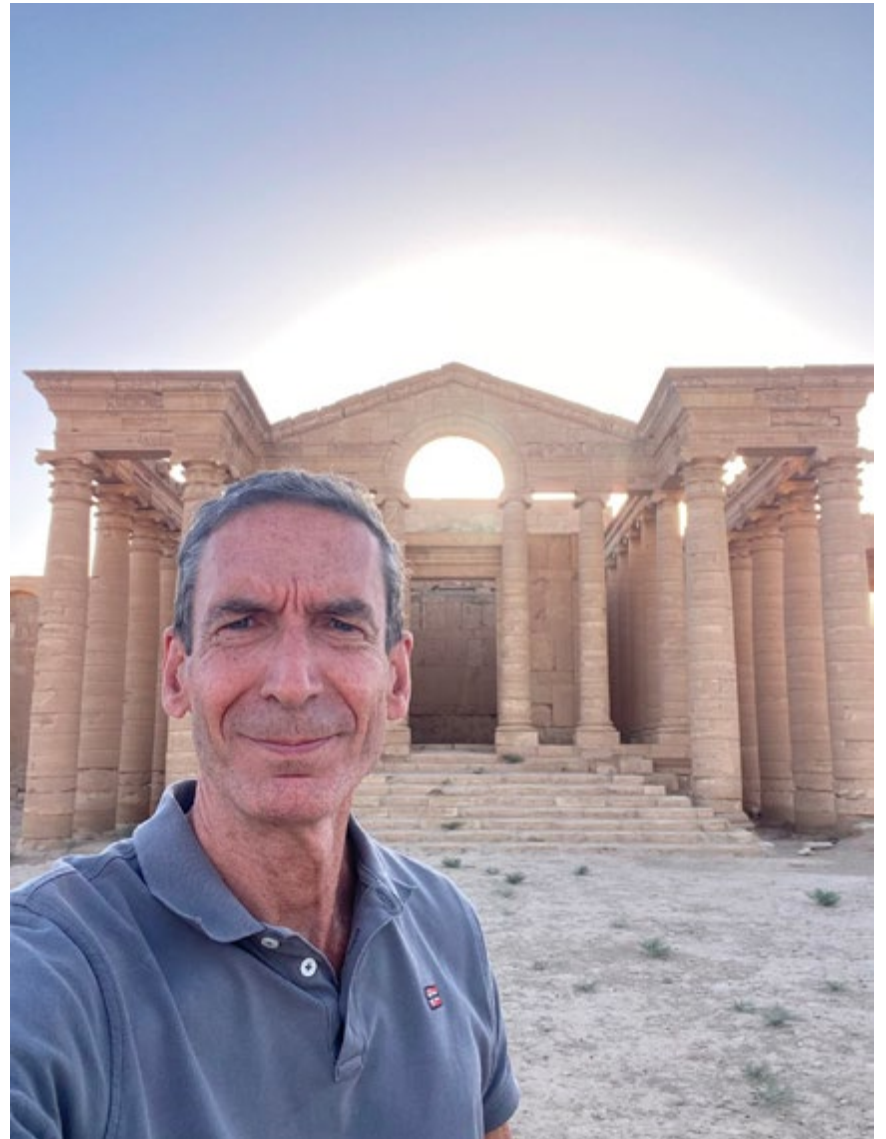
**3** **ACAVE es una de las asociaciones con mayor representatividad del país y cuenta con una amplia diversidad de empresas asociadas. ¿Qué aportará esta experiencia a los órganos de gobierno y grupos de trabajo de CEAV?**

ACAVE es la asociación más importante del país, por número de socios (unos 350), equipo profesional (9 personas), presupuesto (casi 800.000€) y también es la única representante en ECTAA para el sector en España. Aportaremos trabajo en equipo, compartiremos conocimiento y el trabajo de nuestros comités. Ayudaremos también con nuestro equipo profesional como el departamento jurídico.

Y por supuesto, nuestro conocimiento de ECTAA. Principalmente queremos aportar nuestras ganas de trabajar e impulsar proyectos nuevos que faciliten el día a día de nuestros socios.

**4** **El sector afronta importantes desafíos relacionados con la regulación, la digitalización, la inteligencia artificial o las relaciones con los grandes proveedores turísticos. ¿Cuáles consideras que son las prioridades sobre las que ACAVE y CEAV deben trabajar conjuntamente en esta nueva etapa?**

Para nosotros, las prioridades empiezan por cubrir el riesgo de la fuerza mayor al cual nos obliga la directiva europea. También apostar por un fondo de cobertura (modelo polaco) con el que podamos cubrir los gastos imprevistos que generan casos como catástrofes naturales, guerras, etc. Y trabajar en colaboración con la administración para posicionar los DMC's como generadores de producto en el territorio.



# ARKRIA: el partner operativo y tecnológico que acompaña a las agencias en cada fase de su operativa

Asistencia 24/7, apoyo en operaciones especiales, outsourcing especializado, formación, procesos y soluciones tecnológicas a medida para agencias de viajes, TMCs y empresas turísticas.

En un entorno turístico cada vez más exigente, las agencias necesitan algo más que un proveedor puntual: necesitan un partner capaz de reforzar su estructura, optimizar procesos y ofrecer continuidad operativa. Arkria acompaña a las agencias allí donde la operativa, la tecnología y el servicio al cliente se encuentran.

## Qué hacemos

-  Asistencia 24/7 al viajero
-  Apoyo en operaciones especiales
-  Outsourcing de agentes formados
-  Implementación de soluciones tecnológicas a medida
-  Protocolos, procedimientos y auditorías internas
-  Formación de equipos y perfiles GDS

**Arkria** no es únicamente un servicio de asistencia fuera de horario. Somos un partner operativo y tecnológico para agencias de viajes, TMCs y empresas turísticas, especializado en aportar soluciones reales allí donde la operativa diaria necesita refuerzo, estructura, automatización o acompañamiento experto.



**Arkria ayuda a las agencias de viajes a operar mejor, responder más rápido y escalar con más seguridad.**