

GOBIERNO DE NAVARRA

ECONOMÍA, HACIENDA, INDUSTRIA Y EMPLEO

CULTURA, TURISMO Y RELACIONES INSTITUCIONALES

PRESIDENCIA, JUSTICIA E INTERIOR

EDUCACION

DESARROLLO RURAL, MEDIO AMBIENTE, Y ADMINISTRACIÓN LOCAL

SALUD

POLÍTICAS SOCIALES

FOMENTO

SEGURIDAD Y EMERGENCIAS

La central de reservas por Internet NavarraBooking ha facturado en 2013 para el sector turístico 931.452 euros

El 68% del negocio procede de usuarios españoles y el 32% de internautas extranjeros

Martes, 27 de agosto de 2013

Entre el 1 de enero y el 18 de agosto, la central de reservas por Internet de servicios turísticos ["NavarraBooking"](#) recibió 4.859 registros que supusieron ventas por valor de 931.452 euros, un 12% superior a las producidas en el mismo periodo de 2012. En ese año, la herramienta informática produjo para el sector turístico navarro una facturación de 1.202.662 euros. El 68% del negocio ha procedido de reservas realizadas desde España y el 32% llega de internautas extranjeros.



Apartamento turístico. (Foto de archivo)

NavarraBooking permite realizar reservas de alojamientos (hoteles, hostales, casas rurales, apartamentos turísticos, albergues, campamentos de turismo etc.) y de servicios turísticos (actividades, visitas, equipamientos, museos y centros, agencias de receptivo, etc.).

La Dirección General de Turismo desarrolló esta herramienta en colaboración con la Asociación de Empresarios de Hostelería de Navarra (AEHN), con el objetivo de proporcionar a los visitantes, y también a los navarros, una herramienta para gestionar reservas de servicios turísticos por internet y facilitarles la organización de su estancia. Sin embargo, el Gobierno de Navarra no interviene en ningún momento en la transacción, que se realiza directamente entre el cliente y la empresa.

La plataforma cuenta en la actualidad con un total de 399 alojamientos dados de alta (18 albergues; 156 hoteles, hostales o pensiones, rurales; 163 casas rurales; 21 campings, y 46 apartamentos turísticos) y está disponible en castellano, euskara, inglés, francés, alemán, italiano y holandés.

Ingresos y demanda

El 68% del negocio procedía de España. Han copado las mayores cuotas de mercado: Cataluña (16% y 499 reservas), Madrid (10.5% y

343), Vizcaya (8.2% y 267), Guipuzcoa (5.9% y 194), Valencia (3.9% y 128), Andalucía (3.3% y 107), Canarias (1.3%) y Galicia (1.3%).

Por su parte, el 32% de las compras se realizan en países extranjeros y en concreto de Francia (9% y 433 reservas), EE UU (5,7% y 273), Reino Unido (4% y 194), Alemania (2% y 96), Italia (1,6% y 76) y Australia (1,3% y 64).

El 8,36 % restante se constituye con la demanda de otros países.

Por su parte, el 32% de las compras se realizan en países extranjeros y en concreto de Francia (9%), EE UU (5,7%), Reino Unido (4%), Alemania (2%), Italia (1,6%) y Australia (1,3%). El 8,36 % restante se constituye con la demanda de otros países.

Finalmente, los propios navarros proporcionan una cuota de mercado del 6,7%.

A disposición de todos los agentes turísticos navarros

Para impulsar esta herramienta que, a partir de 2012, se puso gratuitamente a disposición de todos los agentes turísticos de Navarra, el Departamento comprometió un gasto de 60.000 euros, destinados a hacer en el softwer de reservas de AEHN (que era eficaz y obtenía buenos resultados), las adaptaciones necesarias para hacerla válida al resto de asociaciones empresariales.

Por esta cantidad, la AEHN aportaría este software a todas las empresas y asociaciones turísticas que desearan publicar el motor en sus respectivas webs de forma gratuita, sin que fuera necesario pertenecer a esta asociación. Las empresas asumirían únicamente el coste derivado de personalizar la herramienta.

El motor de reservas se insertó también en la web de Turismo del Gobierno de Navarra www.turismo.navarra.es, lo que permite realizar desde allí reservas de todos los alojamientos, servicios y actividades turísticas de Navarra.

Finalmente, tanto el Departamento de Cultura, Turismo y Relaciones Institucionales como la AEHN desarrollaron un plan de formación en el uso de este software, que incluyó reuniones de difusión de las formas y ventajas de la comercialización *on line*. Esta formación se completó también con el asesoramiento telefónico y la resolución de dudas en horario de oficina, de lunes a viernes.