



## 31.2.21 - Els intermediaris I

Els intermediaris poden ser:

- Agències de viatges majoristes o *touperadors*.
- Agències de viatges minoristes.
- Centrals de reserves.

### Agències de viatges majoristes o *touperadors*

Són agències que **creen paquets turístics i els posen al mercat mitjançant les agències minoristes**.

Algunes tenen la seva pròpia xarxa minorista i altres, les integrades en grans grups econòmics, distribueixen el seu producte fent servir les minoristes del mateix grup.

A Espanya es coneixen també com a ***touperadors***, que és el nom que va quedar fixat col·lectivament quan les grans agències majoristes estrangeres van començar a operar al nostre país als anys 60 i 70.

Gran part del producte d'aquestes majoristes són **circuits turístics**, però també disposen de programes d'estades (solament allotjament, sense transport), que inicialment eren ofertes de costa, i que progressivament han anat incorporant ofertes d'interior (muntanya, turisme rural, etc.).



## 31.2.22 - Els intermediaris II

### Agències de viatges minoristes

Són agències que **venen directament al públic** els serveis i els paquets turístics organitzats per elles mateixes o actuant com a intermediaris d'una agència majorista.

Així doncs, en el sector turístic ens trobem amb:

- **Agències minoristes independents**, on la majoria són petites empreses que tendeixen a l'especialització de segments de mercat concrets amb productes especialment dissenyats per a ells (aventura, turisme rural, etc.).
- **Agències minoristes vinculades a majoristes o a grans grups econòmics** del sector turístic (Grup Halcón, El Corte Inglés, etc.) on les vendes es concentren en els programes propis del grup.

Per abordar cada tipus d'agència haurem d'utilitzar diferents estratègies en funció de la seva estructura, volum i especialització. Per exemple, algunes de les agències minoristes estan **agrupades en associacions o entitats que contracten globalment** per a tots els associats, de manera que obtenen millors condicions en gestionar un volum més gran de viatgers.

### Centrals de reserves

Entitats que **agrupen tota l'oferta turística** i l'ofereixen al públic o als intermediaris per **via telefònica** i/o per **Internet**.

L'agrupació de l'oferta es pot produir per **àmbits territorials** (central de reserves de caràcter comarcal o provincial, com la de la Vall de Sau i Collsacabra, per exemple) o per **àmbits temàtics** (centrals de reserves de turisme rural, de turisme de neu, de turisme actiu, etc.).

En tot cas, el **nivell de sofisticació i volum de les centrals de reserves és molt divers** i respon a necessitats i estratègies diferents (des de les centrals de reserves hoteleres amb resposta/compra *on line* fins a una petita central de reserves local que agrupi l'oferta d'una sola població en un telèfon de contacte).



Has finalitzat aquest punt de teoria.  
A continuació, torna al tauler i accedeix  
a la següent casella.