



Un grupo de alumnos del curso sobre dirección comercial de hoteles posa junto al profesor en un aula del Campus de San Vicente.

A la caza del cliente internauta

► Hoteleros de la Costa Blanca se reciclan en la Universidad para aprender a posicionar su oferta en la red

F. J. B.

■ Si la forma de reservar un hotel ha cambiado, también tiene que cambiar su estrategia de comunicación». El mensaje que encabeza la presentación del curso del Instituto de Investigaciones Turísticas

de la Universidad de Alicante sobre dirección comercial de hoteles resume la filosofía de esta iniciativa académica, que se desarrolla desde hace dos años en la Universidad de Alicante y que ha devuelto a las aulas a decenas de profesio-

nales del turismo en la Costa Blanca, que se han metido de lleno en una especie de reciclaje para, entre otras cosas, aprender a moverse con soltura en la jungla en la que se ha convertido la promoción y comercialización de las vacacio-

nes en internet. Vehículo que utilizan ya, por ejemplo, seis de cada diez turistas que eligen la provincia para descanso, según datos de la Conselleria de Turismo.

Javier Jiménez, coordinador del curso de 60 horas que se celebra hasta el próximo 30 de noviembre, explica que «de lo que se trata es de que los hoteleros y muchos estudiantes de Turismo se familiaricen con cuestiones tan importantes como la mejora del posicionamiento de un hotel determinado en un buscador de hoteles. Tenemos comprobado que las opiniones que dejan los clientes en Internet son fundamentales para la elección de un destino y con ejemplos claros. De ahí que este aprendizaje sea clave».

Los organizadores del curso se han visto desbordados por el buen nivel de aceptación ya que por las aulas han pasado desde el año pasado unos 150 profesionales o futuros profesionales del sector. El reciclaje reúne en torno a las explicaciones de los profesores (en la nómina figuran expertos en marketing de cadenas hoteleras) a todo tipo de agentes del sector, desde los propios propietarios de hoteles a trabajadores del departamento de ventas. El curso ha tenido muy buena acogida en la patronal hotelera que subvenciona con becas a los trabajadores que quieran ponerse al día en una herramienta clave: la comercialización en la red.

Bankia, NCG Banco y Catalunya Caixa pierden el 95'36% de los juicios por preferentes

Dos sentencias nuevas de afectados defendidos por Arriaga Asociados en contra de la entidad: Un matrimonio recuperó 100.000€ y una persona de 34 años 84.000€

Prácticamente todas las sentencias son favorables a los afectados

En los documentos aparecidos la semana pasada es posible ver como tenían objetivos por oficina bancaria, económicos, etc., algo que Bankia siempre ha negado.

El viernes recibieron dos nuevas sentencias contrarias. Se trata de dos perfiles de preferentistas muy distintos, lo que nos demuestra que los jueces están concienciados con este tema y que entienden que no es un problema del nivel de estudios de los afectados, sino que hubo vicio de consentimiento (que no informaban correctamente).

"La sentencia indica que ambos perfiles de preferentistas compraron sin saber lo que compraban, mal informados por sus asesores" comenta Ruiz de Arriaga abogado de estos afectados.

Las sentencias corresponden a un matrimonio, sin estudios de 51 y 55 años, a los que se les devuelve 100.000€; y un filólogo y traductor de 34 años al que Bankia le devolviera 84.000€.

"El nivel educativo o la edad no fue un impedimento para Bankia, mientras tuviesen dinero que meter en preferentes, como hemos visto en los documentos publicados esta semana pasada, algo que ya argumentábamos ante los jueces" comentan desde Arriaga Asociados.

"En estos casos, como en el 94% de los representados por Arriaga Asociados, Bankia debe asumir las costas



Jesús María Ruiz de Arriaga, socio director

del proceso. Traducido quiere decir que el coste ha sido cero para el afectado".

Ya sabíamos que Bankia solo gana el 4% de sus juicios, pero este porcentaje decrece cada día, al mismo tiempo que los jueces y la sociedad, gracias a los medios de comunicación, están más informados de la situación real.

Por eso, en Arriaga Asociados entendemos que estos contratos pueden ser nulos. Diversas sentencias del juzgado de primera instancia y audiencias provinciales así lo han declarado.

Son numerosas las consultas que recibimos en nuestros despachos y

desde aquí queremos informar a los afectados de toda España. Si Vd. no solicitó el arbitraje o si ha sido rechazado tiene una solución: Reclamar judicialmente por la vía civil y de manera individual.

Más de 3.500 personas ya han confiado en nosotros.

Prácticamente todas las sentencias son favorables a los afectados, y un 95% de nuestros clientes no han tenido que pagarnos nada, porque la sentencia ha obligado a BANKIA a hacerse cargo de las costas.

Si usted también es uno de los afectados, llámenos, sin ningún tipo de compromiso, sin ningún coste por la información y solicite cita previa al teléfono gratuito 900 101 775 o envíenos un correo electrónico a: contacto@arriagaasociados.com, explicándonos brevemente su problema e indicándonos un teléfono para poder comunicarnos con usted.



www.arriagaasociados.com

900 101 775

Avda. Cortes Valencianas, 39 1ª planta 46015 Valencia

Avda. de Loring S/N - Muelle de Poniente 03001

Alicante

Madrid-Barcelona- Zaragoza