

**POLÍTICA DE PRESTACIÓN DE SERVICIO DE VIAJES PARA
“MASQUEABOGADOS.COM.”**

A/ Principios que presiden nuestra Gestión Empresarial.

1/ Calidad .

2/ Servicio

3/ Garantía / Seguridad

4/ Rentabilización: desde **Viajes El Corte Inglés** adquirimos un compromiso para optimizar al máximo su cuenta de gastos de viajes profesionales, mediante nuestra labor asesora, gestora y profesional.

5/ Compromiso de aplicación de la MEJOR TARIFA DISPONIBLE para los servicios vacacionales PARA TODOS LOS ASOCIADOS DE “MASQUEABOGADOS.COM”.

B/ Valores Añadidos.

B.1 Generales

1/ Servicio especial de Urgencia, fuera del horario habitual de la delegación que le atienda.

- ✓ Servicio especial desde las 18,00 hr. hasta las 10,00 hr. del día siguiente.
- ✓ Posicionado en la central de Viajes El Corte Inglés en Av. Cantabria. (Madrid).
- ✓ Personal especializado con sistemas y herramientas corporativas operativas.
- ✓ Servicio especializado para empresas.
- ✓ Cumplimiento de la política de viajes.
- ✓ Aplicación de tarifas negociadas.
- ✓ Servicios: Reservas, Modificaciones, Anulaciones, Emisión de Prepagados en cualquier aeropuerto, etc...

2/ Amplia red de oficinas a nivel nacional e internacional (cabe destacar nuestras delegaciones en: Nueva York, Miami, París, Bruselas, Lisboa, Porto, Braga, Faro, Matosinhos, Santiago de Chile, La Habana, Buenos Aires, México D.F., Bogotá...).

3/ Viajes El Corte Inglés cuenta con **oficinas estratégicas**, en el aeropuerto de **Barajas en Madrid**, T1 y T4, además de en la estación de **Santa Justa en Sevilla**, **AVE Valencia**, **AVE Zaragoza**, **AVE Atocha...**

4/ **Perfil del Viajero**, a través del cual podemos conocer al detalle cuales son las preferencias de nuestros clientes-viajeros por lo que respecta a los principales proveedores turísticos: compañías aéreas, hoteles, alquiler de coche y ferrocarril.

5/ **Certificado de Calidad AENOR**, con la norma UNE EN ISO 9001: 2000 a nivel nacional e INET a nivel internacional en la Prestación de Servicios de Viajes de Negocios a Empresas desde Julio 1.997.

6/ Firma de **Acuerdos de colaboración** con los diferentes proveedores turísticos según volumen de consumo en los siguientes segmentos: aéreo, hotel y alquiler de coche, en nuestra línea de rentabilizar, optimizar al máximo la cuenta de gastos de viajes profesionales, contando con un alto poder de negociación a nivel local, nacional e internacional.

7/ **Atención personalizada** desde la delegación de Viajes El Corte Inglés, que le atenderá.

8/ **Especialización** de servicios, contando con un Departamento especializado en **congresos, convenciones e incentivos**, **Departamento de grupos**, además de nuestra Central de Servicios a Empresas.

9/ Pertenencia a la agencia de Viajes Global **H.R.G.**, en calidad de socios. H.R.G. es una asociación formada por las agencias de viajes más representativas del mundo cuyo objetivo es proporcionar la máxima satisfacción a nivel mundial, a través de un excelente servicio local. Con esta asociación estratégica, Viajes El Corte Inglés pretende conseguir:

10.1/ Sinergias en materias de acuerdos, representaciones y tecnología

10.2/ Complementar nuestra red de corresponsales.

10.3/ Incrementar la oferta hotelera de calidad a nivel mundial, obteniendo tarifas más ventajosas.

10/ **Viajes El Corte Inglés es líder en el segmento Corporate** con 30 años de experiencia, por lo que se asegurará de estar en manos de especialistas y de obtener un trato profesional y personalizado.

B.2 Reservas Hoteleras – Garantía de mejor tarifa hotelera

- 1/ Central de reservas propia. CRH.
- 2/ Desarrollo de “interface” con las principales cadenas hoteleras (MTD) y cupos en el resto de hoteles.
- 3/ Negociaciones especiales de tarifas en función de número de pernотaciones.
- 4/ Seguro de Hoteles incluido en las reservas de los mismos.

B.3 Reservas Aéreas – Garantía de mejor tarifa

- 1/ Desarrollo tecnológico Eci-Fares (Buscador de mejor tarifa entre Cías. de línea regular y Cías. de bajo coste.
- 2/ Negociaciones de tarifas punto/punto o de volumen con las diferentes compañías aéreas en función del volumen de gasto de la empresa.
- 3/ Tarifas negociadas por VECISA para sus clientes de empresa. (Tarifas r,u)
- 4/ Reserva de asientos y tramitación de tarjetas de embarque siempre que la compañía lo permita
- 5/ Envío de confirmaciones, itinerarios y billetes electrónicos vía e-mail-.

B.4 Facturación e Informes de Gestión

- 1/ Facturación adaptada a las necesidades de la Empresa.
 - En la periodicidad que solicite el cliente
 - Por departamento, centros de coste, usuario, talón de venta...
- 2/ Facturación electrónica
 - 2.1 Formato XML
 - 2.2 Portal Business mail
- 3/ Estadísticas de consumo a su disposición.
 - Le permiten auditar mi gestión mes a mes.
 - Puede ver todos los gastos de su cuenta de viajes.
 - Posibilidad de gestión de ahorros (perdidos / obtenidos)

4/ **Desarrollos Tecnológicos**

* WEB Viajes El Corte Inglés S.A. (<http://viajeselcorteingles.es>), con todas las ofertas cargadas online, buscador de vuelos y hoteles. Sección empresas, desde donde puede efectuar sus propias reservas con la garantía de nuestra empresa y cargos de emisión reducidos. (Web Pymes)

* Sistemas de auto-reserva desde el año 2000.

- Corporate Atlas
- Corporate Atlas Custom

5/ Compromiso de aplicación de la MEJOR TARIFA DISPONIBLE para los servicios vacacionales PARA TODOS LOS ASOCIADOS DE “MASQUEABOGADOS.COM”.

