

## **TROPPI NODI STRANGOLANO L'ATTIVITA' DELLE AGENZIE**

Amalio Guerra, presidente di Assoviaggi, ripete l'allarme

Di Mauro Maggi - Coordinatore Assoviaggi Confesercenti

"Non è più possibile continuare questo tipo di rapporto con i fornitori di servizi delle nostre imprese rappresentate", dice Amalio Guerra, Presidente di Assoviaggi-Confesercenti. La situazione sta degradando in modo molto evidente, soprattutto al di fuori dei prodotti cosiddetti standard. Inoltre, stiamo assistendo ad un aumento delle vendite dirette al cliente, ad un impoverimento generalizzato dell'offerta quando, oltretutto, mancano garanzie sulla qualità dei servizi, soprattutto sulle personalizzazioni. Il rapporto fornitore-intermediario deve quindi cambiare, continua Guerra, "e anche rapidamente, altrimenti rischiamo di farci male tutti".

Recentemente, il mercato ha preso atto di una continua corsa al ribasso dei prezzi, a scapito, molte volte, della qualità dell'offerta. In controtendenza con altri settori, negli ultimi anni, c'è stato un aumento dei punti vendita delle agenzie di viaggio non sempre in linea con tutte le garanzie di professionalità necessarie.

"Dobbiamo però registrare uno scadimento professionale anche dei principali tour operator italiani, dovuto anche al turnover molto alto nel settore", afferma ancora Guerra. "I vettori hanno aumentato i vincoli operativi che creano difficoltà alla personalizzazione del servizio al cliente. L'ultima questione, in ordine di tempo, è quella del pagamento settimanale del BSP Iata. Vedersi ridurre da 45 a 7 giorni la disponibilità media della liquidità all'interno delle agenzie non potrà che causare grosse difficoltà a tutti, clienti compresi", conclude il presidente. "Bisognerà quindi rivedere le condizioni di pagamento a ritroso nella filiera turistica e non sarà certo facile operare con trasparenza a tutti i livelli. Il tutto in un momento di calo di liquidità dovuta ad una riduzione della spesa, in cui bisogna fare più quantità con margini sempre più ridotti. In questi anni di continua crisi, sarà inevitabile selezionare gli operatori con cui lavorare sulla base delle garanzie che sapranno fornire".