

EQUINOXE:

CALIDAD Y CALIDEZ DE UN SERVICIO EFICIENTE



A Si Vincent Chevalier y sus colaboradores no fueran tan jóvenes, se podría decir que Equinoxe es una de las agencias con más experiencia en el ámbito del turismo.

Sin embargo, aquí se encuentra la originalidad: tener poca trayectoria pero brindar un servicio eficiente y profesional, a la altura de las empresas de viajes argentinas o radicadas en el país que cuentan con una larga tradición.

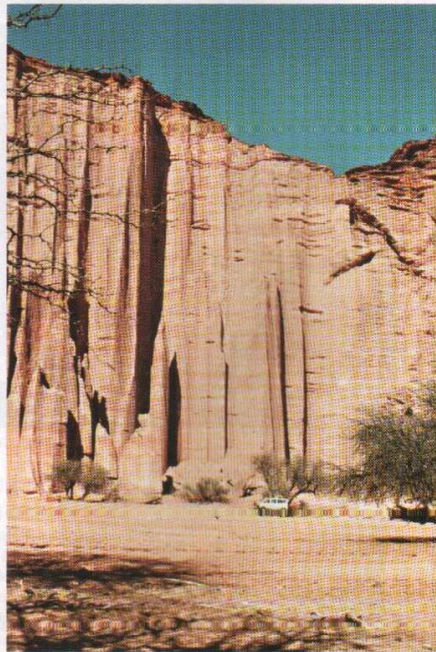
Viajes Equinoxe comenzó a operar en 1991 con la venta de pasajes aéreos a Brasil y Europa, y organizando circuitos turísticos por la Argentina, Chile y Uruguay.

La sociedad la componen dos personas, un francés, Vincent Chevalier y una argentina, María Berthet, descendiente de franceses.

"Evidentemente siendo yo francés, comenzamos a trabajar mucho con la comunidad francesa, a la cual estaba también conectado por haber trabajado en Air Liquide/La Oxigena". Actualmente, cinco personas conforman el total del personal, trabajando a tiempo completo: además de los dos socios, están Jean Jacques Weisler, un francés veterano, ex-comandante de abordaje de Air France para quien organizar viajes es una forma de mantenerse en contacto con esta actividad; un argentino, Daniel Seoane y un cubano, Hiosvany Valdez.

ORGANIZACIÓN Y DINAMISMO

Quienes conocen de viajes saben que organizar una partida relámpago de negocios requiere, esencialmente, contar con una agencia capaz de resolver en pocos minutos las reservas de pasajes, el hotel adecuado, el alquiler de auto y lo más importante aún, efectuar esta selección respondiendo a los gustos particulares de cada cliente: si fuma o



Canyon de Talampaya

con reservas aéreas, hoteleras y excursiones guiadas". Cada 5 meses Vincent Chevalier viaja a Francia para asistir a reuniones turísticas, en donde presenta nuevas alternativas de recorridos por el país.

Al turismo individual, se le ofrecen propuestas adaptadas al grupo familiar.

Asimismo, existe la alternativa de turismo grupal desde Argentina con propuestas mensuales para conocer lugares variados. La idea de reunir grupos es para que resulten viajes menos costosos.

LA AVENTURA DE DESCUBRIR LUGARES

A Vincent Chevalier, un nativo francés amante de la aviación, que vivió 10 años en España y que en

1988 llegó a la Argentina para trabajar como "colaborador de una empresa" de origen francés, podemos considerarlo un experto conocedor de las expectativas de un turista europeo que viene a visitar este país. "Hay tres puntos turísticos que más impactan a un extranjero, ellos son: las Cataratas del Iguazú, los Grandes Glaciares de la Patagonia y el Noroeste. Este último centro de atracción tal vez sea el que más satisface el cliché que tiene el europeo sobre Sudamérica -las artesanías, los ponchos-, se encuentra aquí con pequeñas iglesias coloniales, pueblos indígenas y el imponente paisaje de la Cordillera de los Andes.

Los Grandes Glaciares son atractivos en la medida que para Europa la Patagonia es un mito, por sus inmensidades desoladas y por la magnitud de los hielos".

VIAJAR EN GRUPO: UNA ALTERNATIVA PARA INTERCAMBIAR EMOCIONES.

Una propuesta interesante es la de realizar un viaje en grupo, aterrizando en la provincia de Córdoba, alojándose 3 días en la hostería "La Lejanía", emplazada en medio del paisaje serrano y



Vincent

administrada por un francés. Durante la estadía en este lugar se pueden realizar cabalgatas, nadar en un río privado con playas de arena, reunirse en fogones.

Luego, subidos en camionetas tráficos, el recorrido continúa rumbo al Valle de la Luna, en la

provincia de San Juan, y al Cañón de Talampaya, en la provincia de La Rioja. Aquí los paisajes son alucinantes, con formaciones provenientes de la época prehistórica y hasta se pueden ver huellas de dinosaurios. Este camino se realiza con un guía profesional, el Sr. Antoine Dame, quien es un conocedor experto de la región. El programa de viaje completo dura de 5 a 6 días. (va cuadro con menú Talampaya)

CONOCER EL LITORAL

EN UN VIAJE INDIVIDUAL

Para aquellos turistas que gustan de los viajes individuales, Vincent les propone un circuito de 2 o 3 días, comenzando con la visita a las Ruinas Jesuíticas, en la provincia de la "tierra colorada": Misiones, visitando luego las plantaciones de yerba mate y recorriendo, luego, una mina de piedras semipreciosas situada en las puertas de Iguazú.

El recorrido concluye con una visita a las Cataratas del Iguazú, tanto del lado argentino como del brasilero, y a la represa Itaipú.



Jean-Jacques



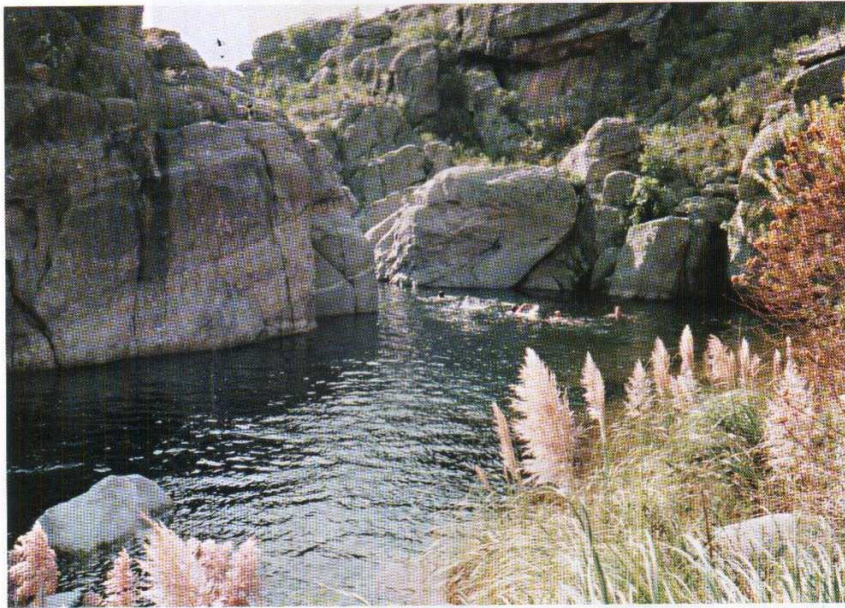
L'agence de voyage Equinoxe a commencé à fonctionner en 1991 et se consacrait alors à la vente de billets d'avion à destination du

Brésil et de l'Europe ainsi qu'à l'organisation de voyages touristiques en Argentine, Uruguay et Chili.

Deux personnes dirigent la société, le Français Vincent Chevalier et l'Argentine, Maria Berthet, descendante de Français; trois autres person-



María



Province de Córdoba

no, asiento y compañía preferida, hábitos, etc. Y en esto, Equinoxe es una agencia especialista: "Nos caracterizamos por brindar un servicio dinámico y personalizado hacia el pasajero".

La idea de la gente de Equinoxe es mantener una estructura flexible que no requiera altos costos y que favorezca la calidad de atención.

Para cumplir con éste, que pareciera ser hoy un propósito imposible, Viajes Equinoxe posee sistemas de información de avanzada, como ser, las dos redes de reservas de mayor utilización en el mundo: AMADEUS y SABRE.

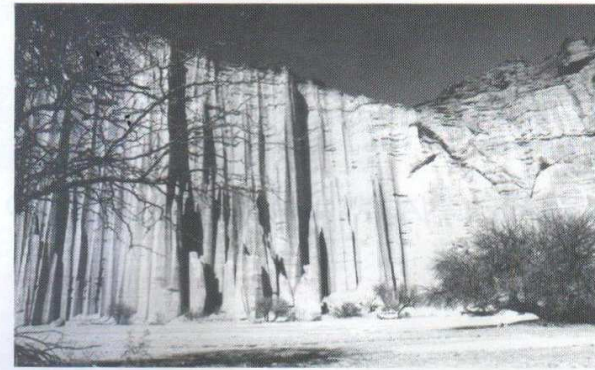
Respecto a los datos personales de los clientes, éstos están minuciosamente detallados en una base de consultas propia. Uno de los puntos principales en el funcionamiento de esta agencia consiste en contar en cada destino con correspondientes absolutamente responsables. Y esto es muy importante ya que las agencias de viajes, al ser intermediarias, deben obligatoriamente delegar las reservas locales en sus representantes.

UNA GRAN ADAPTABILIDAD A LOS CLIENTES

Dos características de Equinoxe importantes de señalar son: la clientela reducida y la gran capacidad para adaptarse profesionalmente a toda clase de cliente. "Por ejemplo, de vez en cuando recibimos un mochilero que nos pide pasajes y circuitos económicos, al mismo tiempo que viene un gerente de una importante empresa y nos exige un viaje con un recorrido totalmente organizado".

La gran adaptabilidad otorga a Equinoxe la posibilidad de responder por excelencia a las necesidades más variadas que presentan principalmente los sectores empresarios y los hombres de negocios; éstos constituyen el tipo de clientela que presenta mayores exigencias.

El turismo receptivo es otro tipo de clientela que la gente de Equinoxe conoce muy bien. Son por lo general francoparlantes (franceses, suizos, belgas) que vienen a visitar la Argentina y cuentan con escaso tiempo de estadía. "A ellos les ofrecemos un circuito de, por ejemplo, 2 días en Buenos Aires, 3 días en Ushuaia y 5 días en Calafate;



Canyon de Talampaya

nes componen le staff permanent: Jean-Jacques Weessler, un Français, ex-commandant de bord de Air France, un Argentin, Daniel Seoane et un Cubain, Hiosvany Valdez.

ORGANISATION ET DYNAMISME

Du fait de sa taille, Equinoxe peut se permettre de maintenir un structure flexible et peu coûteuse, sans pour autant sacrifier aucune avancée technologique. De plus, l'agence possède un ample réseau de correspondants qui favorise la qualité du service offert.



Daniel

FACILITÉ D'ADAPTATION AUX CLIENTS

Equinoxe s'adresse tout autant au jeune auto-stoppeur qu'à l'homme d'affaires exigeant et pressé grâce à son ample éventail de choix et à la faculté d'adaptation de l'équipe qui compose l'agence.

Le tourisme réceptif occupe une place importante dans l'activité d'Equinoxe. Il s'agit généralement de clients francophones qui viennent visiter l'Argentine et disposent de peu de temps. Dans ce cas, l'agence propose diverses excursions: 2 jours à Buenos Aires, 3 à Ushuaia, 5 à Calafate, le tout avec réservations d'avion, d'hôtels et des visites ou excursions guidées.

D'autre part, Equinoxe a mis au point une grande variété de propositions adaptées au tourisme individuel, familial ou de groupe.



Hiosvany

PROJET TALAMPAYA

1er jour: Vol BUENOS AIRES-CORDOBA. Accueil. Voyage Córdoba- Valle de la Luna en Véhicules 4x4. Visite du site avec guide. Remontée du Rio Gualo dans le parc de Talampaya et campement.

2eme jour: Le matin, excursion à pied dans la "Ciudad Perdida". L'après-midi, excursion à Agua Escondida. Campement au même endroit.

3eme jour: Canyon de Talampaya: pétroglyphes des falaises de l'entrée et visites des canyons. Campement.

4eme jour: sortie du canyon, pic-nic, retour à la Lejanía (Hotel, province de Córdoba) vers 17 heures. Diner et nuit à l'hôtel.

5eme jour: activités diverses à la Lejanía (ballade à cheval). Diner de clôture. Nuit à l'hôtel.

6eme jour: retour à Córdoba par le chemin de "Las Altas Cumbres". Dans l'après-midi vol COR-BUE.

Budget: sur la base de 8 personnes: USD 700 par personne en pension complète.