



Gremio Empresarial y Profesional de Agencias De Viajes

## **Travel Advisors advierte del peligro para las agencias de viajes de utilizar los fees como arma comercial**

**4 de Mayo de 2004.- El grupo de agencias Travel Advisors Guild (TAG) considera de vital trascendencia que las agencias de viajes apliquen, “de manera generalizada”, las tablas de cargo por emisión o fees en la venta de billetes de avión “con el fin de garantizar su rentabilidad”. Asimismo, TAG ha constituido un grupo de trabajo para medir el grado de aplicación y recomienda a CAAVE “desde el máximo cumplimiento de las normas de la libre competencia” crear un comité de seguimiento.**

Cuatro meses después de que Iberia pusiera en marcha el nuevo sistema de cobro –secundada por la mayor parte de aerolíneas-, el presidente de TAG, Miguel Navarrete, considera “positivos” los resultados obtenidos por las agencias “ya que, teniendo en cuenta la tendencia a la baja de las tarifas aéreas, resultaba insostenible un sistema retributivo basado en las comisiones porcentuales”, pero, no obstante, advierte que “la rentabilidad del nuevo sistema, a medio y largo plazo, dependerá del grado de seguimiento que la agencias hagan en el cobro de los fees. Si se comienzan a dar, en el seno del sector, casos de agencias que utilizan la rebaja de estos cargos como arma comercial, estaremos ante una situación muy peligrosa para la subsistencia de las agencias, especialmente de las empresas independientes que no están integradas en ninguno de los grandes grupos de integración vertical”.

Asimismo, Travel Advisors, que ha constituido un grupo de trabajo para realizar un seguimiento del grado de cumplimiento entre sus agencias asociadas en el cobro de los fees, sugiere a CAAVE que “partiendo del más absoluto respeto a las normas de la libre competencia, ponga en marcha un comité que mantenga abierta la comunicación con todas las asociaciones, y que le permita medir periódicamente el grado de seguimiento en el cobro de los fees, así como los niveles que se están cobrando”. “Todo ello dejando claro que cada agencia, como empresa independiente, es soberana a la hora de establecer sus estrategias comerciales. Pero una vez reconocida esta libertad de mercado, creemos que todo el sector, tanto grupos como asociaciones, debemos llevar a cabo un llamamiento al sector para que todas las agencias, tanto grandes como pequeñas, se conciencien sobre la vital necesidad de cobrar los fees en sus justos niveles. De lo contrario, se podría producir una convulsión en el sector de imprevisibles consecuencias”, asegura el presidente de TAG.

**Travel Advisors Guild**, Gremio Empresarial y Profesional de Agencias de Viajes Españolas, es una asociación constituida en 1996 que agrupa un selecto grupo de 26 agencias de viajes cuya integración se basa en un proceso de rigurosa selección. Sus agencias suman un total de 89 puntos de venta en los que trabajan 675 empleados. En 2003 la facturación global de sus asociadas fue de 400 millones de euros. Esta organización es miembro fundador de uno de los mayores consorcios mundiales de agencias de viajes denominado Radius.

Para más información: Travel Advisors Guild. 93 272 20 65 / [comercial@traveladvisorsguild.com](mailto:comercial@traveladvisorsguild.com)