

Fecha 18.06.2015	Sección Dinero	Página 8
----------------------------	--------------------------	--------------------



Lufthansa sorprende a las globalizadoras

Se trata de la decisión que adoptó la semana pasada de cobrar, a partir de septiembre, 16 euros más por cada boleto que venda a través de GDS.

Seguramente, debido a la estructura compleja de precios en los boletos aéreos internacionales que se compran en México a las aerolíneas extranjeras, no ha crecido informativamente el tema de una iniciativa que está generando muchísimos comentarios en Europa y Estados Unidos.

Se trata de la decisión que adoptó Lufthansa, la semana pasada, de cobrar, a partir de septiembre, 16 euros más por cada boleto que venda a través de las globalizadoras (GDS, en inglés) y vía las agencias de viajes tradicionales y por internet (OTA, también en inglés).

Esta situación recuerda aquel tiempo en que las aerolíneas dejaron de pagar comisiones importantes a las agencias de viajes por la expedición de boletos, un asunto que cambió el modelo de negocio de estas últimas empresas.

Hoy las aerolíneas tienen cuatro fuentes principales de gastos que son el personal, el mantenimiento de los aviones, el combustible y la comisión que les cobran los GDS.

Sobre estos dos últimos no pueden incidir, pues la turbosina depende de los precios internacionales del petróleo y las comisiones son fijadas por las globalizadoras.

Hace apenas una semana, **Andrés Conesa**, director general de Aeroméxico y nuevo presidente del consejo directivo de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), anunció que uno de los temas para el año de su gestión es la relación con las globalizadoras.

Muchos líderes de la industria consideran inaceptable que estas empresas de tecnología les cobren una comisión relevante, por centralizar un contenido que es de su

propiedad.

Desde esa perspectiva, las aerolíneas deberían pagarle a las agencias, como de hecho lo hacen, por vender su producto y éstas les deberían pagar a las globalizadoras; cuando lo que sucede es que las aerolíneas le pagan a ambas y el GDS incluso les da incentivos a las agencias.

Así es que las aerolíneas terminan pagándole a dos grupos de empresas distintas, por el mismo servicio.

Hace dos años American Airlines entró a un litigio con los GDS, que sigue en el terreno de los abogados y tribunales; pero ahora Lufthansa, haciendo uso de un derecho legítimo, está decidiendo aplicarle este cobro de 16 euros, unos 280 pesos al tipo de cambio actual, a quienes compran vía las mencionadas empresas de tecnología.

La opción para los viajeros es ir directamente a los portales de Lufthansa y sus filiales, como Austrian Air Lines, Brussels o Swiss, adquirir allí los boletos y ahorrarse los 16 euros.

La medida no incluye vuelos en códigos compartidos y además los GDS y agencias tienen caminos para jugar con los precios; como sucedería en México, a través de los complejos procesos tarifarios de estas compañías.

Amadeus, Travel Port y Sabre, es decir, los GDS de América y Europa, ya han emitido comunicados diciendo que esta decisión hará menos transparentes los procesos de venta y, además, las agencias y OTAs tienen muchos valores agregados que ofrecer a los viajeros.

Pero, sin duda, hay expectación por lo que sucederá en septiembre, pues ésta pue-



Continúa en siguiente hoja

Fecha 18.06.2015	Sección Dinero	Página 8
----------------------------	--------------------------	--------------------

de ser la "rendija" para cambiar los actuales esquemas de comercialización aérea.

Muchos líderes de la industria consideran

inaceptable que estas empresas de tecnología les cobren una comisión relevante.