

**COMISSÃO LATINO-AMERICANA
DE AVIAÇÃO CIVIL**



**LATIN AMERICAN CIVIL
AVIATION COMMISSION**

COMISIÓN LATINOAMERICANA DE AVIACIÓN CIVIL

**SECRETARÍA
APARTADO 27032
LIMA 100, PERÚ**

CLAC/GEPEJTA/20-NE/13
27/02/08

**VIGÉSIMA REUNIÓN DEL GRUPO DE EXPERTOS EN ASUNTOS POLÍTICOS,
ECONÓMICOS Y JURÍDICOS DEL TRANSPORTE AÉREO (GEPEJTA/20)**

(Cuenca, Ecuador, 27 al 29 de febrero de 2008)

**Cuestión 1 del
Orden del Día:**

Transporte y política aérea

**Cuestión 1.5 del
Orden del Día:**

Sistema de reservas por computadora (IATA/ALTA)

(Nota de estudio presentada por ALTA)

Antecedentes

1. Como es de su conocimiento, este tema fue analizado durante la reunión del GEPEJTA/19 (Río de Janeiro, Brasil, abril 2007), en donde se presentó la Nota Informativa CLAC/GEPEJTA/19-NI/03 referida a los "Cambios en la Reglamentación Mundial de las Tarifas Aéreas" sobre consultas tarifarias de la IATA, esto, con el propósito de dar a conocer el trabajo que se desarrolla en las conferencias de coordinación tarifaria de pasajeros y carga de la IATA, explicando su funcionamiento. Asimismo, se trató sobre el sistema interlineal, el estado actual de las inmunidades, las tarifas flexibles, el porque de las mismas y su modo de cálculo.

2. Como conclusión de este tema, se acordó que en la agenda de la próxima reunión del GEPEJTA se incluya el tema relacionado a los "Precios de los sistemas de reservas por computadora" y se solicitó a IATA/ALTA hacer una presentación que permita ver con claridad el porque de las diferencias en la aplicación de dichos precios en otras regiones y Estados, teniendo en cuenta que el servicio brindado es el mismo. En ese orden de ideas, con fecha 01 de febrero de 2008 se solicitó a IATA/ALTA que, en oportunidad de esta reunión, realice una presentación aclaratoria sobre este asunto.

Medidas Propuestas al Grupo de Expertos

3. Se invita al GEPEJTA a tomar conocimiento de la presentación **adjunta** y adoptar las medidas pertinentes.

Costos GDS

Impacto y Acciones
en Latinoamérica

Sarah Soto
ssoto@copaair.com

Contenido

- Que son los GDS
- Principales GDS de Latinoamérica
- Costos promedios por Pasajero
- Aumentos anuales en los Costos
- Comparación USA vs Latinoamérica
- Impacto
- Acciones en busca de reducción de Costos
- Es posible reducir los Costos?
- Conclusiones

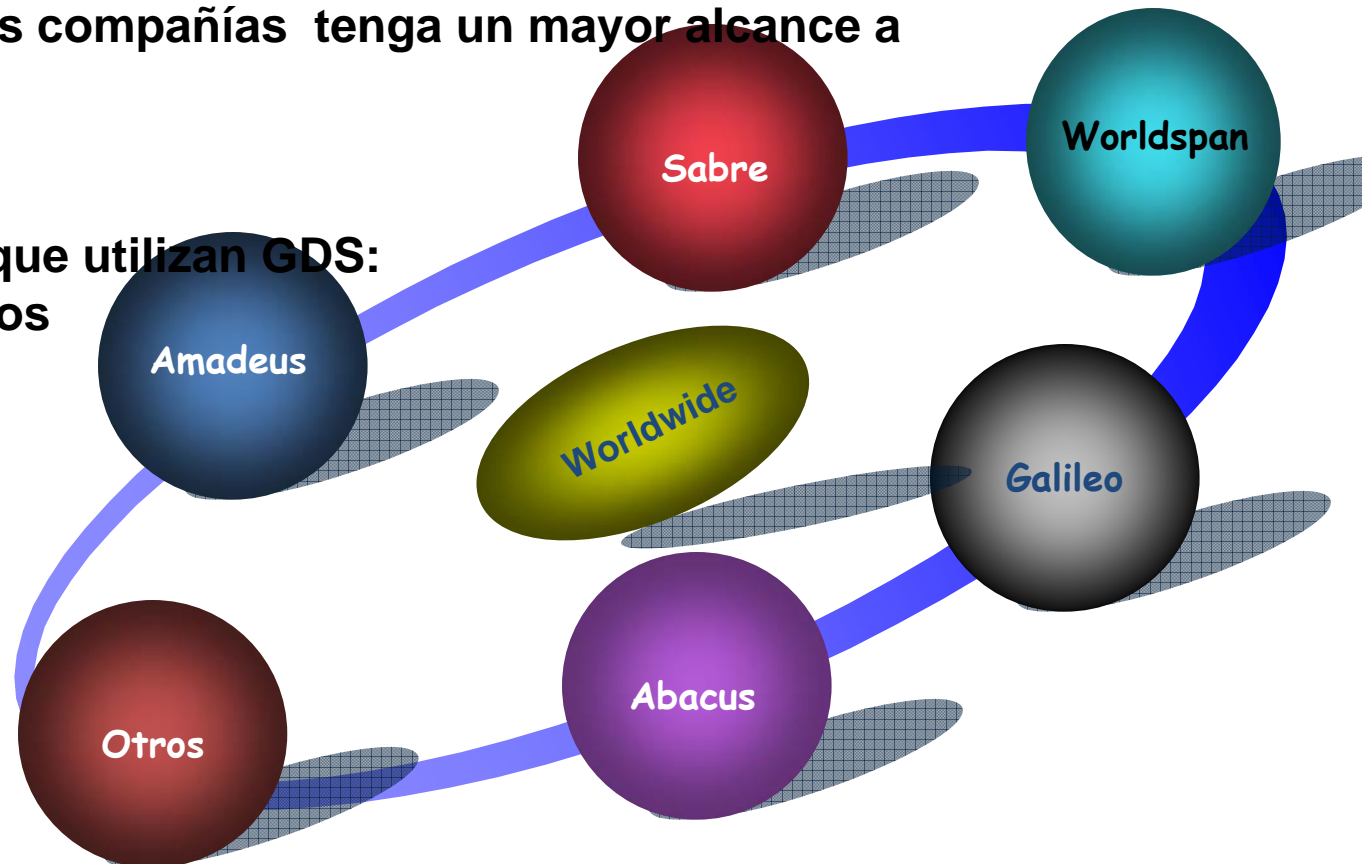
¿Qué son los GDS?

Global Distribution Systems

Los GDS son Sistemas electrónicos de distribución y comunicación utilizados a nivel mundial para que el producto que ofrecen diferentes compañías tenga un mayor alcance a nivel mundial y Local

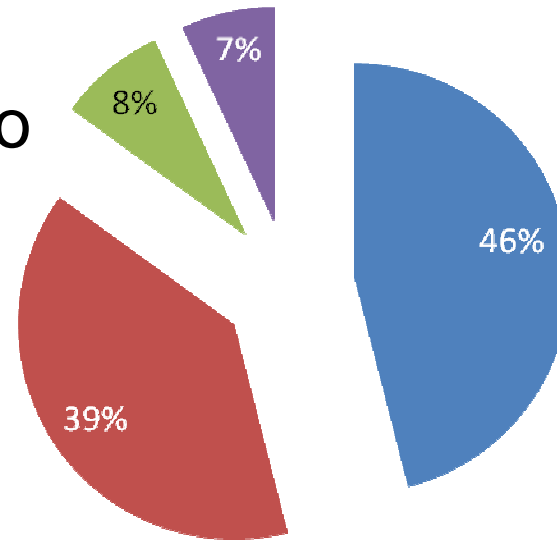
Tipos de compañías que utilizan GDS:

- Arrendadoras de autos
- Agencias de viajes
- Aerolíneas
- Hoteles
- Cruceros
- Trenes



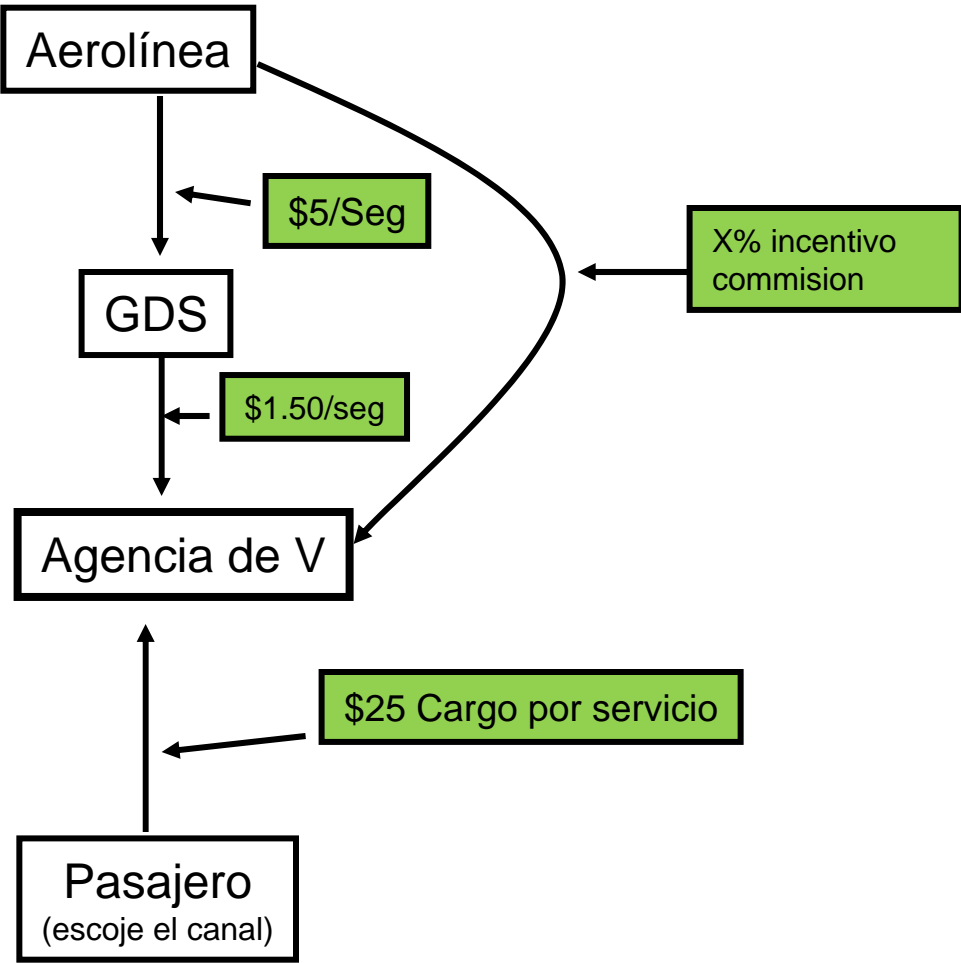
Participación GDS

- En Norteamérica solo 50% de las aerolíneas los utilizan
- Norteamérica estuvo regulado antes de la entrada de Internet
- En Latinoamérica el 90% de las aerolíneas utilizan GDS
- Actualmente en total las aerolíneas latinoamericanas pagamos **\$300M**
- El GDS nos cobra por todo
 - Reservas
 - Cancelaciones
 - Emisiones de tiquete
 - Ver una Disponibilidad

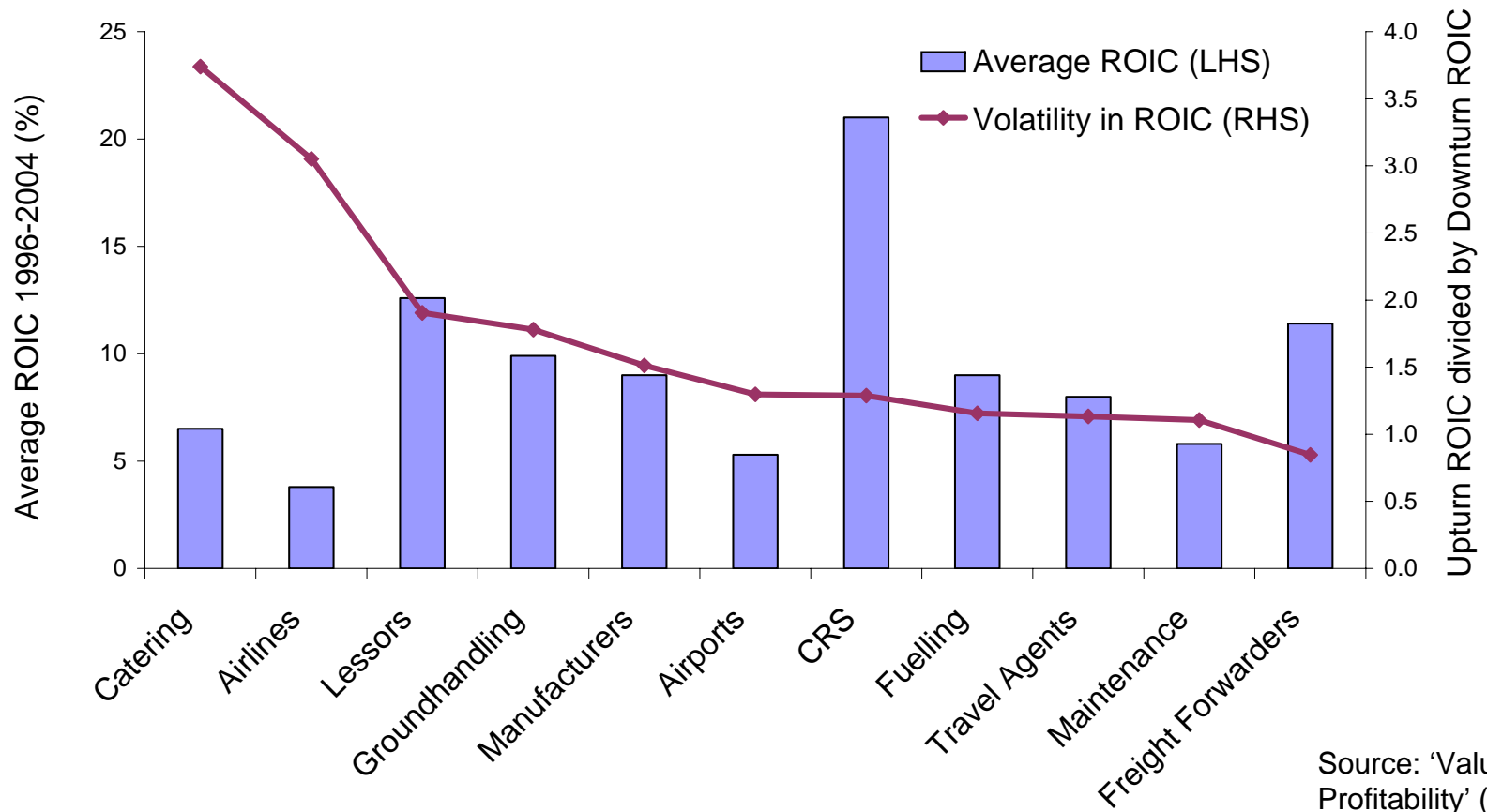


■ Amadeus ■ Sabre ■ Worldspan ■ Galileo

Flujo de Pago



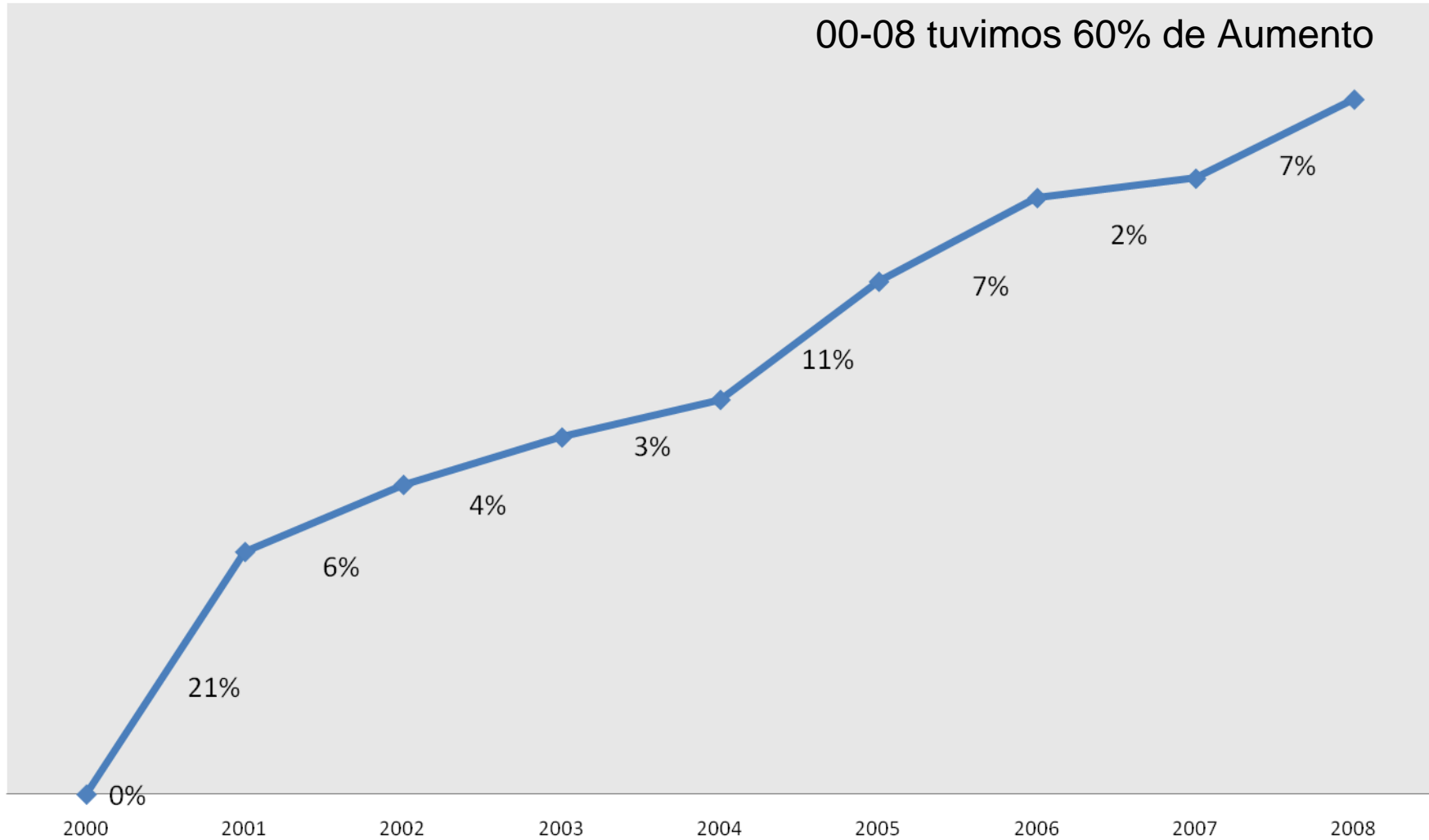
Cadena de Valor (el retorno sobre la inversión no refleja el riesgo)



Source: 'Value Chain Profitability' (2006)
IATA

Crecimiento GDS

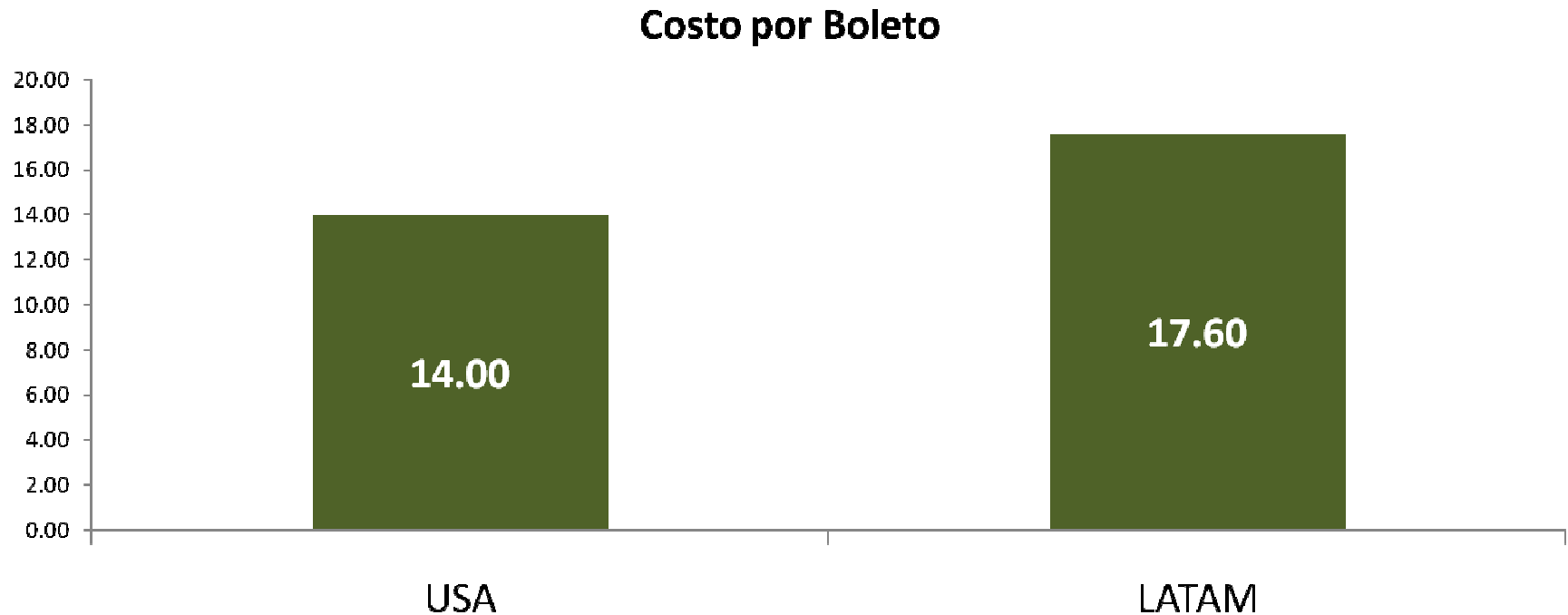
00-08 tuvimos 60% de Aumento



- Los precios nos han aumentado 30% en los últimos 5 años en los principales GDS

Costos Promedio

- Costo promedio por booking USD 4.40
- Costo promedios por boleto USD 17.60
- Existe una diferencia marcada en los costos por boleto para Latinoamérica y Estados Unidos
- Los Costos para las aerolíneas latinoamericanas son 26% mas altos que las americanas



Impacto

- Los GDS les imponen a las Agencias Cuotas mínimas de segmentos a reservar
- La aerolínea paga por todas las reservas hechas en los GDS, incluso pasajeros que no vuelan
- En la región representa un costo GDS anual de 4%-8%
- Los costos de Distribución en Latinoamérica son considerablemente más altos que las Aerolíneas Norteamericanas
 - Esto nos hace menos competitivos
 - Nos impide tener tarifas comparables a las Aerolíneas de Bajo Costo (Spirit, Jet Blue, etc)

Acciones que se han tomado

- Auditorías GDS
 - Evitan reservas ficticias para cumplir cuotas del GDS
- Sistema buscando y cancelando duplicados
 - Preferimos pagar por cancelaciones ya que estas son más económicas
- Nos aumentarían los Costos alrededor de 8% anual si no les diéramos el contenido de nuestras tarifas
- Negociaciones con los GDS
 - Varias aerolíneas en la región en negociaciones individuales
 - Nos toca negociar a cambio de nuestro contenido

Podemos Controlar los Costos?

- Los Costos más altos de una aerolínea son entre otros:
 - Combustible
 - Costo de Distribución
 - Fuerza Laboral
 - Equipo
 - Infraestructura
- Solo en los costos de distribución podemos buscar Ahorros
- Los otros no son controlables

Conclusiones

- Actualmente necesitamos de los GDS ya que geográficamente abarcan más de lo que podemos cubrir
- 2 GDS (duopolio) controlan el canal de distribución de las agencias de Viaje
- No existe un real poder de Negociación ya que 2 empresas controlan la región y niveles de utilización de Internet en la región son muy bajos
- Para competir con las líneas aéreas norteamericanas, europeas y de bajo costo, es necesario tener estructuras de costos similares.
- Es necesario encontrar alternativas en busca de reducir los altos costos que nos generan los globalizadores

Propuesta al Grupo de Expertos

- **ALTA e IATA proponen al GEPEJTA que estudie la viabilidad regulatoria de manera de exigir que los servicios prestados por los GDS a las líneas aéreas latinoamericanas sean similares en costo y calidad a los prestados a las líneas aéreas en otras latitudes.**