Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

“ CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS ”

DISPUTA ENTRE AGENTES DE VIAJES Y LINEAS AEREAS

“ CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS ”

por DANIEL MANFREDI

“El hombre no es nada más que su proyecto, no existe más que en la medida en que se realiza; no es, por lo tanto, más que el conjunto de sus actos y nada más que su vida”.

JEAN PAUL SARTRE

“Me gustaría que recuerdes que, mientrás vamos caminando, debemos construir un nuevo mundo de justicia, de amor y de verdad. Así sea con nuestras vidas.
Con amor”.

DORA CARDANI

DISPUTA ENTRE AGENTES DE VIAJES Y LINEAS AEREAS

“ CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS ”

INTRODUCCION:

Este trabajo tiene la sóla finalidad de intentar ordenar y compilar los hechos, la información y las acciones que se desarrollaron a partir de los primeros días de Enero de 2000, y que seguramente servirán como material de consulta y entendimiento de aquellos que prosigan en esta tarea, o simplemente quieran saber que paso.

Realizado por **Daniel Manfredi** con la importante colaboración un grupo de personas y de los Asesores Legales y Financieros de las Instituciones, se ha puesto mucho empeño por presentarlo como un analísis objetivo de los acontecimientos y de la información, incluyendo notas y comentarios.

Los textos de las notas, actas, cartas, circulares, informes, solicitadas, artículos períodisticos, presentaciones judiciales y administrativas, etc., tanto emitidas como recibidas, se presentan con sus contenidos originales sin cambios ni omisiones.

Lo que sigue es la **“Cronología de los Desencuentros”** entre Agentes de Viajes y Aerolíneas.

Primera Parte : **Teoria de la Unilateralidad**

Se transitaban los últimos meses de 1999, la recesión se afirmaba y los temores por los supuestos debacles de los sistemas informáticos por la llegada del Nuevo Milenio concentraba la atención mundial.
El 29 de Noviembre de 1999, **Marco Palacios** es electo Presidente de la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo (AAAVYT), y como consecuencia de esto Mario Zirolli asume la conducción de AVIABUE.
Llegó el año 2000 y todo parecía estar igual.
Pero el lunes 10 de Enero de 2000 todo cambiaría; a las 08,45 horas, pocos minutos después que el avión tocará pista en Ezeiza, el Presidente Palacios recibe un llamado en su celular.
Detrás de la línea alguien se presenta; se trata de Sergio Hurtado, Ceo y máximo responsable de American Airlines en Argentina y dice: “ necesito hablar urgente con usted, tengo algo importante que comunicarle y que no admite demoras “. Marco Palacios dice: “ Acabo de llegar, aún estoy en Ezeiza . . . salgo para allá “.
Una hora más tarde Hurtado informaría a Marco Palacios que American Airlines había decidido bajar la comisión que pagaba a las Agencias al 6% a partir del 16 de Enero de 2000. Marco Palacios le expresa que como presidente de los Agentes de Viajes no esta de acuerdo y que no acepta esta medida unilateral y arbitraria de American Airlines, y que se opondrá con todos los medios a su alcance para evitar su implementación.
Hurtado le responde: “ Lo he llamado para informarlo, no para pedirle su opinión; haga lo que usted crea más conveniente . . . ; buenos días “.

Esta **no sería la última conversación entre Palacios y Hurtado**.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Comenzaría de esta forma lo que se ha dado en llamar la " Teoria de la Unilateralidad ", seguida luego por otras líneas aéreas, y que varios Agentes de Viajes y algunos medios de prensa lo han sindicado como falta de capacidad de diálogo de los máximos responsables políticos de las Instituciones. Nada más alejado de la realidad; es difícil intentar hablar con aquellos que no quieren escuchar, que sólo están autorizados a ejecutar las acciones ordenadas desde afuera, de sus oficinas centrales.

Así ese día 10 de Enero de 2000 se convertiría en una fecha emblemática; ya nada volvería a ser igual, marcaría definitivamente un antes y un después en las traumáticas relaciones entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas.
Vale aclarar que las relaciones entre las partes venían sufriendo un proceso de deterioro en los últimos quince años, con altibajos, pero se había logrado mantener un cierto equilibrio.

Un momento difícil de esa falta de entendimiento se vivía a mediados de 1998.
El día que Marco Palacios asume la Presidencia de AVIABUE en Septiembre de 1998 y con la presencia de casi todas las autoridades de las líneas aéreas expreso: " . . . y que se entienda por favor: los Agentes de Viajes no somos socios de las líneas aéreas ya que no vamos en sus ganacias ni en sus pérdidas, no somos amigos de las líneas aéreas, esto conceptualmente claro, y si pretendemos ser – de hecho lo somos – su natural canal de comercialización y distribución del transporte aéreo ".

Se comenzaba a abrir el juego, se comenzaban a percibir las intencionalidades; en largas reuniones los Agentes de Viajes ya comentaban que algunas aerolíneas habían comprado la idea de ir desarrollando, en base a las nuevas herramientas de comunicación como Internet, un sistema propio y alternativo de comercialización, con el fin de eliminar gradualmente la intermediación del Agente de Viajes, visto por sus gerentes financieros como un costo demasiado alto y pasible de sustituir.

Ver la comisión del Agente de Viajes sólo como un costo es un error grave, y no incluir en un contexto hipotético – sin comisiones ni agentes – los costos en desarrollo y comercialización es de extrema gravedad; docenas de nuevos locales, cientos de empleados, terminales, capacitación, sistemas, todo el riesgo, etc.
Mientrás la tendencia hoy en el mundo es ir hacia la tercerización en la prestación de los servicios, muchas líneas aéreas piensan lo contrario; es evidente que alguien les vendió el proyecto, la idea, y la compraron.

Luego de digerir el primer impacto, el presidente de AAAVYT llama a una reunión urgente con los asesores legales con el fin de analizar la nueva situación y ordena un informe [1] lo más amplio posible al respecto.

Cumpliendo su amenaza, ese mismo día 10 de Enero de 2000, American Airlines emite un comunicado firmado por Sergio Hurtado, que textualmente dice :

AMERICAN AIRLINES
Todo es especial

[1] Primer informe que presentaría el Dr. Luis Moretti ; se detalla más adelante.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Buenos Aires, 10 de Enero de 2000

AMERICAN AIRLINES INC. / AMERICAN EAGLE [2]
NUEVO PROGRAMA DE COMISIONES PARA ARGENTINA

American Airlines Inc. y American Eagle, notifican a sus Agencias de Viajes que el nuevo nivel de comisión en boletos emitidos a partir del quince de Enero del año 2000, **será del seis por ciento (6%)**. El Bank Settlement Plan (BSP) ha sido notificado para efectos de reportes de ventas y proceso de boletos.

La nueva comisión será aplicada a todos los boletos de ida, ida y vuelta y boletos prepagados, que sean vendidos en Argentina.

Este cambio de comisiones es implementado por American Airlines Inc. Y American Eagle tomando en cuenta el incremento de costos que han sido asumidos por la Empresa.

Para más información puede comunicarse directamente con nuestros Representantes de Venta.

Segunda Parte : **Las primeras reacciones**

Ese mismo día 10 de Enero de 2000, minutos después de recibir esta comunicación, la AAAVYT envía una circular urgente a todas las Regionales – Ref. 0022 – que expresaba:

Circular enviada por AAAVYT el 10 de enero de 2000 a las regionales :

Ref. 0022
Llevamos a vuestro conocimiento que en el día de la fecha a primera hora de la mañana fuimos citados por el Sr. Sergio Hurtado, Gte. Gral. de American Airlines, quien nos anuncio que esa compañía procedería a rebajar las comisiones de los agentes de viajes al 6% a partir del próximo 15 de enero.

No escapara a su elevado criterio que esta norma unilateral importa una rebaja del 33.33% de las comisiones percibidas hasta el momento. El impacto de esta medida que reiteramos es unilateral y repudiamos en ese mismo momento, es trascendental y nos condena a sufrir aun más ante la difícil situación en que ya nos encontramos.

Este estado de cosas nos debe hacer pensar en la necesidad de la tan anunciada reconversión del sector o eventualmente de la fusión entre diferentes agencias y además en al búsqueda de otras fuentes de ingreso que posibiliten nuestra subsistencia. En ese sentido, recordamos que oportunamente hemos emitido un comunicado sugiriendo el arancelamiento de servicios lo que constituye una vía de escape ante la realidad que nos agobia.

[2] Comunicado de American Airlines

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

En virtud que la decisión de American se nos informo era irreversible y seria anunciada en el día de la fecha en toda Sudamérica invitamos a Uds. a comercializar con todos aquellos proveedores que privilegien y reconozcan la importancia de la función profesional del agente de viajes.

FDO.: MARCO PALACIOS – Presidente
JULIO PERRI – Secretario

La **Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires – AVIABUE –** ese mismo día 10 de Enero de 2000 emitía y circularizaba entre todos sus asociados el siguiente comunicado

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
DE BUENOS AIRES

AMERICAN AIRLINES REBAJA LAS COMISIONES

Señor Asociado:

Llevamos a vuestro conocimiento que en el día de la fecha, a primera hora de la mañana, las autoridades de AAAVYT, fueron citadas por el Sr. Sergio Hurtado, Gerente General de American Airlines, quien les anunció que esa compañía procedería a rebajar las comisiones de los agentes de viajes al 6 %, a partir del próximo 15 de enero.

Transcribimos a continuación las consideraciones pronunciadas por AAAVYT sobre el tema que nos ocupa, cuya posición AVIABUE adhiere plenamente:

No escapará a su elevado criterio que esta norma unilateral importa una rebaja del 33,33 % de las comisiones percibidas hasta el momento. El impacto de esta medida, que reiteran es unilateral y repudian en ese mismo momento, es trascendental y nos condena a sufrir aún más ante la difícil situación en que ya nos encontramos.

Este estado de cosas nos debe hacer pensar en la necesidad de la tan anunciada reconversión del sector o eventualmente de la fusión entre diferentes agencias y, además, en la búsqueda de otras fuentes de ingreso que posibiliten nuestra subsistencia. En ese sentido, la AAAVYT nos recuerda que oportunamente ha sugerido el arancelamiento de servicios, lo que constituye una vía de escape ante la realidad que nos agobia.

En virtud que la decisión de American, según informaron era irreversible, y sería anunciada en el día de la fecha en toda Sudamérica, invitamos a Uds. a comercializar con todos aquellos proveedores que privilegien y reconozcan la importancia de la función profesional del agente de viajes.

La Comisión Directiva de AVIABUE

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La noticia corre como un reguero de pólvora. Las primeros partes informativos comienzan a llegar a los Agentes de Viajes a tráves de los medios electrónicos:

E-GIT
10/01/00
BAJA DE COMISIONES

La decisión de AA de bajar del 9 al 6 % las comisiones de los agentes de viajes en sus ventas en la Argentina amenaza con transformarse en un tema de seria discusión en el ambiente.
Por lo pronto, en la AAAVYT se repudio la medida tomada por la compañía americana y al cierre de esta edición aun continuaban las reuniones, que seguirán esta semana, para fijar una posición y un plan de acción conjunto.
Mientras tanto, en AR no existen certezas sobre si se imitara la forma de proceder de AA. Es que la gente de la línea aérea nacional se muestra mas preocupada, y absorbida por los problemas internos que amenazan con su quiebra definitiva. "El tema de las rebajas es para nosotros secundario, teniendo en cuenta el actual conflicto de la empresa", aseguró una fuente de la compañía a GIT.

REPORT AL DIA
10/01/00
ULTIMO MOMENTO

AA decidió bajar las comisiones de los agentes de viajes del 9 al 6% para todas sus ventas en Argentina. La medida fue comunicada hace algunos minutos al BSP y extraoficialmente se descuenta que las demás compañías imitarán la medida.

Este día American Airlines sería noticia no sólo por su decisión de bajar unilateral y arbitrariamente las comisiones a los Agentes de Viajes; estaba llegando a su fin su nefasto paso por AEROLINEAS ARGENTINAS, a la que gerenció sospechosamente con el control de tan sólo el 10% del paquete accionario.

Pero este es un tema aparte, que seguramente será tratado en algún otro informe.
Al respecto LADEVI AL DIA expresaba:

LADEVI
10/01/00
AEROLÍNEAS ARGENTINAS EN PILOTO AUTOMATICO

La versión quedó finalmente confirmada: American Airlines deja AR. En su año de gestión, **la compañía de Dallas no cumplió con sus compromisos y es además, responsable por la perdida de $125 millones, el doble del rojo que dejo Iberia en 1998**. El gobierno nacional informó que no .....

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La reacción de la AAAVYT no se hace esperar.
Con fecha 11 de Enero de 2000 – un día después – en una carta dirigida a Hurtado [3] con las firmas de Marco Palacios y Julio Perri, Presidente y Secretario respectivamente de AAAVYT, también distribuida a todos los socios a través de sus Regionales, se expresaba:

Buenos Aires, 11 de Enero de 2000

Señor
Sergio Hurtado
Director General
AMERICAN AIRLINES
Presente

De nuestra consideración:

Nos dirigimos a Ud. Con relación a la circular de su empresa fechada el 10 del corriente, la cual repudiamos por sus conceptos, advirtiendo además la ausencia de aspectos formales que, la buena relación institucional y comercial, exige no omitir.

En función del contenido de la citada circular instamos a AMERICAN a suspender la medida anunciada, para así iniciar rápidamente una ronda de diálogo que permita lograr una decisión más equitativa para las partes.

De no mediar un cambio en su decisión AAAVYT, **en defensa de los intereses de sus asociados**, se **verá en la legítima responsabilidad de iniciar todas las acciones públicas y privadas que puedan contrarrestar una medida que desde ya rechazamos**.

A la espera de sus noticias sobre el particular, lo saludamos atentamente.

FDO.: MARCO PALACIOS – Presidente
JULIO PERRI – Secretario

El miércoles 12 de Enero de 2000 los presidentes Palacios y Zirolli reciben el informe preliminar del Dr. Luis Moretti [4]. A continuación se transcribe el mismo :

De: Dr. Moretti
A : Sr. Marco Palacios
Mario Zirolli

De mi mayor consideración:

[3] Texto de la carta enviada por AAAVYT a American Airlines y distribuida a todos los socios.
[4] Informe preliminar del Dr. Luis Moretti de fecha 12 de Enero de 2000

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Con respecto a la rebaja de comisiones para los agentes de viajes dispuesta unilateralmente por AA ratifico que la mejor estrategia institucional consiste a mi juicio en evitar la extensión a otras aerolíneas de esta resolución inconsulta.
En ese sentido considero que deberá trabajarse lo mas firmemente posible en privilegiar la relación con las empresas competidoras de AA inclusive poniendo el acento en la circunstancia que, evidentemente AA con la apertura de sus locales propios adopta una táctica comercial distinta, que incluye la prescindencia de los agentes de viajes como intermediarios naturales en el proceso de compra y venta de pasajes.

Empero, nunca hay que desechar la probabilidad de una acción judicial. Entiendo trabajoso y estéril presentarse antes del 31 de enero solicitando la habilitación de feria. A mi juicio habría que esperar el plazo que comienza a partir del 1 de febrero de iniciar un juicio sumarísimo contra AA que es un proceso similar al de los juicios de amparo contra actos de la administración.
Por tratarse de cuestiones de transporte , hay duda mas que razonable sobre la competencia . En principio por la razón apuntada correspondería el conocimiento por los Juzgados Civiles y Comerciales en lo Federal. Si analizamos la cuestión desde el punto de vista exclusivo de nuestra actividad, la jurisdicción correspondiente seria la Justicia Comercial Ordinaria.
Nuestra petición judicial se basaría en la Circunstancia que históricamente y por lo menos desde hace 15 o 20 años , las comisiones abonadas a los agentes de viajes eran del 10% . **Es importante consignar que AA abrió sus rutas en la Argentina con la existencia de esa costumbre y la respeto** y cumplió aun cuando sus porcentajes abonados en otros países eran diferentes y en la mayoría de los casos menores.

Pondríamos el acento en la rebaja súbita y trascendente de nuestras comisiones que importa en los hechos desconocer el un tercio las que se estaban abonando en los últimos tres años que alcanzaban al nueve por ciento 9%.
Habría que fundamentar la demanda en la circunstancia **que la costumbre es fuente de derecho comercial** a diferencia de lo que ocurre en derecho civil. Desde 1980 la justicia en lo comercial acepto reclamos de las llamadas empresas integradas cuando una de las partes rompía intempestivamente un contrato, como puede ser el caso de una terminal automotriz que deja sin proveer de autos a una concesionaria.

En este caso la cuestión es mas novedosa porque no estamos ante una ruptura contractual sino ante una rebaja en las condiciones de contratación.
También la aerolínea podría defenderse alegando que la agencia de viajes no se instalo en forma exclusiva o excluyente para vender pasajes de AA sino también de todas las otras aerolíneas, inclusive las que cubren los mismos destinos que esta ultima.
Conforme lo mas arriba expuesto, si la medida se generaliza tendríamos mayores chances de éxito en sede judicial pues evidentemente el juez puede decirnos que no hay obligación de vender pasajes de AA y que podemos ofrecer a nuestros clientes otras alternativas.
Sin perjuicio de lo expuesto la amenaza de acción judicial puede incluir a las líneas aéreas competidores a no seguir el mismo camino de AA posiblemente para evitarse las molestias de un juicio .
El **proceso contra AA será largo** y la eficacia nuestra actuación podría concretarse si el juez nos otorga junto con la presentación de la demanda una medida de no innovar que habrá de peticionarse, para que siga abonando el 9% de los pasajes a emitirse.
Para **conseguir esa medida debemos demostrar que nuestro derecho es verosímil y que hay peligro en la demora**. El segundo requisito lo creemos fácil de explicar, aun cuando personalmente tengo dudas sobre el primero de ellos.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Ampliaremos personalmente nuestros puntos de vista pero entiendo que este es un primer borrador que por lo menos puede servir para contestar la requisitoria periodística.

FDO.: Dr. LUIS ANGEL MORETTI

Ese día 12 de Enero de 2000 en los diarios CLARIN, NACION, LA RAZON y AMBITO FINANCIERO, **se publican solicitadas de la AAAVYT y de la AVIABUE**, informando al público usuario lo siguiente:

12 de Enero de 2000 – Publicado en los diarios Clarín, La Nación, La Razón y Ambito Financiero

SOLICITADA DE AAAVYT

OTRO ATAQUE A LA INDUSTRIA DEL TURISMO

American Airlines anticipó que a partir del 15 del corriente, esa empresa reducira del 9 % al 6 % las comisiones de los agentes de viajes
Esta determinacion unilateral importa **una rebaja del 33.33 % de los ingresos de los Agentes de Viajes, circunstancia que repudiamos y que generará mayores dificultades a la actividad y mayor desempleo.**
Para AAAVYT y los agentes de viajes este hecho constituye un escenario ya identificado por la entidad, por cuanto veniamos trabajando institucional y profesionalmente en el tema para morigerar los efectos de una medida como la que nos ocupa.
Sorprende la falta de disposición al diálogo de American Arlines, quien inicia la ejecución de unamediada en plena temporada.
Sorprende la ausencia de imaginación para analizar y decidir una cuestion donde deben ser ecuánimemente ponderados, tanto los costos fijos como los variables y en función de ello precisar los alcances de la decisión.
Los agentes de viajes hemos sido y no hay duda que continuamos siendo la mejor y menos costosa forma de distribuir el producto de una linea aérea. Por ello y ante la decisión anunciada por American Arlines, resolvemos:

- Instar a la empresa a suspender la medida y a **iniciar una ronda de diálogo que permita lograr una decisión más equitativa para las partes**.
- De no suspender la decisión, AAAVYT recomendará a sus asociados rechazar individualmente la mediada por estimarla violatoria del contrato, ya que la disminución de la remuneración no puede ser objeto de una decisión unilateral. La convención es ley para las partes y su modificación debe obedecer al acuerdo de voluntades.
- AAAVYT promoverá, de no mediar un cambio a la decisión, una acción en bloque de los colegas regionales.
- AAAVYT, en defensa de los intereses de sus asociados, hará presentaciones ante los organismos competentes de Defensa del Consumidor.
- **AAAVYT INVITA A SUS ASOCIADOS A COMERCIALIZAR EXCLUSIVAMENTE CON TODO S AQUELLOS PROVEEDORES QUE PRIVILEGIEN Y RECONOZCAN LA IMPORTACIA DEL ROL PROFECIONAL DEL AGENTE DE VIAJES.**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

12 de Enero de 2000 – Publicado en los diarios Clarín, La Nación, La Razón y Ambito Financiero

SOLICITADA DE AAAVYT Y AVIABUE

A nuestros clientes y al público usuario
Lamentamos estar obligados a aumentar los pasajes de AMERICAN AIRLINES

La compañía **American Airlines decidio unilateralmente rebajar las comisiones que paga a los agentes de viajes del 9 % al 6 %.**
Con ese margen es imposible poder seguir brindandole nuestra atención como lo hicimos hasta hoy.
De alli **que hemos decidido incrementar el precio de los pasajes de American Airlines**, hasta compensar exacta incidencia de la rebaja inconsulta en perjuicio del servicio.
Tenga presente que no es su Agente de Viajes el que aumentó el costo de sus pasajes. Quien lo ha atendido desde hace años con la mejor predisposición debe responder ante quien ha cercenado su legitima fuente de ingreso.

El valor de los tickets de la compañias aéreas que respetan nuestra función, y que no imnovaron en nuestras comisiones, permanecerá inaterable.

La baja de las comisiones a los Agentes de Viajes pone en jaque a todo un sector ; visiblemente preocupados por la situación los principales diarios de la Capital cubren la noticia. El matutino La Nación en un artículo expresaba:

LA NACIÓN del 12 de Enero de 2000

AGENCIAS Vs. AMERICAN

Puja: la aerolínea norteamericana reducirá comisiones a los agentes de viajes, que amenazan con subir los pasajes.

Los agentes de viajes demostraron ayer su enojo ante la decisión de AA de rebajar las comisiones sobre la venta de pasajes del 9 al 6% y pidieron a la Secretaria de Turismo que interceda como mediador. **Hoy se publican las solicitadas de la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo y de su filial porteña, en las que advierten que los boletos de avión de la aerolínea norteamericana serán mas caros.**

Las demás compañías aéreas cosultadas por **La Nación** dijeron que la medida no estaba entre sus planes inmediatos, pero no descartaron la posibilidad de que se sumen a la rebaja en el futuro. Aerolíneas Argentinas inmersa en su propio dilema, dijo no estar en situación de evaluar la posibilidad. **United, la otra compañía aérea norteamericana que opera en el país, expreso que no se había tomado una decisión al respecto.**

Por su parte, el presidente de la Asociación de Agencias de Viajes nacional, **Marco Palacios estimo que la medida era una "falta de respeto"**, por lo inconsulta. **"Capacitamos personal, pagamos los sistemas de reservas, hacemos las liquidaciones, ofrecemos garantías y además les vendemos el 90% de los pasajes".** dijo con evidente molestia. El directivo relacionó la situación con el difícil presente de Aerolíneas, hasta ahora bajo las riendas de AA. Palacios explico que se esta conversando con las organizaciones de agentes de viajes de otros países de la región para hacer una presentación en conjunto. La disminución de las comisiones regirá a partir del 15 del actual en toda América del Sur.

Por su parte Ambito Financiero titulaba en un artículo publicado en su edición del 12 de Enero de 2000 lo siguiente.

AMBITO FINANCIERO – 12 de Enero de 2000

CONFLICTO I
AGENCIAS Y UNA AEROLÍNEA EN GUERRA POR LA BAJA DE COMISION

...American Airlines, que tiene cerca de 35% del mercado de pasajes a Estados Unidos, decidió reducir en tres puntos a las comisiones que le abona a los agentes de turismo. ...Los agencieros, a su vez, respondieron elevando 3% el precio de los pasajes de AA. La movida apunta a que el viajero escoja otro aerotransportador cuyo ticket, obviamente, costara por lo menos ese tres por ciento mas barato.

La medida fue dispuesta en conjunto por la Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires **(AVIABUE)** y la **AAAVYT**. **En un comunicado distribuido ayer, las entidades que agrupan a los principales nombres del sector aseguran que "con esos márgenes es imposible poder seguir brindándole nuestra atención como hicimos hasta hoy".**

Vida Corta
El documento concluye anunciando que el valor de los tickets de las compañías que respetan nuestra función, y que no innovaron en nuestras comisiones permanecerá inalterable"....otras aerotransportadoras estarían a punto de aplicar una quita similar a la motorizada por la aerolínea estadounidense.... **se trata de una decisión estratégica tomada en sus cuarteles generales, y que engloba a toda América del Sur y el Caribe**. Y ponen como ejemplo que en Estados Unidos y en Europa se retribuye a los agentes de viajes con apenas 5% de la facturación por boletos emitidos. La guerra de tarifas, que ya se ha cobrado las vidas de centenares de aerolíneas en todo el mundo, **ha hecho que los tickets valgan cada vez menos y los margenes, se reduzcan**. Si a esto se suma para las agencias un **recorte adicional de 33% sobre sus principales ingresos**, es indudable que el programa se complicará para este sector, conformado fundamentalmente por PyMEs. **"Nosotros somos el principal canal de distribución de las compañías aéreas, AA, por caso, vende 80% de sus pasajes a través nuestro". Dice Marco Palacios, titular de AAAVYT "No pueden prescindir de nosotros, sencillamente porque no tendrían forma de atender a todos sus clientes"**. Palacios aclara que los pasajes ya emitidos no sufrirán el incremento de 3%"pero sí los que se venden a partir de hoy de esa aerolíneas".

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

...”En la vereda de enfrente se asegura que en el mediano plazo desaparecerán las comisiones:” Serán reemplazadas por un arancel fijo que se le cobrara al cliente”. Dijo un hombre del mercado aerocomercial. “Es cierto que esto encarecerá el costo del viaje para el pasajero, pero seguramente se compensará por la creciente reducción. Ejemplo: hace un año se viajaba por u$s 1.000 a Miami, hoy – en temporada baja- es posible hacerlo por menos de u$s 600.

En el **Informe Minorista**, medio de prensa de la **Subcomisión de Agencias Minoristas (SAM)** de **AVIABUE**, circularizado a todos los socios con fecha 12 de Enero de 2000, con relación a la rebaja de las comisiones expresaba:

Mientrás esto ocurre las palabras de Juan Sebastián Heller dan vueltas y vueltas en nuestras mentes:

CONVENCIMIENTO O CONVENIENCIAS ESTRATEGICAS
por Juan Sebastián Heller

Fuertes dificultades y problemas con tantos cambios, son el próximo desafío y el trauma de las transiciones.

Las redes, las políticas globales de liquidaciones y regalías de las líneas aéreas con su intromisión en la venta de servicios terrestres y la constante amenaza de la rebaja de nuestras comisiones, los grupos internacionales ya desembarcados y los supranacionales, parecen crecer y amenazar por su penetración inmadura y misteriosa, a un mercado golpeado al que se le quiere reinventar todo.

Estos son temas delicados y son material inflamable.

Aparece una escasez de concenso en este verdadero trauma de la transición donde no se da lugar al juego libre y autónomo de las variantes económicas con alocadas tarifas aéreas y sus ridículas mini-comisiones que generan.

Vivimos como una adolescencia turbulenta, contraindicada para este período de reciclajes.

¿ Se juega el convencimiento o las conveniencias estratégicas ?

Nuestro día a día no está legitimado, y la interrupción creativa con sobresaltos, ¿ acaso traerá acuerdos para el milenio ?.

" LA VERDAD ES AQUELLO QUE RESISTE EL PASO DEL TIEMPO ”

EINSTEIN

El jueves **13 de Enero de 2000 es el turno de UNITED AIRLINES**; el director general de United para Argentina Carlos Bragado se comunica telefonicamente con el presidente Palacios para

informarle que en su compañía adoptaron igual decisión que su hermana de leche, AA, con vigencia a partir del 16 de Febrero de 2000.
Marco Palacios le reitera a Bragado que la AAAVYT hará uso de todos sus recursos y acciones y llevará el tema a la Justicia.

Unos minutos después Palacios insiste ante Hurtado con el fin de que depusiera la medida o se postergara su implementación; Hurtado le dice que es una decisión tomada y que debía consultarlo con su oficina Central: **"Debo hablar con mi jefe"**, respondió.

El presidente de AAAVYT **le reitera su total desacuerdo con esta medida unilateral y arbitraria**, y que, entre otras cosas recurriría a la Justicia; **Hurtado le responde que AA tiene cinco planes de contingencia para enfrentar cada una de las posibles acciones que encare la AAAVYT**.

La conversación va subiendo de tono, y al final sale el verdadero Hurtado, quien evidentemente ofuscado y nervioso dice: " . . . **tenemos doscientos millones de dólares para ser destinados a estos fines . . . . " ; " . . . se va a quedar usted sin Asociación, sin socios, sin Empresa, le vamos a hacer rematar la sede, y también su casa** . . . . ".

Este era el nivel de diálogo que proponía American Airlines.
El presidente de la AAAVYT Marco Palacios parece estar en todos lados.
Sus declaraciones son reproducidas por los principales medios del sector, y también por la prensa masiva.
Así también **El Cronista** se sumaba a esta cruzada, intentando explicar a los usuarios y al sector lo que estaba ocurriendo.

EL CRONISTA – 13 de Enero de 2000
REUNION CON AGENCIAS DE TURISMO POR LAS COMISIONES

Mañana podría comenzar a destrabarse el conflicto generado en la ultima semana por la decisión unilateral de American Airlines de reducir de 9 al 6 % las comisiones de los agentes de viaje en toda Sudamérica, a partir del próximo sábado. Para **dentro de 24 hs esta prevista una reunión organizada por la Secretaria de Turismo** de la que participarían ejecutivos de la aerolínea estadounidense y los representantes de la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo que reúne a 700 de las 2000 firmas del sector.
Antes de este encuentro, los directivos de AAAVYT mantendrán otra reunión con representantes de la Junta de Representantes de Compañías Aéreas **(JURCA)**, la entidad que agrupa a las principales empresas de aviación, para analizar si alguna otra línea planea subirse al plan de AA y aplicar una rebaja en las comisiones. **"La decisión de AA fue totalmente inconsulta y lamentablemente tenemos información de que en Perú se plegaron otras líneas aéreas estadounidenses", explico Marco Palacios titular de la AAAVYT.**
El representante de las agencias de viaje cargo contra AA asegurando que la medida del sector, ya que representa una rebaja de 33.33% en su principal fuente de ingresos. **"Lo que queremos dejar en claro al publico es que el que no quiera afrontar este aumento de 3% mas IVA en el precio de los pasajes de AA va a tener que ir a comprarlo directamente a la empresa, y quiero ver si los van a poder atender. Hoy 80% de las ventas de AA se comercializan a través de agencias de viajes", explico Palacios.**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Ese jueves 13 de Enero de 2000 parece no terminar nunca. Por la tarde se reune con el **Ing. Hernán Lombardi**, Secretario de Turismo de la Nación, **quien ante la gravedad de los acontecimientos se compromete a tomar cartas en el asunto**.

Los detalles de este encuentro y el compromiso asumido por el Ing. Lombardi, como así también mucha otra información de importancia, lo informa el **presidente Marco Palacios** en la reunión de Comisión Directiva de AAAVYT del día 19 de Enero de 2000, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
ACTA DE LA COMISION DIRECTIVA

Fecha: **miércoles 19 de enero de 2000**
Hora: 18:00
Lugar: Sede AAAVYT – Salón José Ventura Perez

DESARROLLO

5. Presidencia:
5.1**Reducción de Comisiones**:
El Sr. Palacios se refiere al tema y dada la gravedad del mismo, da a conocer la posibilidad de una **convocatoria a una reunión de emergencia a realizarse en el Salón Pampa del Buenos Aires Sheraton Hotel, el lunes 24 de enero a las 12:00 hs. a fin de explicar a los asociados la situación actual, las medidas tomadas y para recoger las inquietudes de los asociados. Solicita decisión al respecto.**

ACUERDO: aprobar, por unanimidad, la realización de esta reunión [5]

Solicita de las regionales de Rosario – Córdoba – Mar del Plata y La Plata promuevan la venida de asociados por bus, que AAAVYT contribuirá al costo de ese transporte.
Continúa informando, sintéticamente, los hechos sucedidos desde el lunes 10.01.00 en que fue llamado a su celular por el director de A.A. Sr. Sergio Hurtado para invitarlo a reunirse con el, oportunidad en la que fue informado de la decisión de la empresa de recortar la comisión de agencia al 6% desde el 16.01.00.
El jueves 13 el Sr. Carlos Bragado de U.A. le informó, telefónicamente, que adoptaron igual decisión con vigencia a partir del 16.02.00.

El mismo jueves insistió ante el Sr. Hurtado para que depusiera la medida o se postergara su implementación, recibiendo como respuesta que debería consultar a su Central.
Recuerda las medida tomadas (circulares, solicitadas, conferencias de prensa).
El mismo jueves entrevistó al Ing. Hernán Lombardi [6] quien, ante la gravedad de los hechos, se comprometió a convocar el día 18.01.00 a las 13:00 hs. a los señores Hurtado y Harrington (A.A.) para señalarles, con dureza, la preocupación oficial por la medida e instándolos a dialogar con AAAVYT. Asimismo se transmitió esta situación a la subsecretaria de Transporte, Angela Donato que depende directamente del Ministerio de Economia, que comprometió su apoyo y que citaría a los representantes de A.A. y de U.A. por separado, para expresarles que el gobierno no está de acuerdo con lo decidido e invitarlos a deshacer lo hecho. Esto se haría en una reunión a efectuarse

[5] **La desgrabación completa de esta reunión de socios se transcribe completa en este documento.**
[6] **Primer compromiso asumido por el Ing. Hernán Lombardi, Secretario de Turismo de la Nación.**

el viernes 21.01.00 a las 10:00 hs. Como expresión de buena voluntad, la **Sra. Donato** envió el día de ayer al Sr. César Fioca, asesor del organismo, a dialogar con AAAVYT, en tanto por la SECTUR lo hizo el Sr. Carlos Layral.
También **se recibió un informe de B.A. indicando que desde el 1º de marzo reducirá la comisión** de las agencias IATA al 6% y al 3% la de las agencias no IATA que compren "en mostrador"

AAAVYT desea conseguir una "impassse" hasta el 31.12.00 para dar tiempo a digerir la medida y prepararse para eventualidades futuras y obtener el apoyo para desarrollar una campaña publicitaria a favor de los agentes de viajes, señalando sus funciones e importancia en el desarrollo y venta de turismo. También el lunes 31.01.00, a las 15:30 hs, se realizará una reunión del Executive Council, en el BSP donde – según lo anticipado por el Sr. Fernando Dozo (AR) y Antonio Falcone (IB) – anticiparán que se irá reduciendo gradualmente el nivel de comisión en seis meses, lo que evidencia el deseo de las aerolíneas de concentrar el negocio en menor cantidad de manos (Agentes de Viajes) para reducir costos.

Se ha hablado con COTAL para tratar de conseguir una ley antimonopolio en EEUU. Mientrás tanto, se ha dado el incongruente caso de U.A. que, a pocos días de retirar sus servicios a Perú, dispuso la reducción que se comenta.
En Mexico, Colombia y Dominicana la medida no prospera por decisiones Gubernamentales. VASP no adherirá así como lo ha hecho AIR CANADA, en tanto **asociaciones como ABAV**, y otras también han implementado planes contra la medida.
Da a conocer algunas acciones tomadas en Perú contra A.A. (sentadas ante sus oficinas), y contra U.A. (perjuicios a un auto del gerente) que no corresponden, pero señala que cuando le manifestó al Sr. Hurtado que AAAVYT adoptaría algunas medidas, éste le contesto que A.A. tiene cinco planes de contingencia, uno para cada escenario osible de reacción nuestra. Tampoco se obtuvo respuesta del encargado de negocios de la Embajada de EEUU.
Se intercambian ideas sobre la política sugerida por los transportadores norteamericanos, pero se destaca que se debe actuar con prudencia, aunque con firmeza, para no acelerar el proceso e irse preparando para el futuro.

ACUERDO: aprobar el informe

5.2 **Denuncia ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**: El Sr. Palacios informa haber recibido del Sr. Di Giambattista la noticia de que el juicio iniciado se ha perdido, según dictamen del 16.10.99, y resolución 755 del 08.10.99 de acuerdo a la documentación que se ha recibido en el día de hoy.
Se aclara que consultado hoy el Dr. Cabanellas informó desconocer la decisión y solicitó copia del antecedente.
Se dialoga al respecto sugiriéndose inclusive denunciar al profesional por mal desempeño de sus funciones, si correspondiera, destacándose la necesidad de determinar al responsable de omitir esta información que acredita que el juicio ha terminado.

ACUERDO: tomar nota y encomendar al Dr. Moretti se sirva preparar un informe al respecto, para determinar la actitud a tomar.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El día viernes 14 de Enero de 2000 las Instituciones distribuyen el texto de la carta documento a los socios para hacer llegar a AA u UA; se transcribe a continuación:

Buenos Aires, enero 14 del 2000

Ante vuestra intempestiva arbitraria e inconstitucional rebaja de las comisiones que esta empresa recibe en su condición de Agente de Viajes hacémosle saber :

Que rechazamos la medida por Uds. dispuesta.
Que iniciaremos acciones jurisdiccionales a través de las asociaciones que nos representan, o en forma individual.
Que consideramos la realización de denuncias respecto a vuestro proceder ante organismos administrativos o regulatorios de la actividad, tanto en el país como en el exterior , y especialmente en el país de origen de esas compañías.
Que se remitirá el contenido de la presente a través de las entidades que nos representan, a la Embajada de EEUU a la Secretaría de Transportes Públicos a IATA a COTAL a la Secretaria de Turismo a JURCA y a otras instituciones cuya incumbencia esta relacionada con el transporte aéreo.
Que a fin de no agravar vuestra situación, exigimos la revocatoria de la medida anunciada y la suspensión de la puesta en vigencia de ella.

Sigue la maratonica carrera por intentar destrabar la situación; ninguna posibilidad se descarta, pero las espectativas se van diluyendo, los tiempos se agotan, y las máximas autoridades de AAAVYT presienten que se acerca el momento de tomar decisiones trascendentales, y **que se verán forzados a tomar un camino que no tiene retorno**.
El sector recibe en sus terminales un comunicado de último momento de GIT.

E-GIT – 14 de Enero de 2000
EDICION ESPECIAL-ULTIMO MOMENTO
REBAJA DE COMISIONES

" Si no se encuentra otra salida, este es un sector en vías de extinción" aseguro el presidente de la AAAVYT, Marco Palacios, en referencia a la rebaja de las comisiones de los agentes de viajes del nueve al seis por ciento encarada por AA e imitada por UA en la Argentina, por Varig en Brasil por Continental en Chile y por todas las compañías americanas en Perú.

Según Palacios, el 10 % duro diez años el 9% solo dos, y no seria disparatado pensar que muy pronto se llegue a un 3%"Somos el pato de la boda" señalo el directivo.
En cuanto a las medidas que tomarán las asociaciones, la AAAVYT planteo a AA que deje sin efecto la medida o en caso contrario la postergue por 30 días, para luego instaurar una comisión conjunta que establecerá un plan de lucha que ira desde escupirles el auto prohibirle la entrada a Clinton, hasta tomar medidas judiciales", dijo Palacios, irónicamente.
Por lo pronto, se supo que AA no aceptaría las condiciones impuestas por las asociaciones.

Mientras tanto, el lunes se iniciarán acciones judiciales contra las aerolíneas que bajen las

comisiones **"por presunción de actitud monopólica".** Cabe destacar que en nuestro país e 80% de los pasajes aéreos se venden a través de las agencias de viajes, cuyos ingresos se producen en un 50% en dichas operaciones.

En la edición del matutino **La Prensa** del sábado 15 de Enero de 2000 se mantenía la vigencia del conflicto; en un artículo titulado **Disputa entre dos Aerolíneas y las Agencias** se expresaba:

LA PRENSA – Sábado 15 de Enero de 2000

DISPUTA ENTRE DOS AEROLÍNEAS Y LAS AGENCIAS.

Las agencias de turismo locales expresaron ayer su disconformidad con la medida tomada por las aerolíneas de bandera estadounidense AA y UA que según su opinión afecta en un 33% sus ganancias sobre los pasajes aéreos internacionales.
"Se trata de una decisión inconsulta que pone en peligro la continuidad de 2.500 empresas del sector". Resaltaron el presidente de la AVIABUE, Mario Zirolli, y el presidente de la AAAVYT Marco Palacios.
La medida, que dio a conocer el 10 de enero baja del 9 al 6% la comisión cobrada por las agencias de turismo por la venta de cada ticket aéreo, y comienza a regir el 15 de enero para AA y el 25 de febrero para UA. Los directivos de las asociaciones representativas del sector ya comenzaron sus gestiones para realizar un reclamo formal a estas aerolíneas, y temen que otras compañías aéreas hagan lo mismo.

En la practica y hasta tanto sigan estas gestiones ambas asociaciones decidieron trasladar esta diferencia del 3% a los usuarios que pagaran mas caros sus tickets o, de lo contrario deberán acudir directamente a las aerolíneas en cuestión para sacar sus boletos.

Muy poco se pudo descansar ese fin de semana; reuniones, consultas e interminables llamadas hasta bien entrada la noche del domingo. La sensación era que todo se precipitaba con una rapidez inusual, y que la semana que comenzaba sería decisiva en las acciones a seguir, en las decisiones a tomar.

El lunes 17 de Enero los medios masivos de comunicación comienzan a instalar la pelea; así **EL CRONISTA** en **Nota de Tapa** titula: **La guerra entre las agencias y las aerolíneas seguiría en tribunales.**
A continuación se transcribe el texto completo de esa nota:

EL CRONISTA – Lunes 17 de Enero de 2000 –
- Nota de tapa –

"Negocios y tironeos empresarios"

British Airways se sumó a la decisión de American y United de bajar de 9% a 6% la comisión que les pagan a las agencias y se amplió la guerra. Ahora, las empresas de turismo amenazan con recurrir a la Justicia, aquí y en EE.UU."

British se sumó a American y United y bajó su comisión.

La guerra entre las agencias y las aerolíneas seguiría en tribunales.

Las empresas de turismo indicaron que, si no anulan la medida, recurrirán a la Justicia en la Argentina y en Estados Unidos, con el argumento de que hubo acuerdo para tomar la decisión.

Comenzó la batalla. El próximo paso en la pelea entre las agencias de viaje de la Argentina y las aerolíneas American Airlines y United Airlines, por la disminución de 9 a 6% en las comisiones, se dará en los Tribunales si las empresas aéreas no dejan sin efecto la medida o aceptan dialogar para buscar otra forma de disminuir sus costos operativos.

El anuncio fue hecho a ***El Cronista*** por **Marco Palacios**, titular de la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo (**AAAVYT**) , quien se reunió el viernes con el gerente general de American en Buenos Aires, Sergio Hurtado, para transmitirle oficialmente el pedido de su entidad. El número uno de la aerolínea estadounidense respondió: **"Debo hablar con mi jefe".**

El puntapié inicial en la contienda lo dio American el lunes pasado, cuando comunicó la baja de tres puntos en las comisiones que paga a las agencias de viajes en Sudamérica, una tendencia que comenzó en Europa y se extendió luego a Estados Unidos. Temiendo un efecto cascada, las agencias reaccionaron rápidamente y amenazaron con cobrar gastos administrativos por vender pasajes de la aerolínea , mientras gestionaban un acercamiento. Sin embargo, ya era tarde. El jueves, United Airlines se sumó a la rebaja, a la que también adhirió British Airways el viernes.
A través de **cartas documento, la AAAVYT le pidió a American y United que dejen sin efecto la medida** o que prorroguen su entrada en vigencia para que se pueda formar una comisión conjunta que analice otras alternativas para bajar los costos operativos de las aerolíneas.
La rebaja de American comenzó a regir el sábado y las de United y British lo harán a partir de mediados de febrero. **La AAAVYT aguardará una respuesta de American hasta hoy. Si no la obtiene, iniciará una serie de presentaciones judiciales ante los organismos de defensa de la competencia en la Argentina y las autoridades de aplicación de la Ley antimonopolio de Estados Unidos**, con el argumento de que ambas empresas, que poseen en conjunto más del 70% del mercado en viajes directos entre los dos países, se pusieron de acuerdo para lanzar la medida.

Ningún funcionario de American quiso responder a las consultas de El Cronista, mientras que en United, Marcelo Szyrma, responsable de prensa, señaló que la decisión responde a una tendencia mundial y es necesaria para disminuir los costos operativos de las aerolíneas. "Aunque concentran más del 80% de las ventas, United no considera que vaya a producirse un éxodo masivo de público hacia nuestras oficinas, si las agencias cobran 3% más IVA de gastos administrativos sobre los pasajes", aseguró Szyrma. **El tiempo dirá. Por ahora, este parece ser el primer round.**

Al Ataque.-

Agencias de viaje en el país: 3.337.-
Empleados: 36.039.-

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

“ CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS ”

Facturación anual en el país por pasajes aéreos:
Internacionales: u$s 775,6 millones
Cabotaje: u$s 231,0 millones
Origen de la facturación de las agencias:

Pasajes aéreos: 53%

Servicios terrestres: 47%
Comisiones cobradas por las agencias:
Vuelos Internacionales: 9%
Vuelos de Cabotaje: 7%
Pasajes aéreos vendidos en el país:
Por agencias: 80%
Por Internet: 5%
En aerolíneas: 15%

Por su parte en la edición de este día **17 de Enero de 2000** del matutino **LA NACION**, en una nota con el titulo de **Las Agencias de Viajes, en pie de guerra**, hacia un resúmen de la situación, informando además, que otras aerolíneas, **como el caso de VARIG**, aprovechando la situación bajaron no sólo las comisiones por la venta de pasajes internacionales, **sino también las de cabotaje en Brasil del 10 al 7%.**

LA NACIÓN – Lunes 17 de Enero de 2000

Las agencias de viaje, en pie de guerra

La reducción de las comisiones que pagan las aerolíneas por la venta de pasajes genera reclamos
Esta semana, los agentes de viajes de siete países del Caribe boicotearan las ventas de AA Continental TACA y COPA, los de Brasil protestaran frente a las oficinas de Varig en San Pablo, y en Buenos Aires convocaron a una conferencia de prensa mañana para denunciar la situación en que han quedado.
Cual es la causa de este revuelo? Detener lo que **parece impostergable: la reducción de la comisión que perciben por cada pasaje aéreo que venden.**
El **puntapié inicial lo dio el lunes ultimo la empresa AA** cuando comunico que reducirá del 9 al 6 % las comisiones que otorga en América del Sur a los agentes de viajes.
La rebaja, no obstante, no se trasladara a los precios, **porque apunta a aumentar sus ingresos reduciendo los costos de comercialización.**
La controvertida decisión de American fue imitada de inmediato por UA, Continental, Varig, TACA y COPA, mientras que el resto de las compañías se dispone a tomar una medida similiar por estos días.
La que más tensó la cuerda fue **Varig que en Brasil aprovecho Varig también para reducir del 10 al 7 por ciento las comisiones sobre los vuelos de cabotaje.**
Cambio de Viento.

La medida instaló un ambiente enrarecido entre las compañías aéreas y su principal canal de distribución, ya que a través de sus manos reciben su boleto casi el 80% de los pasajeros.
Las asociaciones que defienden a las agencias se han puesto en pie de guerra contra las

que disminuyeron su porcentaje y mantienen reuniones con aquellas empresas que todavía no han adoptado una medida del mismo tenor, buscando una vía de conciliación. **En nuestro país, las líneas aéreas de capitales europeos han manifestado que esperarán la decisión de la transportista nacional, Aerolíneas Argentinas.**

"Va a ser difícil mantener las comisiones aseguro una alta fuente de AR, la tendencia es mundial. En Asia ya no se pagan comisiones, en Europa bajaron drásticamente y en Estados Unidos tienen topes."

En la Argentina ya existe un antecedente. En mayo de 1997 Aerolíneas redujo las comisiones de cabotaje de un 8 a un 5%, pero la medida se atenuó luego de que las agencias presentaron una denuncia ante el estado. La fuente de compañía aérea manifestó que esta vez se proponen introducir las rebajas en forma escalonada, en un periodo de 60 o 90 días y fuera de la temporada alta, para no elevar el pico de reclamos. Se sabe, sin embargo que no es el mejor momento de Aerolíneas para tomar decisiones de largo plazo, ya que su futuro esta en vilo.

Sin embargo, ni Aerolíneas ni ninguna de las transportadoras argentinas quedaron fuera de la tendencia de fortalecer la venta directa de pasajes por medio de locales propios, teléfono o internet.
Las **empresas aerocomerciales sostuvieron siempre que esas herramientas solo abrirán un nuevo canal, sin debilitar el de las agencias de viajes**. Empero varias agencias captaron el mensaje y comenzaron a cobrar honorarios por el servicio a los viajeros.
"Esto no empieza con la baja de comisiones - explico el presidente de la Junta de Representantes de Compañías Aéreas, Fernando Dozo, sino con la baja de tarifas aéreas que reduce los márgenes de empresas y agentes. El **presidente de la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo, Marco Palacios** manifestó a la Nación que **están preparando una propuesta alternativa a la baja de comisiones**, sobre la que no quizo avanzar hasta no tenerla cerrada. Sus esfuerzos afirmo, el directivo, **están puestos en evitar el cierre de las agencias chicas que no van a sobrevivir a la rebaja.**

El Cronista, lunes 17 de Enero de 2000

LA GUERRA ENTRE LAS AGENCIAS Y LAS AEROLÍNEAS SEGUIRÍA EN TRIBUNALES
British se sumó a American y United y bajó su comisión

El próximo paso en la pelea entre las agencias de viajes de la Argentina y las aerolíneas American Airlines y United Airlines, por la disminución de 9% al 6 % en las comisiones, se dará en los Tribunales si las empresas aéreas no dejan sin efecto la medida o aceptan dialogar para buscar otra forma de disminuir sus costos operativos.

El puntapié inicial en la contienda lo dió American cuando comunicó la baja de tres puntos en las comisiones que paga a las agencias de viajes en Sudamérica. Temiendo un efecto cascada, las agencias reaccionaron rápidamente y amenazaron con cobrar gastos administrativos por vender pasajes de la aerolínea, mientras gestionaban un acercamiento. United Airlines se sumó la rebaja, a la que también se adhirió British Airways.

A través de cartas documento la **AAAVYT le pidió a American y United que dejen sin efecto**

la medida o que prorroguen su entrada en vigencia para que se pueda formar una comisión conjunta que analice otras alternativas para bajar los costos operativos de las aerolíneas. La **AAAVYT aguardará una respuesta de American, si no la obtiene, iniciará una serie de presentaciones judiciales ante los organismos de defensa de la competencia en la Argentina y las autoridades de aplicación de la Ley antimonopolio en Estados Unidos, con el argumento de que ambas aerolíneas se pusieron de acuerdo para lanzar la medida.**

Los medios del sector, en sus ediciones del lunes 17 de Enero de 2000, reflejan el dramatismo de la situación.
A continuación se transcriben un resumen de las notas.

En un completo y contradictorio informe, **Report** en su nota de tapa expresaba:

REPORT - Lunes 17 de Enero de 2000

COMISIONES:

BREVE Y NECESARIA CRONOLOGIA DE LOS RECORTES

American Airlines redujo la comisión para los agentes de viajes de la Argentina, el resto de América del Sur y el Caribe, Las Bahamas y Bermudas incluidas. **AAAVYT y AVIABUE reaccionaron con buenos reflejos, pero no pudieron evitar que United la imitara casi inmediatamente**. Tanto en los EEUU como en Europa, cuando se trata de una nueva política de comisiones, las cosas funcionan de manera similar: determinada compañía encabeza el movimiento y el resto la imita. Esta es la razón por la que los agentes de viajes argentinos tienen sobrados motivos para estar preocupados.

La decisión de AA de rebajar las comisiones que se les paga a las agencias argentinas saco de las casillas a casi todos los agentes de viajes nacionales. La medida que tiene vigencia efectiva desde el domingo 16 de enero, supone una reducción de la comisione del 9 al 6%, lo cual en números redondos significa una merma del 33 % en los ingresos, relativo a la venta de pasajes internacionales. La compañía estadounidense a través de su departamento de información Corporativa, emitió sendos comunicados en los que anuncia la novedad y establece claramente que American no hará comentarios adicionales sobre este particular. Para mas información los agentes pueden dirigirse a Direct Reference Systems (DRS) en su sistema de reservas. Poco después de los dispuesto por AA, ... la gente de UA decidió adoptar una medida similar a la de su colega y competidora, solo que la nueva estructura de comisión comenzara a tener fuerza legal a partir de la segunda quincena de febrero. Marcela Szyrma, del departamento de relaciones Publicas & Marketing de United, firmo un comunicado de prensa en el que se exponen las razones de las compañías.
Entre otros conceptos puntualiza que **"decidimos este cambio siguiendo las tendencias mundiales resultantes de la globalización y como parte de un continuo esfuerzo por reducir nuestros costos de distribución, los cuales se han venido incrementado en los últimos tiempos".**

Sobran ejemplos: El comportamiento de UA parece confirmar el modus operandi de las líneas aéreas en circunstancias similares, ya que en los Estados Unidos y Europa siempre una compañía toma la delantera y las demás la siguen. Así sucedió en los EEUU en 1995 cuando

encabezadas por Delta las aerolíneas de la Unión lograron rebajar las comisiones, y en 1998 cuando una rápida maniobra de United con el casi inmediato apoyo de AA, Canadian y Delta, dejo a los agentes de viajes norteamericanos contra las cuerdas." En esta oportunidad para los pasajes internacionales de clase business, se anuncio un pago máximo de 100 dólares por cada boleto round trip, y de 50 para los One Way. Gerald Greenwald, entonces presidente ejecutivo de UA justifico el accionar de la compañía con argumentos que actualmente aparecen como atemporales y que bien podrían ser esgrimidos hoy o mañana. Entre otras cosas explico que se trataba de una manera de controlar costos para enfrentar una posible recesion económica, y que la medida permitiría ahorrar aproximadamente 100 millones de dólares por año. **AAAVYT y AVIABUE reaccionaron rápidamente**. En una nota conjunta calificaron de **"unilateral"** lo dispuesto por AA y **decidieron incrementar** el precio de los pasajes de AA **"hasta compensar la exacta incidencia de la rebaja inconsulta en prejuicio del servicio"**. Allí mismo se especificaba que no se alteraría el valor de los pasajes de las compañías que respetaran el trabajo de los agentes de viajes. AAAVYT por su parte emitió un comunicado titulado **"otro ataque a la industria del turismo"** e invito a sus asociados a comerciar exclusivamente con todos aquellos proveedores que privilegien y reconozcan la importancia del rol profesional del agente de viajes.

Cabe aclarar que ambos contactos de prensa ganaron la calle antes de que UA adoptara una conducta similar a la de AA. .... Marco Palacios, presidente de la AAAVYT, califico a la decisión de AA como inconsulta. Además de rechazarla y de calificarla como **"una falta de respeto",** expreso: **capacitamos personal, pagamos los sistemas de reservas, hacemos las liquidaciones, ofrecemos garantías y además vendemos el 80 % de los pasajes"**. Dijo asimismo que la AAVYT conversará con entidades que representan a otros agentes de viajes de otras naciones de la región para formalizar una presentación en conjunto. El recorte de comisiones no solo ejerce su influencia en la Argentina, sino también en el resto de América del Sur.
... El episodio no ha concluido. Por el contrario, las informaciones sugieren que se trata de un fenómeno en expansión: desde Chile los dirigentes turísticos del sector informaron que Continental a partir del pasado 13 de enero, bajo sus comisiones también al 6%, en el Brasil, Varig-que será imitada por Continental y UA- adoptara idéntico comportamiento a partir del 21 de este mes, con la salvedad de que la reducción en este caso incluye al cabotaje-del 10 al 7 %- y a los boletos internacionales-del 10 al 6%-, en Perú mientras tanto , Continental, Delta United y AA redujeron sus comisiones también al 6% con la particularidad de que UA deja de operar ese destino el ultimo día de enero . ...Desde las oficinas de Lan Chile no ha salido palabra oficial alguna, pero fuentes confiables aseguran que ya se ha plegado al recorte, lo mismo que AR. Al cierre de esta emisión se confirmo que British Airways imitara a sus colegas a partir de mediados de febrero.

Continua mismo medio: Nota de tapa: **Ese anuncio tan temido**.

Todas necesitan **bajar costos para aminorar las terribles perdidas** ocasionadas por la guerra tarifaria. Y ya se sabe que **el hilo se corta por lo más delgado**, y en la estructura de costos **echar mano a las comisiones es lo primero que aparece y lo más sencillo**. La reacción inicial de los afectados -los agentes de viajes-lo más sencillo- por medio de las asociaciones o individualmente, fue de no vender AA, y en una solicitada la AAAVYT sugerir el cobro del 3% a los pasajeros. Ambas medidas **no previeron que todas las compañías bajaran las**

comisiones y que **si se le cobra un recargo al pasajero, terminara comprando directo, pues le saldrá mas barato** [7]. Consultado un dirigente sobre esto su respuesta fue **"que era una forma de presión para que las otras no bajen las comisiones"**, concepto que no pasa de **ser una ingenua expresion de deseo alejada de la realidad** [8]: **las líneas aéreas necesitan seguir bajando las comisiones** [9] . Sobre que los pasajeros compraran directo en las compañías, la respuesta fue que "no van a poder dar abasto porque no tienen estructura ". Otro error: [10] las corporaciones toman medidas mas allá de la coyuntura y seguramente los costos que están ahorrando por participar de las alianzas o quitando comisiones les permitirán desarrollar los mecanismos para en el futuro, poder dar abasto, no solo por internet ni tampoco mediante la apertura de locales, sino con la simple venta telefónica. **Sin duda que una solución –la solución- definitiva será olvidarse de las comisiones y empezar a cobrar un cargo fijo** [11] **por los diferentes servicios**. Claro que para ello deberá desterrarse el concepto que hoy existe y que es el de vender no importa como. La pelea no es únicamente económica y el desafío esta en lograr que los agentes de viajes piensen y se deje de practicar el canibalismo individualista, que impide la aplicación de medidas colectivas que beneficien a todos, como por ejemplo el cobro de honorarios [12].

Report – 17 de Enero de 2000
Rebaja de comisiones. Ese anuncio tan temido.

El anuncio de una nueva rebaja en las comisiones conmocionó a la gran mayoría de la agencias de viajes. Claro que la reacción no fue porque no se supiera qué iba a ocurrir, sino porque una cosa es intuir y otra confrontarse con la realidad.
A diferencia del 97, en esta oportunidad la quita sobrepasó largamente el 10 % , alcanzó al 33 % en los ingresos lo cual demuestra a todas luces que pese a las permanentes proclamas por parte de las cías. sobre la importancia de la cadena de distribución, que son las agencias, la política comercial, la crisis por la que atraviesan, los medios electrónicos, la globalización, apunta a que los proveedores eliminen gradualmente los costos de intermediación.
La decisión de American, que fue la mala de la película, que tiró la primera piedra, no debió sorprender a nadie, puesto que tanto en USA, como en Latinoamérica la orientación en su comercialización se ha ido dirigiendo hacia la venta directa al consumidor.

American fue de las primeras en invertir en comercio electrónico por Internet, y que empezó a vender tickets por Expedia, la agencia virtual de Microsoft, y la que más ha ido rotando el destinatario de su comunicación, del agente al consumidor directo.
Por supuesto que no pensó dejar de vender por medio de agencias, y con **selectos llamados primero y en una reunión después con sus 20 mejores vendedores para llevar tranquilidad al decir de alguna manera que implementará procedimientos para evitar perjuicios a esos clientes. Esto es, hablando en criollo, que el 3 % se dará como**

7 Las líneas aéreas siguen emitiendo en sus mostradores y alertan que los pasajeros comprarán más barato.
8 Fue una estrategia muy válida; se logro el objetivo.
9 Parece justificar la iniciativa, como si las aerolíneas no tuviesen otra alternativa.
10 La actual realidad parece indicar otra cosa; un comentario muy poco trabajado.
11 Se contradice de lo expresado al principio; ahora lo presenta como solución.
12 En la venta de pasajes aéreos, es necesario que las líneas aéreas también cobren un honorario al pasajero.

incentivo.
El resto de las cías, algunas más rápido y otras mas lentas ya imitaron e imitarán a su colega de USA, con el argumento de "si las otras bajan nosotros no podemos..."
En definitiva, no las une el amor, sino el espanto.

Los socios de las Instituciones viven momentos de angustía y tensión.
Como muestra, se transcribe a continuación el texto de una carta enviada a **GIT** por el Sr. Guillermo Oliveros de la asociada Trading Travel S.R.L., dirigida al presidente Marco Palacios, a la que GIT publica el 17 de Enero de 2000 en Carta de Lectores. A continuación se transcribe.

E-GIT – Lunes 17 de Enero de 2000
CARTA DE LECTORES

Hemos recibido copia que el Sr. Guillermo Olivero de Trading Travel Srl le enviara a Marco Palacios, presidente de AAAVYT respecto de las bajas de comisiones para las agencias de viajes. El texto de la misma es el siguiente:

Señor Marco Palacios:

Quiero desde mi punto de vista hacerle llegar algunas consideraciones:

No veo que las agencias propiamente dichas, debamos individualmente contando con una asociación tener que mandar una carta documento. Ustedes cuentan con el aval de sus asociados, y justamente existen para no poner en listas negras [13] a las que la hagan.
En referencia a vuestra publicación en los medios gráficos, sobre la medida tomada por AA, como vulgarmente se dice, el tiro les ha salido por la culata ya que las agencias somos las que solventamos esos suplementos y sin embargo, a mi criterio a partir de mañana tendremos menos clientes [14] debido a la nota del diario Clarín-suplemento de turismo, titulada **"Suben las tarifas"** donde tampoco se ha visto el lobby de nuestra asociación. Hemos quedado como los malos que trasladan un costo al pasajero sin tener en cuenta que en el mundo y en todos los rubros se esta haciendo lo mismo, terminar con la intermediación. Creo yo que si la AAAVYT y la AVIABUE hubiesen enfocado la grafica hacia los motivos por los que la gente se beneficia comprando a los agentes de viajes profesionales, no tan tibiamente como se vio en algún momento, hubiésemos podido contrarrestar esto de alguna manera.
Como socio de las mismas quiero tener una reunión con usted, en lo POSIBLE ANTES QUE SUS COMPOMISOS LO PERMITAN, PARA TRATAR DE APORTAR LO QUE 25 AÑOS DE EXPERIENCIA EN ESTE MERCADO ME APOYAN.

Demás Esta decir que gente que pertenece a esta dirección de la AVIABUE ya ha recibido propuestas por debajo de lo legal. ¿Cómo puede Ud. representar también a esa gente?-esto es reproducción de algunos comentarios bien fundados que usted sabe, con AR paso lo mismo-.
Ruego a usted Marco, que lo voté en cuanta elección estuvo, que **no permita que Trading Travel deje de pertenecer [15] a la AVIABUE-AAAVYT**.

[13] Parece haber temor en nuestros socios; Oliveros habla de listas negras !!!
[14] Si bajan nuestras comisiones se deberán cobrar honorarios
[15] Trading Travel fue socio de AAAVYT-AVIABUE hasta Abril de 2004

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El Mensajero Turístico, Lunes 17 de Enero de 2000

OTRA VEZ EN GUERRA

Las comisiones han vuelto a caer; American y United Airlines decidieron la reducción de las comisiones de los agentes de viajes del 9 al 6 %. La rebaja involucra a todos los agentes de viajes de Latinoamérica y el Caribe y alcanza a vuelos domésticos e internacionales.

Sergio Hurtado, Gerente general de American en Buenos Aires, se reunió con la AAAVYT en dos oportunidades. **Palacios le propuso posponer la medida por 30 días para estudiar conjuntamente el tema. Pero American persistió en su dureza.**

Según lo reveló un comunicado de la **AVIABUE**, United informó que se adhería a la rebaja, alineándose con American. Según un comunicado de prensa de United, **decidieron este cambio siguiendo las tendencias mundiales resultantes de la globalización y como parte de un contínuo esfuerzo por reducir sus costos de distribución [16], los cuales se han venido incrementando en los últimos tiempos.**

La **AAAVYT** y la **AVIABUE** se pusieron en marcha. **Dichas asociaciones sugieren e invitan a los agentes de viajes a facturar en concepto de arancelamiento compensatorio del servicio prestado sobre el valor de la tarifa aérea, para todos aquellos pasajes emitidos por American Airlines**. Se dispuso la publicación de dos solicitadas una de AAAVYT y otra de AVIABUE, que informaban al consumidor y explicaban la decisión de los agentes de viajes de cobrar un plus administrativo cada vez que vendan un ticket de American.

La AAAVYT presentaba incluso un **curso de acción de cinco puntos**: 1) Instar a la empresa a suspender la medida y a iniciar una ronda de diálogo que permita lograr una decisión más equitativa para las partes; 2) de no suspenderse la decisión, AAAVYT recomendará a sus asociados rechazar individualmente la medida por estimarla violatoria del contrato, ya que la disminución de la remuneración no puede ser objeto de una decisión unilateral; 3) AAAVYT promoverá, de no mediar un cambio a la decisión, una acción en bloque de los colegas regionales; 4) AAAVYT, en defensa de los intereses de sus asociados, hará presentaciones ante los organismos competentes de Defensa del Consumidor; y 5) AAAVYT invita a sus asociados a comercializar exclusivamente con todos aquellos proveedores que privilegien y reconozcan la importancia del rol profesional del agente de viajes.

AVIABUE, anticipó que la feria judicial provocará la demora de las acciones legales que se basarían, en la presentación de un recurso **de no innovar**. Las Asociaciones se encuentran trabajando con Defensa de la Competencia, y del Consumidor. Por otra parte, convocaron a sus socios a enviarle una carta documento a American denunciando la medida.
Consultado **Ricardo Lehmacher**, gerente comercial de Aerolíneas Argentinas, dijo que la empresa por el momento, en la temporada alta, no vamos a tomar ninguna decisión al respecto. LAPA, confirmó que la empresa, mantendrá su nivel de comisiones.

La reducción afectó a todas las agencias de viajes de Latinoamérica y el Caribe. En Brasil, a la reducción de American y United se sumó Varig, 6% para tickets internacionales y 7% para los

[16] Estos eran y siguen siendo los argumentos principales de las Líneas Aéreas

de cabotaje, y TAM, 6% y 7 % respectivamente.
La ABAV convocó a una marcha frente al local de Varig en San Pablo. El EMBRATUR, irá adoptando todas las medidas legales para impedir la manutención de esta decisión unilateral.

En el Caribe, el presidente de la CATA afirmó que la entidad llamó al boicott contra la aerolínea norteamericana, y dadas la rudeza del proceder y la falta de opciones, llamamos a no vender ni viajar en American Airlines.

Ese 17 de Enero de 2000 los medios del sector abundaron en notas y artículos sobre la baja de las comisiones.

La Agencia de Viajes, Lunes 17 de Enero de 2000

CRECE EL MALESTAR POR LA BAJA DE COMISIONES
Medida adoptada por American y United

En medio de una temporada alta donde la crisis social se hace notar, las aerolíneas estadounidenses que vuelan a nuestro país decidieron rebajar sus comisiones.
La primera fue American, anunció que bajará las comisiones de los agentes de viajes sobre la venta de pasajes del 9 al 6 %, disminución que rige desde el 16 de enero.
Tres días después, United Airlines dió a conocer su decisión de adoptar la misma medida, a partir del 16 de febrero.

La determinación alcanza a toda América Latina, y los rumores indican que el próximo paso sería rebajar las comisiones al 3% [17].
Las Asociaciones que nuclean a los agentes de viajes, están planificando qué medidas adoptar en conjunto. Han solicitado a American la suspensión de la resolución por 30 días y la creación de una Comisión Mixta para discutir el tema, lo que finalmente no fue aceptado.

El presidente de AVIABUE [18] recordó que están informando a los socios que no acepten absorber el 3%, sino que lo trasladen al pasajero y le digan que si quieren viajar por esas compañías les va a salir más caro.

AAAVYT y AVIABUE confirmaron que se está estudiando la posibilidad de iniciar acciones judiciales contra American y United por "presunción de acto monopólicos".
Tanto **AAAVYT como AVIABUE trataron de llevar esta problemática más allá del sector turístico**. Para ello, enviaron una **solicitada a Clarín, La Nación y Ambito Financiero**, en la que señalan que **"esta determinación unilateral importa una rebaja del 33,33% de los ingresos de los agentes de viajes, circunstancia que repudiamos y que generará mayores dificultades a la actividad y mayor desempleo"**.

Asimismo, destacaron que sorprende la falta de disposición al diálogo de American Airlines. Por ello y ante la decisión anunciada por American Airlines se resuelve:

[17] Ningún comentario sobre la decisión unilateral de las aerolíneas; sólo se limitan a instalar el rumor
[18] El presidente de AVIABUE era Mario Zirolli

Instar a la empresa a suspender la medida y a iniciar una ronda de diálogo que permita lograr una decisión más equitativa para las partes. 2) De no suspender la decisión, AAAVYT recomendará a sus asociados rechazar individualmente la medida por estimarla violatoria del contrato, ya que la disminución de la remuneración no puede ser objeto de una resolución unilateral. La convención es ley para las partes y su modificación debe obedecer al acuerdo de voluntades. 3) AAAVYT promoverá, de no mediar un cambio en la decisión, una acción en bloque de los colegas regionales. 4) AAAVYT, en defensa de los intereses de sus asociados, hará presentaciones ante los organismos competentes de Defensa del Consumidor. 5) AAAVYT invita a sus asociados a comercializar exclusivamente con todos aquellos proveedores que privilegian y reconozcan la importancia del rol profesional del agente de viajes.

AVIABUE ratificó a los agentes de viajes la solicitud **“de facturar en concepto de arancelamiento compensatorio del servicio brindado en la cadena de distribución sobre el valor de la tarifa aérea, para todos aquellos pasajes emitidos por estas compañías ”**.

En un comunicado difundido por la **CAMARA ARGENTINA DE TURISMO (CAT)** se expresaba la preocupación por estos hechos que **“ afectan al sector de los viajes y el turismo ”**.

PREOCUPACIÓN DE LA CAT

La **Cámara Argentina de Turismo** expresó se preocupación por la repetición de hechos que afectan el normal desenvolvimiento de las relaciones entre los distintos componentes del sector de los viajes y el turismo.

En este caso se trata de una nueva baja en las comisiones de los agentes de viajes, lo cual establece una reducción de tres puntos porcentuales en las comisiones de las agencis del 9% al 6 %, lo que significa una merma del 33% en los ingresos de los agentes de viajes por la venta de pasajes internacionales. La Situación supone una especial preocupación para la CAT si se toma en cuenta que este tipo de políticas son rápidamente imitadas por otras compañías aéreas en su afán de acomodar sus finanzas.

En tal sentido la CAT reconoce que esos esfuerzos encarados por las líneas aéreas para alcanzar la racionalización de sus estructuras de costos es un derecho de cada compañía, **de ninguna manera puede hacerse en detrimento de los ingresos de los agentes de viajes**. Por otra parte, la CAT destaca que de mantenerse esta agresiva política de comercialización de las líneas aéreas que hace foco en la disminución progresiva de las comisiones que devengan a los agentes de viajes, **en el corto y largo plazo el verdadero perjudicado será el pasajero** [19], pues las agencias se verán obligadas a cobrar honorarios sobre ciertos servicios que anteriormente entregaban a sus clientes en forma gratuita.

El verdadero perjudicado será el pasajero.

[19] El verdadero perjudicado será el pasajero, expresa la CAT. Las Instituciones lo vienen repitiendo hasta el cansancio. Ver nota al respecto.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Los entendidos en temas económicos y financieros aseguran – basados en un concepto universal – que al final alguien siempre paga.
Haber si se entiende.

Las Líneas Aéreas víctimas de sus propias faltas de respuestas compraron lo peor de la tan mentada globalización impulsada por el savaje neoliberalizmo: la guerra de tarifas con la consecuente pérdida de rentabilidad en pos de dar respuesta a un mercado recesivo, al punto de intentar funcionar por debajo de sus costos operativos.

Entonces no se entiende que ese mismo mercado recesivo – el usuario, el pasajero – que según las aerolíneas no pueden o no quieren abonar mayores precios, esten tan predispuestos – según parecen querer hacernos entender algunos medios periodísticos – en pagar honorarios a los Agentes de Viajes.
Los agentes nunca hemos pretendido, insinuado o intervenido en la estructura de formación de costos de las aerolíneas.

Osea que no somos responsables ni culpables de sus desastrosas administraciones y que:

No quieren pagar más comisiones;
Quieren que trabajemos gratís;
Quieren que sobrevivamos cobrando honorarios a los usuarios = precio del pasaje + honorario;
Mientrás las aerolíneas seguirán vendiendo esos mismos pasajes en sus mostradores a un precio más barato (se niegan a cobrar ese mismo honorario en sus mostradores);
Dicen que somos su canal preferido de comercialización y al mismo tiempo promueven y venden tarifas más baratas por Internet;

Que quede claro que si en algún momento los Agentes de Viajes nos quedasemos sin comisiones y nos viesemos obligados a cobrar honorarios al pasajero, las Compañías Aéreas también deberían cobrar esos honorarios.
De otra manera esto NO funciona.
Aquí esta el verdadero dilema.
Los Agentes de Viajes no tenemos miedo ni nos oponemos al cobro de honorarios; NO aceptaremos que las Aerolíneas vendan en sus mostradores más barato que en las Agencias.
Es cuestión de supervivencia y de sentido común.
Estos conceptos son los lineamientos principales sobre los que se ha elaborado el famoso Plan "B", ideado y defendido por el presidente Marco Palacios.
Más adelante se tratará esta novedosa y creativa forma de comercialización del transporte aéreo.

Por su parte la AAAVYT recibe el Martes 18 de Enero de 2000 un comunicado de British Airways informando que a partir del 1º de Marzo de 2000 reduciría la comisión de las Agencias IATA al 6%, y que sólo abonaría el 3% a las Agencias no IATA que emitan en sus mostradores.
A continuación de transcribe el texto de la carta enviada por BA:

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Buenos Aires, Enero 18 de 2000.-

Sr. Marco Aurelio Palacios
Presidente
A.A.A.V.Y.T.
Viamonte 640, 10 Piso
Buenos Aires

De mi mayor consideración:

Después de una **cuidadosa revisión** de las acciones a seguir con respecto a la política de comisiones para las agencias de viajes, British Airways ha tomado la decisión de reducir el porcentaje de comisión a las agencias en Argentina del 9% al 6%.
Consideramos que de permanecer con el actual porcentaje de comisión, mientras que nuestros competidores operan a un costo menor de distribución, sería un riesgo demasiado grande para sostenernos en el mercado.

Efectivo a partir del 1ro.de marzo, British Airways ofrecerá un porcentaje de comisión de agencia de 6%. Hemos decidido iniciar esta política en la fecha indicada para asegurarnos que nuestros agentes de viajes estén debidamente notificados.

Esta modificación que vamos a realizar en Latino América y el Caribe es similar a las decisiones que hemos tomado ya en el Reino Unido y otros países europeos. Como Ud. sabe, las líneas aéreas evalúan constantemente la forma más efectiva de bajar los costos de distribución, British Airways seguirá haciéndolo. Al tomar esta decisión, estamos respondiendo al panorama competitivo actual.

Mi relación con Ud. es importante tanto para mi personalmente como para British Airways y espero poder seguir trabajando con Ud. en el futuro, contando con su apoyo.

Le saludo muy atentamente.

Gavin Halliday
Gerente Comercial de Area
para el Cono Sur

El miércoles 19 de Enero de 2000 algunos medios de prensa vuelven a imponer el tema, intentando explicar a la opinión pública lo que esta ocurriendo.
En un artíulo publicado por el diario **"EL CRONISTA"** se expresaba:

Diario "EL CRONISTA", 19 de Enero de 2000.-

El Gobierno mediará en el conflicto por la baja de comisiones.

Arbitro para la pelea en el aire

Las secretarías de Turismo y Transporte se encontrarán el viernes con American y las

---

agencias de turismo. Las compañías dicen que, por la medida, a la que ayer se sumó oficialmente British Airways, perderán u$s 23,2 millones.

Jorge Matti
Para *El Cronista*

Tras varios días de tensión entre las partes y amenazas de recurrir a los estrados judiciales, el **Gobierno resolvió ayer mediar en el conflicto** desatado por la decisión de American Airlines, United Airlines y British Airways de bajar de 9% a 6% las comisiones de las agencias de viaje y que les haría perder, según ellas, u$s 23,2 millones anuales.

La **Secretaría de Turismo citó para el viernes a los directivos de American** en el país, quienes deberán reunirse allí con funcionarios del organismo y de la Subsecretaría de Transporte Aerocomercial, y representantes de la Asociación Argentina de Agencias de Viaje y Turismo (AAAVYT), **que reaccionó en forma combativa al anuncio de la rebaja. La idea es tratar de acercar posiciones.**
"La idea de la Secretaría es buscar el diálogo para que ambas partes lleguen a un acuerdo. Nos preocupa la situación laboral. Creemos que es prudente e inteligente hallar soluciones", afirmó a *El Cronista,* Hernán Lombardi, Secretario de Turismo.
La intervención de los funcionarios del sector se esperaba desde que comenzó la pelea, el lunes pasado, y había sido pedida por la AAAVYT. American fue la primera que anunció ese día la medida para toda Latinoamérica y el Caribe, y también la que lideró su puesta en vigencia el sábado. United se sumó el jueves, pero hará efectivo el recorte recién a partir del 16 de febrero y por eso no recibió aún el llamado de las autoridades.
En cuanto a British, tal como anticipó *El Cronista* en su edición del lunes último, ayer comunicó oficialmente su adhesión desde el 1ro. de marzo, haciéndola extensiva a toda Sudamérica y el Caribe. Sólo resta saber si, como cree la AAAVYT, la empresa hará una distinción entre agencias miembros de IATA y las que no lo son, rebajándole la comisión a éstas últimas hasta 3 por ciento.
Las aerolíneas argumentan que la disminución de las comisiones sigue una tendencia mundial que ya hizo escala en Asia, Europa y los Estados Unidos, **y que es imprescindible para disminuir sus costos operativos**, afectados por el aumento de los combustibles y la baja de las tarifas, entre otros factores. Las agencias responden que no se pueden comparar mercados diferentes y subsidiar rutas deficitarias con otras rentables, como las latinoamericanas, y aseguran que es posible encontrar otros caminos para mejorar las utilidades.
"Tratamos de hacerles entender que tenemos mejores ideas para bajar sus costos, en lugar de recortar nuestras comisiones", dijo ayer **Marco Palacios**, **presidente de la AAAVYT**. Como ejemplo, el ejecutivo señaló trabajar sobre gastos de comercialización de las aerolíneas que no fueron tocados, como los programas de millaje.
Palacios se reunió el viernes con el gerente general de American en Buenos Aires, Sergio Hurtado, y le planteó que su empresa deje sin efecto la medida o de no poder hacerlo, prorrogue su entrada en vigencia para buscar juntos otra salida. Hasta ayer, el directivo no dio una respuesta. Consultado por *El Cronista*, **Héctor Perícoli**, responsable de Relaciones Institucionales de la compañía, **aseguró que no había cambio de planes**. "La decisión se tomó en casa matriz y sigue vigente – afirmó -. Claro que si el Gobierno nos llama, iremos a conversar; no podemos dejar de hacerlo".

Si no hay marcha atrás en la medida de American Airlines, United Airlines y British, **la AAAVYT sabe que las demás aerolíneas las imitarán**. Santiago García Rúa, gerente de Publicidad de

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Aerolíneas Argentinas, confió ayer a El Cronista que su empresa estudia el tema destino por destino y la semana próxima tomará una decisión. Y otras pueden seguir a Aerolíneas.
Las agencias de viajes confían en evitar **el "efecto cascada"**, pero por las dudas sus abogados **prevén una presentación ante la Justicia argentina para el 1ro de febrero con el argumento de que la rebaja vulnera el contrato tácito que históricamente unió a las compañías aéreas y a las agencias.**
Además, apoyará al organismo regional, COTAL, para que denuncie a American y United en los Estados Unidos, **presumiendo una maniobra consensuada penada por la Ley Antimonopolio**. Lo único que puede evitar el recurso judicial es que se reabra el diálogo. El viernes se verá.

Por su parte ese mismo día el **BAE** publicaba el siguiente artículo:

ARTICULO PUBLICADO POR "BAE" EL 19 DE ENERO DE 2000

Agencias de viaje en guerra con aerolíneas.

Reclaman por la baja en las comisiones y anunciaron que tomarían medidas drásticas.

British Airways se sumó ayer a la decisión adoptada por American y United de bajar de 9 a 6% las comisiones que pagan a las agencias por la venta de sus billetes. Este tema **ha puesto en pie de guerra a las empresas de viajes y turismo**, que ayer realizaron una conferencia de prensa donde ratificaron que a principios de febrero comenzarán con las presentaciones judiciales contra las compañías aéreas para reclamar la reposición del 10% de comisión que cobraban hace más de un año, cuando aquéllas comenzaron las rebajas.

Es que según **dijo Marco Palacios**, presidente de la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo (AAAVYT), las empresas del sector **"sólo tienen una rentabilidad de 2% que con esta rebaja en las comisiones van a desaparecer".**
Palacios dijo que el temor mayor de las agencias es que **se "desate un efecto cascada"** y se sumen a esta decisión el resto de las grandes compañías extranjeras (especialmente europeas), **que ya deslizaron que se encuentran ante una situación desventajosa** respecto de las que ya aplicaron el descuento.

El directivo aclaró **que todavía no han decidido tomar medidas drásticas** contra las aerolíneas, **"pero no las descartamos", dijo Palacios**. Añadió que, por ahora, han sugerido a las agencias adheridas que "vendan billetes de las compañías que respeten las condiciones de los acuerdos establecidos con las agencias de viaje".
Palacios diferenció la actitud de Aerolíneas Argentinas, que dijo "aceptó sentarse a negociar con nosotros", y la de la brasileña VASP, que informó su no adhesión a la medida de bajar las comisiones.

Ayer por la tarde, los directivos de la AAAVYT mantuvieron una reunión con funcionarios oficiales de Turismo y de Transportes **que expresaron su apoyo a los planteos de las agencias** y citaron a ambas partes en conflicto a una reunión conciliatoria que se realizará el próximo viernes.

Clarín, 19 de Enero de 2000

MAS RECORTE PARA LAS AGENCIAS DE VIAJES

British Airways se sumó a American Airlines y United en el recorte de las comisiones que pagan a las agencias de viaje por la venta de pasajes. Las tres compañías bajaron de 9 a 6 por ciento ese porcentaje que reconocen a los minoristas. Las agencias dicen que cobrarán la diferencia a los usuarios, lo que representaría un aumento del 3% en los tiques. Ante ese escenario, las agencias ampliarán una presentación ya hecha ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Área Turística - Dossier 19 de Enero de 2000

Comisiones,
Apunten, Blanco: Los Agentes de Viajes.

Ante la decisión de American de reducir en un 33.33% las comisiones a los agencias, Palacios, presidente de AAAVYT, y Zirolli, presidente de AVIABUE, citaron a conferencia de prensa para efectuar una aclaración sobre el tema y anunciar las medidas a tomar.

"Los acontecimientos se suceden rapidamente, dijo Palacios, por lo que estamos en sesión permanente tomando decisiones".
"El 10/01, Sergio Hurtado, Gerente General de American, me comunicó que la empresa habia resuelto por mandato de la casa central, rebajar las comisiones de 9 al 6%. Le manifesté que repudiábamos la medida por arbitraria, inconsulta y poco creativa y le solicitamos que se reviera o postergara. Nos dijo que no estaba en los planes, y que el único aviso era ese.

Estamos ofendidos, porque la medida es arbitraria e inconsulta y durante estos días estuvimos reunidos recibiendo el reclamo de los socios que no saben muy bien como reaccionar. Estamos enojados porque no somos tenidos en cuenta, no creen que los agentes de viajes latinoamericanos seamos capaces mediante una comisión en conjunto, una de las ideas que hemos propuesto, por 30 días, se desarrollen ideas que mejoren sus costos y los nuestros.

La rentabilidad de una agencia promedio no supera el 2 % después de impuestos, En la afectación del 33.33% de reducción en los boletos, que cuando menos representa el 50 % de la venta de una agencia o en otros casos el 90 %, es de un gran impacto, llegando a la conclusión de que es un sector en vías de extinción.

La política de **Cielos Abiertos** [20] aplicada en algunos países del continente ha hecho que los ingresos de otras líneas aéreas haya incrementado la oferta, esto provoco una lucha con la líneas nacionales, más débiles proporcionalmente, en las rutas que vuelan las americana, toda vez que la ruta de USA, a la Argentina puede representar el 0.25% para una línea y el 40 ó 50 % para una nacional. Esto ha hecho que haya una guerra de tarifas y que reduzcan sus

[20] Es conocida la posición de la AAAVYT **contraria a la política de Cielos Abiertos**; el Ing. Lombardi es un defensor del establecimiento de los Cielos Abiertos en Argentina.

economías y ahora recortar las comisiones de los que trabajamos para acercarles el 87% de los pasajeros.
Y vamos a reaccionar, pedimos a Hurtado que revea la medida, y de no ser así estableceremos un plan de lucha.

Palacios informo el pedido de mediación del Secretario de Turismo, y se le recordó que el gobierno de la Alianza dijo en su propuesta que el turismo era prioridad en su gobierno.

Mario Zirolli acotó que son 3337 Pymes Argentinas y 36000 empleados aproximadamente y grupos familiares que llegan a 144000 personas que se pueden quedar sin trabajo, en un momento que no sobra.

El Sr. **Hurtado dice que la empresa tiene planes de contingencia y suficiente dinero para soportar reacciones, esta hablando de una cifra aproximada a los U$S 200 millones**, si esto es así ¿por qué la reducción?, ya que **con ese dinero para gastar en planes de contingencia se pagarían casi 7 años de comisiones en Argentina.**

GIT, 19 de Enero de 2000

CONTINUA EL EFECTO DOMINO

Tal como se preveía, a la idea de American de bajar del 9 al 6 % las comisiones que se pagan a los agentes de viajes por emitir sus pasajes, empezaron a sumarse otras compañías aéreas con las mismas intenciones. United y British implementaran los recortes.
Fuentes de Lufthansa, KLM, Continental y Copa aseguraron que por ahora no tienen una posición tomada. Según informaciones extraoficiales, se descarta que las aerolíneas que integran las alianzas globales (**Oneworld y Star Alliance**) actuarán conjuntamente.
El proceso de rebaja en las comisiones no sólo se hizo sentir en nuestro país. La medida de British, al igual que las de American y United, tiene vigencia para el resto de América del Sur y el Caribe. Delta y Continental ya redujeron las comisiones en el Perú y Varig en Brasil.
Vasp y Lapa (BRASIL) no piensan en ningún tipo de reducción.
La rebaja del tres % equivale a sacarle a las agencias alrededor de u$s 27 millones del total de la facturación por tickets anual.

Report Al Día, 19 de Enero de 2000

ACCIONES DE ENOSTUR ANTE LA REBAJA DE COMISIONES

En respuesta a la baja de comisiones que American Airlines anunciara, la empresa Enostur, operadora de congresos internacionales, envió una carta a la compañía aérea cancelando 420 pasajeros que tenían previsto viajar a los EE.UU.
La carta tiene como objetivo convertirse en "el ejemplo de nuestros queridos colegas hacia las empresas aéreas como la de referencia que tanto se preocupan por los agentes de viajes de la boca para afuera, y a puertas cerradas resuelven enmagrecer cada vez más las comisiones y los posibles beneficios de nuestro gremio".

VIP ONLINE – 19 de Enero de 2000

Crece la reacción de los agentes de viajes de Argentina y Brasil

El hecho despertó la ira de su cadena de distribución más importante, los agentes de viajes, quienes de ahora en adelante percibirán un 33% menos en sus ingresos totales (antes se entregaba el 9% de comisión y ahora sólo se entrega el 6%). Esto se debe a que las ventas de tickets aéreos se canalizan en un promedio del 80% a través de las agencias.
Por el contrario, habrá muchas pequeñas y medianas empresas **que no podrán resistir las cargas ni sobrevivir al efecto cascada que traerá consigo**. En Argentina unas 36.000 personas trabajan en alguna de las más de 3.300 agencias de viajes que hay en todo el país. A eso hay que sumarle todos aquellos que se desempeñan en áreas conectadas de alguna manera con la industria sin humo. Estas cifras son significativas dados los altos índices de desempleo nacional.

Mientras American distribuyó un escueto comunicado en el cual indica que junto a American Eagle y a partir del 15 de enero pasado cambiaría su estructura de comisiones, pasando a pagar apenas un 6% sobre los boletos que se generen en agencias de Sudamérica y El Caribe, United le endilgó **la responsabilidad de rebaja a las tendencias mundiales de globalización** y al esfuerzo de las aerolíneas por la reducción de costos
Pese a esto, las instituciones que reúnen a los agentes de viajes en la Argentina solicitaron a American la suspensión de la medida por 30 días y sugirieron la creación de una Comisión Mixta para discutir el tema, al que consideraron **"una actitud arbitraria, inconsulta y poco creativa, la cual le está haciendo un daño irreversible a la actividad"**.

Fueron más allá y recordaron que entre AA y UA concentran el 80% de la cantidad de asientos a los Estados Unidos desde este país, por lo que **calificaron la decisión como monopólica**, agregando que en plena temporada encarecerá los pasajes aéreos en un 3%. Por eso informaron a los asociados de Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo (AAAVYT) y todas sus regionales "que no acepten absorber el 3% de incremento sino que lo trasladen al pasajero –como un arancel en concepto de reintegro compensatorio más impuesto al valor agregado (IVA)- y le digan que si quiere volar por esas compañías le saldrá mas caro". Como indica un medio especializado del sector, **la medida no deja de ser inocente en el marco de un mercado cruel, donde todas las aerolíneas recortarán tarde o temprano sus comisiones y los pasajeros terminarán comprando en forma directa, porque en las agencias el boleto les saldrá más caro** [21].

AAAVYT aseguró que 3.337 agencias de viajes argentinas corren el riesgo de cerrar y decidió publicar comunicados en los principales diarios nacionales denunciando la situación.
A pesar de las advertencias y del anuncio de que se iniciarán acciones judiciales y medidas en bloque a nivel regional, nada sucedió y las compañías siguieron en su tesitura, mientras los empresarios continúan con su ronda de consultas para ver qué otras aerolíneas se alinearán con las estadounidenses más famosas [22]. Tanto en la Argentina como en Brasil se espera que British Airlines anuncie la baja el mes que viene, mientras que Lan Chile mantiene un silencio de

[21] Pasados más de cuatro años de aquella verdadera arenga periodística, esto no ha ocurrido.

[22] La fama es puro cuento; UA en bancarrota, se acogió al Capitulo 11 de la Ley de Quiebras de los Estados Unidos; AA sigue su mismo camino

radio y Aerolíneas Argentinas, agobiada por los problemas internos, probablemente tomará una decisión en dos o tres meses.

La preocupación por la gravedad de la situación genera reuniones continuas, extenuantes; se avecinan tiempos difíciles y la necesidad de tomar decisiones trascendentales, cuyos aciertos y errores marcarían el futuro inmediato de los Agentes de Viajes.

El jueves 20 de Enero de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por el Sr. **Mario Zirolli**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

FECHA: 20 DE ENERO DE 2000
ACTA: 458
DESARROLLO/RESOLUCION:

Comunicaciones recibidas de los socios por la rebaja de comisiones.

REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 458

FECHA : 20 de enero de 2000
HORA : 18:30 horas
LUGAR : Sede de AVIABUE

El Sr. Mandredi informa de las comunicaciones recibidas en la Asociación, en apoyo a las acciones que se vienen desarrollando por la rebaja de comisiones, más el aporte de ideas y sugerencias que realizan los socios.
El Sr. **Zirolli señala que se deben responder a los socios agradeciéndoles su apoyo y aporte**.
Se presenta un exhaustivo informe sobre las acciones que se han emprendido respecto a la rebaja de comisiones, las cuales oportunamente se dieron a conocer a los socios.

Como primera medida y ante la noticia de la rebaja de comisiones, inmediatamente se mantuvieron reuniones permanentes para desarrollar un plan de acción que contemple los distintos frentes de gestión y sus posibles consecuencias y resultados.

En primera instancia se sugirió el cobro de arancelamiento compensatorio, ya que se debía dar a los socios una respuesta de acción inmediata ante la intempestiva medida anunciada por American Airlines y luego secundada por United Airlines y British Airways.

Simultáneamente, se analizaron los acciones judiciales y jurisdiccionales que se podían llevar adelante, estudiando las leyes antimonopólicas en virtud de la posición dominante de AA y UA en los asientos ofrecidos en las rutas de EE.UU.

Se elevó una carta denunciando esta situación al Consultado de ese país y también a la Embajada, solicitando al mismo tiempo una reunión al Encargado de Negocios, Dn. Víctor M. Rocha.

Se cursó Carta Documento a las compañías aéreas en rechazo de las medidas adoptadas y notificándoles que la Institución en defensa de los legítimos intereses de quienes la conforman iniciará las acciones legales correspondientes, etc.

Asimismo, se solicitó a los socios el envío de Carta Documento a las aerolíneas en forma individual, ya que abrirá el camino hacia una demanda judicial.

Se realizaron conferencias de prensa con los medios masivos y especializados a fin de mantener informada a la opinión pública sobre esta situación.
Se publicaron solicitadas en los medios de prensa.

Se elaboró una carta que será firmada por todos los socios y se elevará a las autoridades nacionales para explicarles la problemática del sector y los negativos alcances que decisiones de empresas extranjeras generarán en la economía nacional, ya que con estas medidas se les plantea el **peligro de extinción de 3.337 empresas pymes que conforman el sector**.

Se mantuvieron reuniones con el Secretario de Turismo de la Nación y la Subsecretario de Transporte, quienes se comprometieron a intervenir en el tema y manifestaron su preocupación por la situación que habían provocado las decisiones de estas compañías aéreas.

Por intermedio de Cotal se están haciendo las presentaciones pertinentes en el ámbito regional, además de consensuar con las Asociaciones Nacionales de otros países una acción conjunta.

Asimismo, se destaca las cartas y comunicados de apoyos y adhesión de las agencias, así como el aporte de sus ideas para contrarrestar esta situación.

Finalmente, se están confeccionando diversos recursos para distribuir a las agencias sobre el Arancelamiento [23] de servicios y una carta institucional explicativa en las que se explique el cambio de condiciones para la venta de pasajes, a fin de que puedan utilizarlas para la comercialización con empresas y/o usuarios.

Los principales diarios de Argentina siguen dando cobertura al conflicto desatado por la unilateral baja de las comisiones.

La Razón, Viernes 21 de Enero de 2000
Agencias vs. Compañías Aéreas.

En el marco del conflicto desatado entre las agencias y las aerolíneas, por la reducción de comisiones, **Marco Palacios, presidente de AAAVYT, sostuvo que sobre nosotros recaen los mayores costos operativos, laborales, y tributarios, siendo el margen de rentabilidad del 2%, que se vería afectado el sector, generando el cierre de agencias, que puede ser masivo.**
American fue la primera en tomar esta desición, siguiéndole United, por lo que podría extenderse a otras compañías.
Palacios, dijo que todavía no hay diálogo entre las partes , y que si no se consigue esto, cuando finalice la feria judicial, **se pedira una medida cautelar que congele el problema, hasta encontrar una salida.**

[23] **Son copias de las ya distribuidas por AAAVYT y AVIABUE en Noviembre de 1999**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La Nación, Sección Economía y Negocios, 21 de Enero de 2000.

Agentes y American, frente a frente.

Hoy los agentes de viajes se reunirán con la Secretaría de Turismo., la Subsecretaría de Transporte Aéreo, y American para discutir sobre la rebaja de comisiones. Le seguiran reuniones con British y United, que también disminuyeron las comisiones. Las leyes antitrust impiden que se negocie con las compañías en conjunto.
American disminuyo desde el sábado del 9 al 6% las comisiones a los agentes de viajes por la comercialización de los pasajes aéreos.

Palacios, presidente de la AAAVYT, dijo que la venta de pasajes representa un 53% de la actividad comercial de sus miembros. Según sus cálculos las 3337 agencias registradas facturan U$S 775,6 millones en boletos internacionales y U$S 231 en cabotaje.
La merma en los ingresos de las agencias, sería de U$S 23.2 millones lo que es un 33,3% de los mismos, y que no puede ser absorbido y deberá ser trasladado al pasajero, que verán incrementar sus costos.

Otra idea que se baraja es la de imponer un honorario [24] por el asesoramiento que ofrece el agente de viajes.
Se espera que las conversaciones lleven al levantamiento de la medida.

El **24 de Enero de 2000** amanece muy temprano, pesado y caluroso, como anticipo de lo que sería un día complicado.
La **AAAVYT** había citado para las 12,00 horas a una reunión urgente de socios.

Unos días antes el **presidente Marco Palacios** se reunía nuevamente con **Sergio Hurtado**, máximo responsable de esta movida de American Airlines, con el claro fin de hacer un último intento por destrabar la situación, dejando sin efecto la medida anunciada o logrando una postergación para la entrada en vigencia de la reducción, y así contar con tiempo para presentar y debatir posibles caminos alternativos, como ser nuevas ideas para bajar los costos operativos de las líneas aéreas, entre otras; ante cada pregunta y cada argumento presentado por Palacios, un cerrado Hurtado repetía como loro: ´´ **tengo que consultarlo con mi jefe** ``.

Lo ocurrido sería explicado en detalle por el presidente Palacios en la reunión de socios.

Minutos antes de las 12 horas cruzando la avenida Leandro N. Alem para llegar al Hotel Sheraton, los zapatos quedaban pegados en la calzada; la temperatura superaba ya los 30º.
Al comienzo de la reunión se encuentran 80 socios presentes; se irían agregando hasta llegar a un **total de 125 socios**. Varios grupos de socios conversaban y debatían en distintos sectores del **salón Retiro del Buenos Aires Sheraton Hotel**; se evidencia un singular nerviosismo, una mezcla de bronca y ansiedad.

Cominenza la reunión. El registro de asistentes y la desgrabación de la misma se transcriben a continuación.

[24] **Este honorario también debería ser cobrado por las aerolíneas en sus mostradores**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

REUNION DE EMERGENCIA - 24.01.00 - 12:00 HS. HOTEL SHERATON RETIRO

Participantes:

1. AB TRAVEL	SEBASTIAN FALUS
2. AIR TOUR	ANDRES VILLANUEVA
3. ALGGI	OMAR GOGGI
4. ALLEZ TOURS	SILVIA GRYNHAUZ
5. ALLEZ TOURS	LAURA HOJMAN
6. AMACON TOURS	FRANCISCO SZPRYNGIER
7. AMADEO GENTILI	VALENTINA GENTILI
8. AMERICAN EXPRESS	NORBERTO GUNSBERG
9. ANTIBES	SUSANA ORIBE
10. ARAB TOUR	SATTAM KADDOUR
11. ARCADIA	JORGE LUNA
12. ASENSIO TOURS	ANA GRISANTI
13. ATALAYA	MARIA VALLERO
14. ATALAYA TURISMO	ADA MARZORATTI
15. BENEVENTO	ARIEL MONTENEGRO
16. BETA	BEATRIZ BRAHIM
17. BUZIOS	EDUARDO BENSOUSAN
18. CAMBYTUR	RALPH T. SAIEG
19. CAMINOS	CHRISTIAN WALKER
20. CAMINOS	GUSTAVO ESPINA
21. CERVINI TURISMO	DARIO CERVINI
22. CHACOTUR	SUSANA BOGLIETTI
23. CHATELET	PAULA IRIBARNE
24. CIA. TTCA. OMEGA	SERGIO MELLMAN
25. CLEVELAND	ROBERTO MERLASSINO
26. CLOVER TOURS	DANIEL MAGENHEIM
27. COLUMBIA	JOSE A. NAVARRO
28. CONFORT TMO.	SERGIO SUPERA
29. CONSULT HOURSE	JUAN C. CHERVATIN
30. CUMBRES DEL CHAPELCO	CARLOS LA RUFFA
31. DALLAS	MARTIN GONZALEZ VILELA
32. DAVOS TOURS	DANIELA GORLA
33. DELLA CROCE	SUSANA DELLA CROCE
34. DISER	ARIEL MARINO
35. ERATUR	EDUARDO SALAZAR
36. ESPERIA VIAJES	PAOLA SIGNORI
37. EUROTUR	NELLY G. DE MORI
38. EXPERTUR	MIGUEL MILMAN
39. EXPORT	JORGE VASQUEZ
40. FAMA VIAJES	ALEJANDRO MONTANO
41. HALIFAX	ELIAS WALTER
42. HILLTOURS	ERIK HILLBLAD

43. HISPANYA VIAJES	JOSE ALBA
44. ILIRIA	MARIO BOGATAJ
45. INTERNATIONAL TOUR	JAIME GERSZENSON
46. INTERWORLD	DIEGO RUIZ
47. IRIGOYEN TRAVEL	INES IRIGOYEN
48. JOYTUR	BEATRIZ PAOLANTONIO
49. JULEN VIAJES	NORBERTO SALMON
50. JULEN VIAJES	JULIA COHEN
51. KAUMA TOUR	JUAN MOSCATO
52. KEENLY TRAVEL	MARIA L. CISNEROS
53. KON TIKI	CRISTINA BOSI
54. KONATOUR	ANTONIO LOPEZ
55. LATITUDES	JORGE MORA
56. LEGA TOURS	EDUARDO ZEIDA
57. LES AMIS	MARCOS FELDMAN
58. LLOYD TRANSATLANTICO	PIPPO ATTAGUILE
59. MACREN TRAVEL	HUGO RENZINI
60. MACREN TRAVEL	ANDY MC FAIRLANE
61. MANHATTAN	FLAVIO MAKUC
62. MANHATTAN	ELSA A. MAKUC
63. MARUJA TURISMO	CAROLINA FORASTIER
64. MENDI TOURS	LUIS ABAD
65. MIVIA TURISMO	JULIO PAEZ
66. MN TRAVEL	NARCO NICOLAI
67. MONTERRUBIO	CATALINA LUCHTAN
68. MUNDUS	MARTA MOLES
69. NEPTUNIA	JOSE SERVIDIO
70. NEPTUNO VIAJES	CLAUDIO FERNANDEZ
71. NEW JAPAN TRAVEL	MINOM HARADA
72. OGURA VIAJES	AURORA OGURA
73. ORVITUR	JUAN JOSE DEFALCO
74. PACIFIC TOUR	PABLO MOSENSON
75. PASSINGTUR	MARIO ALTIERI
76. PAYLESS TRAVEL	SEBASTIAN HELLER
77. PERIPLOS	HUMBERTO LAVEZZOLO
78. PERIPLOS	JUAN C. SUAREZ
79. PROVITUR	CHRISTIAN KRAUSE
80. PROVITUR	ORLANDO ZERBANI
81. RACH	RODOLFO CHILO
82. RACH TOUR	RODOLFO CHILO
83. RAGO TOUR	JORGE RODRIGUEZ
84. ROMMI VIAJES	DANIEL BURLON
85. ROSA CORAPI	AURORA DE LA IGLESIA
86. ROTAMUND	ALEJANDRO PETTI
87. ROVINET	DANIEL CAMINO
88. ROVINET	JUAN C. MULLER

89. RUMBO	DANIEL MANFREDI
90. SANTA ANITA	PATRICIA BYRNE
91. SANTA ANITA	ALICIA BYRNE
92. SCANDIA	ROBERTO VASQUEZ
93. SCOTLAND TRAVEL	JOSE DE PIETRO
94. SIFA	INES DE VEDIA
95. SINTEC TUR	MARIANO BACHRACH
96. THOMAS TRAVEL	ENRIQUE COSTAS
97. TOP DEST	PEPE CALOGERO
98. TRADING	GUILLERMO OLIVERO
99. TRAFICO	JULIA DE MUR
100. TRANS INTERNATIONAL TOURS	GILDA ZANG
101. TRANS WORLD	ALEJANDRO CAMERA
102. TRAVEL & KNOW	HERMANN NITKA
103. TRAVEL COMPANY	PABLO LABROZZI
104. TRIAL PASS	CARLOS MARANESSI
105. TURISMO 8	FLAVIO MIGLIAVACCA
106. TURISMO ARGENTINO	RAMON ALVAREZ MANFREDI
107. TURISMO LAGO TRAFUL	RALPH BRUBACHER
108. TURISMO SABITA	SABET ABD EL JALIL
109. TURISMO SEPEAN	JORGE ANDIA
110. TURISMO SUR	MATIAS PRISCO
111. TURISMO VELARDEZ	LAURA VELARDEZ
112. TWT	PILA SCHANDLEY
113. ULTRAMAR	FABIO CARPI
114. VELUCE VIAJES	GUSTAVO LUDDEK
115. VENTANA TOURS	PABLO RASCOVAN
116. VEROMAR	JUSTO PERALTA
117. VIAJES ALEAR	EDUARDO PETINATTI
118. VIAJES DAMSOL	SALVADOR MONTALTO
119. VIAJES GULLIVER	DIEGO TOUBES
120. VIAJES MELYTOUR	FRANCISCO VALLOTTO
121. VIAJES SILVA	GUILLERMO BERAZA
122. VIAJES TOBAL	NORBERTO BURDMAN
123. VIAMAR	RENZO MOLINARI
124. WELCOME	FERNANDO DEL CARRIL
125. ZAVALETA VIAJES	LEONOR ZAVALETA

- Buenas tardes a todos – **comienza a decir Palacios** – . Gracias por estar aquí. Me informan que hasta el momento tenemos 80 empresas representadas [25]**,** de las 700 que nosotros representamos. Hemos cursado invitación a todos, con poco tiempo **por que ustedes saben que nos están atacando de todos lados y de diversas maner**as. No tuvimos mejor opción que elegir esta fecha y este horario para hacer esta reunión.

[25] Se hirían agregando hasta llegar a un **total de 125 socios**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Diré unas breves palabras de introducción. Quiero decirles que toda esta historia comienza el lunes 10 de enero de 2000 cuando me llama por teléfono el Sr. Sergio Hurtado de American Airlines y me cita a su oficina a las 9 de la mañana y a partir de ahí nos comunica que es decisión de la Corporación bajar las comisiones del 9 al 6, medida que fue repudiada en ese momento, verbalmente. A partir de ahí comenzaron una serie de situaciones que no escaparán al conocimiento de ustedes pero que se las refresco brevemente. Nosotros le pedimos una reunión para el jueves, después de ese lunes, para oficialmente darle nuestras propuestas de modificación. Mientras estábamos redactándolas, el mismo jueves a las 9 de la mañana nos llamó el Sr. Bragado de United y por teléfono nos comunicó que se adherían a la medida a partir del 16 de febrero. Nos dirigimos a la reunión de las 13 hs. del jueves 14, donde particularmente le dije al Sr. Hurtado que oficialmente le pedíamos que deje sin efecto la medida. Me dijo: Lo tengo que consultar con mi Jefe. Le dije: Si no puede dejar sin efecto la medida le pedimos una postergación de 5 a 30 días para hacer una reunión conjunta entre ustedes y nosotros, un comité de trabajo donde nosotros le íbamos a presentar ideas que entendíamos que eran mejores y más creativas para reducir los costos que eran las medidas que habían aducido y que iban a ser mejores para la línea aérea. Me dijo: lo voy a consultar con mi jefe. Le dije que si ninguna de estas dos medidas iban a tener efecto nosotros ibamos a empezar a desarrollar un plan de lucha, para ponerle algún nombre, o sea defender lo que nosotros entendemos son nuestros legítimos derechos, y por los cuales ustedes nos votaron para estar acá. Me preguntó cuáles eran esas medidas de lucha. Le dije desde escupirle el auto en adelante un montón de cosas. No le íbamos a decir cuáles son, pero son muchas.

Me comentó que su Compañía **tenía un plan de contingencia de 5 puntos** [26]. El primero que si les devolvíamos las chapas, ellos iban a ver si después nos las devolvían y segundo si desviábamos clientes ellos sabían cómo llegar a los clientes directamente. Los otros tres me dijo que no me los iba a comentar y me dijo que tenían una suma de dinero bastante importante para hacer frente a las distintas reacciones de las distintas asociaciones de Latinoamérica. Terminó la reunión y nos fuimos. A partir de ahí pedimos reuniones con el Gobierno a través de la Secretaría de Turismo, nos recibieron dos veces, les explicamos que significaba esto en números, en economía, pérdida de empleos, cierre de agencias, etc. y hasta donde nosotros sabemos, los llamaron dos o tres días después, tuvieron una visita de cortesía del Sr. Hurtado y del Sr. Harrington de American Airlines. No sabemos que se trató en esa reunión, si sabemos que fue bastante dura.

Después nos contactamos también con la Subsecretaria de Transporte Aerocomercial, la Dra. Angela Donato. Nos recibió al Sr. Mario Zirolli, Presidente de AVIABUE y a mí, inmediatamente el mismo día que le pedimos la cita. Estuvo muy condescendiente con nuestro problema, se hizo cargo y al día siguiente nos llamó uno de sus asesores, se puso a disposición nuestra y el jueves pasado nos llegó un e mail o un fax citándonos a una reunión con el gobierno. Esta reunión tuvo lugar el viernes a las 10 hs en la Secretaría de Turismo. El Secretario de Turismo no pudo asistir al igual que la Subsecretaria porque ese día se hacía la reunión de Gabinete en Olivos pero mandaron a sus representantes el Sr. Carlos Layral en nombre del Ing. Lombardi y el Sr. César Fioca en nombre de la Dra. Donato.

Estábamos el **Sr. Suárez y yo por AAAVYT y el Sr. Mario Zirolli como encargado de la Subcomisión de Aéreos y Presidente de AVIABUE**. Después de las palabras introductorias que hizo el representante del Ing. Lombardi diciendo que el gobierno veía con mucha preocupación esto que estaba sucediendo y que habían prestado este "paraguas", para

[26] Y un presupuesto de u$s 200 millones para hacer frente a cualquier alternativa

llamarlo de alguna manera, para que dialoguemos y encontremos una solución en conjunto. A partir de ahí tomó la palabra Harrington, porque el Sr. Hurtado no fue. Harrington fue con su abogado, el Dr. García Aguirre, Harrington dijo que lamentablemente, se habían comunicado con la Corporación para ver como enfrentaban esta reunión y la Corporación había dicho que no había ningún tipo de novedades ni marcha atrás, que la medida seguía vigente y se terminó la discusión. No fue muy extenso para decir que no, no hacían falta muchas palabras. En ese momento todos los presentes ahí le manifestamos nuestra gran desilusión por lo que entendíamos era una medida inconsulta, fuimos interrumpidos para decirnos que no era inconsulta y los interrumpimos para decirles que esta era una medida tomada por una sola de las partes. Si bien legalmente no tienen por que consultarnos, nosotros entendíamos que debido a la excelente relación comercial que tenía nuestro sector con la línea aérea, que había sido y es el responsable de más del 80% de sus ventas, entendíamos que por lo menos debíamos haber sido avisados, consultados, o una mezcla de las dos cosas con algo más de cuatro días de anticipación como fue la medida que ellos tuvieron. Nos dijeron que esta era una medida tomada para Latinoamérica y El Caribe, que todo había sido iniciado por Taca, una línea aérea que debe tener un poco menos de aviones que American Airlines, pero sustancialmente más pequeña y adhirieron. En el mismo momento le dijimos que ni siquiera la aceptábamos como excusa, pero les recuerdo que era una conversación “amigable”

Le dijimos un montón de cosas más. **Le dijimos que no entendíamos lo soberbio de la medida**, teniendo en cuenta **que esto provocaba la extinción de muchas agencias de viajes** en Latinoamérica. Que nuestra energía estaba basada en defender a los argentinos por ahora y que no entendíamos lo soberbio de la medida, repito, porque ni siquiera nos daban cinco días para escuchar nuestras propuestas, es decir a priori descartaron que nuestras propuestas podían ser mejores que las de ellos. No hubo respuesta a eso. El Gobierno intervino bastante fuerte en ese momento y les dijo que veían con mucha desazón este tema y la poca disposición al diálogo de la línea aérea. Se terminó la reunión ahí y yo le pedí si por favor podían reconsiderar una vez más la medida hablando a sus jefes y que necesitábamos una respuesta hoy antes de las 12 del mediodía porque teníamos una reunión. Hará unos 50´ me llamó el abogado, me dijo que habían consultado nuevamente y que nuevamente les habían dicho que entendían la importancia de la cadena de distribución, pero que no podían tomar una determinación de prorrogar la medida, así fuera para discutir mejores ideas, porque esto podía tener implicancias en otros países de la región donde habían tomado las mismas medidas; que no podían hacer ninguna diferenciación.

Por supuesto nosotros le dijimos en aquella reunión, también, que no entendíamos, además de todo porque Argentina que es una de las pocas rutas rentables que estas líneas aéreas tienen y no debe subsidiar las pérdidas de otras rutas;si esta línea les da ganancia por que nos tocan las comisiones porque reducen los costos, si deja ganancias, no hay costos que reducir, supuestamente. Pero nos equipararon a todos y se terminó la discusión ahí. Dijeron que era una medida globalizada y yo les dije que no compartía, que la rebaja del 6% era una medida globalizada porque ellos en el sur este de Asia llevaron las comisiones al 6, en Europa al 6,5, en Estados Unidos 5 y en Caribe y Latinoamérica al 6, por lo tanto era globalizado bajar las comisiones, no los montos. Tampoco hubo respuesta. En definitiva no hay respuesta señores, **porque es una decisión corporativa tomada desde una posición de fuerza** y nosotros les dijimos que obviamente íbamos a iniciar nuestro plan de lucha. Les voy a comentar lo que nosotros tenemos pensado ahora y para enriquecerlo con sus propuestas

Perdón, me olvidé: Belky Rossotto, Vicepresidente Primera de la Institución, Juan Carlos Suárez, Vicepresidente Segundo y Luis Moreti es el abogado de la Institución.

Bueno **nosotros vamos a iniciar un juicio sumarísimo** el 1° de febrero **contra American, United y British**, los tres juicios. Hasta ahora nos hemos reunido solamente con American y **vamos a pedir una medida cautelar de no innovar por entender que están violando los derechos de los agentes de viaje**. Eso es lo primero que vamos a hacer. Después vamos a seguir hablando con el Gobierno; ustedes habrán firmado, los que estuvieron de acuerdo, la carta al **Presidente De la Rúa** [27] y yo tengo una reunión el 27 a las 20 hs con los presidentes del resto de las asociaciones de Latinoamérica para evaluar la posibilidad de hacer un juicio antitrus en los EEUU o por monopolio, no sé bien el nombre. Esas son todas las medidas que nosotros desde la Asociación estamos tomando, más allá de la Solicitada que ustedes vieron que sacó la AAAVYT, recomendando a los socios comprar a aquellos proveedores que respeten nuestra profesión.

Hemos recibido, y gracias por esto, infinidad de e mails de ayuda, llamados telefónicos de muchos de nuestros asociados y algunos que no lo son, dándonos mil ideas, pero todas se basan básicamente en sacarles las ventas a una línea aérea, hacer reservas falsas, una serie de situaciones que no escaparán a Uds. Nosotros queremos decirles que desde la Asociación, lo único legalmente que podemos hacer como máximo, **es sugerir que no se vendan los pasajes de la línea aérea**, aún nombrándola de las que nos afecten, pero no podemos legalmente decir hagamos reservas falsas para que salgan los aviones vacíos; ese tipo de situaciones, legalmente, aunque uno tuviera ganas, no lo podemos hacer. Esta reunión no reviste carácter de oficial, simplemente es una reunión de socios para intercambiar ideas. Así es que ésta es la situación en la cual nos encontramos; **nosotros confiamos en que podemos obtener una medida cautelar, pero también sabemos que esta medida puede durar cierto tiempo** [28]**.**

Otro tema para comentarles es que nos llamó el Executive Council a una reunión el día lunes 31 a las 17 hs. Esto es la reunión de las líneas aéreas con los agentes de viajes, donde oficialmente nos dicen que nos van a plantear el resto de las líneas aéreas o algunas de ellas, que discutamos en el término de seis meses, ocho o diez, no se sabe, una rebaja de las comisiones al 6%, del resto de las líneas aéreas. Y también sabemos, tenemos comunicaciones oficiales de la línea aérea VASP y de la línea aérea LAPA que no van a bajar las comisiones de los agentes de viajes.

Esta es la posición hasta el momento. En Latinoamerica hay algunas líneas aéreas que vuelan a este país, que han adherido a este plan y no lo han hecho en Argentina, el caso de Lan Chile, Varig.

Esto es todo lo que sabemos. Como dato adicional, en Perú se unieron las cuatro líneas aéreas norteamericanas que vuelan a ese país y **también United que fue la segunda que se unió, siendo que el 31 de mes dejará de volar**. Nosotros entendemos que este es un elemento que vamos a usar en presentaciones judiciales, porque a 14 días de dejar de volar un destino rebajar los costos bajando las comisiones de los agentes de viajes suena medio, cuando menos, un poquito extraño. En fin vamos a usar todas las medidas que tenemos. Yo quisiera una participación activa de Uds. La idea de esta reunión es escuchar la opinión de ustedes y tomar medidas que podamos llevar a cabo legalmente desde esta Asociación; las que no son legales las podrán tomar fuera de la Asociación

- (No se escucha la pregunta).

27 Se detalla más adelante

28 Se dicto el 13 de Julio de 2000; quedo sin efecto el 27 de Septiembre de 2002: más de 26 meses

- Si ahora le vamos a informar. La metodología que queremos usar es... son momentos complicados, son momentos difíciles y vamos a intentar tomar la palabra de a uno, tomar nota, sacar en claro, para resolver en conjunto cuáles son las medidas que nos conviene tomar. Por supuesto nosotros tenemos ideas pero queremos escuchar las de todos.

  Esta reunión es cerrada, entre nosotros, siéntanse libres de decir lo que quieran y no es oficial.

- FRANCISCO SZPRYNGIER de Amacon Tours

Yo le preguntaba a la mesa si podían informar que pasó con los juicios cuando bajaron anteriormente las comisiones, qué se hizo, hasta donde se llegó.

No fueron juicios, fueron denuncias. Hay una pequeña diferencia. Fue una denuncia hecha ante la Comisión Nacional de la Competencia. Como ustedes saben nosotros asumimos el 29 de noviembre a las 23 hs y a partir de ahí tomamos conocimiento de algunas situaciones que las vamos a informar ahora. El abogado lo va a hacer en castellano, por favor.

Lo que podemos saber es por escritos y no por haber participado ninguno de nosotros, ni siquiera yo en ese juicio que lo llevó otro abogado. Digo juicio aún cuando la corrección del Sr. Presidente es totalmente certera, fue una denuncia ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia. Pese a que había personas con carácter de autoridad de AAAVYT y de AVIABUE teniendo conversaciones con este abogado en cuanto a decir las novedades que estaban sucediendo para incluir en su denuncia, nos enteramos la semana pasada que ya la Comisión se había expedido el 8 de octubre del año pasado, desechando el reclamo. El reclamo tenía tres vertientes, pero voy a hablar solamente de esta que es la rebaja de las comisiones. La otra era una situación puntual referida a Aerolíneas y Austral respecto a un incentivo, etc. etc., que esa fue en la que de alguna manera se obtuvo un pequeño éxito. En relación a la rebaja de las comisiones, el tema es el siguiente: La **resolución 0016a de IATA** [29]del año 79 estableció las comisiones en el 9% en todo el mundo, salvo los viajes en y desde EEUU y Canadá y alguna zona de Africa. Después se estableció globalmente que la comisión del agente de viaje era del 9%. La Argentina hizo una reserva diciendo que la comisión del Agente de Viaje iba a ser en este país hasta un máximo del 10%, no dijo del 10%, sino hasta un máximo del 10% Esta resolución y esta reserva son del año 1979. Cuando viene el proceso de desregulación de la economía y de la baja general de los aranceles que es una consecuencia del plan de estabilidad y demás, una serie de decretos y de leyes [30] que se dan entre el año 1991 y 92 donde ustedes saben, fue un hecho público y notorio, por ejemplo, que quedaron liberadas las comisiones de los escribanos, ya no es que por la venta o la compra de una casa hay que pagar un 2% sino que libremente pactado entre el escribano y el cliente y en virtud que Aerolíneas Argentinas que era la línea de bandera había comunicado a IATA que bajaba las comisiones del 10 al 9 entiende la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia que eso hacía una transparencia y una liberación del mercado y que la Argentina había desistido de sus reservas. No sé si soy claro. Volviendo a decirlo en castellano. La comisión general era del 9, la Argentina había hecho una reserva en el tratado diciendo acepto este tratado pero en mi país la comisión es del 10 y por la situación que nuestra aerolínea de bandera comunica que la comisión iba a ser del 9 se entendió tácitamente cancelada esa

[29] Sería el principal argumento en la presentación de la medida cautelar.

[30] Ley de Desregulación Económica o Ley Caballo.

reserva que había hecho nuestro país al tratado. Entonces la bajaron al 9%. El 9% coincide con las tarifas mundiales, por esa razón a mí lo que, como argumento de American, lo que ellos hagan entre EEUU y Canadá no nos interesa porque están expresamente fuera del régimen tarifario. Si están entrando dentro de un régimen tarifario aceptado por la JURCA en representación de las líneas aéreas y por la FUAAV que es la Federación Universal de Agencias de Viajes por el cual se había establecido en el resto del mundo, salvo EEUU y Canadá, repito y algunas rutas de Africa el 9%. No nos enteramos oficialmente por el abogado todavía, no sabemos si está notificado o no. Es decir fue una inquietud de un asociado.

No se escucha la pregunta

La situación es diferente. La información como dice el abogado, nosotros nos enteramos hace una semana atrás de la resolución tomada el 8 de octubre, el abogado que había sido contratado no estaba notificado, nunca había informado nada, es más habíamos tenido conversaciones periódicas con él y estaba todo bien ... que vamos a hacer.

Salvador Montalto de viajes Damsol de Lomas de Zamora. Quería que aclarasen un punto que creo que es importante. La decisión aquella vez no fue de Aerolíneas Argentinas sino de JURCA, de la Junta de Representantes de Compañías Aéreas. No fue una actitud unilateral de Aerolíneas, fue una actitud corporativa por parte de todas las compañías aéreas representadas en JURCA, creo que es así.

Si, yo no dije lo contrario, solamente dije que como Aerolíneas Argentinas había también hecho una rebaja y había comunicado a IATA que rebajaba del 10 al 9 y es nuestra aerolínea de bandera se entendió que el Gobierno Argentino tácitamente cancelaba la reserva.

Una reserva dentro de un tratado es una suerte de excepción. Acá la cosa es distinta. Por eso se está en la regla general. Es decir se dejó de lado ese puntito adicional, podríamos decir, que en su momento cuando se aceptó el tratado y se puso en vigencia el tratado se había dado como una especie de plus a las agencias de viajes y se fue a la norma general del 9. Osea dentro de todo fue, dejar de lado la excepción y estar a la norma general del tratado que es el 9. No sé si fui claro

Guillermo Beraza de Viajes Silva. Yo personalmente creo que hace décadas venimos trabajando con un sistema reiterativo y sin éxito, creo que llegó el momento de un cambio muy fuerte, llegó el momento de empezar a analizar cuales son los elementos con los cuales contamos para una guerra, por que esto es una guerra. American Airlines declara la guerra a los agentes de viajes, declara la guerra a un montón de familias argentinas que viven de lo nuestro, hace muchas décadas y creo que no hay plena conciencia de esto. Creo que es una de nuestras armas. Creo que además tenemos un tercer elemento importante que es el Gobierno que un poco, tal vez, no por lo que escucho, no sabe bien que hacer. Tal vez la culpa sea nuestra que no se sepa bien que hacer por que no es fácil explicarles en una media hora, una hora o dos todo nuestro quehacer, todo lo que nosotros elaboramos a través de nuestro trabajo y lo importante que somos.

Creo que llegó el momento de empezar a pensar seriamente no solamente en recuperar la comisión perdida sino en fijar nuevas reglas, nuevas pautas de trabajo que sean rentables en la agencia, que permitan que nuestra comunidad crezca en vez de seguir decreciendo permanentemente. Para ello habría que formar una comisión con personas muy distintas de nuestro medio. Un especialista en el tema de aeropuertos, aeronáutica, tal vez proveniente de una compañía aérea, otro que sea especialista en tácticas, estrategia, armar un módulo de trabajo muy fuerte que busque cuáles son nuestros aliados, por qué no ganar el 15% en vez

del 9, que es muy lógica esa comisión, por qué no contar con fondos del Estado para hacer una batalla equitativa, por que no charlar con entes norteamericanos que se podrían ver afectados en el país por no proteger cierta política generalizada que hay acá, no es cierto?. O sea, dicho en pocas palabras para mí hay que armar una nueva estrategia con cuatro o cinco personas que vayan más allá de ser votados, elegidas por su trayectoria, con distintas y muy claras perspectivas para nosotros positivas y además que esa entidad que esté vinculada a la Asociación, tenga continuidad, tenga fuerza, pueda decidir cosas fruto de rápidas charlas y de rápidas decisiones y además exigir del gobierno un apoyo fuerte, con dinero, con estrategias, estamos tratando de pelear desde nuestro escritorio con gente que tiene cientos y miles de millones de dólares en juego, en el mundo, entonces la batalla la perdés y la vas a seguir perdiendo por que no hay proporción entre los contrincantes. Entonces vamos a armar los codificantes, vamos a ponernos fuertes para poder con poco costo y con la ayuda gubernamental llegar a soluciones pactadas, Es la única solución.

Yo creo que lo primero que hay que hacer es unirnos. Tener una unidad de criterio y actuar en conjunto. La Asociación ha sugerido algunas medidas las cuales no han sido respetadas y esto es democrático, no fue una imposición. Nosotros la primera reacción que tuvimos fue inmediata, de una de nuestras regionales AVIBUE fue sugerir que como no podíamos seguir dando este mismo nivel de servicio lo íbamos a tener que trasladar a los pasajeros para seguir dando el mismo nivel de servicio y si no que vayan y compren directamente en la línea aérea. Porque estamos hartos de decir a quien nos quiera escuchar que la línea aérea no puede prestar el servicio que podemos brindar los agentes de viaje y no se puede ni por Internet, ni nadie va a poder suplantarnos. Esto lo venimos diciendo hace mucho. Pero cuando sugerimos una medida hay una disparidad de acatamientos, igual a la disparidad de criterios que cada uno de nosotros tenemos. Esto es igual que armar un seleccionado de fútbol. Acá armaríamos, hay 80, 80 diferentes. Y cuando solicitamos el envío de las cartas documento, eso es un consejo de nuestros asesores, también hemos recibido quejas diciendo: yo no voy a mandar, mándelas usted que me representa por que no quiero estar en una lista negra. O sea antes de cualquier cosa siempre está el miedo, el temor y bueno, ese es uno de los motivos de esta reunión. Y con referencia a lo que hicimos con el Gobierno nosotros le hemos explicado mucho más de dos horas y lo han entendido rápidamente. No se olviden que el gobierno prometió en su campaña dar importancia al turismo y dentro de la plataforma del turismo que las PyMES sean generadoras de empleo, Así que fuimos a hacerle cumplir lo que habían dicho en la plataforma, lo entendieron rápidamente, se interesaron rápidamente, seguimos las conversaciones permanentes con ellos pero hay una cuestión legal acá que se llama ley de desregulación que está por encima de cualquier otra ley, lo que te permite por ejemplo a vos vender un pasaje, prácticamente al precio que quieras y donde esa parte, no recuerdo ahora el artículo creo **que es el 15 del Decreto Reglamentario 2182 donde dice que no se puede ceder comisiones ha quedado absolutamente en desuso**. Es lo que decía antes el abogado. Cuando fuimos a ver al Director Nacional de Desregulación nos dijo: Sr. Que me viene a pedir. Si a usted como usuario le encanta ir a un escribano y saber que no paga más el 3% sino que puede negociar, me viene a pedir que lo proteja. Eso fue una ley de desregulación dictada por el gobierno anterior que es total sin ningún tipo de protección para nada y bueno ahí estamos. De cualquier manera, también el Gobierno de la parte de la Subsecretaría de Transporte tiene un punto bastante más preocupante para ellos que éste que es la Ley de Cielos Abiertos, están negociando artículo por artículo. Yo creo que el Gobierno nos entiende y nosotros vamos a seguir insistiendo, lo que no se es lo que puedan hacer, pero vamos a llevarles todas las ideas que surjan acá.

Yo sigo pensando que nosotros tenemos una posición muy débil y reiterativa. Por ejemplo, me sorprendió que me llegara ese Fax en el cual pretenden que yo le mande una Carta Documento a la compañía aérea. Eso es no tener conciencia de que nosotros estamos representados por la Asociación. No somos la Asociación. Nosotros lo que tenemos que hacer es venir acá, tenemos que firmar las cartas, tenemos que ser una familia, pero quien nos representa es la Asociación. La Carta Documento, siempre la tiene que mandar la Asociación. Si no es demasiado débil la Asociación.

La Asociación no manda. Si nosotros logramos mandar 700 copias de Cartas Documentos, el Juez que es el que falla, y no falla solamente porque uno más uno es dos, hay otros elementos que juegan acá, lo vería con distintos ojos, pero además eso de interpretar que por que uno mande una carta documento va a pasar a formar parte de una lista negra, bueno, la podés mandar o no, nosotros seguimos sosteniendo que es mejor estrategia enviarla, pero no es una imposición, es una solicitud. Si te parece mandarla, mandala, si no, no. Nosotros entendemos que es mejor hacerlo y por supuesto tenemos la suficiente representatividad para mandar una simple carta sin una carta de nadie. Eso desde ya.

Jorge Mora de Latitudes Representaciones. Cuando en República Dominicana se intentó bajar las comisiones no pudieron. El Gobierno los amparó. Se comunicaron o estamos comunicados con la representación de República Dominicana para ver como hacerlo.

Estamos comunicados pero no está la documentación. Desde el primer día nosotros tenemos toda la documentación de todo lo que han hecho en latinoamerica y estamos trabajando las 24 horas del día sólo para este tema. En la Rep. Dominicana lo que sucedió fue lo siguiente: el 75% de los vuelos, según informaciones que nos llegan de ellos son de American, así que la situación era más complicada para ellos. Entendieron lo siguiente que la modificación de un componente de la tarifa cual es la comisión, al ser modificada en beneficio de uno u otro, modifica la tarifa y en ese país la modificación de la tarifa tiene que ser aprobada por la Dirección de Aeronáutica Civil. Entonces lo que tienen es congelado el tema esperando que aprueben o no esa tarifa. Nosotros no lo podemos hacer. En Argentina la aprobación de una tarifa es casi un trámite, es una comunicación prácticamente. Por eso no son iguales las situaciones. Nosotros le hemos mencionado esto en la reunión con American y por supuesto nos contestaron que ellos hacen lo que legalmente en cada país se puede hacer como diciendo: No voy a violar la ley, suponemos.

Guillermo Oliveros de Trading Travel. Yo casualmente ayer le mandé a ustedes un e mail comentándole sobre la situación con el Gobierno donde uno le muestra su preocupación. Lo que le aclaraba era que lo que le pedía al Gobierno era la intervención directamente. El Secretario de Turismo tuvo una reunión en Olivos, mandó un delegado, la Secretaria. no sé si era de Transporte tuvo una reunión en Olivos. Todo muestra que nunca fuimos tan importantes para el Gobierno, solo para las promesas preelectorales. Yo creo que ahí es donde está un poco la clave de lo que decía el señor anteriormente, que es histórica además, que es la historia de un puesto político en la Secretaría de Turismo. Creo que ahora no es un puesto político, creo que la persona que está era del ambiente turístico, creo que tenemos también diputados que eran del ambiente turístico. Yo personalmente creo que no se puede hacer nada con respecto a la baja de comisiones. En lo personal creo que hay una estrategia que hay que seguir que es concientizar al pasajero lo que nunca se hizo, sobre qué somos, por qué, para qué, creo que es muy importante una estrategia. No soy abogado, pero creo que la baja de comisiones no beneficia al pasajero fundamentalmente, como dicen Uds., beneficia a la línea

aérea, pero si perjudica a 140.000 personas, puede ser, la gente de AVIABUE, AAAVYT, aproximadamente, creo que como estrategia también es interesante.

Pero fundamentalmente yo no le pediría al Dr. De la Rúa la colaboración, o nuestra preocupación, creo que sería un poquito más duro, hasta inclusive con solicitadas y un aportante de dinero a nivel nacional para que se hagan estas campañas. Una enseñándonos a nosotros mismos quiénes somos y para qué valemos, creo que el Sr. Palacios le puse que usted debe tener, por supuesto muchísimo más largas, para qué valemos nosotros para el público y otra dirigida al público donde aclaremos esas cosas. Los agentes de viaje somos importantes para la gente. Ese 3% no beneficia a la gente, todo lo contrario, creo que nosotros mismos no supimos entender. Nosotros podemos bajar comisiones a la gente, costo final del boleto, pero ahora no vamos a poder o por lo menos, vamos a poder menos. Creo que tenemos muchas estrategias y hace falta buenos publicistas, buenos hombres de marketing y que todos colaboremos con dinero, creo que debe hacer falta bastante dinero para hacer una campaña, para concientizar, pero en lo personal creo que no le vamos a poder torcer el brazo a las líneas aéreas. Ellos tienen el derecho de hacer lo que quieran, como siempre lo han hecho.

El Gobierno sí está preocupado por ayudarnos, ellos lo han demostrado. Que no hayan estado el Secretario y la Subsecretaria fue nada más que por que el día que se eligió para la cita que se consensuó con todos los asistentes, por supuesto que nosotros podíamos en cualquier momento, ellos no, hubo una reunión de Gabinete en Olivos, ese es el tema, pero individualmente tanto la Subsecretaria como el Secretario habían estado ya reunidos haciéndoles saber esta situación el día anterior. De cualquier manera la representatividad que habían establecido, así lo entendió American ... pero el Gobierno también está viendo que hace con la ley, no es el único problema que tienen por supuesto, es el único o el que más nos interesa a nosotros quizás, yo creo que la representatividad estuvo bien cubierta, creo que el Gobierno está interesado en nuestro problema. Y con referencia a la solicitada que vos decís, nosotros vamos a disponer de todo el dinero que tenga la Asociación para esto, esto es una idea que tenemos. Nosotros habíamos prometido cuando asumimos en AVIABUE, un año y medio atrás, esta era una de las medidas que íbamos a hacer y estabamos juntando el dinero para hacerlo. Y bueno, ha llegado el momento, lo vamos a hacer, estamos de acuerdo con todas las regionales, vamos a explicar qué es el Agente de Viaje y cuál es su función, está por demás claro.

Me había olvidado algo importante, nosotros le habíamos solicitado y ahora vamos a ser un poquito más fuertes en este tema, la modificación de un punto del Decreto Reglamentario que autoriza a las líneas aéreas a brindar servicio terrestre o a intermediar en el servicio terrestre, nosotros habíamos presentado desde el primer día que asumimos, que cancele ese artículo, ahora lo vamos a solicitar un poquito más fuerte teniendo en cuenta que esa es una de las formas que nos van a ayudar para este problema.

- Cuando el Sr. Palacios se refirió a la reunión con el Director Nacional de Desregulación Económica, el Lic. De Pol a quien fuimos a hablar en representación de una regional, porque todavía no había asumido como Presidente de AAAVYT, las palabras que dijo como beneficio a la competencia, la rebaja de comisiones y demás no fueron nuestras sino del Director Nacional de Desregulación Económica. Digo esto por si hubo alguna confusión, me parece de su parte. En segundo término a mi no me gusta ofrecer resultados y mucho menos garantizarlos y no es una buena política, pero tenemos que tener en cuenta que la AAAVYT es una asociación argentina y que este reclamo se va a plantear en principio en Buenos Aires, pero que cualquier regional lo puede plantear en cualquier parte del país y que planteado el

mismo asunto en cualquier parte del país donde en una de esas el Juez es el ex compañero de escuela del Agente de Viaje, le puede conseguir por lo menos para una Provincia o para una jurisdicción determinada una medida cautelar y podría terminarse como el caso de las tarifas telefónicas, o sea con grandes discrepancias entre las diferentes medidas judiciales que al final hicieron posible la intervención necesaria del Gobierno para llegar a un punto intermedio. De alguna manera yo les quiero decir, por que hay cosas que a nosotros nos parecen tácticas, pero posiblemente haya que explicarlas, que no se crean que el juicio se puede plantear solamente acá en Buenos Aires. O sea la AAAVYT a través de sus regionales puede plantear un juicio en cada lugar donde haya un agente de viajes afiliado a la AAAVYT. No sé si era importante, como referencia Sr. Presidente

Francisco Szpryngier de Amacon Tur Hay gente que habla de estrategias nuevas, ideas, etc. y yo creo que hay un fenómeno que está sucediendo con respecto a varias compañías aéreas que a lo mejor, yo no entendí bien, como dijiste, Palacios la reunión que vamos a tener nosotros no se si con JURCA con quién los próximos días... Yo creo que nuestra estrategia sería quizá sería tratar de Netos, yo no sé si el tema de Netos es un tema que vale la pena que se debata, se piense, por que ya muchas compañías lo están usando, no sé con respecto a tarifas fijas de las de las de primera, etc. Creo que quizás tendríamos que tomar en cuenta ésto, debatirlo para ver si por ahí es un camino donde podemos ganar adeptos yo creo que la contratación gira solamente en estos casos hacia la concientización, etc. Es un tema que habría que pensarlo.

- Bien yo le puedo contestar al respecto varias cosas. Primero qué es el poder, el original, el de la confrontación. En otras asociaciones en Latinoamérica se realizaron sentadas, le escupieron el auto, pintaron en el colegio del hijo del Presidente de American no sé qué, son medidas más efectistas que efectivas, sin decir que no habría que hacerlas, yo no digo nada al respecto, no fijo una posición, me parece que hay que tomar medidas más efectivas. También sabemos que esto parece la caballería polaca contra los tanques de Hitler en la Segunda Guerra Mundial, estamos peleando en una desventaja, creo que es la sensación de todos. Y voy a empezar yo para que adelantemos un poquito más, nos desacartonemos en las opiniones. No crean que cada vez que me voy a la cama no pienso que esta es una batalla cuasi perdida. También tengo mis miedos al respecto, pero también sé que no podemos bajar los brazos y que algo tenemos que hacer. En este tema de las tarifas netas que vos mencionas, nosotros hemos trabajado en el tema mentalmente, comentándolo y nosotros hemos pensado en un montón de variantes, por ejemplo, todos sabemos que nuestro ingreso es la comisión, me refiero solamente a los pasajes aéreos, no es lo único que venden las agencias de viaje por otro lado. **Esta fue una hipótesis de trabajo muy preliminar. Si nosotros trabajamos con el tema de tarifas netas como vos decís, ponerlo a discusión, vos tenés que reemplazar tu ingreso de alguna manera. La comisión es un ingreso, si trabajamos con tarifa neta no tenemos comisión, como haces para transformar tu ingreso de un elemento comisional a un elemento fijo**. Hay muchas formas. Como en EEUU, máximo de 50 o 100 o establecer una grilla definiendo distintas líneas de tarifas de 0 a 300, de 300 a 500, de 500 a 800 de 800 a 1000. Pero también nos encontramos con un problema legal, cualquier cosa que nosotros hagamos de determinación, no cobremos más comisión, vamos a tarifas netas, cobremos fijo, de la manera que se determine. **Por esa misma ley de regulación no se pueden regular honorarios, entonces los honorarios pasarían a ser consultivos** y el gran temor que todos tenemos, que a mí me lo expresan a diario, que si los honorarios son consultivos es qué pasa si él los cobra y él no, me voy a ver en desventaja, qué pasa si todos nosotros lo cobramos y la línea aérea no, vos vamos a ver en desventaja. **Pero permítanme terminar la idea, porque**

me parece que es una de las pocas soluciones que tenemos es ver como nosotros, además de pelear, que lo estamos haciendo y lo vamos a hacer y que puede durar el tiempo que determine la Justicia, más allá de esto, nosotros tenemos que evolucionar en la forma y la cantidad de ingreso que vamos a tener por nuestro trabajo, hoy es comisionable, mañana será un honorario, no hay magia, el ingreso es uno, tenemos que ver cómo lo determinamos. Hemos trabajado mucho en esta idea por entender que era la otra vertiente, pero no encontramos una solución. Ahora, legalmente podríamos darle soluciones de contrato de ida y vuelta por un tiempo determinado, yo te puedo contratar a vos, te puedo decir te voy a pagar $ 3 por pasajero que me traigas, puedo establecer un contrato con vos, con una duración, etc. etc. Para hacer este tipo de acuerdo nosotros tenemos que estar sentados con la línea aérea, que sería con el cual vos tenés que hacer ese contrato y ellos que son soberbios no nos permiten. Nosotros le hemos dicho: toman una determinación en un Pent House en Dallas, 5 señores que afectan a un montón de gente que trabajan en esto en países a donde ustedes vuelan que no saben ni a donde quedan. Eso se lo hemos dicho en todos los idiomas posibles, y todas las veces que nos dieron micrófono se lo hemos dicho. **Tenemos ideas creativas** [31]. Y le hemos dicho más, cualquiera de nosotros necesita un proveedor fuerte y supongo que ustedes también quieren una cadena de distribución fuerte. Sabido es que si hay un problema con una línea aérea, para no mencionar a ninguna en particular, que está tecleando, y existe un grupo para salir en Mayo, se le frunce la oreja, por que a todo el mundo le gustaría negociar con un proveedor fuerte. Este es un principio básico y esto se lo hemos dicho. Y le hemos dicho, por qué no nos podemos sentar, juntos, a ver cómo solucionamos su problema de costos y el nuestro. Por que ustedes, se lo hemos dicho también, con la mayor cantidad de ofertas que ponen en el mercado, la mayor cantidad de aviones sin haber una mayor cantidad de demanda, salen con los aviones vacíos. Para salir con aviones menos vacíos bajan las tarifas, al bajar las tarifas no cubren sus costos. Pero esto no es lo que ellos han hecho en EEUU eso lo saben cualquiera de Uds. En EEUU ellos han bajado la comisión, han puesto topes máximos, Hoy las tarifas que hay en EEUU en el mercado interno han aumentado hasta un 10%, cifras, se lo hemos dicho cuando nos compararon los mercados, cifras increíbles para mercados. En definitiva, por su guerra de tarifas, nosotros ganamos menos, su guerra de tarifas le produce problemas de costos que lo van a trasladar, entre otros, a nosotros y nosotros cerramos. Esta es una línea inentendible desde cualquier punto de vista. Y le hemos dicho también, las líneas aéreas en su gran mayoría han perdido o pierden dinero y no es por los agentes de viaje que pierden dinero, pierden dinero por que toman malas decisiones en otros campos, por que eligen rutas no rentables por vaya a saber que interés de la compañía. Está todo bien, también tienen derecho a hacerlo, **pero quiero transmitirles a ustedes que nosotros no somos giles, vemos la situación, se lo hemos dicho.** Y ni siquiera nos prestan la oreja como para sentarnos a hablar. Podemos trabajar en el tema de las tarifas netas siempre y cuando alguien pueda garantizar que los honorarios que fijemos sean igualitarios para todos, también para ellos, para no hacer una asimetría en ese aspecto, pero no se lo podemos transmitir, ese es el problema.

- A nosotros también, por supuesto, se lo vamos a transmitir de alguna manera y estamos trabajando legalmente, con nuestros asesores legales e impositivos para ver cómo podemos garantizar esto. Pero lo que pasa es lo siguiente: **esto debería salir de esta Asamblea porque la representatividad que nosotros tenemos, no me alcanza a mí para firmar**

[31] Una muestra de esta creatividad sería el **innovador Plan "B"** elaborado por el Presidente Marco Palacios, que ha dado la vuelta al mundo traducido a varios idiomas; las líneas aéreas aún no se han expedido al respecto

acuerdos, sin el acuerdo, por lo menos mayoritario de los socios, nosotros vayamos a hablar de tarifas netas, por que saben lo que va a pasar después, van a decir, Palacios, su Asociación recomiendan que trabajen con tarifas netas, qué vienen a llorar ahora. Ese es el por qué de esta reunión. Yo podría hacerlo desde la representatividad que tengo pero no lo voy a hacer, eso que les quede bien claro a todos. Y por último, nosotros se lo podemos plantear, ya nos lo dijeron, ya me llamaron y me dijeron: Che se anda comentando que Uds. querían tarifas netas ¿Quién, nosotros?, no sé, sentémonos a discutir.

Pero cuando uno se sienta a discutir en una comisión de trabajo, a la cual no podemos asistir todos por que no se puede trabajar con 150 personas, tenemos que tener algún tipo de mandato, alguna idea línea. Le vuelvo a repetir, en mi criterio personal y les hablo como uno de ustedes, no como Presidente sino como Agente de Viaje, en mi criterio personal como este tema de las comisiones, que no entiendo por qué no comparto las razones, pero se viene, **yo creo que sería inteligente adelantarnos y nosotros proponer cambiar el estilo de ingreso [32] que tenemos, el sistema que tenemos, si es comisionable vayamos a algo fijo, semi variable, lo que nos pongamos de acuerdo, lo último que quería decir es: la comisión del 10% duró 5 años, los memoriosos lo podrán decir, la comisión del 9% duró 2 años, la comisión del 6% cuánto creen que va a durar**. Que pasa si dentro de 6 meses nos llevan al 3%. British Airways dice en su carta, que la tenemos si la quieren ver, que ellos lamentablemente tienen que seguir la rebaja por que no pueden verse con mayores costos que su competencia. ¿Qué competencia?. ¿Vuelan a EEUU ellos? Es un poco joda, no. Lo de joda se me escapó. Es la excusa. Una tomada de pelo. Uno que lee entre líneas ve eso y además sabemos que a las agencias no IATA, tan socias nuestras como las IATA y tan pertenecientes al sector como nosotros, le van a pagar el 3. Esto se lo han comunicado oficialmente a partir del 1 de marzo. A mí me parece muy interesante la pregunta y los invito a que empecemos a generar ideas sobre ese punto.

- *de Resistencia.* Yo tengo varias preguntas. Primero: la medida cautelar que van a interponer, la van a hacer en nombre de la Asociación, por que si es así no podemos nosotros interponer en la provincia.
- Va a ser en nombre de la Asociación para beneficiar a los Agentes de Viaje. Ustedes también la pueden interponer en la provincia.
- Pero si ustedes me están representando en Buenos Aires yo no la puedo presentar en el Chaco.

¿Por qué no?. Yo la estoy presentando en Buenos Aires. Primero hay que ver si hacen una excepción de litis pendencia? Segundo la puede presentar por su agencia en particular. O tercero podríamos designar abogados en distintas provincias para que en diferentes provincias y en distintos fueros. Acá por ejemplo en la Justicia Ordinaria y allá por el Fuero Federal saliera una medida autosatisfactiva que no llegara a ser toda una demanda con su contestación, etc. para que el Juez dicte la medida cautelar

Cuál va a ser el reclamo de fondo, ¿un amparo?.

Es un **Juicio Sumarísimo**, semejante a un **Juicio de Amparo**. Lo que pasa es que el Juicio de Amparo es contra acto de las autoridades, el Juicio Sumarísimo es contra acto de los particulares. Esa es la diferencia.

[32] Concepto luego desarrollado en el Plan "B"

Está bien. Nosotros tenemos medida cautelar en el Chaco, las agencias de viaje del Chaco fiscal. La pregunta mía es la siguiente. Yo considero que como ustedes van a interponer en Febrero, el 1° de febrero y eso no va a salir de un día para el otro y la rebaja de comisiones ya va a venir con la primera rendición de febrero a pagar, sería conveniente que los asociados con la Asociación informen al BSP con carta documento que se interpuso una medida cautelar. Por que si no van a pagar con el descuento de la comisión y eso puede tener un antecedente. Aunque no quiera la gente hacer su carta documento y es una posición atendible, si se puede decir que su Asociación interpuso una cautelar, y pagar ST por que no nos queda otra que pagar la ST.

Lo hemos pensado, acá el Dr. Suárez es un experto en el tema y lo puede contestar mejor. El tema es un poco metodológico por que se podría pagar al BSP como siempre y se estaría haciendo un pago incompleto o se podría pagar como siempre y reforzarlo o que cada uno que paga o que la Asociación comunique que se interpuso una medida cautelar y que se siga pagando, y se aconseje a los asociados seguir pagando igual hasta que el Juez se expida. También les quiero decir una cosa y eso lo debe usted saber, por que por lo visto tiene conocimientos jurídicos o estudios jurídicos por que esta muy empapada en el tema. El Juez nos puede dar una medida cautelar y después una Cámara denegarla o al revés.

No es ninguna garantía la medida cautelar. Es un alquiler.

Lo que sucede en este caso. La guerra judicial ayuda a otros aspectos de la guerra global que era un poco a lo que el Sr. Presidente se refería. Si nosotros estamos mejor posicionados en una vía judicial es muy probable que el diálogo sea diferente. El diálogo con las otras aerolíneas.

Yo tengo dos cosas más. Yo considero que hay que hacer la medida cautelar, toda la parte judicial, que hay que seguir hablando con el Gobierno y también posiblemente hacer algún tipo de nota o cartel para que el agente de viaje le explique a sus clientes lo que está pasando. Por que el cliente no sabe lo que está pasando. Se podría hacer un cartel tipo lo que hace la AFIP, para que la gente tome conocimiento por qué el agente de viaje toma la medida que toma.

Me gustaría que en aras de avanzar trabajemos en dos ejes. Primero podríamos trabajar, si les parece bien para no mezclar el concepto, en cuáles son las medidas que ustedes creen que debemos tomar además de las medidas cautelares y después cual sería la solución en el futuro. Si sería esperar y seguir como estamos o como comentaba el colega, herramientas de trabajo para negociar. Lo que nosotros queremos hacer es quitarle ingresos, quitarle algo a la línea aérea, no pelear desde tan atrás para sentarnos a discutir. Yo no tengo ningún problema, me parece que sería inteligente además. Sentarnos a hablar con la línea aérea. Aún hoy. Pero me parece que sentarse a hablar con la línea aérea, después que nos pegaron 43 cachetazos, por lo menos mojémosle la oreja un poquito como para decir te estoy contestando. Esta es la idea que tenemos nosotros, pero queremos sentarnos a trabajar con la línea aérea por que nos parece que esto se puede generalizar. Y después de generalizar se puede agravar, como les comentaba recién. Entonces si les parece primero hablamos que podemos hacer en esta situación, que cada uno de su opinión por favor, por que otra de las cosas que les quería decir es que somos 80, 100, **no sé cuántas empresas hay representadas acá de 700, esto también demuestra que estamos un poquitito, no sé si desunidos es la palabra, medio como mirando para otro lado a veces y creo que se nos va a caer el techo encima**. Entonces, hablemos qué podemos hacer primero y después intercambiemos ideas sobre cómo seguimos trabajando después: ¿Qué les parece?.

Pienso que la lucha contra la compañía aérea como más o menos se dio a entender acá es muy difícil, tienen mucha más plata, tienen mucho más poder, pueden resolver unilateralmente, hay varias cosas que están en contra nuestra. Lo que sí pienso es que se podría tratar de trabajar algo en el Congreso para que por ley se fijara un FEE como el que sugiere la AAAVYT, como el que sugirió del 3%, es una medida provisoria pero que nos serviría a todos. Conseguir una ley del Congreso mediante la cual las agencias de viaje por su gestión pudieran cobrar ese 3% más el IVA. Cuando viene el pasajero y le pregunta por qué le cobra un 3% más, tiene la opción de ir a la compañía aérea o quedarse en la agencia de viajes, que van a notar la diferencia entre una cosa y otra

Perdón no sé si puedo contestar. Eso sería ir en contra de la tendencia a la desregulación y de la ley de desregulación y de la ley de estabilidad. O sea justamente, los escribanos tuvieron 150 años una tarifa establecida por ley y se dejó sin efecto. O sea se ha intentado desregular, no se ha podido hacer, se ha logrado judicialmente excepciones a esa tendencia, se ha intentado desregular el porcentaje de los vendedores de diarios y los canillitas y de los distribuidores de diarios. Creo que es lo único que queda, queda eso y SADAIC, todo lo demás está desregulado. Si vamos al Congreso con una ley regulatoria, en este momento no creo que sería oportuno, aún cuando fijara un mínimo.

Este es el problema que te decía que nos encontramos cuando..., lo que pasa es que esto forma parte de la segunda parte y me gustaría que hablemos más ordenadamente. **Si nosotros planteásemos tarifa neta y honorarios, hay un problema para ver como garantizamos ese honorario, porque legalmente no se puede hacer, hoy.**

Juan Moscato de Rosario. Yo creo que todo ese tema de la desregulación, en general a los argentinos nos ha agarrado totalmente desprevenidos y ahora no digamos que es tarde pero nos ha presentado ante un hecho consumado. Acá lo explica el doctor que promover una ley en contra de eso es difícil, de manera que yo creo que un poco la estrategia sería ganar tiempo para reorganizar las empresas un poco más adaptada a la realidad que se está viviendo y sería lo que ya se dijo de las acciones judiciales, medidas cautelares, etc. pero si necesitamos un fuerte apoyo de la parte oficial. Hay que poner énfasis en la cantidad de gente que va a quedar sin trabajo, hay que poner énfasis en los inconvenientes que nos van a traer y yo creo que debemos exigir que por lo menos, si no es forma definitiva, se retrotraigan por un tiempo razonable para que la gente pueda tomar medidas y no se agrave el tema general de la desocupación que existe en nuestro país. Yo creo que también es una emergencia.

Yo quiero separar el tema en dos: Uno es la decisión que debe tomar la entidad como entidad que agrupa a los agentes de viaje y la otra es evidentemente que hay que tomar una actitud para poder llegar a la segunda fase que es la negociación. Yo creo que entre prestadores de servicio de una actividad importante como el turismo que es las compañías de aviación y nosotros los agentes de viaje, no habría otra posibilidad más que negociar. Ellos son los dueños de una parte muy importante del turismo que son los aviones y nosotros somos los que generamos esa actividad por intermedio de uno de esos prestadores de servicio que son las compañías aéreas. Pero yo no me quiero convertir en un comisionista, si alguna vez conseguimos una ley que determine que el agente de viaje está determinado a cobrar una comisión por su actividad, dejaríamos de ser lo que queremos ser, que es profesionales de una actividad. Prestar un servicio activo, esta es la razón por la cual hace 50 años, cuando se comenzaron a pagar las comisiones a los agentes de viaje, con este criterio se empezaron a pagar. **Era una actividad que se desarrolla y que de alguna manera no es solamente una intermediación, si bien aceptamos ese criterio a los efectos impositivos**, la intermediación

la aceptamos, es una actividad propia que de alguna manera debemos defender totalmente. Y debemos ir a la segunda parte **que es la lucha moderna de la actividad económica**. Yo quiero que ustedes recuerden lo que dijo el Sr. Gallego en Mar del Plata, cuando llegó de Madrid y dijo esto es una lucha entre los transportadores, que estamos muy mal, que son empresas económicas que debemos salvar y ustedes los agentes de viaje que también son empresas económicas que se deben salvar y que de alguna manera, olvidémonos de esa asociación y de ese 80% de socios que somos para la actividad, cada uno debe luchar por esa actividad y por ese sector que es la economía. Acá hay un problema económico que IATA destruyó cuando rompió las tarifas aéreas en el mundo. **Ellos mismos rompieron la estructura aérea de tarifación y hoy tienen la consecuencia**. Y ahora va a tomar la segunda mala actividad que es destruir al 80% de sus mejores socios que por una comisión cuando venden hacen todo el trabajo y se lo regalan al transportador por una pequeña comisión. Ese costo que está puesto en una tarifa aérea es lo que quieren eliminar. Y es un absurdo, es un absurdo total. Entonces eso es lo que debemos demostrar. Yo lo que le aconsejo a los directivos de la AAAVYT, es que de alguna manera traten de negociar con las compañías aéreas, en el sentido que **no nos podemos convertir en competidores de nuestros propios prestadores de servicios**. Si **nosotros buscamos arancelamiento de nuestro propio servicio y de alguna manera nuestro principal competidor va a ser el transportador que va a vender directo, sin ese arancelamiento, nos convertimos en el competidor directo**, entonces lo que debemos conseguir es: **si bien podemos llegar a aceptar la baja de todas las comisiones que ellos quieran, pero que no compitan, que no le vendan directamente al público [33], si tienen una estructura, la más barata del mundo en cualquier actividad**.

Por eso mi consejo Sr. Presidente es que esto debe negociarse, no hay forma de presionarlos, porque ellos son los dueños de la cosa. Nosotros podemos ir a esas cosas que dice el abogado, llegar a una ley, a una reglamentación, pero no nos va a convenir porque a la larga vamos a sufrir las consecuencias, **nosotros debemos respetar lo que nosotros hemos considerado como una profesión, como una actividad y eso debe tener un honorario o debe tener un pago determinado que debe buscarse**. Y en el pasaje aéreo, yo no creo que haya agentes de viaje que venda solamente pasajes, yo creo que esa actividad desapareció totalmente, o una agencia de viaje que no vende paquetes o no trabaja con otro tipo de actividad no existe, porque la rentabilidad lo lleva a que no puede llegar a subsistir. Es un problema de rentabilidad y lo mismo le pasa al transportador aéreo. **Si ellos quieren salvarse con un 3% de diferencia de comisión en la tarifa aérea y permiten que la tarifa sea la mitad de lo que era hace dos o tres años, creo que están totalmente errados**. Eso es lo que les tenemos que hacer comprender.

La verdad es que yo tengo ganas de bajarme de acá arriba, por que hay cosas que no las puedo entender. Resulta que estamos hablando de planes alternativos, de trabajar con netos. Resulta que estamos tratando de dar toda una vuelta, dijimos que con las compañías aéreas no podemos hacer nada, que es un hecho consumado, ¿no sirve de nada la fuerza que tenemos nosotros todos juntos? Nosotros en la Comisión Directiva también tenemos distintas opiniones, a veces coincidimos otras no, pero primero lo primero. Con el 3% menos nos vamos a fundir todos, empecemos por ahí, lo de los netos para otro día. Lo de las discusiones y las posibilidades de reformulación económica de las empresas, es muy interesante pero para otro día. Primero tenemos que defender esto. Primero tenemos que sentarnos a defender esto. Nos

[33] Palacios se refería, en el caso de comenzar a cobrar honorarios profesionales como consecuencia de la baja de comisiones, las líneas aéreas **no deberían vender directamente al público sin cobrar** esos mismos honorarios; **es uno de los pilares básicos del Plan "B".**

están metiendo la mano en el bolsillo, nos están mandando a la lona. La única realidad es esta. Si a partir de esto.

No se escucha

Dejame terminar el concepto. Porque muchas veces se dice: los dirigentes debían hacerlo. **Esta reunión es para que todos podamos consensuar y coordinar un plan de lucha, para defendernos** de esta mano en el bolsillo que nos están metiendo. **No es para que reflexionemos sobre los netos y sobre la forma en que vamos a trabajar dentro de dos años**. Por lo menos yo, por eso les dije que por momentos quiero bajarme del escenario, creo que acá la situación es muy grave y muy complicada y si no nos ponemos de acuerdo en un plan de lucha, yo digo tirar 40 bombas al aire, alguna le vamos a pegar. Es una frase metafórica. Pero en definitiva, esto fue el motivo de la convocatoria. Nosotros nos tenemos que poner a pelear para defender esto. Los otros temas los hablaremos en su momento y veremos como se resuelven.

No se escucha.

Hay que hacer una lista de oradores. (Discusiones por el uso de la palabra). (Una persona se retira)

Esto es lo que pasas... ves cómo nos vencen

(hablan varios a la vez)

Una sola aclaración aunque el señor se haya ido. Por respeto a ustedes. Yo dije que el Juicio Sumarísimo es semejante al Juicio de Amparo, lo mismo que dijo el señor. Lo que pasa que cuando es contra el Estado se llama Juicio de Amparo y cuando es contra un particular se llama Juicio Sumarísimo.

Silvia. Al principio se dijo que IATA había regulado las comisiones a nivel internacional 9%, ¿esto ha cambiado? O siguen siendo el 9%

Sigue siendo hasta el 9% dice la resolución.

Para abajo cualquier cosa.

Dice hasta 9%, porque se hizo una reserva del 10 y después se tomó como que era 9 porque la línea aérea de bandera...

Creí que se establecía en el 9%. Y la otra pregunta se han iniciado conversaciones con United y con British.

No, te explico por qué. Primero lo que intentamos hacer primero fue hablar con la compañía que primero lo iba a implementar. Por que como te dijimos que las otras compañías lo usan como excusa. Intentamos hablar con ellos, a partir de ahora vamos a intentar hablar con los otros.

Y lo otro: en Latinoamérica se está tomando la misma medida que con nosotros.

En todos los países se toman diferentes medidas, por que en todos los países hay diferentes legislaciones. En algunas son fuertes como en Dominicana, en Colombia, en Uruguay está parado. En Uruguay ya los acusaron también de que puede haber un dumping. En Chile están haciendo el depósito de las comisiones en un estudio de un abogado, cosa que también estamos estudiando nosotros. Tenemos una recomendación de Cotal que llegó hoy al respecto. En Perú hicieron sentadas, insultos, quema de banderas.

Una última cosa. **Yo creo que varios escucharon que ya American salió a ofrecerle a los más grandes vendedores que les mantenía la comisión, esto creo que todos lo sabemos que es una forma de quebrarnos y doblarnos y separarnos. Yo quiero saber si alguno de estos acá que sepan que ésto dura poco también, es decir que si ellos aceptan esto ahí si sonamos todos.**

Nosotros no tenemos ningún conocimiento oficial al respecto, el lunes 10 de enero a las 9.05 o sea 3 minutos después que comunicó esta decisión y de haberla repudiado, mi primera pregunta fue si ellos iban a bajar ese tipo de comisiones también sobre los incentivos, me dijo ni siquiera lo hemos pensado, se lo volví a preguntar la última vez y me dijo que no, que nada cambia. Hurtado me refiero. El conocimiento que tenemos es que en Perú bajaron todo, aparentemente, por supuesto no escapa al criterio y sería tonto negarlo, pero evidentemente las líneas aéreas parecerían ir a una concertación. Parece, esto es nada más alimentar el saber popular, el miedo y lo que fuera pero, yo volvería a repetir lo siguiente por que si no nos vamos a quedar acá 6 meses y yo quiero que hablen todos. Tengo una lista, la vamos a manejar desde acá arriba y lamento la decisión del colega que se fue, pero si alguien lo conoce por favor pídanle que reflexione. El tema es: me parece que deberíamos discutir o votar si queremos hacer algo y qué es y después las soluciones. Para que esta reunión se traduzca en algo positivo.

Lucrecia Cisneros – Travel. Independientemente de todas las medidas que puedan sugerir, tomar de parte del sector, yo me ocupé un poquito en tratar de contrarrestar, es decir encontrar argumentos que pudiesen rebatir el/los argumentos que pusieron las compañías para tomar esa medida. Uno de los primeros fue la globalización, después fue económico, que dan pérdidas, y en base de estos dos puntos me permití preparar un trabajito. El tema globalización, si bien es cierto es una realidad en tantos sectores, también creo que se ha hecho de la globalización justificar en alguna medida una descarnada lucha entre las compañías líderes por baja de tarifas. Esta baja de tarifa por supuesto es para algunos de ellos, y como lógica consecuencia les ha hecho perder plata pero por lo menos, quizás, no tener un buen negocio. Se cree que por otra parte, es más que lógico que las compañías tengan ganancias, porque esto también va en beneficio de los pasajeros, de nosotros, la seguridad, y una cantidad de cosas que todos queremos que se cumplan y después el tema de la baja de tarifas me parece que también es un argumento como para presentárselos en una propuesta. En EEUU como se dijo acá, se subieron las tarifas, contrariamente a lo que se ha hecho en otros lados, es más, en nuestro país se suben las tarifas. Yo me permitiría desafiar a una Compañía aérea líder para que se animasen a subir tarifas si las otras compañías no lo van a hacer. Yo saqué un cálculo que se los quiero participar, la ridícula tarifa de 649 que pagaron nuestros pasajeros a Nueva York en el mes de Octubre, la celebre doble U, yo digo un pasajero que está dispuesto a viajar a EEUU no pagaría tranquilamente 200 dólares más? Eso a la compañía aérea, respetando la comisión del 9% sobre 649, nos pagaron 58.41 y si subiesen 200 dólares. Sería una tarifa de 849 que sigue siendo muy barata para ir a Nueva York, nuestra comisión al 9% son 76.41, la diferencia entre una comisión y otra, entre 9 y 6 son 18 dólares de diferencia y si ellos aumentan 200, a ellos les quedan 182,69, como para gastar en lo que ellos quieran o necesiten. Otro tema que para mí es fundamental es el sistema de millas. ¿Qué les parece si proponemos que las compañías aéreas dejen de lado el tema de millas?. La plata que las compañías dejan de ganar por dar pasajes free, creo que está plenamente justificado en que, lo que fue un negocio hasta ahora puede dejar de serlo. Cobrando estos pasajes que ellos regalan, creo que pueden tener una rentabilidad que podría cubrir sus déficit que quizás son más que justificados.

Por favor traten de ser breves, por que la lista es larga y queremos escucharlos a todos.

Sebastián Falus de AB Travel. Muy breve. Yo creo que si los directores de las compañías aéreas tuvieran una cámara acá estarían muy contentos. Nosotros creemos que debe haber tres líneas de acción. En primer lugar la unidad, nosotros apoyamos y felicitamos la rápida acción de la AAAVYT creo que tenemos que tener un poco más de cohesión, creo que soberbia ya la tienen las compañías aéreas, nosotros tenemos que tratar de no ser soberbios, creo que nunca ha habido unidad y me parece que si han salido oficialmente algunas líneas de acción tenemos que salir a acompañarlas, después veremos si tuvieron resultados o no, después nos quejaremos a las comisiones directivas, pero creo que si se salió tan rápido a responder hay que apoyar. En segundo lugar creo que la segunda línea de acción que proponemos es el tema de la justicia que ya estamos encarándolo, nosotros hoy recién estamos sacando las cartas documento, muchos de nuestros vendedores nos preguntaban que va a pasar con United, con nuestra relación comercial, etc., nosotros les explicamos que así como las líneas aéreas son miembros de JURCA, nosotros somos miembros de AAAVYT y como esto es una decisión en conjunto en consecuencia AB Travel la va a acompañar y la línea aérea no tiene por que enojarse con nosotros o cortarnos ningún tipo de negocio, con lo cual hoy vamos a sacar las cartas documento. Pero el tercer punto que me parece muy importante y creo que si va a dar resultados es el tema de la negociación con el Gobierno, hay que aprovechar el momento político que se están discutiendo los Cielos Abiertos y los Cielos Abiertos para American Airlines y para United representan mucho más que el 3%. Si nosotros logramos incluir en la negociación y en la decisión de fuerza que tenga el Gobierno en esto, ahí me parece que tenemos una veta para lograr algo. Gracias

Estamos trabajando en esa veta.

En primer lugar estoy bastante de acuerdo con el colega que lo primero que tenemos que lograr es una unión, que hasta ahora no se ha manifestado entre nosotros, por que ya tenemos experiencia por lo que se realizó anteriormente en Argentina un par de años atrás, que la convocatoria fue buena pero que no se siguió con los hechos. Acá lo que tenemos que hacer más que nada, aparte de acompañar las medidas de cartas documento, hacer looby en el Congreso, recurrir al Estado yo creo que es más importante lograr la unión de todos los colegas. Yo creo que esto es la premisa de todo. Por que un poco lo que decía Juan Carlos, si nosotros no nos unimos, lamentablemente no vamos a poder lograr nada. Estamos hablando de unión, hablamos de 700 socios, también tenemos que hablar de 3.300 agencias en todo el país. Entonces estamos de acuerdo que si no logramos la unión no vamos a poder lograr nada, por que como bien decía el colega, si hoy estuvieran las cámaras de las compañías aéreas acá se estarían riendo de nosotros, por que para presentar una medida de lucha, hacer movilización en la calle con los medios masivos de prensa, eso sería muy importante para nosotros, por que lograríamos, por lo menos, que la gente vea que estamos peleando por algo, por algo que es justo y necesario, no tan sólo por un 3% que nos van a sacar sino que hoy te sacan un 3% y mañana te sacan los pantalones, el saco, la camisa, lo que tenemos que lograr es que esa estocada no nos afecte tan solo económicamente, sino que pongamos nuestra dignidad y también toda nuestra profesionalidad para tratar de salir adelante.

Gustavo Luddeck de Veluce Viajes. Yo coincido en que habría que poner el plan de lucha y llegar a juicio y demás pero no deja de ser un tiro al aire que puede dar resultado un rato. Nosotros acá estamos peleando, no contra una lógica, sino contra un modismo que adoptaron las empresas de transporte aéreo, lo mismo que hace años adoptaron las empresas de transporte marítimo de reducir las comisiones sistemáticamente a sus intermediarios. Pero las agencias marítimas

lo canalizaron cobrando o sea un cánon por manejo de documentación y creo que nosotros podemos adelantarnos a eso y empezar a cobrar y que cada vez que nos bajan más las comisiones poder aumentarle más, que esperar a que nos bajen a cero y nosotros poder darle 100 dólares a cada tipo. Yo creo que hay una diferencia entre cobrar y hacer un buen seguimiento, por que incluso en las conferencias hay distintas agencias marítimas que cobran distintos y a veces los importadores prefieren pagar más caro pero saber donde están sus contenedores y demás, entonces creo que uno puede cobrar más caro sus honorarios, lo que pasa que también tendría que poder hacerse vía BSP, ya que a nosotros nos exigen tanto el BSP también poder hacer un cupón de BSP por más caro y nosotros ponerle el precio al pasajero que le queremos cobrar y no que los ponga un señor de una línea aérea que lo inventó en Dallas, entre gallos y medianoches, porque nada tiene que ver con una cuestión de costos sino de espíritu.

Ralph Brubacher de Turismo Lago Traful. Básicamente dos o tres cositas. Una visión del problema. La primer visión es que nunca se van a poner todos de acuerdo. Eso lo tengo muy claro. La segunda visión es que las tarifas netas son un hecho. Todo el mundo tiene un neto, que es la tarifa menos el 9, o menos el 6 y después cobra lo que quiere. Y la tercer visión es que hay que hacer algo, hagan una Sociedad Anónima, hagamos algo para tener poder de compra, por que la plata es lo único que nos va a permitir negociar. Por que aparte los directores de líneas aéreas en Argentina son títeres de cuatro o cinco gatos locos que están decidiendo allá lo que van a hacer en el mundo y de eso no nos salvamos ni con la política, ni poniéndonos diez o 3.377 de acuerdo. Gracias.

Julia Cohen. No se escucha.

Adopté la política de no contestar para que hablen ustedes, pero voy a hacerlo cortito. Estamos siguiendo la política que están haciendo los chilenos. En Chile, la Asociación está recomendando que retengan el 9 en vez del 6 y ese 3% lo depositan en una cuenta en suspenso, o cosa parecida. Esa sería una alternativa. De todas maneras, la segunda quincena se liquida el 10 de febrero, se paga el 10 de febrero, o sea que el 1° de febrero vamos a hacer la presentación del recurso de amparo. Si entre el 1°, el 4, el 5 o el 6 logramos alguna respuesta jurídica trataríamos de implementarla con el pago de la segunda quincena. En el caso de ser posible. Son todas cosas que estamos evaluando.

No se escucha. Hablan varios.

Señora, si usted me permite, técnicamente usted tiene que pagar. Lo que puede hacer es no pagar el 3%, pero ponerlo todo en una consignación.

No se escucha.

¿Pero qué dinero?

No se escucha

No todo no se puede consignar. Usted lo tiene que pagar.

No se escucha.

No. Técnicamente, no. Con relación a todo yo, por lo menos, entiendo que técnicamente no. Además acuérdense que una consignación mal hecha implica una no consignación.

No se escucha

¿Pero qué es mal hecho y qué es bien hecho?. Mal hecho con el 9 o mal hecho con el 6?

No se escucha

Pero si usted lo consigna no está pagando señora.

No, no es tan fácil.

Tomamos la propuesta y como todo lo que estamos escuchando, vamos a tratar de evaluarla, para llevarlas a la práctica lo antes que podamos. Seguimos con MN Travel.

- Narco Nicolai *de MN Travel.* Yo creo que en este momento que acaba de asumir un gobierno radical nuevo, pienso que hay que darle a la política, con 100 empresas, que como informa Clarín del domingo se están yendo al Brasil que producen un desempleo terrible, todo este sistema de baja de comisiones nos está produciendo a nosotros tener que desafectar empleados o en algunos casos, algunas empresas van a tener que cerrar. Creo que la posibilidad más grande, es buscar una forma a nivel político, por medio del Secretario de Turismo llegar al Presidente de la Nación y hacer hincapié en la cantidad de gente que va a quedar desempleada en este momento que al Gobierno no le conviene, una imagen que se retrotraiga al desempleo, y la forma de llegar a esa actitud es pegándole a nivel político al Gobierno con el tema del desempleo a raíz de este atollamiento por parte de las compañías americanas. Nada más.

Gentile. Primero quería preguntar si la AAAVYT mandó Carta Documento a cada socio.

Si quiere una copia se la podemos dar.

Otra cosa, creo que se puede hacer legalmente eso de consignar el 3% pero no el total, por que las compañías necesitan plata, es lo que están buscando siempre y reducirles ese ingreso sería bueno. Y después creo que la unión debería lograrse pero, a mí personalmente las compañías aéreas me llamaron para decirme que bajaron las comisiones y si a mí me llamaron que soy María Gentile y vendo, comparando con otros, bastante poco, sería bueno sentarse para ver cómo, de alguna manera, sin obligar a nadie a blanquear estas cosas que nos están llamando a todas, quizás a cerrar un negocio y bueno cada una cierra su negocio particular, personal y bueno no vamos a lograr nada así como Institución, como agencia de viajes ni nada entonces. A mí me llamaron, yo todavía no fui pero tengo que ir mañana, quiero ir a ver que me dicen, pero, no vamos a ser tan ingenuos, están llamando a todos. Si a mí mañana me sientan y me dicen: Mirá, si vos producís esto o por lo que vos producís te voy a dar el 3% y yo arreglo, y por más carta documento que haga o que me siente acá a perder una hora y media, no seamos ingenuos, están arreglando de alguna manera de sentarse con las empresas que tienen algún peso, yo no digo que por esto me tenga que lavar las manos ni apartar. Hay empresas que se sabe, por producción de BCP, que tienen un peso, están arreglando.

Daniel Camino de Rovinet. Yo creo que en esta división que planteó ella, el tema me parece pasa por ahí la cosa. Respecto que no hay unión, es cierto, somos 700 agencias afiliadas y estamos aquí 80. 80 afiliadas sin dudarlo, significamos más de 200 o 250 millones de facturación anual. Si pudiéramos ponernos de acuerdo y crear un polo de compras, que pueda canalizar los 250 millones anuales, estoy seguro que las condiciones de luchas serian otras. Eso respecto de que nos están llamando, claro que nos están llamando. Todos sabemos que esto tiende a hacer desaparecer hoy a los que facturan 2 o 3 millones de dólares. En un año nos harán desaparecer a las que facturamos más. Me parece que la solución es oponerle algo en términos comerciales. Somos 80 tipos acá y estamos en los 200 o 250 millones de dólares. Tenemos que hacer algo con la facturación que tenemos en la mano. Por que todo lo demás suena muy romántico.

¿Cómo?.

Eso es lo que tenemos que discutir. En lo personal digo: A mí me importa lo mismo comprarle a American Airlines directamente que comprarle a una entidad que me represente. A mí personalmente me da lo mismo, es más, hoy por hoy me daría más confianza hacerlo de esta manera que hacerlo con American o con la United. Yo creo que al almacenero le debe haber pasado algo así cuando apareció Carrefour o Jumbo. Hoy están todos muertos. Por eso la única posibilidad de cuidar nuestra fuente de ingreso es que nos reunamos. Por que esto no es un problema de compañías aéreas. Yo estoy seguro que acá de American Express no vino nadie. ¿Hay alguien de American Express? Yo estoy seguro que a American Express esto no le va a afectar seriamente. Esto afecta a las agencias que facturan 2 o 3 millones hoy. Por que los demás estamos salvados, vamos a hacer arreglos individuales. Pero hoy, dentro de un año, vamos a terminar... Esto es así, está claro. Por eso, yo con respecto a que no hay unión, somos 80 tipos acá, somos más de 200 millones de facturación anual. Quiero ver quien se mete con un polo de 200 millones de compras.

Nadie, nadie. Pero por eso, lo que estábamos hablando.

No hay que ser románticos Palacios.

No, no estoy siendo romántico.

Por que si hablamos del Gobierno y de hacer manifestaciones en la calle, son medidas gremiales pero absolutamente inconduscentes. La forma de oponerles es con facturación. Perdón no quiero extenderme.

Catalina Luchtan de Monterrubio. Uno de los planteos de retener el pago, me parece un poco absurdo por que hay algo muy simple. La compañía aérea nos deja los pasajeros abajo y se terminó y los que quedamos mal vamos a terminar siendo nosotros. Es mi forma de ver las cosas. El otro planteo de tener tarifas netas. No sabemos también si pasado mañana nos salen con una tarifa que no va a funcionar como meta para nosotros y que lo maneja la línea aérea directamente. Así que yo creo que tenemos que seguir peleando un poco las cosas como decía Pérez hace un rato por lo que en un comienzo, por que nos respeten las comisiones y no hacer otra presentación de opciones. Gracias.

Sergio Melman de Omega. Realmente estoy de acuerdo en que es 100% romanticismo puro lo que estamos hablando. Básicamente dos líneas. Primero la línea legal y todos los recursos legales me parece que no tiene mayor sentido que nosotros discutamos si un juicio sumarísimo o no sumarísimo, si conviene o no conviene, yo no entiendo nada, y para eso tenemos una Asociación con profesionales capacitados en esto. Después se verá si las cosa se hicieron bien o no y en consecuencia actuaremos. Pero básicamente creo que fundamentalmente no estamos unidos. Y esto es lo que más pega y esto es a donde más le dan a las agencias de viajes y obviamente las compañías aéreas lo saben. Y también es cierto que las compañías aéreas se mueven por detrás y ofrecen lo que públicamente dejan de dar. Y hasta que tomemos conciencia y nos unamos de verdad sin tanto romanticismo, realmente estamos diciendo un poco más de lo mismo de lo que pasó aquel día en el Libertador y antes decíamos del 10 al 9 no lo vamos a permitir y hasta cuando van a seguir bajando. Bueno siguieron bajando un 33% más Y la realidad es que la tendencia global es que sigan bajando las comisiones. Hay que hacer un replanteo total del negocio nuestro. Pero hasta que no estemos unidos. Hasta que no logremos de verdad, cuando vienen a hablarnos decir esto es de tal o cual manera, todo lo que hablemos creo que no va a servir para nada. Y en cuanto a los netos que se hablaba, creo que es una tendencia y no podemos negarla, y creo que no es

una conversación para otro día como dijeron desde la mesa, creo que es un tema a tratar por que hay que determinar si estamos unidos en una política a seguir coherente para todos.

Justo Peralta de Veromar. Acá escuché una cantidad de opiniones que ya escuchamos cuando se presentó el problema del 9%. Estoy de acuerdo con lo que dijo Pérez y también estoy de acuerdo con lo que dijo el señor que hay una guerra y creo que lo tenemos que plantear desde ese punto de vista. Yo he dejado sobre el escritorio del Presidente en este momento, un borrador, bastante desprolijo por cierto, donde se han volcado algunas ideas y creo que algunos puntos pueden tender a unificar a las agencias de viajes en una acción común. Yo le pediría al Sr. Presidente, si es tan amable, si puede leer los puntos que están volcados allí.

Dado que es un tema netamente comercial donde los perjudicados somos nosotros, los distribuidores del producto de las líneas aéreas y para no repetir todo lo que cada uno de nosotros sabemos de memoria, **propongo seguir los siguientes pasos**: **1° Iniciar una acción conjunta contra la línea aérea American Airlines en forma específica por ser la empresa que encabezó la rebaja de las comisiones.** 2° Devolución masiva de las CIP’s de esa compañía. 3° No dar información alguna de esa compañía en nuestras agencias haciendo desaparecer todos aquellos elementos, folletos, logos, etc. que la identifiquen. 4° **Que los dirigentes de la AAAVYT sean quienes encabecen la devolución de las CIP’s al BSP**, acompañando una nota de protesta contra American Airlines, debiendo archivar una copia de dicha nota en la AAAVYT. 5° Que los dirigentes de las regionales actúen en consonancia con lo expresado en el punto 4. 6° Que los dirigentes insten a los asociados y no asociados a devolver las CIP’s con la autoridad moral que significa haberlo hecho en primer lugar y como corresponde a cualquier dirigente que se precie de serlo. 7° Difundir por todos los medios posibles a las agencias de todo el país esta actitud de los dirigentes y que sirva como ejemplo de la acción a seguir. 8° **Que aquellos dirigentes que por cualquier razón, comercial, personal, ética, etc. se nieguen a cumplir con el punto 4 presenten la renuncia al cargo [34] ya que no están en condiciones de luchar ni implementar acciones en pos del bien común** para el cual fue elegido. 9° Solicitar a la COTAL que derive a nivel continental la iniciativa propuesta en los puntos precedentes. 10° Solicitar a las asociaciones que integran COTAL a aceptar la iniciativa, procediendo en igual sentido. 11° Promover una reunión a nivel continental de presidentes de asociaciones en el marco de COTAL para difundir y explicar los alcances de una acción conjunta de implementación de la propuesta. 12° Contratar una consultora de marketing e imagen para que en el término de 2 meses lance una importante campaña seria y profesionalmente bien hecha que logre posicionar a las agencias de viaje con una imagen de profesionalismo, credibilidad y seriedad que vuelque la opinión de nuestros clientes a nuestro favor, factor sumamente importante a la hora de sentarnos a negociar comisiones con las compañías aéreas. 13° **Cuando la subsistencia está en juego todos los medios lícitos son válidos para defender nuestro negocio. Es hora que los agentes de viaje dejemos de someternos mansamente a la dictadura de las líneas aéreas y hagamos valer nuestros derechos y recuperemos los beneficios que tanto nos cuesta ganarlos**. de Veromar.

Matías Prisco de Turismo Sur Internacional.. Voy a tratar de ser lo más breve posible. Creo que este es un enfrentamiento por un pedazo de la torta como dicen los economistas, por lo cual en general apruebo las medidas tomadas por la AAAVYT, por que no sólo son las medidas tomadas, sino lo que está desarrollando. Como dirigente entiendo que se necesita de algún

[34] Esto fue lo que ocurrió con varios dirigentes, que debieron renunciar a sus cargos en la Comisión Directiva.

apoyo de las bases para seguir con las medidas que uno entiende que está bien, pero he aprendido con el tiempo que a la gente la mido no por lo que dice sino por lo que hace en general, por lo cual sería exigente en que cualquier propuesta de la AAAVYT sea por escrito y de ser posible firmada por los socios para tener en claro que adhesión tenemos. Si líneas aéreas que mueven millones de dólares y no hablamos de 300 millones, hablamos de una cifra importante, se ponen de acuerdo para decidir nuestro destino, nosotros deberíamos ponernos de acuerdo, pero seriamente y por escrito que es la mejor forma que yo conozco, para establecer que es lo que realmente queremos. Por lo cual si la AAAVYT tiene propuestas a futuro de depositar de una determinada forma el dinero, no negociar con determinadas líneas aéreas, lo que surja de ésto, por favor, que sea por escrito y los responsables de las agencias socios lo firmen o no. Si no lo firman debemos ir son socios de la AAAVYT o no son socios. Esta es la forma de decir: este es el poder económico que tenemos. Y si de esto resulta que no tenemos poder económico, señores replantemonos que estamos haciendo.

Sra. Julia de Mur de Tráfico. Yo me hago eco del punto 12 que planteó Peralta, me parece que la campaña que tenemos que lanzar tiene que ser bastante agresiva ya que la imagen del agente de viaje está bastante vapuleada y la solicitada que sacaron ustedes en Clarín puede tener un efecto boomerang por que el cliente puede pensar que nuestro problema es el 3% de más y que incide en el bolsillo del cliente y no realmente en el del agente de viaje. Eso se tendría que aclarar y hacer un lanzamiento masivo y revertir la imagen que tenemos y crear necesidad de nosotros hacia los clientes. Nada más.

Amadeo Gentile. Una cosa que se me ocurrió mientras estabamos hablando. Se puede hacer una solicitada donde con nombre y apellido de todas las agencias, o sea empezar a dar un poco más la cara y decir no vendemos más estas compañías aéreas, tales agencias de viajes, que nos comprometamos, tiene que haber compromiso. Yo no puedo obligar a nadie ni ponerle un revolver en la cabeza y decirle no vendas American Airlines, pero si yo pongo a Amadeo Gentile en hacerlo público, con una buena campaña de prensa que las agencias no vendemos estos ... qué haces si no vendemos. Empezar a jugarnos un poco y decir con nombre y apellido y decir quienes no vendemos American Airlines, British, no sé, las compañías que sean y hacerlo público. Nos va a doler, pero es la única manera de hacerlo. Yo sé que me voy a ir y voy a ver como arreglo las cosas y todos lo vamos a hacer así.

La idea es que una vez juntado las opiniones de todos ustedes ésto no quede acá sino que se arme un equipo de gente para seguir trabajando con este tema. Nosotros en AAAVYT, en Buenos Aires somos dos o tres dirigentes, tenemos nuestras empresas, nuestros problemas, no podemos tampoco, estamos haciendo lo humanamente posible, necesitamos armar un equipo mayor de gente que nos venga a ayudar, para llegar a dejar implementadas estas medidas. El primer punto que debía marcar la unión de todos es la carta documento. Si hoy American Airlines tuviera 700 cartas documentos estaríamos hablando de otro tema. Nosotros ya tiramos una línea para que todo el mundo lo haga y creo que hay 25 o 30 nada más, entonces si hay un punto que nos puede unir y que nos puede dar fuerza ya lo tiramos y ya está arriba de la mesa, que es la Carta Documento.

Para agregar algo más. Esto es todo consultivo, de ninguna manera nosotros lo queremos imponer, pero ya vieron que por ejemplo, hubo dos o tres opiniones en la mesa que dicen que la solicitada de AAAVYT y AVIABUE diciendo que vamos a cobrar 3% más de la línea que sanciona nuestro derecho es criticada porque dice que al día siguiente tienen menos pasajeros. Creo que la intención es bastante clara y se contrapone con lo que vos decís. Yo voy a publicar mi nombre que no voy a vender más, por ahí dicen unámonos, por ahí dicen

hagamos un polo emisor, eso es para lo que se trata esta reunión. Tenemos diferentes opiniones y queremos recabarlas.

No se escucha

Están presentes, muchos de ellos están acá.

No se escucha.

Aquí hay muchos grandes productores en esta mesa.

No se escucha.

No se quiere decir, hay 5 por lo menos.

Tenemos un pedido del Dr.

No es un pedido, lamentablemente cuando venimos a las reuniones, cuando se anota para hablar es bueno que después la convoquen, me anoté tres veces y por último cuando dijeron que iba a hablar la última persona igual tuve que reclamar. Lo que yo quiero comentar... Todos conocen que yo hasta poco más de un año era miembro de la Junta. Hace 6 años me tocó traer una línea aérea al país. Yo no le podía hacer entender al Presidente de esa línea aérea que en la República Argentina se cobraba el 10% y esos dirigentes que en ese momento, conducían el turismo, en algún momento, seguramente tenían la misma diferencia económica que había entre las agencias y las líneas aéreas, tenían la misma baja representatividad que en este momento decimos, 700 estamos afiliados y eran 3000 y venían 80, pero habían conseguido un punto más que todo el mundo, y ahora tenemos miedo de discutir cómo nos van a colocar hasta en porcentajes menores de los que van a pagar en Europa. Creo que esto es el marco político que ha rodeado esta reunión. Les aclaro, yo he firmado la nota cuando ingresé, dirigida al Sr. Presidente, nota que la considero débil, por qué, por que el turismo en la Argentina, no solamente ha sido agredido ahora por las compañías aéreas, ha sido agredido por el impuestazo que le aplicó el 10,5 a todos los vuelos internos, que como ustedes saben no me afecta por que no hago receptivo, pero no me puedo quejar de lo que me afecte solamente a mi, está afectando a otros y entonces le afecta al turismo. No salimos a decir nada. Yo creo que algo indudablemente, si seguimos con este clima de que como ellos son grandes y nosotros no podemos, vamos a perder seguro. Esta medida que también tomó el actual Gobierno de sacar de toda la papelería esa frase de que el 2000 era el año del turismo, la sacó bien por que creo que va a ser el año del fin del turismo. Entonces a mí me parece que este tipo de actitudes, como sigue estando la nota dirigida al Sr. Presidente, la forma de conducir es conduciendo, es dando el ejemplo, y esperamos que los directivos den el ejemplo de lo que tenemos que hacer, háganlo que los vamos a seguir y creo que aquí se escucharon medidas muy atinadas en lo comercial y es que paguemos y reservemos ese dinero ante el Juez, ante lo que digan los asociados de la entidad que es más conveniente, por que además, señores, la JURCA, por lo menos hasta hace dos años y medio que me tocó integrarla, cuando se tomó la medida del 9 y pensemos que la medida del 9 era igualarla con el resto del mundo, fue una medida que se discutió más de un año, entre los directivos y la JURCA para ver si se nos igualaba con el mundo, y ahora sin ningún tipo de discusión nos van a bajar el 33% de nuestros ingresos, esto es realmente, señores, lamento haber hablado al final, pero no fue por que yo no haya insistido en hablar, pero creo que aquí lo que tenemos fundamentalmente es un muy mal marco político para entrar a la cancha de la discusión. Tenemos fuerza, podemos, por que si pudimos estar un punto más que la IATA en el mundo por qué no vamos a poder ahora defender lo que es nuestro. Nada más.

No hay nadie más anotado. ¿Hay alguien que quiera decir algo?

Una pregunta nada más. Por ahí un ejercicio rápido, para medir el nivel de cohesión. Recién en la oficina hablábamos que se podía llegar a tocar el tema de American Airlines teniendo en cuenta que es la primer compañía que lanzó esto y que se podía tocar el tema que planteó Veromar de devolver las chapas de American. **O sea no tenemos ningún problema de devolver las chapas de American Airlines si es una medida de la AAAVYT**. Podríamos ver si esta medida es correcta o no y a modo de ejercicio rápido, hipotéticamente si se toma como una medida de la AAAVYT a ver cuántos estarían dispuestos a hacerlo.

Esta bien, lo mismo quería comentar algo acerca de lo que dijo el Dr. Y lo que dijiste vos, la carta de Veromar. Los dirigentes de la AAAVYT encabezados por mí no tenemos ningún problema en hacerlo, lo habíamos empezado a hacer con los telegramas, etc. etc. Fue la primera medida que tomamos. Esta reunión tiene como objetivo eso, por que también quiero que sepan todos lo vamos a hacer. Si sale dispuesto de esta Asociación lo vamos a proponer. También consideren, que va a pasar si no se adhieren como no lo hicieron con los telegramas. Por supuesto que lo vamos a hacer, independientemente que sigamos con las medidas judiciales, y todo lo que pensamos que se debe hacer. En referencia al marco político me gustaría si me podés aclarar un poco más desde la AAAVYT que se refiere que no tenemos un buen marco político, desde donde, desde la Asociación, desde el Sector.

El tema, Marcos, es que vi en la reunión, no solamente desde la mesa, lo vi en muchos de los oradores, que parecía que nos habíamos olvidado del 10%, nos habíamos olvidado que en determinado momento las líneas eran tan fuertes como son ahora, y nosotros respecto de lo que parece una lucha tan diferenciada y sin embargo se había conseguido un 1% más que en el resto del mundo. Por qué. Por habilidad de la Asociación.

De quién.

De los que en ese momento tuvieron la negociación, los dirigentes que en ese momento estaban.

¿Los dirigentes del Gobierno, de la AAAVYT?.

Dirigentes de la AAAVYT, aclaro no estuve entre esos dirigentes por eso puedo hablar bien de ellos.

No se escucha.

Pero Pellegrini no era directivo de la Asociación.

Fueron negociaciones que se hicieron que lograron que la Argentina tuviera un 1% más que el resto del mundo.

No se escucha.

Perdón, las condiciones habían cambiado hace dos años cuando nos bajaron al 9% y estuvo en ese momento la discusión entre las asociaciones de agentes de viaje y JURCA más de un año para ver como bajaban el 1%.

Yo quería recordar que en 1967 había un pandemónium parecido al de hoy y hubo un pacto de caballeros en Bogotá provocado por algunas compañías de aviación, donde se les aumentó la producción de un 7 a un índice regular de las tarifas y es posible que las compañías que no se han plegado, llegar a través de la AAAVYT a poder ponerles un acuerdo y demostrar que si aumentan las tarifas no van a ser la cantidad de pasajeros, pero que hay una regulación real. Es decir yo entiendo tarifas que para julio a 570 dólares a Méjico y que la tarifa es de 770 o

900 ¿por qué esa diferencia?. Por que le pedimos una cosa que sea real y que sea para todos igual. Nada más, Gracias.

Carlos Maranessi de Travelpass. Humildemente avalo todo lo que hizo la Asociación hasta ahora, me parece que no tienen que sentirse mal por tanta discrepancia, este es el juego de la democracia. La gente que no ha venido posiblemente tenga otras cosas que hacer, pero creo que estamos respaldados. La pregunta es: si ustedes creen que en el frente de las líneas aéreas hay alguna manera de meter un ariete como para romperlo y también sugerir la colaboración con aquellas que nos respeten el 9.

Creo que si, nosotros tenemos alguna esperanza de hacerlo a través de nuestra línea aérea nacional.

Jorge . Una cosa puntual en torno de empezar con medidas rápidas. Podemos pedir una reunión con las compañías que explícitamente se han manifestado por no bajar las comisiones y hacer un acuerdo, y que datan seguramente de muchísimos años, forzar la producción para estas compañías.

Plata y hasta ahora. Si se puede. Todo se puede. Hasta ahora los que han dicho que no van a bajar la comisión son ellos, no los que no se han plegado. Lan Chile, recuerdo, lo bajo en su país.

Lo que yo digo si podemos con ellos, como contrapartida a la propuesta de ellos de mantenerse, decirles que vamos a forzar, para que otras compañías también se queden.

... Por lo tanto nosotros tendremos una reunión con la opinión de las otras compañías aéreas, ahí es donde vamos a insistir. Alguien tiene algún pedido de palabra más. El Sr. Heller y el Sr. Mora.

Heller, Yo lo que quiero de alguna manera es poner en una posición de simetría a las compañías aéreas y empezaría por una que es la promotora de esta rebaja que es American Airlines, es decir el máximo problema que tiene una compañía aérea es no tener pasajeros y ese es un tema que no hemos planteado con consenso para ponerlo en vigencia. Tenemos que dejar de vender American Airlines, es decir donde la compañía va a sentir reciprocidad es en la no venta. Es lo que nos está pasando hoy a nosotros, que nos quitan posibilidades económicas, mi propuesta es quitémosles posibilidades económicas a ellos. Y al mismo tiempo la gente que por algún motivo habla que tiene millaje con la ley advantage les recuerdo que ese millaje vale volando por ejemplo por Aerolíneas Argentinas. Es decir mi propuesta es que seamos simétricos y que tomemos una actitud simétrica. No les vendamos.

Una pregunta. En la solicitada de la AAAVYT, la primera, decía concretamente que nosotros instábamos a nuestros asociados a no vender aquellas líneas aéreas que no nos reconocen como de distribución, nosotros lo hemos dicho, no hemos puesto concretamente no vendamos American Airlines, pero creo que lo podemos hacer legalmente y lo vamos a hacer. Nosotros ya lo hemos dicho. Pero no quiero cortar la palabra. Después hablamos más sobre el tema. Gracias.

Mora. Dos puntos breves. Latitudes. Apoyo lo de Gentile Viajes de poner la cara de una vez por todas, por que si no la ponemos hoy, mañana lo vamos a lamentar. 2° Tenemos que poner también la aclaración de por que no queremos vender American Airlines por que estamos destruyendo familias que se corresponden y somos argentinos. Seguramente el conquistador va a seguir comiéndonos. Señores pónganse de acuerdo. No nos comen hoy nos comen mañana. Es el sistema americano, si no lo conocen, yo viví siete años. Hoy es un poquito,

mañana es otro, más vale nos retiramos hoy mismo de esta profesión, si no luchamos. 3° Propongo que American Airlines y todas las compañías que van a la AFIP no puedan ingresar y que no se les permita ningún Work Shop en ninguna publicidad.

Está previsto eso.

Bueno pongamos cartelitos, no compartimos en la AFIP lo que hace American Airlines y seamos concisos, vallamos al grano, a la publicidad en EEUU no tomen Coca Cola por que es más dulce. Hagamos lo mismo nosotros. A los ingleses, por que nos ayudaron, los ayudaron a los chilenos. Hagamos cosas concretas, o sea si, extremistas, lamentablemente somos extremistas o nos comen. Acá la única forma de vencer al gigante, es gruñendo, pero gruñendo con fuerza, gruño acá y mañana me voy a tomar un café como pasa muchas veces. Son simplemente propuestas a hacerlas si o si y si no dediquémonos a vender panchos en Florida y Paraguay. No se...

No se escucha.

En FITUR nosotros tenemos una reunión con las Asociaciones latinoamericanas para evaluar la presentación, la forma, en EEUU, Es lo único que está previsto.

Andy McFarlaine de Mac Travel. Yo quería comentar que en EEUU hay una campaña que organizaron las agencias, no a través de ASTA si no, ellas mismas informalmente, a través de Internet, avisando uno al otro, que no vendan United Airlines. United fue la primera que salió con una nueva rebaja y entonces le han hecho la guerra y por lo que yo leo, han tenido un éxito bastante relevante, siguen en eso y hay muchos que no sólo no compran United sino que no compran los paquetes de operadores que usan a United. Allá también ellos tienen el problema que hay muchas compañías de cruceros que están vendiendo en directo y sacando a las agencias del medio. Ellos también tienen problemas para lograr la unión de todas las agencias, es ficticio, es romántico pensar que todas las agencias se van a poner de acuerdo, todas van a hacer lo mismo y que todas van funcionar como un grupo. Creo que lo que propongo a la AAAVYT es que los directivos hagan una reunión con los 20 o 30 más grandes productores de pasajes, directamente, sin llamar una reunión así, por que generalmente ellos no vienen a estas reuniones. Si hacer una cosa más informal y que ellos pongan sus propuestas, sus ideas y si realmente les interesa a ellos hacer el esfuerzo de dejar de vender American Airlines y las compañías que nos van a pagar el 6%.

Prisco. Yo quería hacer una pregunta al abogado. No entendí bien los motivos, en el caso que se tome alguna medida, hagamos el juicio Sumarísimo y surgiera una medida de no innovar de realizar el depósito con la liquidación con el 6% de comisión en un banco, por qué no es potable?. No entendí.

Justamente, por eso yo discrepaba con la señora. que lo había sugerido. En principio, y sin estudiarlo a fondo, diría, que se deposita en el mismo banco y con el BSP, como somos nosotros los que tenemos que depositarle, en vez de descontarle el 6 se descuenta el 9. Eso es más fácil que hacer una consignación, por que una consignación le puede llevar... Si, tendrán que hacer juicio a todos los que venden American Airlines, contra los 2000 o 3000 personas seguramente, pero de alguna manera eso lo puede traer al que depósito mal una serie de... Vos acá si depositás 3% menos, es el 3% lo que estás arriesgando. Si haces toda una consignación, es toda la plata lo que estás arriesgando. Toda la plata que vos le pagas a ellos lo estás arriesgando. Las costas de esa consignación si está mal hecha.

No se escucha. Discusiones

Con el mayor respeto. Lo que pregunto es netamente jurídico, no una cuestión de opiniones, por que es lo que me interesa. Volviendo al tema de la señora, si yo hago un pago, por el total del importe, lo asumo no como BSP si no como entre un proveedor y un cliente. El proveedor me reclama 1000 pesos yo le digo que no es así pero deposito los $ 1000 existiendo una acción judicial previa donde está en discusión. Yo quisiera que me explique, si es tan gentil, cuáles son los perjuicios que puedo tener en el caso de que sea desfavorable y cuales los beneficios si es favorable.

Pueden ser 50 o 60 alternativas diferentes. Si querés te las explico todas. Es difícil explicar. El tema es: el único efecto cancelatorio de una obligación es el pago. Acá se ha establecido entre las compañías aéreas y las agencias, un pago que es a través de un banco determinado y de un sistema determinado que es el BSP. Entonces yo lo que digo...

No se escucha

No en otro momento no, Vamos a discutirlo de la siguiente manera. El motivo de la reunión eran dos: 1° imponerlos a ustedes verbalmente de las cosas que estamos haciendo y de las cosas que nos habíamos enterado. Hay muchas cosas que no se pueden contar por escrito, por una cuestión de inflexión de la voz, la cara, los gestos. 2° tema. Escuchar ideas de ustedes. Nosotros, como decía Juan Carlos Suárez, hace un rato, nos faltan manos. Por supuesto que toda esta reunión ha sido grabada, la vamos a desgrabar y vamos a tomar la mayoría de las opiniones que fueron dadas y vamos a ver qué podemos hacer que sea legal y de lo que no sea legal veremos como lo podemos hacer. A mí me quedan 2 o 3 conceptos básicos que después los repasaremos, pero uno es: las acciones judiciales, nadie está en contra de seguir haciéndolas y hay una intención de perfeccionarlas reteniendo el pago como decía la señora recién, de todo, de todas las compañías, del 3% del 9%, eso veremos, lo vamos a estudiar, ahora voy a decir cómo lo vamos a estudiar. Otra idea fue tirarles las chapas por la cabeza de Veromar, que se comience por los directivos y los que no que se vayan, eso también lo vamos a estudiar y parar de vender la compañía aérea que creo que es el clamor de todos y lo 3° fue hacer un polo emisor para discutir en igualdad de condiciones. Básicamente es lo que hemos escuchado. Me parece.

No se escucha.

No, la tenemos. Eso en la Subcomisión que funciona.

No se escucha

Si, lo de Gentile también.

A mi me parece que lo más práctico que tenemos que hacer ahora. Se acuerdan cuando se dijo vamos a dar apoyo a la Asociación, bueno, lo queremos, lo acepto, quienes se anotan para trabajar a partir de hoy o mañana en una subcomisión bien rápida, que evaluemos todo esto con paraguas de la Asociación y la ayuda de los asesores. Quién se anota.

A ustedes les parece bien reunirse mañana a las 10 de la mañana en la sede de la AAAVYT. Yo estoy saliendo de viaje en 3 horas ... Gracias, sobre todo siendo del interior, muchas gracias. En esa reunión vamos a estudiar en conjunto la viabilidad de todos estos programas, OK. Y nosotros le vamos a dar a esa subcomisión entidad suficiente para que tomen resoluciones en nombre nuestro. Después evaluaremos en la Comisión Directiva rápidamente.

Beatriz. Yo lo que te quería preguntar si con esto de que estamos todos de acuerdo en el tema jurídico, en cuestiones legales, si esto no será un impedimento como para ya dejar liquidada la

posibilidad de ultimar las negociaciones. Yo pienso que tendríamos que tener una última tentativa de negociar por que me parece que es el mejor camino.

La tuvimos hoy, Bety, nosotros le habíamos dado plazo hasta hoy a American, le pedimos 5 días de tregua. Nos dijeron que no.

No es American Airlines el único transportador, yo creo que estamos con las sombras sobre la cabeza de todos los transportadores.

Si, pero acordáte que nosotros tenemos la reunión con ellos el 31, donde nos van a comunicar que aparentemente de acá a 6 meses. La tregua la tenemos de cualquier manera. Por eso aclaramos que empezamos con American por que fue la primera que lo puso en vigencia. Si hubiera sido otra, otra, tenemos hasta el 1° de febrero para tratar de hablar con United, y tenemos hasta el 1° de marzo para hablar con British y el 31 de enero nos van a informar el resto de las compañías que es lo que piensan hacer. Estamos yendo por los que primero nos ponen en vigencia el plan.

A mí me gustaría agregar un punto más, si en el tema de la negociación se pudiera agregar, si hay chance que por un período determinado, como prueba, tratar de trasladar ese 3% que nos sacan a las tarifas, por que todo el mundo sabe que la guerra de tarifas fue un fracaso. El primero que lo sabe son ellos. Si tenemos la chance de poder conseguir un período X

Pero para eso tenemos que sentarnos a conversar Bety. Nosotros tenemos otras ideas además.

La idea esa del 31 de la reunión sería ver que posibilidad hay de trasladar ese 3% y que lo pague el pasajero que sigue siendo el único beneficiario.

Bueno, vos te acordás, no me quiero extender por que son ejemplos que todos conocemos pero por ejemplo Iberia anunció que no iba a entrar en una guerra de tarifas, no entró.

Por eso, si hay chances se puede negociar.

Si, pero por supuesto nos tenemos que sentar a hablar.

Marcos. A nivel de la Asociación, hicieron algo con el periodista que puso alegremente ese artículo en el Clarín. Hablar a nivel institucional con el jefe de Redacción para que lo aprete.

Si por supuesto nosotros hablamos con ellos, a través de nuestra agencia de publicidad que fue la que los convocó a la conferencia de prensa y se le dijo: ¿Qué te pasa? Y bueno, dijo que tenía una bajada de línea de arriba por el tema de los avisos de la compañía aérea y le dijimos que eso lo manteníamos nosotros. Por supuesto, pero tampoco no nos vamos a pelear con todo el mundo. ..... Lo invitamos a la segunda y te invitaría a que leas lo que puso también. No lo vamos a invitar más.

A que hora se hace la reunión el lunes 31 con JURCA

17 horas

Sería una idea que si los agentes de viaje logramos una buena convocatoria, el respaldo hacia ustedes con todo el mundo en la calle, eso sería bastante bueno. Es una idea nada más.

No me parece mal. De todas maneras que lo evalúe esta comisión que va a empezar a trabajar mañana a las 10, pero de cualquier manera, las líneas aéreas que nos llamaron, a mí me llamó Dozo de Aerolíneas y Falcone de Iberia, para arreglar esta reunión y los dos están conscientes de la representatividad y de los problemas que tenemos. Ellos lo saben. Yo creo que hay un problema diferente entre estas tres líneas aéreas y el resto, en cuanto a concepción. También

tenemos un problema que es bueno que lo tengan en cuenta. Nosotros no estamos hablando con el dueño del circo. Las únicas compañías con las que podemos hablar que tienen su base acá es LAPA y Aerolíneas..... Hay una reunión prevista con el Sr. Dolara. Pero ya hemos tenido bastante comunicaciones con el **Sr. Dolara**, donde entre otras cosas dijo: **Den gracias a Dios que no les bajamos las comisiones al 0**. Por ejemplo entre una comunicación del Sr. Gamboa, Secretario de Transporte, no quiero decirles que llamamos al agregado de la Embajada de EEUU, al agregado Comercial una suerte de embajador que tenemos y donde dijo: Ni siquiera los voy a recibir por que no es un tema para discutir. Si querés te contamos un montón de cosas más, va a ser complicado.

¿No sería bueno tratar de ver si se puede llegar a la reunión del 31 unidos como un único comprador?.

Me parece una buena idea. No sé si formás parte de la comisión, pero propónganlo, me parece una buena idea.

No se escucha.

Con respecto al **polo emisor**. Suponé que armas un polo emisor, como dijo Camino. Parece una idea buena, pero no creo que sea la única que debemos tomar. Por que es una cuestión numérica. Si todos los que eran chicos van a pasar a tener el 6 y como se supone, por lo que dijo Silvia y otros más, las compañías van a arreglar con los grandes, y les van a decir te voy a pagar más. Si los chicos se reúnen y cobran como un grande resulta que ellos van a terminar pagando más que lo que estaban pagando hoy. Hoy hacen un promedio, a unos les pagan el 9 a otros el 15, digamos no, si mañana todos los cobran 9 se unen y van a pelear por un15 van a terminar pagando un 15 más, cuidado. Por que puede anticipar el final que decía otro por ahí atrás que creo que era Silva, creo, hoy nos reducen a los que cobran 2 millones, mañana a los que venden 5 y pasado... yo creo que esa comisión debería analizar, nosotros lo vamos a hacer igual, qué forma le damos para agiornar este negocio, como cambiamos este negocio.

Alguien tiene algo más que decir, **muchas gracias a todos y tengan fe que vamos a luchar hasta el final [35].**

Estas últimas palabras del presidente Palacios habían sido expresadas con una pasión y convencimientos únicos.
Muchos de los presentes quedaron abrumados, con la respiración entrecortada.

Unos días más tarde se le pregunto al respecto, y dijo: **“ .... sólo trate de decir lo que sentía, sólo trate de que entendieran mi grado de compromiso con esta lucha y de lo que esta en juego ..... ”.**

Los medios del sector siguieron ocupandose de estos temas en sus ediciones del lunes 24 de Enero de 2000.

Ladevi, Sección Mercados, Lunes 24 de Enero de 2000

[35] Con estas palabras el Presidente Marco Palacios daba por finalizada la reunión.

Recorte de Comisiones: ¿Abuso de posición dominante?.

Las línea aéreas volvieron a bajar las comisiones que pagan a los agentes de viajes. ¿ Fue una sorpresa? Para nada.
Los observadores del negocio turístico lo vienen advirtiendo desde hace años: Las comisiones seguirán bajando hasta dejar de existir.
Muchos se preguntan por qué nadie hizo nada. ¿Se puede hacer algo frente a decisiones empresarias repetidas y hasta ahora irreversibles?. La experiencia marca que los agentes de viajes no han podido hacer cambiar de idea a las aerolíneas, y salvo que prospere la presentación de AAAVYT para que se sancione a American y United en virtud de la Ley de Defensa de la Competencia, las cosas seguirán marchando por el mismo camino. **La clave parece ser "la posición dominante".**
En los países desarrollados, la legislación no estima per se abusiva o ilegal una posición dominante, aunque pueden llegar a serlo algunas conductas por parte de las empresas que la ostentan. En Occidente existe diversidad de criterios entre definiciones de posición dominante y monopolización.

En los últimos tiempos el consenso se orienta a sostener que el objetivo es proteger el proceso de competencia más que la viabilidad de los competidores individuales. La legislación comparada menciona que algunas prácticas, aunque sean anticompetitivas, pueden apuntar a la eficiencia bajo algunas circinstancias, lo que determina que sea muy complicado establecer cuándo una conducta de este tipo es un abuso y no una práctica a favor de la eficiencia, aunque se ostente una posición dominante.
Los Japoneses incorporaron otra óptica, **algo puede ser contario al interés público**[36], **si se establece un proceso de monopolización privado en el cual una o mas firmas excluyen o controlan la actividad económica de otros empresarios.**

El proceso en Argentina demandará mucho tiempo, **por lo que habrá que comenzar a discutir acerca de actividades complementarias que ayuden a cambiar la dependencia de las comisiones [37], un concepto en franca extinción.**

La Agencia de Viajes, lunes 24 de Enero de 2000

CUANDO LA REALIDAD GOLPEA

A la decisión tomada por American y United de bajar las comisiones del 9% al 6% en toda América Latina, se sumaron otras compañías: Continental. Lan Chile, British y Varig, entre otras.
AAAVYT convocó a sus asociados a una reunión extraordinaria en el Hotel Sheraton.
El 1° de febrero la entidad iniciará un juicio sumarísimo contra la reducción de las comisiones.
Con respecto a la posibilidad de iniciar acciones judiciales contra American y United por

[36] La Ley 25156 de Defensa de la Competencia menciona el término "interés general", el cual esta siendo analizado por los asesores letrados de las Instituciones.
[37] Los Agentes de Viajes han elaborado y presentado iniciativas e ideas innovadores al respecto, como por ejemplo el **Plan "B"**. Las Líneas Aéreas nunca han respondido; veremos más adelante lo que opina este medio sobre esta propuesta de comercialización.

presunción de actos monopólicos, Palacios informó que en el marco de FITUR habrá un cónclave entre las diversas asociaciones de América Latina para tratar el tema.
AAAVYT y AVIABUE habían sugerido (a través de solicitadas en periódicos) la posibilidad de cobrar gastos administrativos un 3 % más IVA por la venta de pasajes de las mencionadas aerolíneas. Esta resolución fue tomada de manera dispar por los agentes de viajes.
Cuadro de situación de algunos países de la región, en lo atinente a la baja de comisiones:
ARGENTINA: British Airways se sumó a la medida adoptada por AA y UA. Mientras que Lufthansa, KLM y Copa informaron no tener una posición tomada al respecto, Vasp y Lapa anunciaron todo lo contrario, no piensan en ningún tipo de reducción.
CHILE: American, Continental, United y Lan Chile decidieron reducir en un tercio la comisión de venta a los agentes de viajes. Achet no aceptará esta medida unilateral y tomará todas las acciones legales para revertirla.
PERU: Delta, Continental y United también bajaron las comisiones.
BRASIL: Varig rebajó las comisiones sobre los vuelos de cabotaje del 10% al 7%. También bajaron las comisiones TAM, American y Continental.
CARIBE: El presidente de la Asociación Caribeña de Agentes de Viajes, informó que los agentes de viajes de los países de área comenzaron un boicot contra American, Taca y Copa.
REPÚBLICA DOMINICANA: En esta isla American tuvo su primer y único revés.

Report, lunes 24 de Enero de 2000

DICTAMEN ADVERSO
Demanda de la AAAVYT por la rebaja de comisiones

En 1997, las aerolíneas patearon por primera vez el tablero de las agencias de viajes rebajando las comisiones para vuelos internacionales y de cabotaje. Como ahora los agentes de viajes emprendieron una verdadera cruzada contra las medidas de las transportadoras; se sugirieron todas las medidas posibles, desde huelgas de emisión hasta sabotajes a las transportadoras a través de los sistemas de reservas. Lo único digno de mención fue la referida presentación ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, en la cual la AAAVYT había cifrado todas sus expectativas.

Después de una larga espera, la comisión se expidió con fecha de octubre de 1999. Los tres puntos planteados son a saber: reducción de comisiones en tarifas internacionales, reducción de comisiones en tarifas de cabotaje y la firma de convenios de fidelidad entre Aerolíneas Argentinas – Austral con las agencias de viajes.

TODO ESTÁ COMO ERA ENTONCES
Comisiones

Se produjo la cita entre la AAAVYT, American y representantes de la Secretaría de Turismo de la Nación.
De acuerdo a lo expresado por Palacios y Suárez (AAAVYT), Layral asesor de Lombardi (Sectur) efectuó una especie de introducción en la que manifestó la preocupación del Gobierno Nacional ante las consecuencias que la medida dispuesta por AA podría generar en las agencias de viaje, que no se encuentran en condiciones de soportar este recorte. El Sr. Fioca (Representante de la Subsecretaría de Transporte de la Nación) intentó producir un

acercamiento entre las partes, tarea en la que parecen no haber logrado buenos resultados.
Harrington (American Airlines) explicó que lo dispuesto por la empresa en la Argentina y en el resto de América Latina forma parte de un decisión corporativa cuya ejecución se determinó en los Estados Unidos. **AAAVYT reclamó una solución inteligente**. Convocó a una Reunión de Emergencia; allí los agentes de viaje analizarán la situación por la que atraviesa el sector y obviamente, el tema de la reducción de comisiones. **Los socios serán informados acerca de las acciones que ha emprendido la Institución. También se escucharán las opiniones de todos a fin de establecer los pasos a seguir. AAAVYT**, además, le enviará una carta al Presidente de la Nación, en la misma se manifiesta la gran preocupación por la situación alarmante por la que está atravesando el sector turístico. Donde **decisiones adoptadas por empresas extranjeras en forma arbitraria y unilateral, atentan contra las fuentes de ingresos de los Agentes de Viajes, dejando en peligro de extinción a 3.337 empresas que trabajan en el sector**. Compañías aéreas, han decidido reducir las comisiones a quienes son su cadena de distribución. **Decisiones tan abruptas como éstas provocan un proceso altamente recesivo, donde no existe posibilidad de supervivencia para las empresas dedicadas a dar servicios a sus pasajeros**. Se les hace un llamado de reflexión, solicitando su intervención para que se tomen urgentes medidas a fin de que las compañías aéreas retrotraigan su decisión y no reduzcan las comisiones de las agencias de viajes.

El Mensajero Turístico, lunes 24 de Enero de 2000

AMERICAN ENDURECE SU POSICIÓN

Más allá que el Gobierno Nacional apoya la gestión realizada por la AAAVYT, los intentos de diálogo con la aerolínea norteamericana no tuvieron éxito. La vuelta atrás de la baja de comisiones parece cada vez más lejana.
"Su posición fue: a todo NO", así sintetizó el presidente de AAAVYT, la actitud de American Airlines frente a los pedidos de suspensión y reconsideración de la baja a las comisiones a los agentes de viajes.

Se le volvió a pedir a American la reconsideración de lo actuado advirtiéndoles sobre la profundización de los reclamos y acciones judiciales por parte de la AAAVYT.
Se pudo confirmar que British Airways decidió reducir las comisiones del 9% al 6% para las agencias IATA y del 6% al 3% para las NO IATA.
En República dominicana se logró detener la medida porque la justicia de es país entiende que la modificación en las comisiones implica una modificación de tarifa, y cualquier modificación de este tipo debe ser aprobada por la Dirección de Aeronáutica Civil.
La **AAAVYT planea iniciar acciones judiciales contra la baja de comisiones** apenas termine la feria judicial. Se entablará un juicio sumarísimo para tratar de que las compañías aéreas vuelvan atrás su medida. **Se intentará lograr una medida de no innovar para dejar las cosas en suspenso.**

LA PELEA EN BRASIL

400 agentes de viajes brasileros núcleados en la ABAV participaron de una manifestación de repudio a la rebaja de comisiones contar American Airlines y TAM.
La ABAV se reunión junto a 25 entidades turísticas ligadas a ella para analizar y trazar una

estrategia conjunta. Se analiza la posibilidad de llamar a un boicot contra las aerolíneas que han rebajado las comisiones y beneficiar, a quienes no lo han hecho.

El CRONISTA expresaba lo siguiente:

El Cronista, 24 de Enero de 2000

AMERICAN LES CERRO LA PUERTA A LAS AGENCIAS

Fracasó la intervención del Gobierno y sigue en pie la reducción de comisiones

American Airlines mantiene sin variantes su decisión de bajar de 9% a 6% las comisiones de las agencias de viaje y no estaría dispuesta a reconsiderar la medida. Ejecutivo de American señaló que la decisión de la empresa no se había modificado y respondía a precisas instrucciones de su casa matriz. La AAAVYT presentará un recurso de amparo ante la justicia argentina, donde **denunciará a las empresas por vulnerar el contrato tácito que las une con sus representadas**. La mediación del Estado fue pedida por las agencias como una instancia que les permitiera confrontar mejor con las tres aerolíneas que ya anunciaron la disminución de sus comisiones: American Airlines, United Airlines y British Airways.

VIP ONLINE haciendo gala de su poca seriedad y profesionalidad, ese 27 de Enero de 2000 expresaba:

VIP ONLINE, 27 de Enero de 2000

Caso comisiones: los duros vericuetos de la verdad

La reunión organizada por la Secretaría de Turismo de la Nación y Subsecretaría de Transporte Aéreo (cuyos titulares no asistieron) con directivos de las compañías aéreas y dirigentes de la Asociación fue una formalidad cuya síntesis fue **"transmitiremos lo conversado a nuestras oficinas centrales".**
La reunión convocada por la institución gremial – en el Salón Pampa del Sheraton Hotel porteño - en la cual los agentes de viajes en conjunto debían decidir los próximos pasos a dar - fue un fracaso al cual asistieron mucho menos que un centenar de profesionales [38].
La AAAVYT no fue recibida en el Sector Comercial de la Embajada de Estados Unidos en Buenos Aires con la justificación de que el conflicto "era entre empresas privadas" y **apenas lograron concertar un encuentro con el Executive Council** [39], que depende de JURCA; la reunión tendrá lugar el 31 de enero.

[38] Error de información: asistieron un total de 125 asociados

[39] Grueso error de información. La AAAVYT es una de las partes que conforman el Consejo Ejecutivo o Joint Executive Council (JEC) – Reso. IATA 808 – Sección 2; JURCA (Junta de Representantes de Compañías Aéreas) no forma parte y no tiene nada que ver con el JEC

En cuanto a las acciones judiciales, una vez finalizada la feria, el 1º de febrero, se iniciará en Tribunales un Juicio Sumarísimo, cuyo soporte más fuerte es "el uso de la costumbre", **ya que en la Argentina no hay convenios entre las agencias de viajes y las aerolíneas [40] por el Estado**. Las acciones partirán de la base de plantear la "presunción de actos monopólicos" por parte de las compañías aéreas.
Las asociaciones de toda la región están en contacto permanente para tener una posición de fuerza común aunque, como aclaró Marco Palacios, presidente de la AAAVYT, **"cada país es un caso especial. Es injusto que los agentes de viajes locales tengan el mismo tratamiento que aquellos mercados en donde las rutas no son rentables".**

Los artículos y comentarios sobre la baja de las comisiones se extiende a toda América; el matutino **El Nacional de Caracas** expresaba:

El Nacional, 27 de Enero de 2000

ORDENAN A AEROLÍNEAS RESTABLECER COMISIÓN DE 10% A LAS AGENCIAS DE VIAJES

El Ministerio de Infraestructura ordenó a las aerolíneas internacionales que operan en el país restablecer la comisión de 10% por la compra venta de boletos aéreos a las agencias de viajes.
El conflicto entre aerolíneas y agentes de viajes surgió a raíz que las empresas aéreas internacionales tomaron la decisión de rebajar dicha comisión a 6%.
La medida provocó la inmediata protesta de las agencias de viajes. Los directivos de **AVAVIT** (Asociación Venezolana de Agencias de Viajes) argumentaron que la decisión provocaría un impacto económico importante que se traduciría en una caída de más de 40% en sus ingresos y en una disminución del personal que podría llegar hasta 50%.
El porcentaje establecido en la referida Resolución, la cual está vigente y es de estricto cumplimiento, es de 10% por concepto de comisión a las agencias de viajes por venta de pasajes aéreos.
Trascendió que si las aerolíneas son obligadas a mantener la comisión de 10%, sobre la base de la resolución oficial de 1976, optarían entonces por aplicar ese decreto en el estricto rigor de lo allí establecido, y procederían así a eliminar la sobrecomisión que se paga por volumen de boletos vendidos.

En el **Suplemento Viajes y Turismo de CLARIN** se expresaba:

Clarín – Suplemento Viajes & Turismo - Domingo 30 Enero de 2000

SUBEN TARIFAS
Comprar boletos de American y United ya cuesta 3% más en las agencias de viajes

[40] Esto demuestra la falta de seriedad y profesionalismo editorial de algunos medios: desconoce la existencia de la Reso. IATA 016ª, utilizada como principal argumento en la presentación judicial

Comprar en una agencia de viajes un pasaje a Estados Unidos es un 3% más caro [41].
El aumento se desató cuando**,** primero, American Airlines y después United Airlines decidieron reducir del 9 al 6 por ciento la comisión de ganancia que pagan a las agencias por la venta de pasajes.

Desde AAAVYT decidieron aumentar el precio final de los pasajes de ambas compañías para no dejar de ganar los 3 puntos perdidos. La intención de la AAAVYT y de AVIABUE es que la gente opte por comprar en otras aerolíneas. Varias aerolíneas, admitieron estar estudiando la posibilidad de reducciones.

Lo **cierto es que a largo plazo las comisiones por la venta de pasajes desaparecerán [42].** De esta forma, en poco tiempo, **llegará el turno del pago de aranceles por la compra de pasajes en las agencias** [43].

Las autoridades de **AAAVYT ultimaban los detalles, junto a los asesores letrados, para la presentación ante la Justicia.**

Durante el curso de esta semana el tema de conversación y debate en toda reunión de agentes de viajes fue la reunión de emergencia en el Hotel Sheraton Retiro; los medios del sector comentaban lo siguiente en sus ediciones del lunes 31 de Enero de 2000:

El Mensajero Turístico, lunes 31 de Enero de 2000

SIN VUELTA ATRÁS

American se muestra inflexible y British Airways dispone que, a partir del 2001, desaparecerán [44] las comisiones. Encontrar una salida que no resulte perjudicial para el sector, se hace cada vez más difícil.

La AAAVYT convocó a sus socios a una reunión en el Salón Retiro del Hotel Sheraton. **Se acercaron 120 agentes** para informarse sobre las tratativas con American.
Los **socios firmaron la carta para enviar al Presidente de la Nación**, en la que manifiestan su preocupación por la situación que atraviesa el sector.

Durante la reunión que la AAAVYT mantuvo con American Airlínes, la Asociación solicitó que reconsiderara lo actuado en virtud de las acciones judiciales y los reclamos.

American acordó transmitir a su casa matriz la oposición de los agentes de viajes.

[41] Sobre este tipo de comentarios se quejaba la agencia Trading Travel

[42] Comentario poco feliz, muy ligero; elaborado por periodistas con escasos conocimientos sobre el tema en cuestión, poco profesional.

[43] Es sabido que Clarín terceriza la realización del Suplemento de Viajes y Turismo en empresas muy orientadas a lo comercial; medio poco confiable, poco objetivo.

[44] A más de cuatro años esto no se ha cumplido. Agosto de 2004.

El **presidente de la AAAVYT reiteró las próximas medidas que piensa llevar a cabo la Institución: en el mes de febrero se iniciará el juicio sumarísimo: una medida cautelar de no innovar.**

El Mensajero Turístico, lunes 31 de Enero de 2000

BRITISH AIRWAYS SE SUMO CON TODO

Al igual que American y United, British Airways dispuso la desaparición de las comisiones: desde el 2001 otorgará un monto fijo, al que se sumará un over para aquellas agencias que superen un volumen prefijado de ventas.
Según la propia aerolínea la medida le reportará un ahorro de casi 181 millones de dólares.
Fuentes de British en Argentina confirmaron que la rebaja de comisiones se extendió a la región del Caribe.

La titular de la **Association of British Travel Agencies (ABTA)**, Jackie Gibson, dijo que la **rebaja de comisiones amenaza gravemente a los agentes de viajes** grandes y pequeños y agregó **que no es aceptable el principio de los honorarios** [45] .

MUY DIFÍCIL

Consultado acerca de lo ocurrido en la reunión del 24 de enero, el ex dirigente de la AAAVYT **Elías Walter** indicó que la reunión fue por un lado informativa. Por otro lado, para conocer la opinión de los socios y ver si podían aportar ideas nuevas o diferentes.
Se habló también de una campaña de información a los consumidores acerca de la importancia de los servicios y la asesoría que brindan los agentes de viajes.

Report, lunes 31 de Enero de 2000

PÁLIDA RESPUESTA A LA CONVOCATORIA DE LA AAAVYT

Rebaja de comisiones

A la convocatoria a una reunión de "emergencia" hecha por AAAVYT, asistieron 80 [46] empresas, de las cuales 30 corresponden a miembros de las comisiones directivas de la entidad y de su filial porteña. Dicha reunión se realizó para discutir ideas sobre los pasos a seguir ante la reducción de comisiones impuesta por algunas líneas aéreas. Con el consenso de los no

[45] Especialmente debido a que las líneas aéreas se niegan a cobrarlo en sus mostradores de venta directa. Leáse detenidamente el Plan "B"
[46] Error de información; asistieron 125 agentes de viajes

muchos participantes, la dirección de la AAAVYT resolvió llevar adelante el plan de acción propuesto días antes y se formó un comité que se ocupará de coordinar más medidas futuras.

La Agencia de Viajes, 31 de Enero de 2000

UN IMPASSE ANTES DE LA BATALLA FINAL
Baja de Comisiones

La AAAVYT convocó a sus asociados a una **"reunión de emergencia"** en el Buenos Aires Sheraton Hotel, con el propósito de escuchar inquietudes y opiniones. Mientras tanto, **en FITUR (Madrid), el titular de AAAVYT, se reunía con dirigentes de las asociaciones latinoamericanas para estudiar las posibles medidas a adoptar contra American y United por la repentina decisión de bajar las comisiones del 9% al 6%.**

El Cronista, 31 de Enero de 2000

BAJA DE COMISIONES: LAS AGENCIAS BUSCAN EVITAR EL EFECTO CASCADA
Negociarán con las líneas aéreas

El presidente de la Asociación Argentina de Agencias de Viaje y Turismo (AAAVYT) y tres miembros de la entidad se reunirán con representantes de Executive Council, Organismo de IATA.
Aerolíneas Argentinas comunicó oficialmente su adhesión a la medida, pero las agencias reaccionaron rápidamente y la empresa dijo que se había tratado de un error.
La AAAVYT ya le pidió la suspensión o la prórroga a American, pero los norteamericanos no cedieron.

Palacios y Directivos de COTAL se reunieron para avanzar en la presentación conjunta que harán ante la justicia norteamericana, donde denunciarán que la maniobra de American y United fue consensuada y está penada por la Ley Antimonopolio.

El día 31 de Enero de 2000 conforme a lo acordado en la reunión de socios en el Hotel Sheraton Retiro, la **AAAVYT** con las firmas del presidente Palacios y el secretario Perri, enviá una nota al presidente de la Nación **Dr. Fernando de la Rua**, cuya copia fiel se reproduce a continuación:

Buenos Aires, 31 de Enero de 2000

Al Señor
Presidente de la Nación Argentina
Dn. Fernando de la Rua
Presente

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Ref.: 0078

De nuestra mayor consideración:

Nos dirigimos al Sr. Presidente para llevar a su conocimiento que la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo desea manifestar su gran preocupación por la situación alarmante por la que está atravesando el sector turístico.

Este estado de cosas, extremadamente fatídico para la subsistencia de las agencias del país, donde decisiones adoptadas por empresas extranjeras en forma arbitraria y unilateral, atentan contra las fuentes de ingresos de los Agentes de Viajes, dejando en peligro de extinción a 3.337 empresas que trabajan en el sector.

Compañías aéreas como American Airlines y United Airlines, a las cuales se están sumando otras firmas foráneas, han decidido reducir las comisiones a quienes son su cadena de distribución, lo que nos coloca ante una situación aún más difícil de la que ya nos encontramos.

Decisiones tan abruptas como estás provocan de una manera brutal y vertiginosa un proceso altamente recesivo, donde no existe posibilidad de supervivencia para las empresas dedicadas a dar servicios a sus pasajeros.

La descripción efectuada en los párrafos precedentes llevará también a un elevado nivel de cierres de las Pymes, que son un segmento clave en la recuperación de mayores niveles de empleo y del restablecimiento de las economías.

En este sentido, las propias estadísticas oficiales marcan que la contribución de las Pymes al PBI alcanza al 47% del valor agregado total, y que el 70% del empleo tiene origen en establecimientos que ocupan menos de 50 personas.

En lo inherente a las agencias de viajes, el **promedio de ocupación de empleo es de 10,8 personas. Tomando simplemente el promedio de personas ocupadas, si se traslada a la cantidad de 3.337 agencias, representa aproximadamente a 36.039 puestos de trabajo, y que para el caso en que no se tomen urgentes medidas para revertir la situación que aqueja a este sector, más de 144.156 personas que integran el grupo familiar se verán afectadas por esta recesión, lo que implicaría al mismo tiempo un considerable aumento en el nivel de desempleo.**

Por lo expuesto, le hacemos un llamado a la reflexión, solicitando su intervención para que se tomen urgentes medidas, a fin de que las compañías aéreas retrotraigan su decisión y no reduzcan las comisiones de las agencias de viejas.

En este sentido, solicitamos al Gobierno, que impida que empresas extranjeras ejecuten acciones tan drásticas para nuestro sector, sin percibir la real incidencia que estas medidas tienen para la economía nacional.

Entendemos que toda política de crecimiento económico con equidad social debe incluir a las Pymes, y que para ello, se debe cubrir de manera muy especial la problemática del sector.

En otro orden de cosas, también cabe agregar el servicio que prestan las agencias de viajes y turismo, cuya intermediación está regulada por la Secretaria de Turismo de la Nación, brindando al

público consumidor de sus servicios el profesionalismo, que va desde la reserva y emisión de pasajes hasta paquetes vacacionales, reservas hoteleras y toda una gama de alternativas adaptadas a las necesidades particulares de los pasajeros.

Por último, no se pueden desestimar los indicadores de lo que representa el turismo en la economía nacional, teniendo en cuenta que entre 1990 y 1998 su crecimiento ha sido del 171.5%.

A la espera de la atención que pueda brindarle a este pedido, saludamos al Sr. Presidente con alta consideración.

JULIO A. PERRI
Secretario

MARCO A. PALACIOS
Presidente

El martes **1º de Febrero de 2000** la Subcomisión de Agencias Minoristas de **AAAVYT – AVIABUE** circulariza entre todos los socios una **carta personal del presidente Sr. Marco Palacios**, la que textualmente se reproduce a continuación:

Buenos Aires, 1º de Febrero de 2000

Estimado amigo:

En mi carácter de titular de esta Institución **no puedo ocultar la situación de riesgo** en que la **arbitraria, unilateral y no consensuada rebaja de nuestra legítima comisión**, nos han colocado las empresas American Airlines, United Airlines y British Airways.

Como Institución hemos encarado una serie de acciones en defensa de todos los agentes de viajes, tanto a nivel judicial como en estamentos del sector oficial y de otras entidades, sin perjuicio de los contactos permanentes con instituciones del exterior y asociaciones pares de Latinoamérica.

Pero como nos preocupa en sumo grado esta situación, es mi deseo contar con opiniones que, como la suya, nos ayudarán a retificar el curso dado a nuestras acciones, a implementar otras o a corregir lo hecho. Su protagonismo en esto es esencial, su participación invalorable. Y por eso deseo vivamente contar con su parecer y sus sugerencias respecto del tema, para lo cual desde ya quedo a sus órdenes, pudiendo contactarme en el e-mail : **mpalacios@aaavyt.org.ar**

Muy cordialmente.

MARCO A. PALACIOS – Presidente

El miércoles 02 de Febrero de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AAAVYT** presidida por **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
ACTA DE LA REUNION DE COMISION DIRECTIVA AAAVYT

Fecha: **miércoles 02 de febrero del 2000**
Hora : 16:00
Lugar: Sede AAAVYT – Salón José Ventura Pérez

D E S A R R O L L O

Subcomisiones de Trabajo
Transporte Aéreo: se toma nota del informe distribuido.
Tráfico Corporativo: el señor Palacios amplía el informe distribuido y explica la modalidad para este tipo de comercialización, aclarando que hay facturaciones netas a las que se adicionan honorarios (fees). Hace referencia, asimismo, al grupo " ad-hoc " de prensa constituido en esta subcomisión, indicando que dialogará con AVIABUE al respecto para unificar conceptos y acciones

Recorte de Comisiones: el señor **Palacios hace referencia a la denuncia que se había propuesto presentar para solicitar un juicio sumarísimo y la declaración de " no innovar "**. Aclara la necesidad de **tomar debida nota del tema para adoptar una decisión consensuada y explica que la demanda está terminada y ha sido analizada por él junto al vicepresidente Suárez y al secretario Perri.**

Cede la palabra al **Dr. Moretti** quien aclara que **respecto a la posibilidad de iniciar un juicio en los EE.UU**., se efectuaron las consultas del caso en Washington y de ellas **se desprende que no existen posibilidades de iniciar una denuncia antimonopolio**, con el agregado de los cuerpos legales de las empresas en cuestión.

Por ello se ha decidido efectuar la denuncia ante un Juzgado Civil y Comercial federal, por razones de competencia y por la ventaja de que por la feria judicial tienen menos trabajo y podrán atenderla mejor y más rápido. Además, porque la asignación de jueces se hace por turno – uno puede elegir el turno que más le convenga – y no por sorteo.

Se ha averiguado y el juez actualmente de turno es el Dr. Carbone, no conveniente por ser muy conservador; el que le sigue es el Dr. Guerrea no tan conservador como el anterior y por ello conviene esperar para iniciarlo el 07 o el 08, aunque lo ideal sería el 15. **Se deberá presentar AAAVYT y dos asociados más por si el juzgado cuestionara a la institución**. Esos dos voluntarios deben ser de agencias IATA y la presentación se plantearía **sobre la base de un monto indeterminado**. Señala el riesgo eventual para esos voluntarios y pasa a explicar lo que ocurriría en caso de perderse la demanda en cuanto a montos a pagar. (3 % de la diferencia (9 a 6%) de lo que cada agencia voluntaria venda para esas compañías por año. **Las expensas en su totalidad deberían ser cubiertas por AAAVYT.**

Aclara que si no se consigue lo de " no innovar " el juicio seguirá adelante. Aclara, asimismo, que si la medida cautelar que se solicita sale en primera instancia, hay que abonar una suma de $ 10.000 y si es en segunda instancia también, otros $ 10.000.
El señor Moscato solicita se aclare la estrategia que seguir en la demanda, lo que **" in extenso " informa al Dr. Moretti:**

vigencia de la resolución IATA 016a [47]
la resolución de la **Dirección Nacional de la Competencia** cuando se **expidió en la rebaja del 10 al 9%, estableciendo en la sentencia que esta última era la comisión de agencia, haciendo extemporánea la rebaja al 6 %**
en el **convenio IATA** – agencias de viajes las empresas se comprometían tácitamente a abonarles un determinado porcentaje, **que fue ejecutado**
la **interpretación armónica de la Reso IATA 824** [48] **y de la 016a no derogada**, que debe insertarse en aquella y la comisión, entonces, no puede ser otra que el 9 %
el turismo es una actividad regulada que ha sido cumplida por los agentes sin pertenecer a las compañías, que en **estos casos no aportan empleados, ni pagan jubilaciones, ni alquileres, etc**. siendo que la **ganancia real del agente de viajes es del 2 % (resulta evidente con menos del 33 % de la rebaja, no se puede sostener ningún negocio)**
una parte fuerte (las empresas) no pueden ensañarse con la más débil
el recorte de comisión impediría a las agencias vender al público y las compañías no darían abasto para atender a todos los pasajeros, con lo que muchos quedarían sin poder viajar.

El señor Moscato señala que las compañías pueden cambiar el sistema de venta, pero avisando en tiempo razonable, insistiendo el Dr. Moretti que las agencias observan la venta directa de las empresas y las regulaciones comerciales de ellas (0 800 entre ellas) sin poder hacer nada al respecto frente a este intrusionismo.

El señor González se refiere a las presentaciones en las regionales de una demanda similar. El Dr. Moretti aclara que las sumas indicada más arriba sólo se abonarían en caso de obtenerse la medida cautelar o precautoria y no sobre el resultado del juicio. Aclara también que si en tres meses no se logra ello, habría que desistir y negociar con las empresas.
El señor **Palacios indica que si no se realiza el juicio AAAVYT perdería su prestigio** [49]**, no tendría entidad.** Por ello sugiere decidir al respecto ejerciendo el derecho al voto de cada uno.
Pregunta y lo repite dos veces más, si están o no de acuerdo con iniciar la demanda. Contestan afirmativamente Oliva – González – Moscato – Andía – Ríos – Rossotto – Suárez – Perri – Manfredi – Fernández Olalla – Cortegoso – Schurz – Zabludovich y el propio Palacios.
Respecto a los voluntarios, se informa que se han ofrecido los representantes de Top Dest – Periplos – Sepean y Fati Tour y respecto de la fecha para iniciar la demanda, se deberá decidir sobre el 7, el 8 o el 15 (sería tarde por las liquidaciones del BSP).

Respecto a las **pocas cartas documentos presentadas**, señala su preocupación por la ausencia de algunos directores y delegados así como de socios de regionales. Considera que quienes fueron electos suscribieron con la institución y sus asociados, un contrato de fidelidad que deberían cumplir. Respecto de ex-presidentes, a quienes también incluye, **procede a dar lectura a la carta recibida del señor Di Giambattista, donde se demuestra la falta de solidaridad existente, al dudar del juicio a iniciar** [50]. Considera el señor **Palacios que se debe luchar hacia adelante** y buscar todo lo necesario para tratar de equilibrar a las agencias (arancelamiento ya iniciado y otras

[47] La Reso**. IATA 016a** sería de vital importancia, utilizada como el principal argumento en la presentación ante la Justicia Federal
[48] Reso. IATA 824 - Actual Contrato Agencias de Viajes – Líneas Aéreas
[49] No sólo el prestigio; la Institución no estaría cumpliendo con el objetivo básico que le da sustento: la defensa de los derechos e intereses de sus asociados – Art. 3 Inc. b)
[50] Hoy día el Sr. Di Giambattista ha cambiado de opinión; sostiene que **no hay que seguir adelante** con el juicio a las Líneas Aéreas.

medidas). Señala que personalmente es partidario de eliminar la comisión y trabajar sólo con aranceles, aunque señala el peligro de esto.
El señor Fernádez Olalla señala la conveniencia de mantener la confidencialidad de este tema, sin información a la Junta, pero el Dr. Moretti considera que debe mantener determinada explicitud frente al mandante y por ello aconseja el informe. El señor Palacios considera que se debe mantener confianza en los miembros, en tanto el señor Moscato indica que se debe realizar ese informe a la Junta. El señor Manfredi mociona por la aprobación unánime de este tema y sugiere que en la Junta hable el presidente.
El señor Suárez expresa su preocupación respecto de la fecha para el primer pago de la liquidación y la forma en que se deberá pagar.

ACUERDO: **aprobar en forma unánime**:
la iniciación de la demanda y facultar al Comité Ejecutivo para que decida, con el asesor jurídico, el día para hacerlo.
el pago por AAAVYT de todos los gastos en que incurran las agencias voluntarias, al iniciar el juicio, durante el mismo y a su término
insistir en la Junta para que los asociados sin excepciones envíen la carta documento a las empresas involucradas

Julio A. Perri — Secretario
Marco A.Palacios — Presidente

ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
ACTA DE LA REUNION DE JUNTA DIRECTIVA FEDERAL

Fecha**: miércoles 02 de febrero de 2000**
Hora : 18:00
Lugar: Sede AAAVYT – Salón José Ventura Pérez

D E S A R R O L L O

Subcomisiones de Trabajo
Transporte Aéreo (síntesis distribuida): el señor Palacios recuerda las acciones tomadas por el recorte de comisión y sintetiza la reunión en el BSP del Executive Council, donde AR, IB y RG manifestaron que no disminuirían la comisión hasta tanto consideraran el tema con las nuevas autoridades de la primera, a asumir el 01 de febrero. Indica que les recordó a los delegados de las empresas presentes, que hace algunos años con motivo de una rebaja de comisiones, IB constituyó un grupo de trabajo con empresarios de turismo para adecuar medidas que permitieran reducir los costos de la aerolínea, aumentar su rentabilidad sin disminuir comisión y esto propuso. Se realizará una primera reunión con AR a la brevedad para ir definiendo el tema.
Señala que el **16/02 se reunirán en Santiago de Chile, los presidentes de Asociaciones Nacionales para considerar el tema de la rebaja de comisión**. El 27 de enero se efectuó otra reunión En Madrid, también convocada por COTAL que fue lastimosa. Estuvieron presentes cinco representantes de las Asociaciones: el presidente que es de México, tres delegados de países sin problema (Uruguay, Ecuador y Venezuela) y Argentina.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Se refiere a la **reunión de emergencia realizada el 24.01 en el hotel Sheraton con no mucha participación de asociados** [51], donde **se dispuso constituir un comité de emergencia** que, reunido el martes 25 integró cinco grupos de trabajo (Devolución de Chapas – Concentración y Comercialización – Apoyos Oficiales – Contacto con Líneas Aéreas y Publicidad, Marketing y Prensa).
Estos se han reunido dos veces, **produciendo una serie de recomendaciones** que se implementarán luego de su análisis. Entre ellas destacó la referida a la creación de un Ente Emisor [52] que se ocupe de centralizar la compra de servicios y ofrecerlos a los asociados. **Se considera muy adecuada esta iniciativa y se aprueba, autorizándose la conformación de un grupo de trabajo que le de la forma necesaria.**

Respecto del **juicio sumarísimo que AAAVYT deberá demandar, se hace notar que la Comisión Directiva, en su reunión de la fecha, aprobó por unanimidad su presentación**. Esta **será acompañada por asociadas voluntarias** que también se presentarán, en la eventualidad de que el Juzgado Civil y Comercial Federal **estime que AAAVYT no puede hacerlo por sus Asociados únicamente**. Se aclara:
Se presenta ante ese tipo de juzgado, por su competencia, con la ventaja de tener en estos momentos menos actividad y poder dedicarle más tiempo con mayor fuerza y porque la importancia del tema servirá para proyectar la imagen del juez que lo resuelva.
También porque en estos juzgados los jueces son asignados por turno, lo que permite elegir la fecha para hacerlo para optar por un juez más adecuado: de allí que se deba optar por presentarlo el 7 u 8, aunque el 15 sería mejor por el juez, pero se llegaría tarde con los pagos de la quincena.
Los **agentes voluntarios son Top Dest - Periplos – Fati Tour y Turismo Sepean**. Los riesgos de esos asociados se refieren al pago del 3 % de la diferencia de % entre lo que cada uno venda por compañía demandada por año, en caso de pérdida y en concepto de costas.

Cada Regional, a su vez, debería presentar igual demanda en su área, por ser de especial importancia como refuerzo y porque serviría en caso de la pérdida de la que se presente en Capital Federal.

El **asesor jurídico de AAAVYT no cobrará suma alguna por esta gestión**, ya que **se conforma con los honorarios mensuales** pero **si se obtiene la medida cautelar**, sea en primera como en segunda instancia, **habría que pagar alrededor de $ 10.000 en cada caso a terceros**. Sólo se pagaría por la medida cautelar y **no sobre el resultado del juicio**. De no obtenerse resultados en tres meses, habría que desistir y negociar con las empresas.

Las **cartas documentos ayudan para la demanda** por lo que, sin perjuicio de lamentar que muchos no la hayan enviado, se insiste en que lo hagan.

Respecto de la estrategia que se seguirá es la siguiente: a) **la vigencia de la resolución IATA 016a**; b) la **resolución de Defensa de la Competencia en la causa seguida por AAAVYT cuando se rebajó del 10 al 9 % que fue denegada, por lo que el nuevo recorte es extemporáneo** ; c) la reducción de ese honorario del 10 al 6 % en sólo dos años; d) el **convenio celebrado entre IATA y las agencias determinando su retribución, lo que evidencia una aceptación tácita y ejecutada** ; e) una **armónica interpretación de la resolución IATA 824 y la**

[51] Un total de 125 asociados

[52] En realidad se acordo que fuera un **Polo de Emisión**, en principio exclusivo para la emisión de pasajes aéreos con el fin de no crear conflictos entre los mismos asociados; su implementación aún esta pendiente por dificultades técnicas, especialmente por la constitución de las garantias necesarias.

016a no derogada por lo cual la comisión no puede ser otra que el 9 % ; f) el hecho de que el turismo es una actividad regulada que ha sido cumplida por quienes eximen a las compañías de pagar empleados y jubilaciones, alquileres, etc. **siendo que está comprobado que las agencias sólo tienen una ganancia real del 2 % y, sin el recorte, sin el 33 % que le rebajan, no podrán sobrevivir [53] como no lo puede hacer ningún negocio**; g) que no es aceptable que una parte fuerte se ensañe con la otra más débil ; h) que de anularse la venta al público por la parte más débil se trabará la salida de viajeros al exterior, porque las compañías no darán abasto para atenderlos, máxime en el caso de British Airways, que es la única empresa con vuelos directos a Gran Bretaña ; i) las compañías venden directo al público y realizan ventas por el sistema 0 800.
El señor Palacios hace notar que si no se efectúa la demanda, se perdería el prestigio institucional [54] y pregunta reiteradamente si alguien se opone a todo lo mencionado.

ACUERDO: Aprobar que AAAVYT inicie la demanda. Aprobar que AAAVYT se haga cargo de todos los gastos, incluidos los de las agencias asociadas voluntarias. Aprobar el pago mencionado si se obtiene la medida cautelar, tanto en primera instancia como en segunda instancia.
Se hace notar, asimismo, que a la demanda de AAAVYT y la que efectúen las Regionales, **AVIABUE presentará una nueva denuncia ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.**

El **señor Palacios hace notar la imprescindible necesidad de demostrar madurez manteniendo la mayor confiabilidad sobre estas acciones que se diseñan, para que no se filtre nada que pueda llegar a oídos de las empresas involucradas.**
A su vez informa que con AVIABUE se está por elegir una empresa especializada en Marketing y se contempla la forma de reunir el dinero necesario para concretar una campaña publicitaria donde se privilegie la actividad del agente de viajes y su importancia. Además para que el mercado tome conciencia del cobro de aranceles por sus prestaciones.

El señor Zirolli informa que AVIABUE ha dispuesto la confección de folletos, carteles y posters con las tarifas de los aranceles. Sugiere que las Regionales actúen de igual manera, para lo cual se les enviará modelos de esos elementos.

Respecto a la **confiabilidad**, el señor **Prisco mociona para que el presidente Palacios, en lo futuro y en temas que exijan resolución inmediata, obre directamente.**

ACUERDO: aprobar en forma unánime la propuesta del señor Prisco, otorgando al Presidente facultades en ese sentido.

Continúa el señor Palacios indicando que **no se permitirá a esas empresas su participación en la FIT [55]** y se solicitará de **AVIABUE que tampoco lo permita en su workshop [56]**. Se ha pensado, inclusive, colocar un cartel en el espacio que ocuparían, haciendo notar el motivo de su ausencia.

El señor Zirolli indica que en un reciente almuerzo con el representante de BA, este le manifestó que las agencias debían volver a vender su compañía, ya que el boicot que le hicieron le restó tráfico y que por ello modificarían su actitud. No obstante y ante alguna sugerencia recibida, se

[53] Un argumento muy tenido en cuenta por la Justicia; ver punto 4to del fallo del recurso de apelación interpuesto contra el Juez Tresgueras de fecha 29 de Mayo de 2000
[54] El presidente Palacios menciona nuevamente el peligro de perder el prestigio de las Instituciones
[55] Esto se ha cumplido; ninguna de estas empresas ha participado en las ediciones de FIT
[56] Se refiere al ECTU; se cumplio, nunca participaron

destaca que las compañías están ejerciendo su poder, como lo prueba la respuesta dada por el señor Harrington a la SECTUR cuando esta manifestó su preocupación por la actitud de AA, así como la suma de 200 millones para 5 planes de contingencia.

ACUERDO: tomar nota del informe

El Cronista, Miércoles 02 de Febrero de 2000

LAS AGENCIAS IRÁN HOY A LA JUSTICA
Denunciarán a las líneas aéreas por la baja de comisiones

Las agencias de viaje harán dos presentaciones ante la justicia. La primera es una solicitud de **juicio sumarísimo por vulnerar el contrato tácito** que históricamente unió a las agencias argentinas con las aerolíneas. La segunda es un pedido cautelar de no innovar.

El jueves 03 de Febrero de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por Mario Zirolli, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES - AVIABUE

REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 459

FECHA: 03 de febrero de 2000
HORA: 18:30 horas
LUGAR: Sede de AVIABUE

El Sr. Mario Zirolli comenta que se **había recibido una comunicación de Aerolíneas Argentinas, anunciando la baja de comisión a partir de mayo**, hecho que dio motivo a que el Presidente de la empresa, Sr. Zavalía Lagos, le informara telefónicamente que **por un error interno se efectuó aquella comunicación, y que se debía dejar sin efecto.**

En la reunión de **Junta Directiva Federal [57] se presentó la demanda** por la reducción de comisiones para presentar en el juzgado que corresponda. Asimismo, se solicitará a las agencias del interior que inicien también sus propias demandas.

También se propuso presentar una denuncia ante Defensa de la Competencia.

Interpone el Sr. Heller para manifestar su preocupación por el seguimiento de las gestiones iniciadas ante el Gobierno, a fin de lograr detener las medidas adoptadas por las compañías aéreas.

[57] Se refiere a que en la reunión de la Junta Directiva Federal del 02 de Febrero de 2000 se aprobó la presentación de la demanda

El Sr. Bacot agrega que ACHET y las 20 agencias más grandes, iniciaron ya un juicio a las líneas aéreas.

El **Sr. Zirolli, dice que no cree [58] que las líneas aéreas vuelvan al 9% de comisión**.

El Mensajero Turístico, 07 de Febrero de 2000

LA PRIMERA BATALLA

El Gerente Comercial de **Aerolíneas Argentinas confirmó que la empresa no rebajará por el momento las comisiones y que su intención es trabajar en conjunto con las Asociaciones para encontrar soluciones consensuadas**.
Iberia y Varig siguieron la decisión de Aerolíneas Argentinas.

La **Comisión Directiva de la AAAVYT y la Junta Directiva Federal aprobaron la decisión de presentar una demanda judicial contra American Airlines, United Airlines y British Airways**. Los abogados consideran que **hay fundamentos para lograr una medida cautelar** de no innovar. Luego habrá que esperar el juicio.

La Agencia de Viajes, 07 de Febrero de 2000

JUICIO POR LAS COMISIONES
AAAVYT se enfrenta a AA, UA y BA

AAAVYT iniciará el juicio sumarísimo contra American , United y British, por su decisión de bajar las comisiones de los agentes de viajes del 9% al 6%. Continúa en pie la posibilidad de iniciar acciones judiciales contra ambas compañias estadounidenses por **"presunción de actos monopólicos".**

Clarín – Suplemento Viajes & Turismo, Domingo 13 de Febrero de 2000

AEROLÍNEAS VS. AGENCIAS
Tres compañías redujeron las comisiones que cobran las agencias. La cuestión llegó a Tribunales

El problema se inició a principios de enero cuando America Airlines, United Airlines y British Airways anunciaron que recortaban del 9 al 6 % las comisiones que les pagan a las agencias por cada uno de los boletos vendidos. **El conflicto que amenaza la supervivencia de las agencias de viajes argentinas**, y que las enfrenta con las aerolíneas, llegó a Tribunales.
La **reducción provocará cierres masivos**. La AAAVYT presentará una acción judicial de

[58] Es un comentario muy personal

carácter sumarísimo en donde se solicita como medida cautelar no innovar.
La diferencia de percepción en el negocio es la clave del conflicto. Lo que para la industria aérea es una reducción de costos, para las agencias es una reducción de ganancias. **El conflicto no se limita a estos dos sectores y también afectaría a los consumidores** [59] **.**
De **la actitud de Aerolíneas Argentinas depende, en gran parte, que la medida se extienda al resto de las compañías**. Al ser la mayor transportadora, si decide rebajar las comisiones el resto la seguirá automáticamente.

La Agencia de Viajes, lunes 14 de Febrero de 2000

LAS SOCIAS DE ABAV NO PERDERAN COMISIONES
El juez revocó la medida de las aerolíneas

Un **fallo judicial determinó en Brasil** que las comisiones de las agencias de viajes de ese país volvieran a los niveles anteriores, es decir, el 10% por la venta de boletos nacionales y el 9% para los vuelos internacionales.

Mientras tanto, la AAAVYT inició un juicio sumarísimo y un pedido cautelar de no innovar. **Por otra parte, un grupo de compañías (Aerolíneas Argentinas, Alitalia, Iberia, KLM y Varig) informaron que no modificarán su contrato con las agencias.**

Réport, lunes 14 de Febrero de 2000

EN BÚSQUEDA DE NUEVAS HERRAMIENTAS
Reconversión de la Industria

Más allá de las derivaciones legales o políticas que el caso adquiera a través de las diferentes acciones emprendidas por las direcciones de los organismos que en América Latina nuclean a los profesionales turísticos, hay un hecho cierto: la reducción de las comisiones es un fenómeno inexorable.

Quienes deben ponerse a la cabeza son las propias instituciones, porque en la capacidad de organizar y ver más allá de la coyuntura, radica la única razón de ser de las entidades [60]. El desafío es como ayudan a los socios a encontrar las herramientas genuinas para enfrentar los cambios [61].

El Mensajero Turístico, 14 de Febrero de 2000

[59] Esto ya se ha explicado; Defensa del Consumidor parece no pensar lo mismo; esto se verá más adelante.
[60] Grave error de interpretación sobre el rol de las Instituciones. El principal objetivo de las Asociaciones gremiales empresarias son la representación y defensa de los derechos e intereses de sus asociados. El art. 3º - inc. b) del Estatuso Social de AAAVYT dice: Representar y defender los intereses de sus asociados.
[61] Es una consecuencia de esa defensa

ARGENTINA SE ILUSIONA CON LOS RESULTADOS EN BRASIL

Rebaja de comisiones

En la Argentina se cumplieron las formalidades, y **la demanda preparada por los abogados de la AAAVYT fue remitida a las diferentes regionales para que cada una de ellas hiciera la presentación ante los respectivos juzgados**. Luego se iniciará un juicio que puede durar un año y medio o dos. Los abogados consideran que hay fundamentos para lograr en principio una medida cautelar de no innovar [62].

Por otro lado, en Brasil un juzgado en Brasilia hizo lugar a una demanda similar, dejando en suspenso la baja de comisiones. Varig decidió dar marcha atrás y sentarse a negociar con la Asociación. La ABAV se comprometió a detener las demandas judiciales.

Tercera Parte : **Se presenta la demanda**

PRESENTACION JUDICIAL

Trámite de la "Medida de NO INNOVAR" impetrada por la AAAVYT ante el Fuero Civil y Comercial Federal de la ciudad de Buenos Aires, en relación a la rebaja de las comisiones de las Agencias de Viajes dispuesta por las empresas American Airlines, United Airlines y British Airways.

EL TEXTO COMPLETO DE LA DEMANDA JUDICIAL PRESENTADA POR AAAVyT ANTE EL FUERO CIVIL Y COMERCIAL FEDERAL SE INCLUYE EN EL ANEXO "A"

N de la R.: Por la riqueza de los argumentos presentados se aconseja su lectura en profundidad con el fin asegurarse su comprensión y conocimiento.

El jueves 17 de Febrero de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AAAVYT** presidida por Marco Palacios, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
- ACTA DE LA REUNION DE COMISION DIRECTIVA AAAVYT -

Fecha: jueves 17 de febrero de 2000
Hora: 18:00
Lugar: Sede AAAVYT - Salón José Ventura Perez

DESARROLLO

6.2 Correspondencia recibida:

[62] Se verán más adelante

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Del Dr. Guillermo Cabanellas: El Sr. Perri da a conocer la respuesta enviada por el Dr. Cabanellas opinando que la misma es inexacta. El Sr. Palacios solicita una interpretación de la carta por parte del Dr. Moretti, quien comienza a dar su explicación diciendo que en la carta el primer párrafo acusa recibo, en el **segundo dice que en la AAAVYT le habían pedido no adoptar una posición agresiva y procede a leer un párrafo de la carta donde se dice que , la Comisión no emitió dictamen o autorización alguna de donde se desprenda que las compañías aéreas pueden fijar comisiones por debajo del 9 %**. A continuación **explica que la AAAVYT no lo contrató para que no fijen comisiones por debajo del 9% sino para que recupere el punto de diferencia del 10% al 9%**. El Sr. Palacios pregunta al Dr. Moretti si en la resolución del 8 de octubre de 1999 dice que el expediente se encuentra cerrado. El Dr. Moretti le responde que, lógicamente, un expediente administrativo se cierra cuando hay una resolución, como en uno judicial hay una sentencia y dice que el Dr. Cabanellas no indica porque no se encuentra cerrado. El **Sr. Palacios hace referencia al último párrafo en el cual dice que, durante un año ha tratado de lograr algún tipo de indicación concreta de parte de AAAVYT** respecto de la intención de la institución en materia de las acciones entabladas, lo cual **no es cierto** ya que desde el Sr. Copertari hasta el último directivo encargado de este tema estaban permanentemente en contacto con el estudio, **a su vez el Sr. Palacios indica que el no acepta ninguno de los párrafos que contiene la carta enviada por el abogado Cabanellas** y hace saber que entre noviembre y diciembre **hubo no menos de once llamadas telefónicas por parte del Sr. Belio, el Sr. Zirolli y él mismo, consultando sobre como iban las cosas**, si convenía realizar determinada acción etc., o sea que hubo comunicación permanente sobre el tema, contrariamente a lo expuesto en la carta del Dr. Cabanellas. El Sr. **Palacios solicita la opinión del Sr. Copertari sobre el tema en cuestión**, quien comienza explicando que en su momento la **Comisión Directiva de AAAVYT realizó un profundo estudio** para ver a quien se le daba la defensa de los intereses de las agencias de viajes y **cuando se selecciono al Dr. Cabanellas que fue el autor de la ley de Defensa de la Competencia, se recibieron felicitaciones por haber hecho esa elección, porque el mismo tenia gran conocimiento del ambiente de la Comisión de Defensa de la Competencia** que era un ente que producía un informe al Secretario de Comercio y Producción, el Dr. Alieto Guadani, quien en última instancia era quien tomaba la decisión o sea la Secretaria de Comercio. El Sr. **Copertari comenta que se le hizo un contrato al Dr. Cabanellas aprobado por la Comisión Directiva de ese momento, y que esta misma tenía como elemento de seguimiento a la Comisión de Transporte Aéreo**. Asimismo hace saber que siempre hubo contacto con el estudio del Dr. Cabanellas, incluso cuando el mismo Dr. Cabanellas tuvo que viajar por un curso a los EE.UU., mantuvo varias reuniones con el Dr. Kelly, el cual no estaba al tanto del tema de las "Comisiones". A su vez, también la Comisión de Transporte mantenía contacto con los abogados. Por lo tanto el Sr. **Copertari manifiesta que no esta de acuerdo con la carta enviada por el Dr. Cabanellas, y asegura que en ningún momento se dejo de lado el tema.**

ACUERDO: se solicita al Dr. Moretti redacte una nota respuesta rechazando, enérgicamente los términos de la enviada por el Dr. Cabanellas.

Presidencia:
Visita del presidente y del Gerente General de ARSA:

El Sr. **Palacios** informa que en el día de la fecha recibió, junto a otros directivos al **Sr. Patricio Zavalia Lagos Presidente de ARSA** y al Sr. Mario Sruber gerente general. Hace saber que fue una reunión muy positiva donde se explicó que ahora el Management es argentino y que el

presidente goza de todas las atribuciones que no lo tenia con el de American Airlines. Informan que la composición de la empresa que es del 8,33 % de American Airlines, el 8,33 % de Iberia, el 10 % del personal y el resto del Gobierno Español y **solicitaron 60 días de poca exposición a los medios masivos para poder presentar el plan marco de Aerolíneas Argentinas** y hacen saber que están plenamente comprometidos a que ARSA vuelva a tener el mismo prestigio que tenía antes en cuanto confiabilidad, **manifiestan a su vez que van a apoyar a la AAAVYT [63] en el tema de las rebajas de las comisiones** de las compañias aéreas como así también lo hará la AAAVYT para que ARSA venda. El Sr. **Palacios comunica que en el único país donde la línea de bandera no se adhirió al recorte fue en Argentina**, como así también que este **es el país donde menos líneas aéreas presentaron la rebaja de comisiones** y por este motivo el Sr. Palacios considera que se debe brindar todo el apoyo posible a ARSA.

El Sr. Suarez propone realizar un comunicado dando apoyo a la compañía y hace saber que los representantes de ARSA manifestaron estar abocados a dos puntos fundamentales: por un lado el mejoramiento del producto, de las frecuencias, los horarios y la calidad del producto, y por otro lado no van a bajar las comisiones y van a fortalecer la relación con las agencias de viajes, por estos motivos **considera que hay que darle el apoyo necesario a ARSA**. El Sr. Ryan informa que es coincidente la postura que dio ARSA en la reunión de operadores nacionales, donde ofreció las mismas tarifas para los programas de promoción que Lapa.

El Sr Lallament opina que la reunión con ARSA fue positiva debido a que hay un firme compromiso a apoyar la acción de las agencias de viajes. La Sra. Rossotto comenta que las autoridades de ARSA se hicieron cargo de los errores cometidos por las autoridades anteriores y que hoy al renovarse las mismas están dispuestos a revertir esta situación.

El Sr. Palacios solicita a los directivos del interior que hablen con las regionales y les informen sobre la reunión mantenida con las autoridades de ARSA haciéndoles conocer lo positiva que ha sido esta reunión; que la mesa directiva de AAAVYT quedó muy conforme con la misma y que vamos a pedirle a los socios que vendan mas Aerolíneas Argentinas debido a la nueva relación que comenzamos con ARSA. El Sr. Perri propone al Sr. Palacios hacer una carta a los asociados en el Profesional Turístico dando el apoyo a ARSA; el Sr. **Palacios opina que hay que ser prudentes con esta tema ya que AAAVYT tiene relación con otras compañias aéreas**, y solicita la redacción de una carta de apoyo pero buscando un punto de equilibrio debido a las relaciones que mantenemos con las demás compañias aéreas. Asimismo destaca la importancia de que el Management de ARSA es integramente argentino.

ACUERDO: se acuerda redactar una carta del Sr. Presidente de AAAVYT para publicar en el Profesional Turístico dando apoyo a Aerolíneas Argentinas.

Reducción de Comisiones:

Reunión COTAL de Santiago de Chile: El Sr. **Palacios informa sobre la reunión mantenida el día 16 de febrero en la ciudad de Santiago de Chile [64]**, donde estaban presente once países, que enumera. Hace saber que en la reunión se trató solamente el tema de las reducción de comisiones; cada uno de los países expuso históricamente todo lo ocurrido con referencia a este tema, y un pequeño resumen de las compañías aéreas que habían bajado las comisiones, **siendo**

[63] Las bases de este entendimiento sería el espiritu del Convenio firmado entre la **AAAVYT y ARSA** en mayo de 2000 en el marco del **Congreso de Agentes de Viajes en Córdoba**, por el cual ARSA se compromete a NO bajar las comisiones de los Agentes de Viajes

[64] COTAL y AAAVYT emitirían un comunicado conjunto sobre lo aprobado en esta reunión

la Argentina el único país en el que se adhirieron menos compañías. Hace notar que en Chile, por ejemplo, la situación es más compleja porque se plegaron las tres líneas locales. Asimismo informa que varios países explicaron la forma de actuar y que poseen leyes que los protegen, como Uruguay, Venezuela, Ecuador, Colombia y Rep. Dominicana, como así también en Brasil, donde el Presidente de ABAV no pudo asistir a esta reunión por tener que participar en otra en Brasilia donde se trataría la rebaja de comisiones de Varig **ya nueve Estados de Brasil lograron la medida de no innovar como lo solicitado aquí**. Destaca el caso de México donde las únicas líneas que se adhirieron fueron Mexicana de Aviación y Aeroméxico y destaca que después de un mapeo realizado, se llega a la conclusión de que la rebaja de comisiones fueron de todas las Líneas Aéreas en diferentes países. El Sr. Palacios comenta que en la reunión surgieron cosas interesantes para saber a quien nos enfrentamos. Por ejemplo, en Ecuador, donde la ley los favorece en todo sentido ya que no pueden bajar las comisiones, **recibieron por parte de BSP un ESCROW ACCOUNT**, que es la sugerencia del pago en una cuenta por separa de la diferencia, esto aprobado por IATA, en la reglamentación 6.11.1.5 que preveé el ESCROW ACCOUNT [65] que en concreto quiere decir que, si una agencia no esta de acuerdo con la comisión liquidada de una línea aérea o de más transportadores, con el sólo hecho de comunicarlo a través de una nota que no está de acuerdo, puede pagar lo que la agencia cree y el BSP no lo considera como "default" y toma ese pago como bueno e informa al transportador para que el mismo arregle con la agencia directamente. El **Sr. Palacios dice que lo más interesante fue un comunicado de American Airlines** en un diario de Venzuela **donde indica "cumple con el deber de notificar a nuestra distinguida clientela que de acuerdo a la normativa aprobada por IATA se ha establecido una relación de nuestra empresa y las agencias de viajes de Venezuela y el resto de los países del Continente**. En tal sentido rogamos a los usuarios de American Airlines en Venezuela, que si su boleto fue emitido después del día 10/02/00 **verifiquen por intermedio de nuestro Centro de Reservaciones que sus boletos aéreos hayan sido emitidos por agencias de viajes debidamente autorizadas**. Revisar debidamente su pasaje y tomar las previsiones del caso, **evitará contratiempos** en el Aeropuerto internacional de Maiquetía. Nuestro número del Centro de Reservaciones es el (02) 209.81.11" el Sr. Palacios opina que de esto se desprende que están poniendo en duda a las agencias de viajes. Asimismo informa **que la AAAVYT ha enviado una carta a todas las Compañías Aéreas solicitando su posición en relación a las Rebaja de Comisiones e informa las compañías que respondieron que no iban a bajar las comisiones** y otras que hablaron telefónicamente con el Sr. Perri. El Dr. Moretti explica la situación que se vivió en Uruguay, donde la Comisión Aeronáutica Civil aceptó la rebaja únicamente del 10 al 9% históricamente, y ante la aceptación de los representantes del sector por esta rebaja que está en curso desde hace dos meses, el 28 de enero American emitió una resolución por la que la bajaba al 6% y no contestó los emplazamientos que se le hicieron por carta documento. Posteriormente, el 15 de enero, American indicó que las medidas quedaron suspendidas hasta nuevo aviso quedando las comisiones en el 9%. El **Sr. Palacios propone formar un grupo de trabajo entre los directivos y las compañías aéreas para poder elaborar otra alternativa en caso de que falle la demanda que se realizara**; a su vez hace saber que solicitó a las autoridades de COTAL que las reuniones se hagan más seguido debido a la importancia del caso.

Iniciación de la demanda: El **Dr. Moretti** explica lo sucedido en la presentación de la demanda. **La misma se presentó en el juzgado del Dr. Tresguerras**, quien dijo que los hechos habían ocurrido cuando el no estaba de turno y por este motivo lo mandó de vuelta a la Cámara la que le comunica que debe intervenir ya que la misma se presento cuando el estaba de turno. También lo envía al fiscal para ver si es competente y el fiscal dice que el Federal es competente en todo lo

[65] En realidad se trata de la Reso IATA 832 y Reso IATA 850 – Anexo "F"

que engloba al transporte aéreo. **El Dr. Tresguerras emite un fallo de cuatro páginas donde se declara incompetente pese lo que dice el fiscal**, e intenta mandarlo a Comercial Ordinario. **El Dr. Moretti comunica que consultado el Sr. Palacios se ha presentado una apelación [66] ante la Cámara y el martes próximo esta se expedirá para ver si es competente o no**. El Sr. Palacios consulta que sucede si lo declaran incompetente, siendo la respuesta que pasaría a la Cámara Comercial Ordinaria y se aclara que depende del juzgado la demora del trámite, y que también se puede pedir el No Innovar aunque sea un juicio comercial ordinario. El Dr. Moretti hace referencia a los pagos de las quincenas, que si se pagan lisa y llanamente, el juez puede entender que hay un consentimiento y hace saber que tuvo dificultades para que 3 o 4 agencias acompañe la presentación. Opina que la tarea de relevar si quieren pagar a través de un ESCROW ACCOUNT y con una carta de protesto y si nos inclinamos a que las otras líneas aéreas interpreten que hay una disputa, puede ser ardua y no conoce el resultado. El Sr. Palacios comenta que se estaba discutiendo en la reunión de COTAL que las agencias pueden pagar en protesto siempre y cuando exista una disputa, y **aclara que nosotros tenemos presentado el juicio por lo tanto la disputa existe a nivel judicial**. El Dr. Moretti aclara que existe por parte de la AAAVYT y no por parte individual de las agencias y propone comunicar a los socios que la AAAVYT recomienda pagar bajo protesto, abrir un ESCROW ACCOUNT por la diferencia y además aclara que cuando se presente el expediente en la Comisión de Defensa de la Competencia, al mismo tiempo se puede presentar una medida connocitiva de protesta para que se protejan los derechos mientras la Comisión de Defensa a la Competencia actúa. El **Sr. Palacios solicita que por secretaria se envié a todas las Regionales del interior** una nota con la copia del escrito y que busquen un abogado para que lo presenten en el Juzgado Federal que corresponda lo antes posible, y que si no sale la medida de No Innovar en 15 días se lo comuniquen a la AAAVYT y en este caso se retiraría la demanda para no tener que abonar demasiado dinero en costas. El Sr. Suarez propone que en la carta que va a ser enviada a las compañías aéreas involucradas se les haga notar que las agencias de viajes están en contra de ellas solamente y que la compañía aérea de bandera esta a favor de las agencias y no rebajan las comisiones.

ACUERDO: **enviar una carta a los asociados redactada por el Dr. Moretti y un instructivo** para que procedan correctamente en el envío de la nota a las líneas aéreas si no se toma una medida favorable a las agencias de viajes, explicando las fechas en las que deben enviar las cartas, que serán unos días antes del vencimiento de las quincenas y en forma concordante al BSP.

Temas planteados a la SECTUR: **El Sr. Palacios informa que no obtuvo respuesta por parte del Lic. Lombardi.**

El 21 de Febrero de 2000 en un artículo publicado por El Mensajero Turístico se expresaba:

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 21 de Febrero de 2000

Comisiones: la lucha continúa

Mientras COTAL haría una presentación en Estados Unidos, la ACHET de Chile se prepara

[66] Ordenarían al Dr. Tresguerras que es competente en esta causa

para hacer una presentación judicial. Entre tanto, Air France estudia sumarse a la rebaja.
Los agentes de viajes de todo el continente siguen peleando. Las sentencias favorables en Brasil alentaron la vía judicial. Por ello COTAL (Confederación de Organizaciones Turísticas de América Latina), convocó a una reunión que se celebró el pasado miércoles, en el Marriot de Santiago de Chile. Con **representantes de la AAAVYT decidieron una estrategia en común**.

En nuestro país la presentación judicial que hiciera la AAAVYT sufrió un inesperado retraso. El juez de la causa, doctor **Tresguerras, se declaró incompetente por segunda vez**. Esto motivó a **que la Asociación hiciera una presentación ante la Cámara Federal**, para que el magistrado sea reconfirmado en la causa y cuyo fallo se espera para mañana.

El 23 de Febrero de 2000 la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo – **AAAVYT** – Emite un comunicado de prensa dando a conocer la posición oficial de cada línea aérea con relación a la rebaja de las comisiones:

COMUNICADO DE PRENSA

REDUCCIÓN DE COMISIONES

La **Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo** se ha dirigido a las compañías aéreas solicitando informen la posición oficial de cada una respecto a la rebaja de comisiones. A la fecha se han recibido las siguientes respuestas:

ALITALIA: por el momento mantienen la comisión del 9%.
AIR FRANCE/LUFTHANSA: no han tomado decisión para Argentina. Esperan instrucciones de casa matriz.
AUSTRIAN AIRLINES: no reducirán comisiones, por instrucciones de casa matriz.
AVIANCA: no reduce las comisiones y mantiene las condiciones con las agencias.
ECUATORIANA: no tiene previsto modificar las comisiones.
JAPAN AIRLINES: no reducirán las comisiones por instrucciones de las autoridades de Sao Pablo.
KLM: por el momento mantiene la comisión del 9%.
QANTAS: respondió verbalmente que no reducirá las comisiones.
VASP: no tiene previsto reducir las comisiones.
AEROLÍNEAS ARGENTINAS/VARIG/IBERIA/LAPA: respondieron verbalmente que no reducirán las comisiones.
AIR NIPON / BRITSH MIDLAND / FINNAIR / AMERICAN WEST / US AIRWAYS: informaron verbalmente que no reducirán las comisiones.

Por otra parte, la Asociación Boliviana de Agencias de Viajes – ABAVYT – ha informado que ha logrado una medida cautelar de NO INNOVAR, lo que significa que el juez a cargo ordenó a American Airlines no modificar o innovar su relación contractual con las Agencias de Viajes, existente antes del 15 de enero del 2000.

Asimismo, la Asociación Brasilera de Agencias de Viajes – ABAV – nos ha hecho llegar la siguiente información sobre los acuerdos que negociara sobre los porcentajes de comisiones en ese país, a saber:

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

VASP: fue la única empresa nacional que no alteró los porcentajes de comisión.

TRANSBRASIL / INTERBRASIL: reconsideró su decisión y retornó a los porcentajes anteriores.

VARIG / RIO – SUL: Varig aguarda las reuniones de distintas entidades, en las que se considerará la propuesta de una reducción gradual.

TAM: aguarda la decisión de los agentes de viajes sobre una reducción gradual de la comisión (acompaña a Varig).

AAAVYT, febrero 23 de 2000

El jueves 24 de Febrero de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por Mario Zirolli, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES

REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 460

FECHA: 24 de febrero de 2000
HORA: 18:30 horas
LUGAR: Sede de AVIABUE

PRESIDENCIA
Su informe

Denuncia ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

El Sr. Zirolli informa que se encuentra presente en esta reunión el Dr. Fernando Flores, a fin de poner en conocimiento de la Comisión Directiva el documento que se ha elaborado para presentar la denuncia por la **rebaja de comisiones ante la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia**.

Toma la palabra el **Dr. Flores** para señalar que se encuentra a disposición de los presentes en la sede social copia de este documento para que lo analicen, ya que urge la necesidad de tomar una decisión en cuanto a la aprobación del escrito para su correspondiente presentación.

Prosigue informando que el objetivo de la denuncia es que dicho Organismo declare la nulidad de la medida adoptada por las compañías aéreas, **restablezca el 9% de comisión a las agencias** y se apliquen a las demandadas las sanciones previstas en Defensa de la Competencia, atento a que se trata de prácticas concertadas realizadas en el ámbito de un abuso de posición dominante de mercado.

Las bases de esta presentación serán las siguientes:

1) **Reivindicar lo dispuesto por esa Comisión en una expte. de la AAAVYT, en el cual dijo que la comisión era del 9%.**

2) Relatar situaciones en distintos países latinoamericanos demostrando que American Airlines, United, Delta, Continental y British rebajaron en sus rutas de la región las comisiones del 9% al 6%.
3) Hacer saber que en aquellos países donde existe organismo protectorio de la libre competencia se han realizado denuncias similares a la que se está presentando en este país. En el **Congreso de COTAL [67] en Chile se informó que existe correspondencia entre los diversos organismos antimonopólicos del Continente.**
4) Continuar con lo actuado en el expte. de AAAVYT, en atención al éxito que allí tuvo la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia en dejar sin efecto la política de incentivos efectuada por Aerolíneas y Austral.
5) La estrategia institucional consiste en solicitar posteriormente ante la Justicia una medida cautelar autónoma mientras se va tramitando el expediente, para garantizar nuestros derechos.

El Sr. Palacios sugiere tomar en cuenta las últimas comunicaciones recibidas de Cotal, en cuanto a lo resuelto sobre el tema en Bolivia y Uruguay.

Se genera un intercambio de opiniones consultando los presentes diversos aspectos en cuanto a dicha presentación, brindando el Dr. Flores mayores detalles de la misma.

Acto seguido se acuerda proceder a dicha presentación, independientemente de los aspectos formales que hacen al escrito, el cual se encuentra a disposición de los presentes.

El 24 de Febrero de 2000, **COTAL y AAAVYT** difundían un **comunicado conjunto** sobre la Resolución aprobada por la Asamblea General Extraordinaria realizada en Santiago de Chile el 16 de Febrero de 2000; a continuación se reproduce el texto completo :

RESOLUCIÓN DE LA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA
DE LA CONFEDERACIÓN DE ORGANIZACIONES TURÍSTICAS
DE AMERICA LATINA (COTAL)

La Asamblea General de **COTAL**, en representación de más de **15.000 agencias de viaje de América Latina y de sus cientos de miles de empleados**, alarmada **por la acción concertada de un grupo de líneas aéreas para reducir el pago de las comisiones a las agencias** de viaje afiliadas a nuestras asociaciones, resuelve:

Declarar que, ante este acto concertado, las asociaciones de agencias de viaje miembros de COTAL, se **mantienen unidas en la defensa de los intereses** de nuestros agremiados.
alertar a los usuarios del transporte aéreo de nuestros países para que estén conscientes de que la medida va dirigida a afectar sus intereses a través de:

Eliminar la competencia en los puntos de venta, mediante la desaparición de las agencias de viaje.
Coartar la libertad de escoger informada e imparcialmente la línea aérea a utilizar por el usuario.

[67] **COTAL y AAAVYT** emitían el 24 de Febrero de 2000 un comunicado conjunto sobre lo resuelto en la Asamblea General en Santiago de Chile

Trasladar el costo de nuestros servicios al usuario, aumentando los costos de transporte aéreo.

Respaldar las acciones judiciales emprendidas por las asociaciones de agencias de viaje nacionales e instruir a nuestros abogados para que determinen la posibilidad de interponer acciones jurídicas globales en contra de prácticas que pueden ser **monopolísticas al amparo de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA)**.

alertar a las autoridades de nuestros países que, en el servicio prestado por las líneas aéreas, **no existe libre competencia** ni concurrencia debido a las limitaciones establecidas en las regulaciones internacionales. **Adicionalmente, las líneas aéreas han impuesto una regulación privada de la actividad de las agencias de viaje, mediante las resoluciones adoptadas en las llamadas conferencias de coordinación de Tarifas y de Agencia de Pasajeros de IATA.**

advertir a nuestros Gobiernos que las acciones emprendidas por las líneas aéreas, irrespetando inclusive legislaciones nacionales, atentan contra la existencia de las agencias de viaje, quienes, en su inmensa mayoría, son pequeñas y medianas empresas, **las cuales se verán obligadas al despido masivo de sus empleados**, de no encontrar una solución a esta arbitrariedad.

rechazar las acciones de terror iniciadas por algunas líneas aéreas, las cuales incluyen el retiro de placas, el intento de dividir a nuestros agremiados y la confección de listas negras de agencias de viaje, retirándolos de los sistemas de distribución y reservaciones.

Dado en la Ciudad de Santiago de Chile, el 16 de febrero de 2000.

CONFEDERACIÓN DE ORGANIZACIONES TURÍSTICAS DE AMERICA LATINA	**ASOCIACIÓN ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO**

La disputa entre agentes y líneas aéreas parece no tener fronteras.
Desde fines de 1998 los Sres. Mario Zirolli (Furlong) y Marcos Feldman (Les Amis) se hicieron cargo de la **Subcomisión de Transporte Aéreo** unificada de AAAVYT – AVIABUE.
Como ya se ha mencionado al comienzo de este trabajo, las relaciones entre los agentes de viajes y las aerolíneas comenzaban a transitar por un periódo de tensión, especialmente a partir de finales de 1997.
La entonces ministra española de turismo se puso al frente de los reclamos de los agentes de viajes y **amenazó a la IATA con revocar su inmunidad** ante la Unión Europea, y les impuso la necesidad de suscribir un nuevo contrato con los agentes, con el fin de lograr un acuerdo balanceado.
Como consecuencia de esta decisión se crea el **Grupo de Trabajo del Nuevo Milenio**, compuesto por cinco representantes de las líneas aéreas y tres miembros de los agentes de viajes.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Luego de dos años de trabajo, quedan establecidas las bases para la redacción de un Nuevo Contrato; para tal efecto se crea el **GCC** (**Comité Consultivo Global**) compuesto por ocho miembros representando a las aerolíneas y ocho miembros por los agentes de viajes.

Enterado, Mario Zirolli **con la aceptación de la Comisión Directiva de AAVYT**, promovió su propia designación enviando sus antecedentes, amparado en el conocimiento del idioma inglés, entre otras cosas.
Fue aceptado y se convirtió en uno de los integrantes del GCC por los Agentes de Viajes; 6 por la FUAAV y 2 por ECTAA – la Federación Europea – , todos socios activos de una asociación nacional perteneciente a la **FUAAV** [68].
Siempre se ha considerado a Mario Zirolli como uno de los miembros en representación de la FUAAV, y más precisamente del Area 1.

En la primera reunión realizada en Londres en Febrero de 2000 del GCC se acordarían los principios básicos aprobados y aceptados en el informe del **Grupo de Trabajo del Nuevo Milenio**, como punto de partida para la redacción de nuevo acuerdo.
Esos principios básicos eran:

- Remuneración Justa.
- Competencia Justa.
- Justa distribución de la tarea administrativa.

Refiriéndose a este tema, **Marco Palacios**, Presidente de AAAVYT, expresaba:
" Conforme al tema en cuestión, primeramente queremos destacar la trascendencia e importancia que para el futuro de los Agentes de Viajes tiene el asegurarnos de llegar a un acuerdo justo, equitativo y balanceado para suscribir un nuevo Contrato de Agencias de Viajes ".

Y agregaba: "A estos hemos incorporado el **pricipio de Igualdad y la necesaria participación de los Agentes de Viajes en todos los grupos de trabajo y en todos los niveles de decisión** "**.**

Estamos de acuerdo con los puntos detallados en la Resolución 01 de la Asamblea de COTAL de San José. **Al respecto queremos dejar bien en claro, y que no haya ninguna duda, que las Instituciones representativas de los Agentes de Viajes de Argentina no aceptarán ni apoyarán ningún acuerdo de Nuevo Contrato en cuyas cláusulas de otorgue explícita o implícitamente a las aerolíneas facultades o beneficios para modificar unilateralmente la remuneración de los agentes de viajes [69]; entendido este punto, cualquier plazo de aviso previo pierde razón de ser ".**

La Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo – **AAAVYT** – comienza a liderar en toda América por su clara defensa de los derechos e intereses de los agentes de viajes.
La figura del Presidente Marco Palacios se agiganta y sus preceptos comienzan a ser tomados como los pilares de una larga lucha, denunciando el anacrónico accionar de las líneas aéreas, realizando reiterados llamados al diálogo adulto entre las partes, promoviendo acciones legales ante la Justicia Federal, **reclamando se investigue en profundidad la inmunidad de IATA en América y el mundo, y elaborando planes creativos e innovadores alternativos**.

[68] **FUAAV** – Federación Universal de las Asociaciones de Agencias de Viajes
[69] Estos argumentos **serían los utilizados por COTAL para defender y establecer una posición** sobre el nuevo Contrato para agencias de viajes

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La lectura de los documentos incluidos en este trabajo de copilación así lo certifican y lo hecho esta avalado en los extraordinarios resultados obtenidos por los agentes de viajes de Argentina.

A comienzos del año 2000 el mundo turistico era eceptico, indiferente y miraban el accionar de la AAAVYT con desconfianza; **fueron en muchos casos complices involuntarios, sordos y mudos, de la aplicación de esas políticas devastadoras de algunas líneas aéreas.**

Recién después de finales de junio de 2002, cuando se aborto la iniciativa de aprobar un nuevo contrato de agencias de viajes, muchas voces se comenzaron a escuchar, y emitieron comunicados y realizaron conferencias, y solicitaron alistamientos y acciones a seguir.

AAAVYT ya había recorrido casi todos esos caminos, pero como no podía ser de otra manera apoyo las iniciativas y se plego.

DOSSIER AREA TURÍSTICA, 01 de Marzo de 2000

AAAVYT y COTAL, en defensa de las agencias

La **AAAVYT** decidió solicitar información sobre la postura de cada una de las líneas. Por su parte, la **COTAL** tomó resoluciones en su Asamblea General Extraordinaria. Por el momento, Alitalia y KLM mantienen la comisión del 9 por ciento; Air France y Lufthansa no han tomado una decisión.
Además, **COTAL respaldará las acciones judiciales emprendidas por las asociaciones** de agencias de viajes de cada país, e instruirá a sus abogados para que interpongan acciones jurídicas globales en contra de prácticas que pueden ser monopólicas, al amparo de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA).

El miércoles 1º de Marzo de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AAAVYT** presidida por **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
ACTA DE LA REUNION DE COMISION DIRECTIVA

Fecha: miércoles 1 de marzo de 2000
Hora: 18:00
Lugar: Sede AAAVYT – Salón José Ventura Perez

DESARROLLO

6. Informe de Asesores:
6.1 **Denuncia ante la Justicia Federal**: El Dr. Moretti informa que después de la **declaración de incompetencia del juez designado**, se envió un memorial a la Cámara y que se expediría primero la Fiscalía y luego ella [70].
6.2 **Denuncia ante la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia**: El Dr. Moretti hace conocer **que se preparó la denuncia de AVIABUE**, pero que recién hoy se podría presentar [71], ya

[70] Se declararía al Juez competente en esta causa

que recién se firmará el poder que lo habilita. Indica que en este caso se incorporó la información recibida de Bolivia.

El Sr. **Palacios pregunta sobre las denuncias de las regionales**. El Dr. Moretti aclara que en Bariloche hubo dudas en la Comisión Directiva, por lo que sugirió que se efectuara la denuncia junto a dos asociados. En Jujuy se aguardaba un turno favorable en el juzgado y seguramente se presentaba en el día de la fecha. Indica que en La Plata se ha considerado un abogado que es, a la vez, director del diario "Hoy". El Sr. Palacios señala que en Mar del Plata parecería como si se hubiera apagado el interés inicial y cita que la regional le solicitó por carta la decisión de AAAVYT y el reconocimiento de los honorarios profesionales que, por otra parte, sólo tienen que pasar al papel lo enviado en un diskette. En Córdoba se manifestó alguna oposición, pero se aguardaba al presidente de ACAV para resolver. Se cuenta con la colaboración de Neuquen y de Tucumán que efectuarán las denuncias. Se insiste en que de no lograrse una medida cautelar habrá que desistir de seguir adelante con las denuncias. El Sr. Cortegoso señala la falta de acción institucional de AMAVYT, donde no se efectuaba reunión de la Directiva desde tiempo atrás y que en la última sólo estuvieron la vicepresidente, el secretario y el mismo, siendo sólo estos dos últimos los que enviaron la Carta Documento. Sugiere una visita a la Regional.

El Sr. Moscato indica que en Rosario las líneas aéreas involucradas siguen trabajando ofreciendo más comisión a algunas agencias, **incluyendo las de los propios directivos de ARAV**. Al respecto se **considera que es obligación y responsabilidad de los dirigentes de las regionales proteger la actividad y a los asociados**, y que deben entender que el esfuerzo que se les pide es para que AAAVYT pueda negociar desde una posición más favorable.

ACUERDO: tomar nota de los informes contenidos en los puntos 6.1 – 6.2 y 6.3 anteriores, lamentando profundamente la falta de responsabilidad y de solidaridad con que se viene manejando el tema por parte de algunas regionales.

AVIABUE se presenta ante la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia

PRESENTACION DENUNCIA ANTE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
Comisión Nacional de Defensa de la Competencia

Trámite de denuncia formulada por AVIABUE ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia contra las empresas American Airlines, United Airlines y British Airways.

En relación al mismo, informamos que con fecha 7 de marzo del corriente año se presentó el escrito "Formula Denuncia" ante la dicha Comisión, que depende de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería de la Nación.

La causa fue caratulada como "American Airlines, United Airlines y British Airways s/ Infracción Ley 25.156" y se le ha otorgado el número de trámite 064-002835/2000.

[71] Finalmente fue presentada el 07 de Marzo de 2000

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

EL TEXTO COMPLETO DE LA DENUNCIA PRESENTADA POR AVIABUE ANTE LA COMISION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA SE INCLUYE EN EL ANEXO "B"
N de la R.: Por la riqueza de los argumentos presentados se aconseja su lectura en profundidad con el fin asegurarse su comprensión y conocimiento.

El jueves 09 de Marzo de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por el Sr. **Mario Toledo**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

FECHA: 09 DE MARZO DE 2000
ACTA : 461

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES - AVIABUE

REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 461

FECHA: Jueves 09 de marzo de 2000
HORA: 18:30 horas
LUGAR: Sede de AVIABUE

01. PRESIDENCIA

El Sr. **Toledo** cede la palabra al **Dr. Moretti**, a fin de **que informe a los presentes sobre la presentación de la denuncia ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**, por la reducción de comisiones.

El Dr. Moretti inicia su presentación explicando en qué consisten las acciones iniciadas por AAAVYT y AVIABUE, señalando que en el caso de la primera se tratar de una acción judicial y la de esta Asociación **de una acción administrativa**, **ya que por encontrarse en la misma jurisdicción que AAAVYT no podía iniciar la demanda judicial**. En **el escrito ante Defensa de la Competencia se incluyó como argumento la resolución adoptada por ese organismo en la anterior denuncia sobre reducción de comisiones y se acompañó copia de las Cartas Documentos y las respuestas intercambiadas entre las líneas aéreas y los socios**, además de hacer referencia a las resoluciones adoptadas en otros países y la incidencia que esta medida trae aparejada para toda la actividad.

Interpone el Sr. Manfredi para hacer mención a la nómina de agencias que oportunamente fuera difundida, quienes enviaron las cartas documentos a las aerolíneas, sugiriendo que se actualice la misma y se dé a conocer, en virtud de que el listado original cuenta con mayores agencias que han adherido a la acción.
El Sr. Toledo secunda la idea e indica que se proceda a su correspondiente actualización y circularización [72].

Prosigue el Dr. Moretti informando que, si bien en su momento se remitió copia del escrito judicial para que cada Regional inicie por su parte la demanda correspondiente a fin de reforzar la acción

[72] Se incluye en este trabajo el listado final con la última actualización de fecha 4 de Abril de 2000

encaminada por AAAVYT, a la fecha sólo la Regional de Jujuy y AVIABUE hicieron las presentaciones pertinentes en los ámbitos respectivos.

Asimismo, se refiere al curso que ha tomado la demanda judicial, **siendo que a la fecha se encuentra demorada, ya que el juez que entiende en la causa se declaró incompetente y este tema aún está en punto de discusión en el ámbito de la justicia**, habiéndose elevado a la Cámara para que resuelva.

El Sr. Feldman observa que cuando se presenta un pedido de Recurso de Amparo, se entiende que es de urgencia y en este caso la resolución se está demorando más de lo debido, con lo cual no resulta favorable para lograr el fallo deseado en forma inmediata. El Dr. Moretti aclara que se encuentra dentro de los plazos judiciales establecidos para este tipo de presentación judicial.

Se genera un largo debate analizando la falta de participación de las Asociaciones Regionales en el pedido realizado por AAAVYT, teniendo en cuenta que esta situación afecta en forma negativa para lograr revertir la medida adoptada por las compañías aéreas.

Por lo expuesto y teniendo en cuenta las dificultades que se plantean en la justicia correspondiente a esa jurisdicción, se concluye en la necesidad de que las agencias de viajes del interior del país presionen a sus respectivas regionales para impulsar las acciones judiciales en otras regiones.

En este sentido, el Sr. Feldman se ofrece a iniciar la demanda a través de la sucursal de su agencia, radicada en Lomas de Zamora, pero el Dr. Moretti explica en este caso no resulta posible ya que se incorporó a IATA luego de iniciado el conflicto.

Asimismo el Dr. Moretti explica que una acción individual sólo favorecería el resultado a esa empresa y no puede hacerse extensivo; puede sentar un precedente, resultando más propicio presentar la demanda a nivel regional.

Acto seguido, se analizan las posibles causas por las cuales las regionales no iniciaron acción alguna en sus jurisdicciones y la necesidad de impulsar desde AVIABUE una campaña de concientización a las agencias del interior del país para que tomen cartas en el asunto a la brevedad, reforzando el pedido de AAAVYT.

Los Sres. Feldman y Manfredi sugieren dirigirse directamente a las agencias, como colegas, a fin de que presionen a sus respectivas regionales para que lleven adelante la presentación del juicio.

El Sr. Schiselman propone elaborar una comunicación a través de la **Subcomisión de Agentes Minoristas, que actúa en forma conjunta con AAAVYT**.

El Sr. Bacot Vidal sin embargo entiende que en primera instancia se debe lograr la adhesión de las Regionales, dándoles los argumentos necesarios para incentivarlos a pasar a la acción, tal es caso que se plantea con la Regional de Córdoba, quien tiene representante en AAAVYT y en la Subcomisión de Agentes Minoristas.

Luego de un largo intercambio de opiniones, se acuerda proceder al envío de una circular por intermedio de la Subcomisión de Agentes Minoristas, dirigida directamente a las agencias, previa información a la Sra. Belcky Rosotto.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El miércoles 22 de Marzo de 2000 se reune la **Junta Directiva Federal, órgano máximo de conducció de AAAVyT** presidida por **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
ACTA DE LA REUNION DE JUNTA DIRECTIVA FEDERAL AAAVYT

Fecha: miércoles 22 de marzo del 2000
Hora : 18:00
Lugar: Sede de AAAVYT – Salón José Ventura Pérez

D E S A R R O L L O

Presidencia: el señor Palacios se refiere a:
Denuncia por recorte de comisiones: anuncia como grata nueva, que **el Dr. Tresguerras fue recusado dos veces en su alegatoria por falta de méritos. Se le ha ordenado que debe declararse competente y por ello la semana próxima recibirá los antecedentes para entender en el expediente**.

ACUERDO: se toma nota

8.2 **Reunión COTAL en Miami**: ha sido convocada para los días 24 y 25 de marzo, en Miami, para **tratar el tema del recorte de comisiones** con los presidentes de las Asociaciones Nacionales Miembros. Por su parte y de acuerdo con lo resuelto, **AVIABUE se ha presentado ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia por el mismo tema**, **argumentando que si en la anterior denuncia se determinó que era atendible la reducción del 10 al 9 %, esta era entonces la comisión del agente y mal podía rebajársela**.
Solicita que las Regionales procedan a informar si presentaron las denuncias ante las autoridades locales como se había resuelto.
El señor Ezquerra hace conocer que la asesora local consideró que faltaban elementos, por lo que se los solicitó al secretario de AAAVYT. Con los mismos la asesora re-estudiará la posibilidad de presentarla. Se teme rechazo ya que la regional no presentó denuncias contra American Airlines ni United Airlines.

Se dispone que el Dr. Flores se comunicará con ella para asesorarla y facilitarle la tarea.
Mar del Plata había solicitado que AAAVYT le confirmara por escrito que se haría cargo de los gastos de la presentación, a pesar de que ello estaba asentado en actas. Esa certificación le fue entregada, por lo que la presentación se hará a la brevedad.
Mientras el **señor Prisco manifiesta que se debe presentar para no perder tiempo**, el **señor Palacios indica que el proceso intelectual se ha terminado** con las presentaciones de los letrados y ratifica una vez más lo que también está incluido en actas, **que AAAVYT se hará cargo de los honorarios de los abogados**, aunque vuelve a indicar que si no se consigue la decisión de no innovar, se procederá al retiro de la denuncia.
Se contesta al señor Sisti sobre el procedimiento aprobado para las regionales y se sugiere que quienes tengan dudas consulten directamente a los señores Belio o Moretti. Las regionales pueden actuar en representación de sus asociados y **se reitera que cuando más presentaciones haya mayores son las chances de lograr el objetivo.**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

ACUERDO: se toma nota del informe y se insiste en que las regionales presenten sus denuncias sobre la base de todos los elementos que les fueran enviado.
Al mismo tiempo se toma conocimiento que La Plata presentará la demanda y que en Tucumán se presentará esta semana. Se hace conocer, asimismo, que la regional Rosario consultó y le fue contestada, que por qué debía hacerlo si lo hizo AAAVYT y luego condicionó la presentación a la reducción de la cuota social (el señor Curridor aclara que esa decisión no fue deseo de toda la Comisión Directiva de ARAV.)

El jueves 23 de Marzo de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por Mario Zirolli, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

FECHA : 23 DE MARZO DE 2000
ACTA : 462

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES – AVIABUE

REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 462

FECHA: Jueves 23 de marzo de 2000
HORA: 18:30 horas
LUGAR: Sede de AVIABUE

05. PRESIDENCIA

DESARROLLO/RESOLUCION:

Tema Reducción de Comisiones – Informe del Estudio Moretti:
El Sr. Zirolli da lectura del informe recibido de los Asesores Legales sobre el tema de referencia, el cual se resume a continuación:

PRESENTACION JUDICIAL

*Trámite de la **"Medida de NO INNOVAR" impetrada por la AAAVYT** ante el Fuero Civil y Comercial Federal de la ciudad de Buenos Aires, **en relación a la rebaja de las comisiones de las Agencias de Viajes dispuesta por las empresas American Airlines, United Airlines y British Airways**.*

*Al respecto, **recordamos que en Primera Instancia el juez Tresguerras se declaró incompetente, por lo que esa resolución fue apelada por la AAAVYT**, habiendo sido los autos elevados a la Cámara Nacional de Apelaciones del Fuero Civil y Comercial Federal a fin que se expida sobre el particular.*

*A mediados de la semana en curso, la Cámara de Apelaciones del Fuero ha revocado el dictamen de Primera Instancia y **ha declarado competente al Juzgado interviniente, lo que equivale a decir que se ha hecho lugar al recurso de apelación interpuesto por la AAAVYT.***

*Una vez recibida la notificación correspondiente sobre dicha resolución, los autos serán devueltos por la Cámara de Apelaciones a Primera Instancia **a fin que el Juez Tresguerras se expida sobre la cuestión de fondo planteada por la AAAVYT.***

DENUNCIA ANTE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Trámite de denuncia formulada por AVIABUE ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia contra las empresas American Airlines, United Airlines y British Airways.

*En relación al mismo, informamos que **con fecha 7 de marzo del corriente año se presentó** el escrito "Formula Denuncia" ante la dicha Comisión, que depende de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería de la Nación.*

La causa fue caratulada como "American Airlines, United Airlines y British Airways s/ Infracción Ley 25.156" y se le ha otorgado el número de trámite 064-002835/2000.

A la fecha, nos encontramos al aguardo de la citación para concurrir ante esa Comisión Nacional a los efectos de ratificar la denuncia presentada, lo cual se estima su recepción en los próximos días.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 27 de Marzo de 2000
Mambru se fue a la guerra

El juez Tresguerras es un hombre poco batallador. **La Cámara de Apelaciones le devolvió su declaración de incompetencia y el tema volvió a quedar en sus manos**.
Mientras tanto, la justicia chilena falló a favor de los agentes de viajes, la brasileña hizo algo parecido, y en Ecuador estudian la posibilidad de quitarle el permiso para volar a American Airlines.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 27 de Marzo de 2000
Los últimos de la fila

Mientras en todo el continente los agentes de viajes consiguen volver a las comisiones del 9% mediante órdenes judiciales, en nuestro país, la Cámara Federal de Apelaciones en lo civil y comercial **ordenó al juez entender en la causa, pero aún no hay dictamen**.
Debido a la apelación que presentó la AAAVYT, la Cámara ordenó al letrado que entienda en el tema y se prevé que recién en esta semana que comienza el expediente vuelva a su despacho.
Las **compañías aéreas insisten en que su postura es irreversible**. **Palacios viajó a Miami** el pasado viernes **para participar de una reunión de presidentes de asociaciones de agencias de viajes con Peter Dolara, máximo responsable de American Airlines para Latinoamérica**.
Por otra parte, el martes pasado se reunieron representantes de la AAAVYT y de Aerolíneas Argentinas, en la primera de una serie de rondas mixtas de trabajo, para conversar sobre el

tema costos.

El jueves 6 de Abril de 2000 en un tibio discurso - y notoria falta de oportunidad – de apertura del ECTU 2000 realizado en la Rural, el entonces presidente de AVIABUE Sr. Mario Zirolli **no hace ninguna regerencia a la baja de las comisiones** promovidas por AA, UA y BA apenas tres meses antes; a continuación se transcriben las partes salientes:

ACTO DE APERTURA
ECTU´2000 y DESTINO USA

DISCURSO: Sr. Mario Zirolli – Presidente AVIABUE

Señoras y Señores:

En mi carácter de Presidente de la Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires, les agradezco su presencia en la inauguración del ECTU 2000, nuevamente organizada en forma paralela con el Destino USA

¿Pero cuál es el contexto en el que nos toca presentar esta exposición?

En el transcurso de los últimos años hemos asistido a la peor crisis que nos ha tocado vivir.

Nuestro sector se ha transformado estructuralmente: características como el poco volumen con alta rentabilidad han desaparecido para dar paso a una única regla de supervivencia: el gran volumen con escasa rentabilidad.

Asimismo, a escala mundial el turismo se ha visto seriamente afectado por innumerables factores: guerras, debacles financieras, catástrofes naturales, desempleo e inseguridad laboral, múltiples incertidumbres sociales.

Hemos sido testigos de profundas transformaciones con el advenimiento del euro, la caída del muro de Berlín, el fin de la Guerra Fría y la rápida evolución de las comunicaciones, los medios, nuevas tecnologías informáticas e inclusive la globalización.

En nuestro país, la estabilidad nos condicionó a ser cada día más eficientes, obligándonos a competir con economías más avanzadas y con diferentes entornos impositivos, laborales y financieros. Otras sociedades elaboraron en muchas décadas complejos procesos que nos hemos visto obligados a forjar y asumir en escasos 8 años.

Dentro de este marco, y ante la incertidumbre de nuestra propia permanencia y continuidad en el sector turístico, nos hemos dedicado a atacarnos unos a otros y **a tratar de salvar nuestros negocios en detrimento de los demás** [73].

[73] Esto es justamente lo que haría Zirolli al firmar el convenio propuesto por American Airlines, aceptando el 6% de comisión más otras prebendas

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Compañías aéreas, agentes de viajes mayoristas, minoristas, corporativos, receptivos y hoteleros; **hemos abandonado la idea de que la única forma de salvar nuestros negocios individuales es fortaleciendo al sector en su conjunto**.

Y a ésto llamamos crisis.

¿Pero cuál es el verdadero significado de crisis?

Crisis es cambio... empero crisis igualmente significa oportunidad.

Estos cambios, si logramos interpretarlos correctamente nos pueden llevar a tiempos mejores. A fines del siglo XIX y principios del XX, el mundo asistió a cambios tan trascendentales como el advenimiento de los primeros automóviles, el teléfono y del mismo modo los hermanos Wright hicieron volar un elemento más pesado que el aire.

... lo cual debe haber generado una gran crisis para la época. Sin embargo, las sociedades y las empresas no desaparecieron, no obstante necesitaron transformarse rediseñando y reinventando sus negocios.

Todos aquellos que permanecieron aferrados a sus viejos paradigmas o modelos, inmersos en un círculo vicioso, desaparecieron. Sobrevivieron solamente quienes, nutridos de sus experiencias del pasado, se esforzaron por reconcebir el futuro.

Y ésto es a lo que nuestra Institución debe estar dedicada . . .

Ninguna mención a defender los legítimos derechos de los Agentes de Viajes . . .

Con fecha 13 de Abril de 2000 la AAAVYT, en lo que podría considerarse como un excepcional trabajo de investigación [74], produce un documento que presenta a consideración de la **Dra. Angela Marina Donato, Subsecretaria de Transporte Aerocomecial**; el texto completo del mismo se reproduce a continuación.

Buenos Aires, Abril 13 de 2000.-

Dra,
Angela Marina Donato
Subsecretaría de Transporte Aerocomercial
S/D

Ref: 00439

De nuestra mayor consideración:

De conformidad con lo adelantado en la amable reunión que mantuviéramos el lunes último en su despacho, nos permitimos dirigirnos a la Sra. Subsecretaria a **efectos de solicitar su intervención en el problema que afecta a las agencias de viajes de la República Argentina**, como consecuencia de una actitud adoptada por algunas líneas aéreas al reducir el porcentaje de

[74] Se recomienda su lectura; puede dar respuesta a muchos interrogantes

comisión aplicable a la venta de pasajes aéreos internacionales sobre lo cual exponemos lo siguiente:

1. ANTECEDENTES.

Las agencias de viajes en su relación con las líneas aéreas **están vinculadas por el Acuerdo establecido en la Resolución 824 de la IATA**, en el **que se especifican todos los aspectos inherentes a la relación contractual**: observancia de las leyes y reglamentos; designación; custodia de documentos de transporte y placas identificatorias para la emisión de pasajes; obligatoriedad de mantener un adecuado récord de cuentas y documentación complementaria; legislación aplicable y, también, la forma de remuneración. Sumarizando, todos los aspectos inherentes a una relación contractual, con la particularidad de que el acuerdo respectivo es firmado por el Director General de la IATA en nombre de todas las líneas aéreas, “**actuando como agente de los transportadores”** . Tal lo que textualmente establece el Acuerdo y esto es así por el hecho de que existen en el mundo más de 50.000 agencias (sin incluir Estados Unidos y Canadá), y por lo tanto sería materialmente imposible que cada empresa firme individualmente un Acuerdo con cada una de las empresas existentes en el mundo.

Lo expuesto exterioriza con meridiana claridad la importancia que tanto la Resolución 824 como el Acuerdo tienen para las partes involucradas, esto eso, empresas aéreas y agencias de viajes.

2. COMISIONES

Estrictamente vinculado con lo anterior, a través de la **IATA se ha adoptado la Resolución 016a** que con algunas excepciones territoriales debidamente indentificadas en la propia Resolución, **taxativamente determina que la comisión aplicable es del 9%.**
Para mayor abundamiento a continuación se transcribe la versión original en inglés de la parte resolutiva de la citada Resolución:

“ the comisión on international pasanger air transportation payable by a TC Member to an IATA Accredited Agent, pursuant to the aplicable Sales Agency Administration Rules and Sales Agency Agreements, shall be 9% of the aplicable fares”.

Obsérvese la parte final del texto que en modo alguno es dubitativo no optativo, sino que de una manera terminante indica “**deberá ser del 9%”.**

3. MEDIDA ADOPTADA EN LA COMISION LATINOAMERICANA DE AVIACIÓN CIVIL.

Como es de su conocimiento esta cuestión fue objeto de tratamiento a nivel gubernamental a través de la **Comisión Latinoamericana de Aviación Civil** (CLAC) por medio de la cual se consideró, entre otros aspectos, que la efectividad del sistema multilateral de fijación de tarifas se ve afectado, entre otros factores, por la liberalización de las comisiones que se pagan a los agentes de viaje y **que a su vez estas comisiones son parte integrante de las tarifas** y que como consecuencia de ello los Estados Miembro de la CLAC, **deben también considerar y fijar los niveles de las citadas comisiones.**

En suma, la medida adoptada, que tiene carácter de Resolución y que la identifica **como “A6-7”** es mandatoria al indicar textualmente : **“deberán también considerar y fijar los niveles de las citadas comisiones”.**

En la parte resolutiva se establece como límite una comisión máxima del 10% sobre la tarifa aplicable, y así fue que en su momento la autoridad aeronáutica argentina aprobó ese porcentaje y como consecuencia de tal determinación, ello constaba en la Resolución 016a de la IATA como **“reserva gubernamental argentina”** posteriormente dejada sin efecto de conformidad con lo que oportunamente se informará.

4. **ACTITUD DE LAS EMPRESAS AEREAS**.

En 1997 las líneas aéreas en nuestro país decidieron retrotraer el nivel de comisiones al porcentaje determinado por la **Resolución 016a de la IATA**, fundamentando tal decisión en el hecho de que la comisión que las empresas aéreas deben reconocerse interlinealmente es del 9%, y por lo tanto el pago del 10% a las agencias suponía la pérdida del 1%, pero principalmente teniendo como objetivo la reducción de costos.

Respecto a esto último es dable mencionar la contradictoria actitud de las empresas, ya que la pretendida reducción de costos, no se compadecía con la notoria disminución de precios que se venía registrando en la mayoría de las rutas internacionales.

Aún más, la reducción de costos en materia de comisiones era implícita con las tarifas de menor nivel aplicable por las empresas, con efecto directo en la retribución que las agencias percibían por sus actividades de venta de transporte aéreo internacional.

5. ANULACIÓN DE LA RESERVA GUBERNAMENTAL.

Como consecuencia de la actitud adoptada por las empresas y a raíz de las presentaciones hechas ante la autoridad aeronáutica, la **D.N.T.A. por Nota Nro 55.277** de fecha 18 de abril de 1997 notificó a todas las líneas aéreas que tomaba debida nota, sin objeciones, de que la comisión de agencias para la venta de transporte aéreo internacional era del 9% y derivado de ello, la IATA por Memorando de fecha 2 de mayo de 1997 notificó a los Miembros de la Asociación que de acuerdo con la información recibida de Aerolíneas Argentinas, había dejado sin efecto la reserva hecha a la Resolución 016a.

6. DECISIÓN DE LA SECRETARIA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MINERIA.

Todo lo actuado fue ratificado por la Secretaría de Estado mencionada en este capítulo, como consecuencia del **Dictamen Nro 324/99 de fecha 1/9/99 de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.**

Se anexa tanto el Dictamen como la Resolución del Sr, Secretario de Industria, Comercio y Minería cuyos legitiman la aplicación del 9% como nivel de comisión y consecuentemente retribución a las agencias por la venta de transporte aéreo internacional, pero esta decisión se fundamenta, con total claridad, en la vigencia y aplicación de la Resolución 016ª de la IATA y que ella, a su vez, forma parte integrante del Contrato que las agencias de viaje y turismo firmaron con la IATA y asi como el párrafo incluido a foja 755 es suficientemente ilustrativo al indicar: ***“ello justifica y sustenta el nivel de comisión adoptado del 9% que es el establecido por la Resolución de la IATA que no hace más que respetar una convención vigente entre las partes (Art. 1197 – Código Civil “.***

En conclusión, a nuestro entender, el **Dictamen de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, si bien hizo lugar a la presentación de las empresas, al hacerlo reconoció la**

existencia de una relación contractual que por otra parte era y es de aplicación en la mayoría de los países.

7. **NUEVA REDUCCIÓN DE COMISIONES**.

No obstante lo precedentemente expuesto, con fecha 10/01/2000 algunas empresas aéreas volvieron a adoptar una medida de igual alcance pero mucho más drástica, reduciendo las comisiones por la venta de transporte aéreo internacional del 9 al 6%, esta vez sin contar con la adhesión de la mayoría de las empresas aéreas, incluyendo a Aerolíneas Argentinas S.A. en su carácter de transportador oficial.

Resulta incomprensible esta actitud que determina una reducción equivalente al 33% del porcentaje de comisiones, que se suma a la reducción de hecho derivada de las menores tarifas aplicables y que por otro lado no contempla equitativamente los costos de venta y administración de los procedimientos conexos determinados por las propias empresas, sean en la relación directa como a través del B.S.P.

Aún más, si en el caso de la reducción del 10% al 9% se esgrimió como parte de la justificación la pérdida de un 1% en los casos de transferencias interlineales, de llevarse a cabo la reducción que ahora pretenden determinadas empresas, se daría la paradoja de que la línea aérea que hubiere pagado el 6% de comisión a una agencia local, obtuviese un beneficio del 3% por el valor del sector transporte que se transfiriera a otra empresa, por cuanto a nivel mundial se mantiene la comisión interlineal del 9%.

Otro aspecto que debe mencionarse es el hecho de que las empresas promotoras de esta iniciativa tienen vigente en su país un régimen de comisión diferente, cuya proyección tiene mayor incidencia económica que el cuestionado 9%. Tal el caso de Estados Unidos, donde estamos en condiciones de aseverar que el promedio de comisiones que se reconoce a las agencias globalmente, excede el 15%, información ésta que puede ser verificada con Aerolíneas Argentinas.

Las entidades que agrupan a las agencias de viajes en Brasil y Chile han hecho sendas presentaciones en sede judicial recurriendo la medida adoptada, y en ambos casos se ha hecho lugar a una medida de no innovar y consecuentemente, sujeto a ulterior sentencia, por vía judicial se ha ordenado el mantenimiento de la comisión determinada por la Resolución 016ª.

En mérito a las consideraciones que anteceden, esta Asociación considera lo siguiente:

a) Que la comunidad aérea internacional por diversos medios ha determinado que la internacionalidad del transporte aéreo excluye la adopción de medidas unilaterales y que por lo tanto el ordenamiento que regula el transporte aéreo debe ser hecho a través de medidas adoptadas en foros multilaterales, tales como la OACI y CLAC, en el orden gubernamental, asi como lo es la IATA en el terreno interempresario, sean líneas aéreas como agencias de viaje.
b) Que ese principio ha sido aceptado por los respectivos gobiernos.
c) Que en el contexto multilateral anteriormente descripto la IATA ha adoptado la Resolución 016ª que, como anteriormente se ha expuesto, determinó que la comisión por la venta de pasajes internacionales debe ser del 9%.
d) Que lo indicado en el punto anterior está relacionado con el contrato de adhesión que cada agencia ha firmado con la Asociación Internacional de Transporte Aéreo y que apartarse

de los términos y obligaciones de ese contrato significaría violar el principio de observancia obligatoria de los contratos firmados entre las partes.

e) Que la CLAC, por medio de la Resolución A6-7, ha determinado que los Estados Miembro deben considerar y fijar los niveles de comisiones.

f) Que coincidentemente con lo anterior es no sólo aconsejable sino absolutamente necesario determinar un nivel de comisión homogéneo a nivel mundial y compatible con los costos de las agencias intervinientes.

g) Que la remuneración de las agencias se ha visto sustancialmente disminuida tanto por la primera reducción del 10 al 9% **como por la gradual reducción de las tarifas aéreas**, lo cual ha redundado negativamente en la economía del sector.

h) Que acentuar esa disminución significaría poner en peligro la estabilidad de un número considerable de trabajadores en las 3337 agencias actualmente en funcionamiento en el país.

Por todo ello nos permitimos solicitarle quiera tener a bien disponer lo necesario para que se contemple equitativamente la situación de las agencias de viaje y se fije como remuneración para la venta de transporte aéreo internacional el 9% de comisión.

Al agradecerle quiera tener a bien proveer de conformidad, hago propicia la oportunidad para saludarle con atenta consideración.

MARCO A. PALACIOS – Presidente –
JULIO A. PERRI – Secretario –

REPORT AL DIA, 19 de Abril de 2000

La justicia avala el corte de comisiones aéreas

El **Juez Tresguerras** que tenía a su cargo la resolución sobre la petición de la AAAVYT de **no innovar sobre la baja de comisiones**, dictaminó en la tarde ayer **su oposición al pedido**.
Esto significa que la justicia argentina no hizo lugar al reclamo de las asociaciones de agentes de viajes para evitar que las compañías aéreas bajen las comisiones.

La AAAVYT no pierde tiempo y reacciona al instante, **presentando la correspondiente apelación** ante la Cámara Federal Civil y Comercial.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 24 de Abril de 2000

La AAAVYT apeló al fallo negativo sobre comisiones

Al cierre de esta edición, la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo emitió un comunicado **señalando la apelación efectuada a lo que fue el fallo negativo del juez José Luis Tresguerras a la medida cautelar** pedida por la AAAVYT, respecto a la rebaja de comisiones sufrida por las agencias de viajes por parte de algunas líneas aéreas.
A pesar de ello, el letrado que patrocina la acción de apelación, **Dr. Gustavo Romano Duffau**,

ha señalado que, en definitiva, será la Cámara Federal Civil y Comercial la que dirimirá la cuestión, tribunal a instancia que ya había revocado la decisión del Dr. Tresguerras.

LA AGENCIA DE VIAJES, Lunes 24 de Abril de 2000 / Pág. 8

AAAVYT apeló la decisión de Tresguerras

La **AAAVYT decidió apelar** la reciente resolución **dictada por el juez José Luis Javier Tresguerras**. El magistrado, **dispuso no hacer lugar a la medida cautelar solicitada** por la AAAVYT.

REPORT, 24 de Abril de 2000

La Justicia avala el recorte

El Juez Tresguerras dictaminó el martes pasado su oposición al pedido. Este fallo se suma al del juez federal de la ciudad de Córdoba.
Apenas conocido el dictamen, la **AAAVYT difundió un comunicado en el que informa su decisión de volver a apelar ante la Cámara Federal Civil y Comercial**, tal como se hizo cuando el mismo juez Tresguerras se declaró incompetente para tratar el tema.

El miércoles 26 de Abril de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AAAVyT** presidida por el Sr. **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ACTA DE LA REUNION DE LA COMISION DIRECTIVA AAAVYT

Fecha: miércoles 26 de abril del 2000-
Hora : 18:00
Lugar: Sede de AAAVYT

D e s a r r o l l o

Instalación: siendo las 18:30 horas se inicia la reunión

4.8. Legal: el Dr. Moretti brinda una amplia información sobre el resultado de las decisiones tomadas en Córdoba y en Capital Federal, rechazando el pedido de medida cautelar solicitado. **No se explica como fue hecha la presentación en Córdoba, pues a raíz de las noticias recibidas, parecería que lo fue sólo en 11 páginas, cuando los antecedentes que se enviaran constaban de 55 páginas**. La decisión del Dr. Tresguerras hay que entenderla ya que no maneja ni domina su juzgado, por lo que el proyecto de resolución estuvo a cargo del secretario, ya que el subsecretario apoyaba la medida cautelar. La razón es que si se otorgaba la medida de no innovar se acababa el pleito, ya que se vedaba el derecho de defensa de la otra parte. Según el Dr. Peyrano (Santa Fe) existían muchas probabilidades de reconocerse el derecho de AAAVYT.

Existen posibilidades en el caso de que la Cámara opine a favor, pero es el caso de considerar el supuesto de que hubiere una negativa. En esta situación sugiere aguardar hasta el 05 de junio para decidir qué hacer. Destaca la demora de tres meses para decidir este tema y hace constar que, a diferencia de Chile, falta una acción protectiva como la ejercida en Santiago, primero contra Lufthansa y luego contra las demás líneas aéreas. Hace conocer que en el juzgado se han producido llamadas telefónicas para conocer la decisión. Considera que la posición argentina es bien clara y puede constituirse en pieza clave de este problema. Aclara, asimismo, que en el caso de que se apruebe la medida cautelar de no innovar, las agencias que hubieren acepto por escrito el 6 % no se podrían beneficiar de aquella.
Ante la consulta que le formula el señor González, se le solicita que el abogado de Córdoba envíe copia de la presentación que efectuara.

El viernes 05 de Mayo de 2000 se reune la **Comisión Directiva y Junta Directiva Federal de AAAVyT en la ciudad de Córdoba,** presidida por el Sr. Marco Palacios, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ACTA DE LA REUNION DE LA COMISION DIRECTIVA Y DE LA JUNTA DIRECTIVA FEDERAL AAAVYT

Fecha: viernes 05 de mayo del 2000
Hora: 19:00
Lugar: **Ciudad de Córdoba** - **Patio de Olmos – Salón Independencia**

D E S A R R O L L O

5.2. **Mendoza**: la señora Fazio hace notar que en el listado de las agencias que efectuaron la denuncia a las compañías aéreas, han faltado algunas por lo que se le solicita envíe ese detalle.
Hace notar, asimismo, que recién en el día de la fecha se presenta la denuncia, que estuvo demorada por la conveniencia de elegir abogado y juzgado.

ACUERDO: se toma nota

5.3. **La Plata**: el señor Migliavacca informa que se ha mantenido una entrevista con el subsecretario de turismo para dialogar sobre el tema, quien los ha derivado a la dirección provincial de turismo por corresponderle a ella el tratamiento del tema.

5.4. **Santa Fe**: el señor Barbaglia informa que el juez ante el cual se presentó la denuncia se declaró incompetente por entender que se superponían dos jurisdicciones, nacional y provincial

ACUERDO: tomar nota y disponer que Santa Fe apele para lo cual deberá ponerse en contacto con la Dra. Lipschitz.

8. **Presidencia**: el señor Palacios se refiere a:
8.1. **Recorte de comisiones**: sintetiza las manipulaciones efectuadas al expediente **a raíz de las declaraciones de incompatibilidad del juez Tresguerras** y las tres veces que apelada la decisión, la Cámara lo volvió a incorporar a la causa luego de la tercera apelación. Destaca que en realidad esto fue favorable a la AAAVYT porque si hubiera dictado la medida cautelar solicitada, AAAVYT no hubiera tenido posibilidad de apelar.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Sintetiza la información recibida de Ecuador donde si bien se aplicaron dos multas a American Airlines y una suspensión de sólo 30 días para que volara un 30 % de la programación con ese país, se está logrando retrotraer la situación derogando le legislación que era mandatoria para el mantenimiento de la comisión.
ACAV informa que la denuncia estuvo demorada hasta que el 12.04.00 hubo resolución que fue apelada el 24.04.00.
Se toma nota de las regionales que presentaron la denuncia y de las que no lo hicieron.
8.2. **Comité de Crisis**: se toma nota de las acciones desarrolladas para generar un Polo Unificado de Emisión (sólo de pasajes aéreos)

El miércoles 17 de Mayo de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AAAVyT** presidida por el Sr. **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
ACTA DE LA REUNION DE COMISION DIRECTIVA

Fecha: miércoles 17 de mayo del 2000
Hora : 18:00
Lugar: Sede de AAAVYT – Salón Federación

ACUERDO: declarar la mayoría reglamentaria con la presencia de seis directivos titulares y un suplente en función titular, total siete titulares

7..6 **Denuncia por el recorte de comisiones**: se solicita el informe del Dr. Moretti quién indica que está interviniendo la Dra. Marina M. de Vidal y que se han solicitado las resoluciones adoptadas en Brasil y en la fecha, las de otros países como Ecuador y Chile. Estima que a fin de mayo o principios de junio habrá resolución del expediente y hace notar que siente algún temor si se difunde que la Reso. IATA 016ª quedará sin efecto el 30 de junio [75].

ACUERDO: tomar nota del informe

El jueves 18 de Mayo de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por Mario Zirolli, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES
REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 464

FECHA: Jueves 18 de mayo de 2000
HORA: 18:30 horas
LUGAR: Sede de AVIABUE

DESARROLLO/RESOLUCION:
05. PRESIDENCIA

[75] El vencimiento era el 31 de Julio de 2000 con efecto el 31 de Julio de 2001

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Denuncia ante la Dirección Nac. de Defensa de la Competencia

El Dr. Moretti hace referencia a la solicitud realizada por dicho Organismo, a fin de contar con pruebas documentales de resoluciones adoptadas en otros países por organismos pares sobre el tema reducción de comisiones, lo cual se está requiriendo a las Asociaciones Nacionales a través del Sr. Gerardo Belio.

Asimismo, se refiere a la solicitud de entrevista que está coordinando con funcionarios de la mencionada Dirección, para concertar una reunión con el Dr. Winograff, Secretario de la misma.

En otro orden de cosas, **hace mención a los aspectos formales que fundamenta la presentación institucional, destacando que uno de los aspectos que se debe analizar es la caducidad de la Resolución 0016a a partir del 31 de julio de 2000**, la cual excepto determinados países, fija ciertas tarifas aéreas. Ahora bien, el problema que se plantea es que Argentina, como así también otros países de Latinoamérica, quedaría sin normas específicas para el futuro, entendiendo que esta situación perjudica aún más al sector.

Por lo tanto, considera que se debe lograr como mínimo ante IATA [76] que no existan países que queden desprovistos de norma alguna, ya que no sólo resulta desfavorable para el sector sino también para las compañías aéreas.

En otro orden de cosas, el Sr. Palacios observa los **dichos de la línea aérea Lufthansa** [77] en cuanto a la situación de la empresa y **los motivos por el cual decidieron reducir las comisiones**, considerándolos contradictorios.

El Sr. Rodriguez opina que se debería difundir esta contradicción a través de una solicitada, ya que dicha empresa está presentando al mercado un doble mensaje, lo cual resulta inverosímil.

El Sr. Palacios realiza un análisis de las gestiones cumplidas en la AAAVYT a través de la Comisión Directiva anterior, y **las acciones que debe encaminar la conducción actual de la Institución, fijando como base la necesidad de solucionar los problemas de los Agentes de Viajes que enfrentan en forma cotidiana**.

En este sentido se refiere a la importancia de haber tenido la oportunidad de formar parte del Grupo Milenio, el cual actúa en forma internacional y que está conformado actualmente por cinco integrantes de las compañías aéreas y tres miembros de agencias de viajes. Entre otras cosas, en el ámbito de este grupo por ejemplo se está analizando la aplicación de un impuesto de 0,45 U$S para crear un fondo que será destinado por si alguna línea aérea quebrara.

En este sentido, recuerda que oportunamente en el marco de esta Asociación se generó una idea de similares características, como fondo de protección para las agencias de viajes [78], lo cual luego de haber consultado con IATA su viabilidad se derivó a la idea de crear una estampilla para los pasajes aéreos.

---

[76] Un planteo muy ingenuo e imposible de lograr en medio de una disputa judicial; aquí el Gobierno no hizo reserva.

[77] Queda claro que la línea aérea Lufthansa no entro en el proceso judicial por motivos de no contar con los recursos necesarios.

[78] Otra idea de los agentes de viajes de Argentina, luego tomada por el GCC y que dio lugar a la elaboración del PPP (Plan de Protección al Pasajero), aprobado y aún pendiente de ejecución.

Al respecto, también fue planteado al Ing. Lombardi que AAAVYT absorbería los gastos para que la Sectur participe en Hannover, y a cambio conseguir el apoyo de la Secretaría para llevar adelante el proyecto antes mencionado.

Lo expuesto es un compendio de los temas a los cuales **AAAVYT debe abocarse a trabajar en defensa de los intereses de los Agentes de Viajes**, del mismo modo **que resulta necesario en los tiempos que corren romper el paradigma de la comisión y reemplazarlo por un ingreso que sirva a las empresas a ser rentable su negocio** [79]. Por lo tanto, será necesario también provocar un cambio en la visión del sector y en lo institucional, utilizando como referente la figura de una Asociación gremial empresaria.

El 29 de Mayo la Cámara resuelve revocar la decisión del Juez Tresguerras y ordena se proceda a sortear nuevo Juez para que se pronuncie exclusivamente sobre la procedencia de la medida; a continuación se transcribe el texto completo de la misma:

C 350/2000 ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO c AMERICAN AIRLINES Y OTROS s/ SUMARISIMO.
JUZG. 2 SEC. 4

Buenos Aires, 29 de mayo de 2000

VISTO: el recurso de apelación interpuesto a fs. 1398, contra la decisión de fs. 1396/1397, fundado a fs. 1400/1406 vta.;

Y CONSIDERANDO:

1. Que la actora requirió se dictara una medida cautelar de no innovar ordenando a las codemandadas liquidar, durante el desarrollo del proceso, **el 9% de comisión a las agencias de viajes por expendio de pasajes aéreos** [80] (conf. Punto IV, 3 del escrito de inicio – fs. 1094, *in fine*), en el marco de un proceso de conocimiento tendiente a obtener – en lo que aquí resulta de interés – **la declaración de nulidad de toda comisión inferior a dicho porcentual abonada a las agencias de viajes** por el concepto aludido.
2. que el sentenciante rechazó el pedido de cautela, pues entendió que, en tanto el objeto del proceso principal y el de la medida requerida se confundían en una sola e idéntica finalidad, **"se desvirtuaría el instituto cautelar si entráramos a analizar cuestiones que sólo deben reservarse para el momento del dictado de una sentencia definitiva"**. (fs. 1396 vta.)
3. que, al respecto, cabe señalar que en la medida de no innovar y en la medida cautelar innovativa **existen fundamentos de hecho y de derecho que imponen al Tribunal expedirse provisionalmente sobre la índole de la petición formulada**, por lo que **no corresponde desentenderse del tratamiento concreto de las alegaciones formuladas so pretexto de incurrir en prejuzgamiento** (conf. Corte Suprema de Justicia de la Nación, causa "Camacho Acosta, Maximino c. Grafi Graf SRL y otros", del 7.8.97 – Fallos: 320:1633).

[79] Concepto que luego depurado serviría de base para la elaboración del Plan "B"

[80] La negrita no es original; en negrita se destaca lo más importante para facilitar la lectura

“Ello resulta así, pues es de la esencia de esos institutos procesales de orden excepcional enfocar sus proyecciones – en tanto dure el litigio – **sobre el fondo mismo de la controversia**, ya **sea para impedir un acto o para llevarlo a cabo**, porque **dichas medidas precautorias se encuentran enderazadas a evitar la producción de perjuicios que se podrían producir en caso de inactividad del magistrado y podrían tornarse de muy dificultosa o imposible reparación en la oportunidad del dictado de la sentencia definitiva”** (Tribunal citado, causa citada).

4. que, en el caso, la actora expresamente esgrimió que **“la demora en resolver esta cuestión podría afectar no sólo los intereses de las agencias asociadas** a mi poderdante sino que llevaría directamente al quebranto a muchas de ellas y cesarían en sus actividades más de 20.000 personas. Todo ello puede ocurrir desde el preciso momento en el cual las agencias deberían comenzar a aplicar la comisión impuesta y determinada por las demandadas (6%) en la emisión de pasajes.....**es imposible aguardar la finalización de este proceso aceptando las condiciones unilateralmente impuestas por las accionadas”** (punto XIII, letra “d” del escrito inicial – fs. 114 vta. / 115 -).
5. Que, en tales condiciones, **es decir ante la magnitud, gravedad e irreparabilidad del daño invocado por la peticionaria de la medida**, y de conformidad con el criterio reseñado en el punto 3 de esta resolución, **no correspondía al señor Juez desentenderse del tratamiento concreto de las alegaciones formuladas** (conf. Corte Suprema, fallo citado; ver sobre el tema, Arazi, Roland, “Tutela anticipada”, en Revista de Derecho Procesal, Nro 1, Medidas Cautelares, p. 385/394 – y doctrina allí citada, esp. Morello, Augusto Mario, “La tutela anticipada en la Corte Suprema” – nota a fallo - , ED-176-62).
6. Que, por último, es pertinente destacar que la cita de esta Sala efectuada por el Magistrado a fs. 1396 vta. No resulta adecuada al *sub examine* . Ello, desde que la causa allí mencionada corresponde a un caso donde se encontraba en discusión la protección cautelar de una patente de invención; supuesto éste que a la fecha de la resolución de esta Sala se hallaba regido exclusivamente, en tanto encuadrado en las previsiones específicas de la ley especial, por el sistema previstos por los art. 83 a 87 de la ley 24.481 (conf. Causa 5.298/98 del 16.2.99).

En consecuencia, **SE RESUELVE**: **revocar la decisión apelada**. **Toda vez que el Doctor José Luis Javier Tresguerras adelantó opinión sobre el tema**, deberá remitirse los autos a la Oficina de Asignación de Causas **a fin de que proceda a sortear nuevo Juez para que se pronuncie exclusivamente sobre la procedencia de la medida**.
Déjase constancia de que la tercera vocalía de la Sala se encuentra vacante (art. 109 del RJN).
Regístrese, notifíquese y cúmplase con la remisión a la Oficina de Asignación de Causas.

EDUARDO VOCOS CONESA
MARINA MARIANI DE VIDAL

El miércoles 31 de Mayo de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AAAVyT** presidida por el Sr. **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
ACTA DE LA REUNION DE COMISION DIRECTIVA

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Fecha: miércoles 31 de mayo de 2000
Hora: 18:00
Lugar: Sede de AAAVYT – Salón Federación

DESARROLLO

Transporte Aéreo
Reso. IATA 016ª.: se toma nota de la síntesis que ha sido distribuida. El Dr, Moretti formula algunas **apreciaciones destacando lo confuso** de los elementos e informes recibidos, **lo que hace dudar si la resolución desaparecerá, si será reemplazada, etc**.
Ante esta situación confusa se decide efectuar consultas directas a los señores José Chalén (VASP) y Fernando Dozzo (ARSA)

ACUERDO: encomendar al señor Testoni la realización de estas consultas con el Dr. Moretti.

El señor Cortegoso formula algunas preguntas y hace notar la falta de convocatorias a las escasas reuniones de la Subcomisión respectiva y reitera que las mismas se pueden efectuar el día de la C.D. o el día posterior. Pregunta:
a) que ha pasado con el retorno al sistema quincenal. Se explica que se consideró en la Asamblea General de Miami y ante la oposición de dos aerolíneas, fue transferida a la reunión a celebrarse en junio (13 / 14.06.00) donde la decisión debe ser aprobada por unanimidad.
b) estado actual de la denuncia presentada. Se aclara que ha estado en la Cámara que la hecho circular entre sus camaristas y que se estima tendrá pronta resolución.
c) Estado de los trabajos sobre el " pool de compras ": se indica que se continúa trabajando en un comité reducido.

El jueves 1º de Junio de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por Mario Zirolli, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES

DESARROLLO/RESOLUCION:

01. PRESIDENCIA
Demanda ante la Dirección de Defensa de la Competencia
Informa que en relación a la Cédula de Notificación recibida de la mencionada Dirección, por la cual solicitaba resoluciones de organismos pares que se hayan expedido por la rebaja de comisiones en otros países, se le cursó la correspondiente respuesta en función a la información recabada por intermedio de AAAVYT, si bien no existe antecedentes concretos en las condiciones solicitadas pero se le hizo llegar otras actuaciones como aporte al expediente.

La Sra. Reinhold acota que también se adjuntó una nota periodística sobre las resoluciones y resultados obtenidos en los diferentes países, **publicada por la revista Gerencia Viajes**.

Continúa el Sr. **Zirolli señalando que su visión es optimista** por la atención que están prestando en este Organismo a la denuncia presentada, además de que se esté haciendo el seguimiento de la resolución que adopte la justicia.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

LA AGENCIA DE VIAJES, 05 de Junio de 2000
A un paso del 9% - Amplias posibilidades de volver al 9%

La **Cámara de Apelaciones falló a favor del recurso presentado por AAAVYT**, por lo que a los agentes de viajes todavía les queda una esperanza de **recuperar el 9% en las comisiones aéreas**. También decidió el cambio de magistrado en el juicio sumarísimo que la entidad entabló contra AA, UA y BA. **La resolución de la Cámara fue tomada por la asociación como una "señal favorable".**
Se espera que un nuevo magistrado se expida en los próximos 15 días a favor de la medida cautelar de no innovar, **con lo que los agentes de viajes se garantizarían el 9%, al menos durante 2 ó 3 años más**. El viernes 2 de junio la entidad recibió la resolución de la Cámara de Apelaciones de "revocar la decisión apelada".
En caso de que el nuevo juez que entienda en la causa otorgue la medida cautelar, el trío de compañías aéreas que encabeza la baja de comisiones **comenzará a jugar un papel diferente al asumido hasta ahora.**

REPORT, 05 de Junio de 2000

Golpe de timón

La **Cámara Federal Civil y Comercial resolvió**, ante la apelación de la AAAVYT, **revocar la decisión del juez José Luis Tresguerras quien se había opuesto a la petición de una medida cautelar de no innovar sobre el tema de la baja de comisiones**.

Se tomó en cuenta, además, que la **AAAVYT** había esgrimido que la demora en resolver la cuestión afectaría no sólo los intereses de las agencias de viajes, que incluso podrían quebrar y dejar cesantes a más de 20.000 personas.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 05 de Junio de 2000

Soldado que huye sirve para otras Tresguerras

La causa que la **AAAVYT mantiene contra American Airlines, United Airlines y British Airways** por la rebaja de comisiones **tendrá un nuevo juez que se encargará de expedirse acerca de la medida cautelar de no innovar solicitada por la Asociación**. La decisión de la Cámara fue anunciada en una conferencia de prensa realizada por la dirigencia de la AAAVYT a última hora del viernes 2 de junio.
Después de **que Tresguerras se expidiera por tres veces en contra de la medida cautelar de no innovar, finalmente la Cámara entendió que un nuevo juez debía hacerse cargo de la medida**, aunque el caso en sí continuará en manos del mismo juez.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El viernes 30 de Junio de 2000 se reune la **Junta Directiva Federal** y de la **Comisión Directiva de AAAVyT** presidida por el Sr. **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
REUNION DE JUNTA DIRECTIVA FEDERAL Y COMISION DIRECTIVA

Fecha: viernes 30 de junio de 2000
Hora: 18:30 horas
Lugar: **Hotel Turismo Tilcara – Tilcara - Pcia. de Jujuy**

DESARROLLO

1. Instalación: siendo las 18:30 hs se inicia la reunión
2. Lista de asistencia: declaración del "quórum" se comprueba la presencia de:

	Comisión Directiva	
Palacios	Marco A.	Presidente
Rossotto	Belky C.	Vicepresidente 1º
Suarez	Juan C.	Vicepresidente 2º
Perri	Julio A.	Secretario
Zabludovich	Juan C.	Protesorero
Moscato	Juan	Vocal Titular 1º
Andia	Jorge A.	Vocal Titular 2º
Gonzalez	José A.	Vocal Titular 3º
Cortegoso	Alfredo	Vocal Titular 4º
Ríos	Rafael	Vocal Suplente 2º
Tuzzi	Juan F.	Vocal Suplente 4º
	Comisión Revisora de Cuentas	
Schurz	Enrique	Revisor de Ctas. Titular 2º
Gorza	Héctor	Revisor de Ctas. Suplente 1º
	Asociaciones Regionales	
Migliavacca	Flavio	La Plata
Zirolli	Mario H.	Capital Federal
Deya	Andrés	Gran Buenos Aires
Fazio	Graciela	Mendoza
Licciardi	Ariel	San Juan
Calabró	Miguel A.	Neuquen
Nieva Prebe	Maria	Tucumán
Alvarez Manfredi	Ramón	Posadas
Schneider	Guillermo	C. Rivadavia
Paissanidis	Angela	Salta
Englender	Jorge	Mar del Plata

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Dirección Ejecutiva y Asesores

Belio	Gerardo	Director Ejecutivo
Testoni	Héctor	Asesor Técnico
Moretti	Luis	Asesor Jurídico
Invitados		
Cervini	Dario	Cervini Turismo – Subcomisión T. Terrestre

Informe de Asesores: El Sr. Moretti da a conocer el estado del juicio por la rebaja de comisiones y aclara que hubo una presión muy grande por parte de las compañías aéreas. Hace referencia a la presentación de AVIABUE **ante Defensa de la Competencia** la que solicitó algunos originales y se está tratando de conseguirlos ya que se cuenta con mails y fax. Menciona la situación de la ciudad de Mendoza donde existe una resolución donde rechazaron no solo la medida cautelar sino también rechazaron la acción o sea el pleito, lo que es muy grave e inusual. Se va dar el apoyo con la resolución de la Cámara de Buenos Aires, que se le enviará por e-mail a la regional para que esta la adapte. La Sra. Fazio solicita que se envíe este material para poder seguir con la causa. **El Sr. Palacios comenta** que si se obtiene la medida cautelar de no innovar, las compañías aéreas pueden apelar a la Cámara para que la rechacen y comenta que las compañías con la medida cautelar mientras dure el juicio deben pagar el 9 %. Si se toman en cuenta los importes, **las compañías estarían perdiendo 74 millones de dólares y esto lo comenta para que se tenga en cuenta que nos estamos enfrentando a alguien muy poderoso, ya que no van a permitir semejante pérdida**.

LA AGENCIA DE VIAJES , 17 de Julio de 2000
La Justicia devolvió el 9% a las agencias de viajes - Las comisiones vuelven al 9%

El jueves **13 de julio**, el **juez federal Luis María Márquez dio a conocer su decisión de hacer lugar a la medida de no innovar interpuesta por AAAVYT, por lo que AA, UA y BA deberán "liquidar y abonar una comisión del 9%" a las agencias socias de la entidad**. Si bien esta resolución comenzará a regir ni bien sea notificada, aún resta la casi segura apelación de las aerolíneas, y luego por supuesto, los pasos para llegar al proceso principal, el **que se estima concluirá en no menos de 3 años**. Aún falta saber cómo hará el BSP para hacer las liquidaciones, ya que obviamente las líneas aéreas no tienen conocimiento de qué agencias son socias o no de AAAVYT.
Hay que aclarar que además de ser socias de AAAVYT las agencias deberán además ser lata, ya que las que no lo son y emiten en mostrador van a seguir con el 6%.
Las agencias que se asocien a AAAVYT tendrían derecho al 9% de la comisión.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 17 de Julio de 2000
Un punto a favor de la AAAVYT

La causa dio un nuevo giro, **esta vez, favorable a los agentes de viajes**. El pasado **13 de julio el juez federal Luis María Márquez emitió sentencia.**
La última decisión judicial de Márquez en su parte dispositiva dice**: "Hágase saber a las empresas American Airlines, United Airlines y British Airways que desde la fecha de notificación de la presente y con relación a los pasajes que por intermedio de las**

agencias de viajes y turismo, representadas por la aquí actora, se vendan sobre transporte aéreo internacional, deberán liquidar y abonar una comisión equivalente al 9 por ciento de la tarifa en vigor."

En un completo informe publicado el 17 de Julio de 2000 el semanario **REPORT** profundiza en los argumentos que hicieron a lugar al dictado de una medida cautelar a favor de la AAAVYT; a continuación de transcriben sus partes principales:

REPORT, 17 de Julio de 2000
Extractos del fallo a favor de AAAVYT

Con fecha **13 de julio**, el **juez Luis María Márquez falló a favor de la AAAVYT** en el pedido de una medida cautelar de no innovar que esta Institución realizo como parte del juicio que mantiene con las aerolíneas, luego que estas resolvieran unilateralmente reducir las históricas comisiones del 9 por ciento que otorgan a los agentes de viajes por la venta de sus boletos internacionales.
El documento cita en sus autos y vistos que "...cabe analizar los requisitos de admisibilidad de la medida peticionada, es decir, **la verosimilitud del derecho y el peligro en la demora**, teniendo desde ya en cuenta que en tanto la pretensión cautelar importa la obtención de una modificación de la situación vigente hasta el presente (tal la comisión liquidada al 6 % del precio del pasaje), comporta una medida de carácter innovativo.
...2. Que en cuanto a la **verosimilitud en el derecho invocado**, es preciso **remitirse a los términos de la Resolución de la IATA numero 016a**, que en su Art. 1) se dispone que " La tasa de comisiones que un miembro de TC **debe pagar a un Agente Aprobada IATA** según el Reglamento para Agencias de Ventas y los Acuerdos de Agencias de Ventas en vigor sobre trasporte aéreo Internacional de pasajeros **será del 9 % de las tarifas en vigor** ".

...Que bajo esta perspectiva y **considerando asimismo que los términos de la resolución Nro 824 [81] de la IATA, no puede razonablemente colegirse que la comisión aludida hubiere sido objeto de modificaciones o derogación, tacita o expresa**, adelanto que la medida cautelar solicitada merece acogimiento.
Y mas adelante el documento cita que "... Tales circunstancias, no hacen sino **respaldar los argumentos antes expuestos para sostener en principio la vigencia de la resolución 16ª citada, y ratificar que en merito de su potestad regulatoria de carácter general, la comisión allí fijada no podría ser unilateralmente modificada por una de las partes de la relación jurídico comercial** (en el caso, la anudada entre el transportista aéreo y el agente de viajes); razón por la cual estimo "primera facie " suficientemente configurada, en el actual estado, **dicho esto con la provisionalidad que es propia de la cautela preventiva, la verosimilitud en el derecho invocado, con suficiente entidad para dar curso a la medida solicitada**.
Por otro lado, **el peligro en la demora se configura a partir de la propia situación económica generada para las agencias de viajes y turismo, en función de los perjuicios económicos actuales que para ellas genera**, el hecho de percibir en concepto de comisión por la venta de pasajes **un 33% menos de las sumas que hasta el presente vienen**

81 Reso 824 IATA – Actual Contrato entre Líneas Aéreas y Agencias de Viajes

recibiendo ".
Y finalmente concluye que "... con carácter de medida cautelar innovativa de la situación de hecho y de derecho configurada hasta el presente, **hacerse saber a las empresas American Airlines, United Airlines y British Airways que desde la fecha de notificación de la presente** y con relación a los pasajes que por intermedio de las Agencias de Viajes y Turismo representadas por la aquí actora se vendan sobre trasporte aéreo internacional, **deberán liquidar y abonar una comisión equivalente al 9% de la tarifa en vigor** (Conf. Art. 230 y 232 del Cod. Proc.)

El jueves 20 de Julio de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por Mario Zirolli, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES

Fecha: Jueves 20 de julio de 2000
Hora: 18:30 horas
Lugar: Sede de AVIABUE

01. INSTALACION Y DECLARACION DEL QUORUM
Siendo las 19:00 horas se da por instalada la presente reunión, cumpliendo con la existencia del quórum mínimo requerido para sesionar, al contar con la presencia de las siguientes personas:

Zirolli, Mario	Presidente
Schiselman, Pablo	Vicepresidente 2do.
Reinhold, Verónica	Secretario
Manfredi, Daniel	Prosecretario
Bacot Vidal, Eduardo	Protesorero
Feldman, Marcos	Secretario de Actas
Rodríguez, Jorge	Vocal Titular 2do.
Merlassino, Roberto	Vocal Titular 4to.
ASESORES	
Dr. Moretti, Luis	Asesor Legal
INVITADOS	
Ryan, Tomás	Vocal Suplente 1ro. de AAAVYT

02. CONSIDERACION DEL ACTA N° 467 y 468
Se somete a consideración las actas de referencia, correspondientes a las reuniones de Comisión Directiva celebradas el 06 y 13 de julio, respectivamente, las cuales no existiendo objeciones se dan por aprobadas.

DESARROLLO/RESOLUCION:

03. PRESIDENCIA
Su informe

Sentencia sobre reducción de comisiones
Hace uso de la palabra el **Dr. Moretti para brindar un pormenorizado informe sobre el contenido del fallo dictado por el Juez Federal Luis María Marquez**, refiriéndose asimismo a los considerandos en los cuales se basó para tomar dicha resolución.

Explica que **el Juez fue terminante en tres actos**, a saber:
- **Permite a la AAAVYT ser parte del proceso.**
- **El derecho pedido lo consideró verosímil.**
- **Dicta la medida cautelar.**

Sin embargo, el fallo expresa que dicha medida entra en vigencia, previa caución real de $ 750.000.-[82], para ordenar a las tres compañías aéreas restablecer el 9% de comisión a las agencias de viajes, **sólo socias de la AAAVYT.**

Prosigue señalando que **este último punto puede derivar en complicado procedimiento para el BSP, ya que deberán discriminar de las liquidaciones a los que son y no socios de AAAVYT**. Ahora bien, en relación a la **contracautela para resolver este tema, se convocó a Asamblea General Extraordinaria**. Respecto a esta medida se puede apelar el monto impuesto, a lo que el Sr. Zirolli acota que también se debería apelar el método.

El Dr. Moretti explica que tiene **como argumentos para proceder a la apelación**, las siguientes consideraciones: **a) que AAAVYT es una Asociación civil; b) que se mantiene por el aporte de las cuotas sociales y c) que imponer una medida cautelar como ésta, significa de alguna manera impedir su derecho de presentarse ante Justicia**. Por otra parte, su sugerencia es que se cumpla con esta contracautela y luego apelar el monto.

Se genera un intercambio de opiniones sobre el monto de caución requerido por el Juzgado, sobre el alcance de la medida y sobre las alternativas existentes para recaudar dicho monto.
Acto seguido, el Sr. Schiselman expresa que no obstante el resultado final de este accionar, desea transmitir al Dr. Moretti sus felicitaciones por su gestión, ya que esta sentencia es un hecho importante, siendo secundada estas expresiones por todos los presentes.

Asimismo, el Sr. Schiselman considera que ésta es una batalla ganada en primera instancia que hay que capitalizarla y prestarle mayor difusión, así como el logro obtenido respecto a las Condiciones Generales de Contratación.

El Sr. Feldman sugiere que una de las alternativas para recaudar dicho monto, sería solicitar a todos los socios de AAAVYT que en los próximos tres meses el 3% de lo que corresponde a la facturación respecto a estas compañías aéreas se trasladen por BSP a una cuenta para AAAVYT.
El Sr. Bacot Vidal se pregunta cómo se mide lo que tenga que aportar cada socio.

El **Sr. Zirolli en lo personal señala que se debe tratar de poner todos los recursos de ambas Instituciones para este fin, siempre y cuando no comprometa el patrimonio y la existencia de la Asociación**. Asimismo, propone que se designe a un grupo conformado por tres personas para que analicen este tema, conjuntamente con el Dr. Moretti.

La Sra. Reinhold solicita que se refuerce la difusión de este tema.

Finalmente, el Sr. Zirolli mociona que para el caso de resultar necesario los fondos disponibles de la Asociación, en los términos antes citados, se destinen a esta causa.
Se acuerda aprobar dicha moción.

[82] En realidad se trata de u$s 750.000.-

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

GIT ONLINE, 21 de Julio de 2000
Fallo polémico

La **AAAVYT debe depositar 750 mil dólares para que cobre efecto la medida de no innovar sobre el tema de las comisiones**. Para que los socios decidan, la comisión directiva de AAAVYT decidió convocar a una Asamblea General Extraordinaria para el viernes 28 de julio a las 13 horas en el Hotel Regente Palace. **Las opciones son tres**: poner la plata para hacer efectiva la medida cautelar, apelar el monto de la garantía o retirarse de la causa**. Ese monto se perdería en caso de un dictamen final desfavorable [83].**

REPORT, 24 de Julio de 2000
A la hora señalada - Crucial Asamblea de la AAAVYT

La AAAVYT convocó a una Asamblea General Extraordinaria para el próximo viernes 28 a la una de la tarde en el Regente Palace Hotel. **Se trata de resolver el camino a seguir**. La resolución judicial que le ordena a American Airlines, British Airways y United Airlines volver a pagar una comisión del 9 por ciento supone el pago por parte de la AAAVYT de una suma de dinero (750.000 dólares) para cubrir posibles perjuicios que se les pueda ocasionar a los demandados.
De acuerdo a Palacios, la asociación tiene el dinero. Pero en caso de un dictamen final desfavorable, el mismo se perdería. De **allí la importancia que Palacios le otorga a la asistencia**.

LA AGENCIA DE VIAJES, 24 de Julio de 2000
Hacen falta US$ 750.000 para volver al 9% - El 9% mas lejos de lo anunciado

La **decisión sobre los caminos a seguir correrá por cuenta de los socios**, quienes han sido convocados a participar de una Asamblea General Extraordinaria a realizarse el próximo 28 de julio en el Regente Palace Hotel.
La **asamblea será vinculante, la votación se resolverá por mayoría simple**, o sea, la mitad más uno. Cabe recordar que para poder participar de la misma los socios deberán tener las cuotas al día.

El presidente Palacios expresa al comienzo de la reunión de socios que **" ciertas publicaciones que pueden haber inducido a error pero, esa falta de información a la prensa obedeció a una medida estratégica de AAAVYT . . . ";** siempre se ha querido evitar influir en la libertad de decisión de los agentes de viajes.
Es normal que cada medio quiera obtener la información, la primicia, pero aquí lo que estaba en juego era algo muy importante, y la estrategia no se podía revelar.

[83] El monto se reintegro pesificado 1 a 1. Aún queda pendiente la tasa de justicia.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

A continuación se detalla un artículo de prensa publicado en el semanario EL MENSAJERO TURISTICO, donde interpreta todo esto como una falta de orientación hacia los socios, de dirigenciamiento, de información; **nada más alejado de la realidad**.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 24 de Julio de 2000
Dirigentes a dirigir

Esta semana los agentes de viajes van a tomar una decisión importante: enfrentar a las compañías aéreas para defender sus comisiones o llegar a un acuerdo con ellas para poner fin al controvertido tema de las comisiones.
En el primer caso, los agentes de viajes deberán aportar 750.00 pesos para sostener su posición ante la justicia, hasta tanto se resuelva de manera favorable o desfavorable el juicio en cuestión. Si se gana, el dinero volverá a la AAAVYT, si se pierde, las arcas de la entidad quedaran en situación difícil.
En el segundo caso, es decir, si se prefiere no sostener la demanda, las comisiones quedaran en el 6 % y nada indica que en el futuro tiendan a reducirse aun mas o **incluso a desaparecer**.
Los socios tendrán que decidirse a correr un riesgo
Se trata de una apuesta fuerte y el adversario ocasional es la piedra fundamental del negocio de muchos agentes de viajes. Para colmo, los dirigentes de la asociación no quieren adelantar su postura al respecto y prefieren delegar en los socios la responsabilidad de la decisión que se tome
Que los socios sean quienes decidan es bueno, forma parte de un ejercicio democrático saludable; **pero que la dirigencia se niegue a orientar con sus opiniones a sus representados, es una falencia grave**. Después de todo, **los dirigentes fueron electos para dirigir, o sea, para guiar los pasos de los socios que depositaron en ellos su confianza** a través del voto.
La guerra o la paz es la disyuntiva **y no parece haber nadie que señale el rumbo**, aunque sea a manera de orientación a los atribulados agentes de viajes.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 24 de Julio de 2000
"Está en juego la Asociación"

La Comisión Directiva de la Asociación Argentina de Agencias de Viajes, llamó a una Asamblea Extraordinaria **vinculante para dirimir el tema comisiones**. El juez pidió 750 mil dólares para que se haga efectiva la vuelta al 9 por ciento. **United Airlines** responde: "En caso de que se haga efectiva la medida de no innovar, le dará el 9 por ciento de comisión a todas las agencias sean socias de AAAVYT o no".
"Está en riesgo la asociación y la defensa de los intereses más puros de las agencias", remarcó con alarma el **presidente de la AAAVYT, Marco Palacios**, al anunciar el llamado a una Asamblea Extraordinaria.

El viernes 28 de Julio en el Regente Palace Hotel se llevaría a cabo la Asamblea General Extraordinaria convocada por la Comisión Directiva de AAAVYT; su desarrollo, el debate, lo expresado por muchos de los presentes y finalmente lo aprobado en la misma fundamentarían los

pasos a seguir. Su lectura será de vital importancia para la comprensión de las acciones y medidas adoptadas por la AAAVYT y por sus Regionales.

ACTA DE LA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA

Fecha: viernes 28 de julio de 2000
Hora: 13:00
Lugar: Regente Palace Hotel

1) Instalación: En la ciudad de Buenos Aires, en el Salón Imperio del Regente Palace Hotel, sito en la calle Suipacha Nº 964 de la Capital Federal, siendo las 13:00 horas se constituyen autoridades de la Comisión Directiva de la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo – AAAVYT – para iniciar la Asamblea General Extraordinaria convocada en tiempo y forma. No reuniéndose la mayoría necesaria, **se resuelve** aguardar la hora que determina el estatuto (Art. 71)
2) Siendo las 14:00 horas el Presidente, el señor **Marco A. Palacios,** declara formalmente instalada la Asamblea con la presencia de ciento cuarenta y un (141) asociados activos que sumados a los que se van integrando, totalizan ciento setenta y cuatro (174) asociados con derecho a voto, a saber:

EMPRESA	DELEGADO
A.B.Travel	Berberian, Carlos J.
Abonnie Tour	Auletta, David
Adia Turismo S.R.L.	Iglesias, Aida
Aerojet Evt	Fernandez, Juan Ramon
Aeromar S.R.L.	Gauchat, Oscar Williams
Agencia Ultramar	Carpi, Fabio S.
Air Tour	Villanueva, Andres
Aletheia E.V.T.	Anastasopulos, Alicia E.
Alitours S.A.	Bouza, Hector Augusto
Allez Tours	Grynhauz, Silvia B.
Altea Viajes Y Turismo	Rivas, Gonzalo
Altur Viajes	Melano, Jorge
Amacon Tours S.R.L.	Szpryngier, Francisco
Amadeo Gentili Turismo	Gentili, Valentina Maria
Amalfi Viajes Y Turismo	Menendez, Marta S. De
Amanecer Evt	Gril, Martin
American Express Viajes	Gunsberg, Norberto
Ami Tour S.R.L.	Anghelidis, Sofia Ts
Amichi	Amendola, Rodolfo
Antulauquen S.A.	Bernasconi, Carlos
Arcadia Turismo Internacional	Luna, Jorge
Arenales Tour S.R.L.	Andrea B. Romero
Atencion Preferencial	Martinie, Armando A.
Babilonia Viajes Y Turismo	Rossotto, Belky Cecilia

Barlovento Viajes Y Tmo.	Garcia, Oscar Antonio
Batel Turismo S.A.	Rodriguez, Sara Del Valle
Boraso Viajes S.R.L.	Boraso, Hugo Ernesto
Buenos Aires New Travel	Gomez, Pablo
C & C Tours S.A.	Chiappe, Carlos Alfredo
Caluch Viajes	Caluch, Daniel
Cambio Y Turismo Ceferino S.A	Oliva Lagos, Roberto Daniel
Caminos Turismo Y Viajes	Walker. Lucia
Centorbi Viajes	Centorbi, Adriana
Cervini Turismo	Cervini, Dario
Chez Nous Tour	Bacot, Eduardo
Cleveland Viajes Y Turismo	Merlassino, Roberto
Columbia Viajes S.A.	Di Giambattista, Ramon S.
Confort Turismo	Lombardi, Carlos Hugo
Congresos Internacionales S.A	Castex, Jorge Emilio
Cosulich Pjes.Y Tmo. S.A.	Fischer, Jorge
Cuenta Turismo Inmotur	Valladolid, Carmen
Cumbres De Chapelco	La Ruffa, Carlos Alberto
Cumbres Patagonia	Rios, Rafael Francisco
Delphos Tour S.R.L.	Dragovits, Luis Ricardo
Donde	Israel, Marcelo L.
Drakkar E.V.T.	Paissanidis, Angela
Dynamic Viajes	Englender, Jorge
Equitur S.R.L.	Deya, Norberto
Espindola Viajes	Espindola, Ramon A.
Estilo Viajes	Reppucci, Horacio Julio
Eurotur S.R.L.	Schurz, Enrique
Evt Bemar S.A.	Castro, Rosa D.
Fama Viajes S.R.L.	Barone Fernandez, Mario
Farotur S.R.L.	Rotmistrovsky, Leon
Fati Tour	Perri, Julio
Flash Travel S.C.	Roldan Verges, Carlos M.
Folgar Viajes	Folgar, Ethel Gladys
Fox Tour	Fox, Guillermo Martin
Furlong S.A.	Taboada, Carlos
Gador Viajes S.R.L.	Gador, Livio Edgardo
Gorizia Viaggi S.R.L.	Tuzzi, Gianfranco
Grizzly's Travel Agency	Eduardo R. Satoyama
Guajira Viajes Y Turismo	Pompa Dominique,Hector
Halifax Viajes	Walter, Elias R.
Herman Maja Y Asociados	Maja, Herman J.
Iliria Tur	Bogataj, Mario Eugenio
Inclusive Tour Charter	Toledo, Mario A.
Interfly Tour S.A.	Vidou, Horacio

International Tour S.R.L.	Gerszenson, Jaime
Interworld	Otero, Victoria
Irigoyen Travel	Ines R. Carullo De Irigoyen
Itinere Viajes Y Hoteleria	Turek, Lorena
Joytur	Paolantonio, Beatriz J.
JUAN JOSE Montaña EVT	Montaña, JUNA JOSE
Kauma Tour	Moscato, Juan
Keenly Travel S.R.L.	Cocchi, Aldo Eduardo
Kon Tiki Viajes Y Tmo. S.R.L.	Bosi, Maria Cristina
Konatour E.V.T.	Lopez, Antonio
Kraft Travel Service	Pfister, Roberto E.
Lancaster Turismo	Kahan, Juan Esteban
Lega Tours	Zeida, Eduardo
Legend Travel	Bernaudo, Luis Mario
Leiza Tur	Benvenutti, Nelida
Libor Tour	Attas, Marcos
Lindotour	Castiñeira, Ramon
Lloyd Transatlantico S.R.L.	Attaguile, Agrippino
Logan Travel Services	Logan, Valia Jaquelina
Macren Travel S.A. De Arg.	Macfarlane, Andres Edgardo
Manhattan	Makuc, Elsa Ana
Mat Viajes Y Turismo	Toledo, Mario Andres
Mivia Turismo	Paez, Julio E.
Mot-Mazzante Org.Ttca.	Mazzante, Julio Nestor
Mundus	Moles, Aniceto E.
Nabil Travel Service	De Vita, Jose A.
Navijet S.A.	Tsolis, Basilio
Neptunia S.R.L.	Servidio, Jose Natalio
Nivel Viajes Y Turismo	Toiberman, Leon
Norberto Russo Viajes S.R.L.	Russo, Jose N.
Oestetour	Martinez Lastra, Miguel Angel
Ogura Viajes	Ogura, Aurora Takaichi De
Oti Internacional	Tettamanti, Miguel Mario
Pacific Tour S.R.L.	Mosensom, Pablo Jorge
Pais Sur S.R.L.	Stambullian, Armen
Passingtur S.R.L.	Gorza, Hector Luis F.
Periplos Tour S.R.L.	Suarez, Juan Carlos
Pezzati Viajes Y Turismo	Bastardo, Maria Celeste
Pezzati Viajes Y Turismo	Bastardo, Maria Celeste
Polvani Tours	Ciccone, Felix
Provitur Srl	Zerbani, Orlando
Rago Tours	Rodriguez, Jorge
Rommi Viajes S.R.L.	Burlon, Daniel F.
Rossani Turismo	Rossani, Martin

Rotamund S.R.L.	Petti, Alejandro
Rumbo S.R.L.	Manfredi, Daniel Anibal
Sabor	Schiselman, Pablo
Saltur S.A.	Racioppi, Eda De
San Rafael Int. Travel	Sat, Carlos Julio
Santa Anita Travel Agency	Gianneo De Byrne, Alicia E.
Scotland Travel	De Pietro, Jose Pascual
Serv.De Vjes.Y Tmo.Biblos S.A.	Durante, Sergio Fernando
Serv.Internacional De Turismo	Martin, Nora
Se-Tur S.R.L.	Sanz, Alejandro Francisco
Seventur S.R.L.	Gabrielli, Adolfo
Sintec Tur S.A.	Bachrach, Mariano
Sudamcar Viajes Y Turismo Srl.	Remy, Olivier F.J.
Surmar S.A.	Cortegoso, Alfredo
Sursum Travel	Kerlakian,Pedro G.
T.C. Asociados S.R.L.	Rosales, Roberto Jose
T.W.T.	Camera, Alejandro Gustavo
Taiar	Kaul, Abraham Ernesto
Thorolf Hillblad Saiciayf	Hillblad, Erik
Tiempo Libre	Stancato, Osvaldo F.
Top Dest	Palacios, Marco A.
Top Dest	Calogero, Jose
Torremolinos Viajes	Giezes, Celia
Torremolinos Viajes	Giezes, Adolfo
Tournee	Israelson,Alicia
Trading Travel	Olivero, Guillermo
Trans International Tours	Zang, Gilda M.Sliapnic De
Transmar Travel S.C.	Cohen, Edgardo Daniel
Transvaal Tours S.R.L.	Fernandez Gonzalez, Ana
Travel & Know S.R.L.	Nitka, Hermann G.
Travel Company	Labrozzi, Pablo
Travel King	Patane, Jorge Luis
Travel One S.R.L.	Reinhold, Veronica
Triton Turismo	Garcia Belver, Juan
Tucano Tours S.R.L.	Alonso, Ismael Rodolfo
Tucma Tours S.R.L.	Nieva Prebe, Maria Delia
Tudo Bem Internacional Travel	Aschendorf, Victoria Perla
Turar S.A.	Mayer, Ambrosio
Turismo 8	Migliavacca, Flavio
Turismo Dalla Fontana S.R.L.	Saguir, Susana
Turismo Jet De Antartica S.A.	Moriceau, Jorge P.
Turismo Sabita S.R.L.	Abd El Jalil, Sabet
Turismo Sabita S.R.L.	Abd El Jalil Paz, Cecilia
Turismo Sepean	Andia, Jorge Alberto

Turismo Sur Internacional	Prisco, Matias
Turismo Sur Internacional	Prisco, Claudio
Turismo Velardez	Velardez, Laura
Turplata Cia.Ttca.Del Plata	Lanzano, Francisco
Twin Travel S.A.	Crapper, Felipe Tristan
Ulyses S.R.L.	De La Colina, Patricia
Ven	Colombo, Mario Enrique
Viajes Damsol S.R.L	Montalto, Salvador
Viajes Omvesa S.R.L.	Vairolatti, Betty
Viajes Rocha	Zabludovich, Juan Carlos
Viajes Ryan	Ryan, Tomas
Viajes Verger S.A.	Verger, Jorge Mauricio
Virgi Tours	Morini, Virginia A.
Yanzon Viajes Y Turismo	Varando De Yanzon, Gladys
Zavaleta Viajes	Avalos, Haydee
Zavaleta Viajes	Zavaleta, Leonor

3) Consideración sobre la validez de la Asamblea (Art. 70 del estatuto social) : El Señor presidente señala las razones de urgencia que dieron lugar a esta convocatoria y **puntualiza que la Asamblea es consultiva y vinculante**, o sea que se efectuará una consulta a los asociados a fin de determinar los pasos a seguir en cuanto al tema central y **cuyas conclusiones serán de carácter mandatario para la Comisión Directiva**.
Explica que de acuerdo con el Art. 70 del estatuto social y para validar la Asamblea, el presidente con la firma de cinco miembros de Comisión Directiva la convocaron sin el lapso normal de 15 o 30 días, dependiendo de otros artículos.
El señor **Juan Moscato,** delegado de **Kauma Tour** mociona por aprobar este punto secundado por el señor **Daniel Manfredi**, delegado de **Rumbo SRL.**

ACUERDO: declarar por unanimidad la validez de la Asamblea.

4) Se formula una consulta sobre el carácter que deben poseer los asistentes a esta Asamblea, aclarando el Asesor Jurídico Dr. **Luis Moretti** que deben ser delegados o subdelegados de las agencias asociadas. Se aclara que en la sala se encuentra el señor **Carlos Alberto Perez** y que un asociado ha reclamado que el mencionado no ostenta esa condición y por lo tanto deberá retirarse. El presidente pregunta si debe abandonar la sala o permanecer sin derecho a voto.
El señor **Ramon Di Giambattista**, delegado de **Columbia Viajes** manifiesta que es motivo de orgullo contar con la participación de un ex –presidente como lo es el señor **Perez** y no se puede negar su presencia. El señor **Palacios**, a fin de evitar el riesgo por una eventual impugnación de la Asamblea, consulta al asesor jurídico si para ello existiría algún impedimento legal. El Dr. **Moretti** indica que es la Asamblea la que decide si se permitirá o no el señor **Perez** permanecer sin voz ni voto y hace notar que está la moción del señor **Di Giambattista**, debiéndose manifestar si alguien se opone. La Asamblea, con voto de aplauso, **aprueba** la presencia del señor **Perez** en las condiciones mencionadas.

Designación de dos asociados Activos para refrendar el Acta de Asamblea con el Presidente y secretario de la Institución: el delegado de **Columbia Viajes**, señor **Ramon Di Giambattista**

mociona para que se designe a los señores **Sabet Abd el Jalil** de **Turismo Sabita** e **Ismael Alonso** de **Tucano Tours**, secundado por el señor **Daniel Manfredi** de **Rumbo SRL**.

6) Reflexiones del Presidente:
El señor **Palacios** destaca que la tarea de los dirigentes es la de ocuparse de los asuntos institucionales y hacer democráticas sus decisiones. Por ello se desea informar que desde el 10 de enero, fecha en que American Airlines informó la reducción del 3% en las comisiones lo que fue seguido de inmediato por United Airlines y British Airways y más tarde por Lufthansa, se tomó una serie de medidas, traducidas en acciones que se deben recordar.
Se pretendió entablar diálogo con las líneas Aéreas desde el primer momento – **personalmente, por carta o por llamada a un celular** – pero **fueron esfuerzos infructuosos**; deseábamos manifestarles que podía tratarse de una tendencia mundial o problemas de costos, pero **que teníamos para ofrecer soluciones alternativas y creativas**, más que la simple rebaja lineal del 3%. No quedó otro remedio que **iniciar una acción legal que surgió como decisión no vinculante de la reunión de emergencia** realizada en el Buenos Aires Sheraton Hotel [84] y que comenzó a concretarse al término de la feria judicial que acabó el 31 de enero y cuya finalidad es la defensa de los intereses de los asociados (Art. 1 del estatuto social).

Se solicitó una medida cautelar de no innovar, que retrotrayera la situación al momento en que se produjo y que no debía extenderse por mas de 5 a 10 días; lamentablemente y por los hechos conocidos (el juez se declaró incompetente por cuestiones de turno; luego lo hizo por entender que no competía el tema a la justicia federal sino a la civil y finalmente negó la medida cautelar pedida) el expediente se demoró más de lo debido, hasta que la Cámara dejó sin efecto aquella decisión y lo transfiere, por sorteo, a otro juzgado, cuyo juez se había jubilado. Por fin recayó sobre el juez Marquez, al que hubo que aportarle documentación, incluso traducciones, hasta que el **13 de julio firmó la sentencia otorgando la medida cautelar que, para ser efectuada, obliga a la AAAVYT a la constitución de una caución real de Dls 750.000.- en el Banco Central, sucursal Tribunales**.

Aclara que el deseo de la Comisión Directiva fue llegar a una negociación con las empresas aéreas en este conflicto no deseado y que pasa por los países de América Latina, pero no fuimos recibidos a pesar de que respetábamos a nuestros principales proveedores. **La medida cautelar lograda no es sino eso**. La otra parte tomará conocimiento una vez que depositemos los Dls 750.000.- o apelemos la medida según se decida hoy, porque se considera que es excesiva para una entidad sin fines de lucro. Al depositar la caución las líneas aéreas pueden apelar y si ganan quedaría sin efecto la medida cautaler; si pierden, queda vigente durante el transcurso del juicio (2 a 3 ½ años). Hay que recordar que las líneas aéreas son tres partes que deben proceder separadamente.

Menciona ciertas publicaciones que pueden haber inducido a error pero, esa falta de información a la prensa obedeció a una medida estratégica de AAAVYT: queríamos negociar con las líneas aéreas antes del 1 de agosto. No obstante ellos tomaron conocimiento de la sentencia por medios no oficiales, lo que nos obligó a dar a conocer el monto de la caución. Uds. pueden preguntar lo que deseen y después decidir si la Comisión Directiva cuenta con su aval para continuar adelante con la estrategia diseñada. El tema de la eventual rebaja de comisiones se conocía desde hace dos o más años pero no se había hecho nada al respecto. Esta Comisión Directiva comenzó a preocuparse por el tema al hacerse cargo de la conducción (01.12.99) y por el cambio de gobierno y las fiestas recién el 10 de enero comenzamos a adoptar medidas, al recibir la

[84] Realizada el 24 de Enero de 2000

notificación de American Airlines e iniciamos la demanda. Como alternativa logramos suscribir un convenio con Aerolíneas Argentinas durante el Congreso en Córdoba (mayo 2000) deseábamos ganar tiempo para ver como se podía resolver la situación de la mejor forma posible.
El Dr. **Moretti** señala que el Juez Dr. Tresguerras, además, había resuelto que nuestro derecho no era verosímil, **lo que revocó la Cámara**. La **sentencia se apoya en la resolución 016ª [85] vigente** al 02.02.00 que establecía que la comisión era del 9%.
También se adujo el principio de usos y costumbres como fuente de derecho comercial y el hecho de que las líneas aéreas adoptaron una especie de convención de pagar el 10%. No obstante, en octubre, ese nivel fue reducido inconsultamente al 9% y **AAAVYT presentó una demanda ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, la que aprobó que la comisión de agencia era de ese nivel: 9%.**

El Dr. **Moretti** pasa a detallar la argumentación contenida en la sentencia y al carácter de la decisión de "no innovar", que es un anticipo de la decisión final a adoptar, aceptando la verosimilitud del derecho invocado por AAAVYT. En cuanto a **la caución es para los eventuales perjuicios que el dictado de la medida pudiera ocasionar a los demandados**. Ratifica que AAAVYT puede depositar la caución y notificar a las líneas aéreas, que seguramente apelarán, o apelar el monto, sin conocer el resultado que podría ser igual o mejor. Una vez con esa decisión si es que se puede conseguir el dinero necesario para la caución real o si el juez acepta modificarla por otro tipo – seguro de caución – se notificará a las líneas aéreas que podrán apelar dando sus argumentos e inclusive, planteando una erogación de contracautela.
Esta ha sido la única victoria judicial obtenida en el país porque las actuaciones efectuadas en el ámbito de las Regionales - solventadas por AAAVYT – no han tenido igual suerte.
En una reunión en Chile – marzo – creíamos estar desprotegidos, pero hoy estamos en mejor posición, porque en algunos países – Rep. Dominicana, Ecuador – se han derogado leyes que establecían la inmutabilidad de la comisión.
La sentencia obrará como disuasoria respecto de las otras compañías aéreas [86] y aclara la razón por la que Lufthansa no se agrego a la demanda.

El señor **Palacios** entiende que este tema debe resolverse hoy **porque atenta contra la razón de ser de AAAVYT**. **Pocas veces la institución se ha visto enfrentada a una lucha tan despareja**. En lo personal no acepta que se rebaje la comisión y **nos asiste** – dice – **el derecho a pelear por la recuperación histórica de las comisiones**; por el **trabajo que se realiza**, por las exigencias que requieren, **porque cobramos su dinero y sus impuestos y se lo administramos**. Cita también la situación planteada con el representante de Lufthansa, que podría ser seguida por otras compañías si se dejara de luchar, que deberíamos continuar. Recuerda que la justicia inglesa ha fallado (01.06.00) en contra de British Airways, Virgin Atlantic Airways y Lufthansa, ordenándoles liquidar las comisiones como era antes.

La Asamblea queda abierta a disposición de los presentes.

El señor **Sergio Durante**, delegado de la agencia **Servicios de Viajes y Turismo Biblos** manifiesta que hará tres preguntas. Primera: es de uso y costumbre adoptar medidas cautelares como esta, donde el juez decide que hay que depositar un monto importante ? Contesta el Dr. **Luis**

[85] Reso. IATA 016ª; era la úica Resolución que taxativamente reconocía el porcentaje del 9% de comisión. Fue derogada el 31-07-2000 con efecto a partir del 31-07-2001

[86] La estrategia dio resultado; no funciono en el caso de Lufthansa la cual poco tiempo después bajaría la comisión al 6%

Moretti indicando que sí e indica que hay dos tipos de caución: **la real y la juratoria** (esta es sin poner dinero, que prácticamente ha quedado sin efecto por la reforma del Código Procesal). La real es para asegurar los eventuales perjuicios causados por la medida cautelar.
Segunda: en el caso de que AAAVYT deposite los Dls 750.000 y que las líneas aéreas apelen y ganen esa apelación, qué pasaría ? El Dr. **Moretti** contesta que, entonces, no habría ya medida cautelar. Habría que establecer una nueva estrategia para continuar el juicio o, como lo había declarado la Comisión Directiva de AAAVYT en su momento, retirarse del juicio si aquella medida no se obtenía. Posiblemente habría que descontar de los 750.000 algunas primas y el remanente sería devuelto a AAAVYT, porque hasta ahora sólo se ha bregado por la medida cautelar exclusivamente. Contestando otra consideración del señor **Durante**, indica que el dinero no se perdería en su totalidad porque habría que pagar costas de abogados. Complementa el presidente señor **Palacios** indicando que en este caso no hay abogados y que tampoco existe un monto determinado, que es sobre el que se fija un porcentaje como honorarios .

Tercera: AAAVYT cuenta con los fondos necesarios para hacer frente a la medida cautelar ?: Contesta el señor **Palacios** diciendo que se cuenta con recursos, ya que el presupuesto anual de AAAVYT es de Dls 741.000 y agrega que con la medida de apelación que se presentaría en relación con ese nivel de caución – de ser aprobada por esta Asamblea – también se apelaría la forma de pago para que no sea caución real. Sigue diciendo que están las propiedades de AAAVYT, el 50 % de la Feria Internacional del Turismo de América Latina – FIT – que fue valuada en 8 millones y se gestionan algunos acuerdos que generarían dinero que, originariamente, estaba destinado a incrementar los ingresos de AAAVYT. Insiste el señor **Durante** al decir “ O sea que Ud. me está diciendo que la Asociación no correría peligro en el supuesto caso que se perdieran los 750.000 y no sería necesario ningún aporte de los asociados acompañando esta medida ? El señor **Palacios** indica que no ha dicho eso sino que se apelará la medida y, según lo que resulte, se negociará como pagar la suma que se fije. Hoy AAAVYT no posee ese efectivo. Respecto del aporte de asociados esa es una consideración que se cruza instantáneamente por la cabeza de cualquiera, como una hipótesis de trabajo.
Insiste el señor **Durante** diciendo “ Que le preocupa si es necesario o si Uds. piensan que, en una situación extrema, sería necesario el aporte de una cuota extra para cumplir con ese cometido o no “. El señor **Palacios** indica que le preocupa la Asociación en lo referente a la defensa de los asociados y lo que ellos dejen de percibir. Se ha establecido en números rápidos el porcentaje que se les liquidará de ese 3 % que las líneas aéreas involucradas deberán pagar a lo largo de tres años y medio si la justicia da la razón a AAAVYT. Sería una cifra millonaria del orden de los 50 a 60 millones de dólares que será un ingreso nacional. La operación es sencilla: se toma en cuenta lo que vende cada línea aérea por año, se multiplica esa cifra por 3 ½ y se deduce el 3 % del total que se obtenga.
Para terminar de responder la pregunta del señor **Durante**, el señor **Palacios** indica que la gestión de la AAAVYT será desarrollada por pasos según la decisión que adopte hoy esta Asamblea. Se litigará para que se reduzca la caución y luego se verá qué hacer. Si no se puede cambiar la forma de pago y no se pueden conseguir seguros, no se conseguirá nada en tres años y no se conseguirá ese dinero. Entonces se convocará otra reunión y se dirá que para defender sus derechos hará falta dinero y que, hasta ahora, sólo se ha conseguido esto... y se preguntará ... Qué les parece que hagamos ?. Seguramente si tenemos ideas creativas, posibilidades, si hablamos con entidades bancarias y contáramos con medias promesas, se podría considerar lo que Ud. dice.
El señor **Durante** pregunta si la sentencia retrotrae sus efectos al 10 de enero. Se le contesta – señor **Palacios** – que ahora no pero una vez que se gane el juicio se reclamará esa retroactividad. Continúa aclarando que la Asociación siempre corre riesgos; que lo que recauda se vierte en

acciones que beneficien a los asociados y se pregunta: **si AAAVYT no está para defender a sus asociados, para qué está ?**. Indica que la preocupa el tema monetario y cree que se debería efectuar un análisis profundo del dinero con que se cuenta; que se debe solicitar una revisión del monto fijado en la caución, pero se debería tener dispuesto el dinero para la misma. AAAVYT tiene propiedades inmuebles que se podrán ofrecer como garantía y que representan unos miles de pesos..

7) **" Criterio a seguir en relación con la caución solicitada por el Juzgado 9 Secretaría 18, al hacer lugar a la medida cautelar".**

El señor **Palacios** señala que cuando finalice esta Asamblea se **deberán dejar a la Comisión Directiva los instrumentos necesarios para seguir la negociación**. Informa que, en lo personal, le gustaría seguir adelante sin abandonar el diálogo con las líneas aéreas y cree que el poder de negociación de AAAVYT debe ser lo suficientemente fuerte y grande como para poder entenderse con los proveedores de servicio, con quienes no se debe mantener litigio alguno. En una reunión reciente de COTAL celebrada en Quito se trató el tema . **Nosotros no abandonaremos el tema y siempre quisimos dialogar con las líneas aéreas, pero ellas no han querido escuchar, dice**. Por eso es muy rescatable lo dicho por el delegado de Colombia en la reunión mencionada: " Aún mi gobierno, enfrentado con la guerrilla, negocia con la guerrilla. " Hace mención a lo que las líneas aéreas están pagando en distintos países del continente (sólo 250.000 dólares en Brasil) en lugar de sentarse a dialogar con quienes les representan el 85 % de su producción. Hay agentes de viajes –dice – que reciben mayores beneficios (incentivos, promociones, etc.) que la comisión y ese dinero lo sacan de los recortes que hacen las líneas aéreas a otras agencias de viajes. Recuerda que American Airlines ha sido multada con medio millón de dólares en Venezuela y se le han suspendido vuelos en Ecuador. Amplía el Dr. **Moretti** indicando que ahora AAAVYT está en condiciones de negociar con igualdad, respecto de la situación del mes de enero.

La señorita **Susana Saguir**, de la asociada **Turismo Dalla Fontana S.R.L**: pregunta si lo dicho con anterioridad es correcto: " ... que si la medida cautelar quedaba así, ganábamos el juicio " y que el juez decidiría si tenemos derecho o no a iniciar el juicio. Responde el Dr. **Moretti** indicando que **ganar la medida cautelar significa que las agencias socias cobrarán el 9 % de comisión mientras dure el juicio** (posiblemente tres años y medios aproximadamente)
La señorita **Saguir** considera, entonces, que la medida cautelar no otorgó ningún derecho. Continúa diciendo que no hay juicio iniciado y pregunta si se puede iniciar el juicio en cualquier momento sin la medida cautelar. El Dr. **Moretti** contesta indicando que no, pero aclara que el juicio ya se ha iniciado con la medida cautelar. Pero – continúa – lo que se puede hacer es prescindir de la medida cautelar y evitar el pago de los Dls 750.000.
La señorita **Saguir** pregunta si se ha pensado si dentro de tres años el juicio se pierde, a qué monto deberá enfrentar AAAVYT. El señor **Palacios** contesta **que si se ha pensado eso**, como ya se ha mencionado e **informa la presión que están ejerciendo las líneas aéreas sobre sus principales productores**, con los que mantienen condiciones especiales, pagos diferenciados, etc. diciéndoles que si AAAVYT deposita la caución, les quitarán aquellos incentivos. Si al cabo de tres años las líneas aéreas ganaran el juicio, no podrían accionar contra AAAVYT, **pero podrán iniciar juicio contra cada agencia de viajes a la que hubieren reconocido el 9 %**. Amplía el Dr. **Moretti** aclarando que no habría daños y perjuicios porque no se habría producido daño alguno, sino que se trataría sólo de lucro cesante.
El señor **Salvador Montalto**, delegado de **Damsol**, indica que las líneas aéreas no dialogan con las agencias de viajes porque las subestiman; que la situación actual es de una guerra que data de 3 a 5 años atrás, con una batalla perdida por los agentes hace dos años y medio. **Agrega que no**

se debe ser tan especulativo porque este es un momento de acción, de cuánto, cómo y como voy a pagar y por qué y qué me va a suceder cuando esto termine, podría desaparecer AAAVYT. Si se pierde dentro de los tres años se ejecuta lo caucionado y **entonces habrá que reunirse en el bar de la esquina para refundarla** [87]. Esto es **lo más grave que le ha sucedido a la Asociación** y es crucial para todos y cada uno de los presentes. Indica que a el le duele el bolsillo, le sangra y eso que es un pequeño agente de viajes. Por ello esta no es una reunión especulativa y hay que poner las pelotas sobre la mesa y decidir si se cauciona, se pone la plata o no se pone, sin nada de retórica.

El señor **Jorge Fischer**, delegado de **Cosulich**, recuerda que hace algunos años comenzó a hacer guerra contra las tarifas y afirmé – dice – que no se debe negociar porque las líneas aéreas no quieren hacerlo; no les interesa lo que pensamos y por otra parte, nosotros sabemos que ellas no pueden estar absolutamente solas porque no podrían comercializar su producto. Existe una interdependencia total entre las líneas aéreas y las agencias de viajes. Está convencido de que son las líneas aéreas las que deben venir a dialogar con nosotros no al revés y por ello se deben tomar las acciones que se deban tomar, independientemente de que se haga o no el juicio. Recuerda también las acciones iniciadas por la Comisión Directiva anterior ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia que fueron desestimadas, de lo que se tomó conocimiento en noviembre de 1999 por una información de terceros y que no se apeló. Si así se hubiera hecho, cree que hoy no estaríamos sentados acá y estaríamos cobrando el 9 %. Respecto a esta afirmación, el Dr. **Moretti** aclara que esta nueva Comisión Directiva se enteró de esa sentencia, del mes de octubre, cuando ya habían transcurrido dos o tres meses de su gestión [88]

El señor **Andrés Villanueva**, delegado de la agencia **Air Tour** pregunta por qué en un principio se mencionó que el juicio había recaído en un juzgado vacante y si en este momento hay un juez efectivo que puede ser el Dr. Márquez. Responde el Dr. **Moretti** indicando que el **Dr. Márquez es juez interino**. El juzgado donde fue la causa era del Dr. Sagreto que se jubiló a fines de 1999. En el momento actual si se encaminan las cosas en el Consejo de la Magistratura, es posible que se nombre un nuevo juez sustituto, ya que es una decisión política. El Dr. Márquez puede durar un mes, dos meses más pero no es el efectivo, ya que los jueces interinos rotan.
El señor **Villanueva** pregunta qué confiabilidad se pude tener en que el expediente no pasará de mano en mano y de juez en juez. El Dr. **Moretti** indica que si el juzgado está vacante, se designará un nuevo juez, que no se sabe quién será, ni qué perfil tendrá y ni qué criterio aplicará. Considera que se debe preocupar más por la Cámara que es la que en definitiva fallará que por el juez.
La señorita **Silvia Grynhauz**, delegado de **Allez Tour**, pregunta qué pasará con Lufthansa debido a que la acción ahora está contra American Airlines, United Airlines y Bristish Airways. Habrá que iniciar acción contra ella ? El Dr. **Moretti** responde no pero que se podría ampliar la acción una vez hecha efectiva la medida cautelar.

El señor **Palacios** aclara **que cuando el representante de Lufthansa lo vino a ver le manifestó que en cinco días dispondría el recorte de comisión**. El señor **Palacios** le sugirió que esperara un mes, aunque se quedó corto porque la medida no salió en ese lapso. Nosotros, dice, al enterarnos el 14 de julio la sentencia del día 13, lo llamamos pero estaba de licencia. En lo posible

[87] Las palabras de Salvador Montalto quedarían grabadas en todos los presentes; el presidente Marco Palacios las recordaría en varias ocasiones.
[88] Sobre esta irregularidad nos hemos referido al comienzo de este trabajo; fue un grave error profesional del Dr. Cabanellas contratado por la anterior Comisión Directiva de AAAVYT; hubo falta de controles

dialogaremos con el antes del 1ro. de agosto **para sugerirle que deje sin efecto la reducción de comisión porque la medida cautelar fue a favor de AAAVYT y, de no hacerlo así, será incluida su empresa en el juicio**. Primero se dialogará como se ha mencionado y de no lograr lo que se pide se reclamará judicialmente.

El señor **Héctor Pompa Dominique**, delegado de **Guajira Viajes y Turismo** expresa que está totalmente de acuerdo en librar esta batalla sin cuartel contra esas compañías y las que se puedan sumar, en primer lugar por la forma terrible en que avanzaron sobre todos los agentes de viajes de Argentina, inconsultamente, sin tener en cuenta la cantidad de gente que podría quedar sin empleo. Y pregunta qué apoyo tiene AAAVYT desde lo legal, del resto de la sociedad, de la Secretaría de Turismo de la Presidencia de la Nación, del Gobierno. Cuál es la posición de esos estamentos ?. Porque todos somos argentinos, todos vivimos acá, todos tenemos el problema de la fuente de trabajo. Considera que **se podrá ganar si hay capacidad para convocar a todos los agentes de viajes, asociados o no**,; si se efectúa una campaña de proselitismo muy grande a nivel nacional, buscando apoyo en todos los sentidos. **Define que está favor de pelear hasta el final sin cuartel, poniendo el dinero necesario.**

El señor **Palacios** coincide con el señor Pompa Dominique en que la unidad tendrá que ser lograda aún con los no asociados, porque AAAVYT está abierta para contar con quien desee integrarse. Aclara que el secretario de Turismo de la Nación, **Ing. Lombardi** y la subsecretaría de Transporte Aéreo Comercial, **Dra. Donato** han apoyado a AAAVYT desde el primer momento. Menciona la reunión de conciliación convocada en la SECTUR con American Airlines, de la que participaron los señores **Carlos Layral** en representación del Ing. Lombardi y **César Fioca** representando a la Dra. Donato, el señor **Harrignton** y el abogado de la empresa aérea y por AAAVYT él y el señor **Zirolli.**. En **esta oportunidad se pidió a los delegados de American Airlines se dejara sin efecto la reducción de comisión dispuesta, dándoles distintas razones, entre ellas el desempleo que produciría y se sentaran a dialogar**. La respuesta **fue negativa y rotunda, aduciendo que se respetarían las decisiones legales de cada país, lo que no fue así por lo que ha sucedido en varios países hermanos de América Latina** [89]

La Dra. **Laura Velárdez**, delegada de **Turismo Velárdez**, considera que hay que dar carta blanca a la Comisión Directiva para que logre lo mejor posible: bajar en lo posible la caución, realizar un seguro de caución, cambiar la clase de caución que fue impuesta, pero no se puede parar porque "si llegamos después de seis meses sufriendo, no depositar el dinero sería una pena". **Como se calcula que el juicio puede durar tres años**, sugiere **se vaya previsionando ese dinero** con algunas medidas, con la FIT o con lo que fuere, en la eventualidad de que se pierda el juicio. Si ese dinero se hubiera depositado habilitando la feria judicial, todo el mundo hubiera cobrado la diferencia de comisión.
El señor **Palacios** agradece y aclara "que el dinero no se depositó el viernes porque cuando nos enteramos faltaban dos horas para el cierre del juzgado .Independientemente de que lo hubiéramos querido hacer , no lo hubiéramos podido hacer físicamente. Por eso la reunión de hoy".
El señor **Aldo Eduardo Cocchi**, delegado de **Keenley Travel**, menciona que tiene entendido que American Airlines piensa seguir bajando las comisiones hasta alcanzar lo que está ocurriendo en los EE.UU. Piensa que aparte del juicio hay que tomar contacto con los entes gubernamentales, como pueden ser los diputados y senadores y cree que el **Ing. Lombardi** debió estar hoy aquí.

[89] Los hechos confirmarían que en Argentina la empresa American Airlines tampoco respetaría las decisiones judiciales y legales; a su responsable Sergio Hurtado se le iniciarían acciones penales por Desobediencia Judicial

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Cree que al margen de las comisiones hay una lucha política donde las compañías norteamericanas saben lo que pueden hacer y saben lo que pueden seguir haciendo. Considera conveniente conseguir una ley o algo que ampare al sector

El señor **Palacios** indica que el apoyo gubernamental se tiene y cita que estando en Quito en la reunión de COTAL, recibió una llamada del **Ing. Lombardi** preocupado por la situación y se puso a nuestra disposición. En ese momento le pedí que estuviera presente hoy, contestándome que no lo creía conveniente por el momento. Insiste el señor **Ciocchi** sugiriendo que ya que existe ese apoyo, que el secretario **Lombardi** lo haga públicamente, sea en una conferencia de prensa o como fuere.

El señor **Palacios** ratifica que ya ha mediado con American Airlines y que ahora dialogará con el para ver qué se puede hacer. Pero, aclara, que esta disputa es exclusivamente comercial y está en el fuero judicial.
El señor **Sabet Abd el Jalil**, delegado de **Turismo Sabita** hace notar que valora el esfuerzo que se está realizando y recuerda cuando hace 40 años se convocó a las líneas aéreas, que no participaron porque la convocatoria fue de la Asociación. Hoy si a un empleado de una compañía aérea se le ocurre innovar, no le interesa lo que para su empresa representa la colaboración que siempre han prestado y prestan las agencias de viajes. **Hace conocer el mal trato recibido de American Airlines en la reunión que COTAL convocara en Miami**, y **refirma que las líneas aéreas no aceptan dialogar para analizar cualquier alternativa que pudiera ser de su propio beneficio**. Incluso American Airlines indicó que disponía de 200 millones de dólares para defender su posición. Hace notar que en las líneas aéreas hay mucho personal amigo y evalúa que hoy se tiene que resolver un problema que es el de asumir un riesgo de $ 1000 o de Dls. 1.000. Si sale mal no le preocuparía porque considera que no se debe pelear con aquellos amigos , con quienes se debería seguir dialogando, insistiendo desde el punto de vista de la amistad, de la cordialidad en ser escuchados porque dice " si yo tuviera que pagar el doble de lo que me corresponde pagar, lo haría por parte de AAAVYT para no tener que enfrentar a sus amigos de las líneas aéreas. " Continúa diciendo que se deben mirar las cosas con criterio, **respetando y aplaudiendo el esfuerzo que realiza la Comisión Directiva** con **Palacios** al frente haciéndose cargo de todo esto y "roguemos para que Dios nos ayude a encontrar el camino o el funcionario con cabeza para que intervenga en esta discusión".
El señor **Francisco Szpringier**, delegado de **Amacon Tours** desea mocionar indicando que aplaudamos o digamos lo que queremos con respecto a la Comisión Directiva, pero que siga adelante con el plan que está dispuesto, aunque aclarando algunos de los pasos económicos a dar. Considera que hay que apoyarla en el diseño que ha hecho y para que siga adelante.

El señor **Palacios**, al anunciar **que en este momento hay 174 asociados en la sala**, provenientes de 16 regionales, debe comprenderse que **abandonar a las empresas para trabajar por el bien común es algo que se asume con gusto porque de otra forma no se estaría aquí**. Aclara que quienes integran la Comisión Directiva no son dirigentes profesionales, que son iguales a todos los demás y padecen de los mismos miedos, pesándoles mucho la responsabilidad que tienen. Después de agradecer los cometarios del señor **Abd el Jalil** y los del señor **Szpringier**, pregunta si alguien desea formular alguna consulta o aclarar alguna duda.
El señor **Matías Prisco**, delegado de **Turismo Sur**, mociona para que se vote la caución por el importe establecido por el juez y solicitar la reducción de la misma. Luego de esta votación, que se formulen las preguntas aclaratorias que sean necesarias.

El presidente señor **Palacios** pregunta si alguien se opone pero el Dr. **Moretti** señala que antes de votar sería bueno que se formularan las preguntas del caso para que nadie se quede con alguna duda.
El señor **Szpringier** mociona en el sentido de que se apoye a la Comisión Directiva respecto a la estrategia tomada con relación a lo actuado hasta ahora y que la caución sea aprobada con lo que resulte de la apelación, siguiendo adelante con el diseño programado, incluyendo negociar la forma de pago de aquella y la estrategia respecto al patrimonio, medios , etc. que es secundada por el señor **Daniel Manfredi**.

El señor **Palacios** hace notar que se ha presentado un pedido de aclaración del señor **Carlos Taboada**, delegado de **Furlong S.A.**
Este hace notar que la moción indica que se deposite la caución y pregunta qué diferencia hay entre si se deposita o si se apela el depósito de los Dls 750.000. El Dr. **Moretti** indica que se apela primero, insistiendo el señor **Taboada** en qué diferencia hay entre apelar y no apelar. El señor **Palacios** indica que en el caso de apelar, la caución podría ser reducida a una suma menor. Respondiendo a esto el señor **Taboada** manifiesta que si se apela esta tema se demorará bastante.
El Dr. **Moretti** contesta que de la moción presentada surge la obligación primero, de apelar y luego, una vez establecido el monto ahí caucionar o hacer los depósitos o seguros de caución o lo que fuere. Esta es la moción y seguramente habrá un tiempo judicial que puede ser de 20 días o un mes en que se demorará la medida. El señor **Palacios** indica que podría ser de 5 días, pues no se sabe.
El señor **Taboada** hace notar que parecería que muchos quieren sacarse el tema de encima y cree que hay que sacarse todas las dudas primero.
La señora **Ana Fernández González**, delegada de la agencia Transvaal Tours SRL, hace referencia a una manifestación anterior en el sentido de que si la apelación durara dos meses, habría que conseguir el dinero hoy para depositarlo de inmediato, porque las comisiones en dos meses superarán la cifra de Dls 750.000.
El señor **Di Giambattista** considera que hay un error de interpretación. La Comisión Directiva – dice – está informando que no se depositan esos 750.000 pesos porque no están Entonces, queda claro que hay que apelar y **por esto la moción formulada es correcta**.
El señor **Szpringier** manifiesta que se apele; si no se consigue nada, que se deposite la suma en cuestión. Quiere decir que se debe solicitar la reducción del monto si es posible a través de una apelación y si no resulta, que la Asamblea apoye a la Comisión Directiva para que deposite la suma citada o lo que resulte.
El señor **Palacios** entiende que la moción ha sido secundada y está lista para ser votada y lo que se puede desprender de las palabras del señor **Taboada** es lo siguiente: pude presentar como moción lo que ha manifestado que también puede ser votada, en la que se diga : “ Señores, hagamos una ingeniería financiera, juntemos los 750.000 dólares, pongámoslos el 1ro. y a partir de ese día comenzar a cobrar el 9 % y empezar a lucrar con esas comisiones, aunque otros asociados prefieran pagar los 750.000 sin apelar”.

El señor **Taboada** para poder presentar una moción desearía conocer la duración de la apelación, respondiendo el señor **Palacios** que podría ser de 5 a 20 días.
Se formula una pregunta referida a si la medida es retroactiva al 10 de enero. El Dr. **Moretti** indica que se puede pedir la retroactividad, en tanto el señor **Palacios** señala que en el caso de serlo, las comisiones excederán los Dls750.000. Por eso ratifica que se deberá apelar el monto y la forma de pago ante la Cámara y en cuanto al juzgado, hay que decirle que si ahora nos dan la razón deberán incluir lo que ya nos sacaron, porque eso es perjuicio. Si el juicio se lleva adelante por

tres años y a esa fecha las líneas aéreas se reservan el derecho de la retroactividad, ese mismo derecho lo deben tener los agentes de viajes.

El señor **Palacios** aclara que lo retroactivo no saldrá de la medida cautelar. Hay que solicitarlo al juez a partir de que se deposite el dinero. Si nos obligan a colocar el dinero por perjuicio – dice - , demostraremos que el perjuicio a nosotros no es hipotético y ya nos fue causado.
Nosotros - continúa - como la moción parece indicar que tenemos vía libre para desarrollar la mejor estrategia, haremos las cuentas y si pudiéramos presentar la caución antes del 1ro. de agosto, se comenzaría a cobrar el 9 % a partir de ese día. La eventual apelación de las tres líneas aéreas no detiene la ejecución del juicio y sólo si les dan la razón dejaríamos de percibir el 9 %. En este caso, si hay un perjuicio se perderían los 750.000 más lo que decidan ellos, aunque no se cree que cada línea aérea pueda entablar juicio a cada una de las agencias (seguramente lo tomarán como un pérdida comercial momentánea)
En definitiva, el señor **Palacios** indica que preferiría presentar la apelación por la menor cantidad de dinero posible y tener mayor plazo para devolver las comisiones.
El Dr. **Moretti** indica que, si no se presenta otra moción hay que votar a favor o en contra de la formulada. El señor **Palacios** indica que si hubiera otra moción se votarían ambas.
Se indica que no hay otra moción sino algunas dudas. El señor **Julio A. Perri** (**Fati Tur**) hace conocer que las dudas se pueden evacuar igual y destaca que hay más gente que desea hacer uso de la palabra. Insiste el señor **Palacios** en que si hay dudas deben aclararse antes de votar.
Se formula la pregunta de si sería posible sugerirle al juez que hasta llegar al monto que se determine, caucione ese 3 % adicional y con ese dinero constituya un fondo para atender este tema. El Dr. **Moretti** indica que la sentencia establece “ ... previo depósito judicial “. Nosotros – dice – podríamos intentar y con muchas o pocas posibilidades de éxito, cambiar la caución en dinero en efectivo por otro tipo de caución, real o la que fuera, pero son rutas que se bifurcan. Si se va al juez consintiendo los Dls 750.000 no vamos a pagar menos con dinero en efectivo, con propiedades, como sea. Si vamos a la Cámara la reducción puede ser a menor cantidad (500 – 300 – 200.000 etc.) No se pueden elegir ambos caminos. Será a uno o al otro.
Continúa el exponente ratificando que en esta lucha desigual se deberá ser rápido y depositar el dinero pronto para que las líneas aéreas sientan que se obra en serio, con fortaleza, El Dr. **Moretti** contesta en el sentido de que la sugerencia es seria pero acá el problema es de liquidez porque no existe esa cantidad en la institución.
El señor **Elías Walter**, delegado de **Halifax Viajes**, pregunta, en primer lugar, si la medida de no innovar es sólo para las agencias asociadas a AAAVYT y en segundo término, si entrarían las agencias IATA y No IATA. El Dr. **Moretti** contesta que es sólo para las asociadas AAAVYT y que eso podría ser un buen argumento para tratar de incorporar a nuevos asociados, aclarando el señor **Palacios** que la sentencia, en la parte resolutiva, habla sólo de agencias asociadas, aunque en otra parte cite a IATA, por lo que queda claro que comprende a todas.
El señor **Palacios** pregunta si las líneas aéreas al apelar podrían incluir otros casos como sería la definición de lo que es IATA y No IATA. El Dr. **Moretti** contesta negativamente porque en ese caso las líneas aéreas tendrían que presentar apelaciones. Una de las cosas que podrían invocar sería el de la discriminación, el por qué a las IATA se les paga el 9 % y por qué a las No IATA sólo el 6 %.. Al respecto se menciona que sobre esta diferenciación ya hay antecedentes porque en 1999 British Airways antes del recorte conocido, bajó la comisión a las agencias No IATA y nadie dijo nada. Luego le siguió KLM y tal vez alguna otra y se considera que esto también debería debatirse.
El señor **Palacios** recuerda que alguien dijo que todas las agencias deberían ser IATA pero este es un tema sobre el que no considera necesario abrir opinión. Pero **destaca que la sentencia es una victoria jurisprudencial importante porque expresa con claridad que asiste el derecho exclusivamente a los asociados AAAVYT**, sin distinguir entre IATA y No IATA. Por ello ratifica

que pertenecer tiene su privilegio, como lo manifestara el secretario de la institución y fue duramente criticado.
El señor **Carlos Julio**, delegado de **San Rafael Internacional Travel**, pregunta si los $ 750.000 son exigidos por el juez en efectivo. El Dr. **Moretti** contesta afirmativamente
La señora **V. Jaquelina Logan** pregunta: Pero AAAVYT en propiedades los tiene ?. El Dr. **Moretti** manifiesta que creería que no. Su valor de liquidación sería muy difícil de discutir y tardaría mucho tiempo en decirle al juez que hay tanto dinero en propiedades. Es más fácil tratar de convencerlo en una caución bancaria o algún otro tipo de instrumento que sea más rápido-
La señora **Logan** expresa, entonces que para qué se discute. Si no se tienen los $ 750.000 y no llegamos con las propiedades y la ingeniería económica citada tampoco servirá, entonces considera se debe apelar, solicitando se reduzca la caución y seguir adelante con el proceso. El Dr. **Moretti** aclara que el había manifestado que por el lado de la caución bancaria o de un seguro de caución se podría tener éxito, tal vez en 15 días.
El señor **Palacios** aclara que la medida cautelar está dirigida a proteger una situación en apariencia peligrosa para quien la está solicitando si no la concede. Por eso fue dada la medida cautelar, que tardó cinco meses cuando no debió tardar más de cinco días. Cuando nosotros apelemos, dice, cualquier cosa que apelemos, debe ser extremadamente rápida. Debemos apelar el cambio de forma de integrar el dinero y queremos que nos acepten un seguro de caución por lo menos, que es más fácil de obtener que el dinero en efectivo y si nos lo da, pediremos la reducción del monto. El Dr. **Moretti** aclara que cuando decía que no, se refería a que ante el mismo juez se puede obtener la sustitución del depósito en efectivo contante y sonante por un seguro de caución, eso si se tramita ante el mismo juez, pero demoraría indudablemente el trámite de reducción que estima es el sentimiento general. En lo que respecta a la reducción del monto, indica que no hay regla fija al respecto y estima que la reducción sería mínima; como base cree que será reducida en Dls 150.000 a 200.000..
El señor **Palacios** se pregunta qué pasaría si contestan que no reducirán el monto referido. Mientras eso ocurre estaremos buscando el dinero. Aclara que cada apelación negada debe interpretarse como un mensaje como lo fue el recibido cuando la Cámara le quitó la causa a otro juez. Esa señal fue interpretada por un juez pero no hay dos jueces iguales. Nosotros – dice - estamos devanándonos los sesos para juntar el dinero, sea de Dls 750.000 o más abajo. En segundo lugar pensamos apelar el monto, pensando que la gestión no dure mucho y esperamos ganar la apelación de las líneas aéreas, porque si es tenida en cuenta y la Cámara dice: “visto lo que presentaron las líneas aéreas revoco la decisión del juez” y esta sería la señal para enfrentar el juicio de tres años. Sin nada en la mano. Por ello desde esta conducción estamos muy preocupados por ganar tiempo y para evitar que las otras líneas aéreas bajen la comisión. Hay que calcular algunos otros riesgos .Por ejemplo si depositamos antes el dinero podremos ganar más pero depositando antes también podemos perder la apelación Por eso no perderemos de vista la posibilidad de poder dialogar con las líneas aéreas y llegar a una negociación en término, que nos evite todos estos gastos, tiempo, energía y, en definitiva, no saber donde estamos parados.
La señora **Sara del Valle Rodríguez Crespo**, delegada de **Batel Turismo**, considera que hay dos elementos a tomar en cuenta: aprobar si lo vamos a hacer y segundo, como reunir el dinero partiendo de la base lógica de que lo podamos hacer. Si no podemos reunir el dinero, no deberíamos estar hablando durante seis horas más. Primero debemos decidir qué estamos dispuestos a hacer y definir acerca de las dos mociones muy similares formuladas para que se siga adelante y no hubo otra en contrario. El señor **Palacios** manifiesta que efectivamente hay dos mociones porque estaría la del señor **Sergio Durante** si la mantiene.

El señor **Taboada** tiene una moción y es que si todos están de acuerdo y AAAVYT tiene 749 asociados, todos deberían colaborar en forma directa para reunir el dinero necesario. . En ese sentido mociono para que todos los asociados reúnan ese dinero aportando cada uno la suma necesaria. Aclara el señor **Palacios** que en esta Asamblea no se encuentran todos los asociados y no se puede adoptar una decisión como esa sin los demás. El señor **Taboada** insiste en proponer que si AAAVYT tiene 749 asociados, cada uno aporte la suma de $ 1.000.[90] Reitera el señor **Palacios** que esa moción no se puede votar como está planteada porque complicaría mucho si alguno manifiesta su disconformidad. Y solicita del señor **Durante** manifieste su moción. Este expresa que sería la de otorgar a la Comisión Directiva todo el apoyo necesario para apelar la medida y, en el caso de que esta medida prospere mejor. En el caso de que no prospere y que haya que pagar los Dls 750.000 sugiere llamar a una nueva Asamblea General Extraordinaria para decidir los pasos a seguir. Nadie secunda esta moción por lo que queda sin efecto.

El señor **Martín Grill**, delegado de **Amanecer** haciendo referencia a la sentencia, expresa que como entidad gremial empresaria hay que ratificar en esta Asamblea varias cosas: 1ro.) fundamental es la existencia de la institución como entidad gremial empresaria, idónea para oponerse a la decisión unilateral de las compañías aéreas o de terceros; 2do.) esta Asamblea debe delegar en la Comisión Directiva cualquier decisión que se tome o sea: en primer lugar, apelar el monto; segundo, en la caso de que el juez decida no otorgar ninguna disminución, la Comisión Directiva debe buscar los medios necesarios para reunir el dinero y tercero que quede bien en claro que nadie puede decidir este tipo de situaciones sin contar con la opinión de AAAVYT, para consolidar la autoridad de la misma y que por ello hay oposición a la decisión de las compañías aéreas.
El presidente señor **Palacios** agradece la intervención y aprecia que esta moción es casi idéntica a la otra **con la salvedad de remarcar la imagen institucional**. Indica que tendría otra propuesta que hacer y es la de solicitar de nuestra asesoría de prensa que elabore un comunicado, por demás claro, que además de contener la resolución que tome esta Asamblea también exprese el pensar y el sentir de la misma, en el sentido de que nuestro negocio es manejado por nosotros, que sería el único contacto que tendríamos con la prensa a fin de no confundir a los asociados a raíz de lo que publican los medios. La **única palabra válida es la que han escuchado en esta Asamblea**. Aclara que por esa razón, en su momento, no quiso adelantar comentarios respecto a la posición personal y de la Comisión Directiva sobre el tema porque primero debían ser informados por Uds.
La Asamblea solicita al señor **Szpringier** que acepte unificar esta propuesta con la suya, a lo que contesta afirmativamente.
La señora **Andrea Romero**, delegada de **Arenales Tour S.R.L**. considera que si bien el monto de la caución es importante, no se debe demostrar que eso nos limita y que se debe pagar para seguir adelante.
El señor **Juan García Belver**, delegado de **Triton Turismo** mociona para que el dinero que no cuente AAAVYT para el depósito real de los $ 750.000 **surja del aporte de todos y cada uno de los asociados, en forma proporcional a su producción [91] en el BSP**.

[90] El Sr. Taboada de Furlong no hace diferencias entre agencias grandes y pequeñas, IATA y No IATA, receptivos, operadores nacionales, bolseros, corporativos; pretendía que todos aportarán por igual. Finalmente se impondría una forma más equitativa.
[91] Este principio de proporcionalidad conforme a lo producido por cada agencia socia sería el que finalmente se tomaría como base de cálculo para establecer el aporte extraordinario.

El señor **Palacios** indica que si esto se presenta como moción habrá que someterlo a votación y ya el señor **Taboada** lo había planteado, de manera que lo dicho queda gravado y podrá ser utilizado como herramienta de trabajo, lo que se permite sugerir y es aceptado.
El señor **Juan R. Fernández**, delegado de **Aerojet EVT**, solicita que no se produzcan dilaciones porque está en juego el futuro de todas y cada una de las empresas. Por ello es necesario darle a este tema un corte rápido, no para sacárselo de encima sino por haber sido razonado ampliamente donde todos manifestaron su opinión. No se debe mostrar la debilidad que siempre se ha demostrado a las compañías aéreas y por eso nos subestiman-
Se pregunta si hay alguien que se oponga o que se abstenga, referente a la moción en tratamiento, no recibiéndose indicación alguna en ese sentido. Se procede a la lectura de la misma, a saber:

LA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA
R E S U E L V E

1) Dar **amplias facultades a la Comisión Directiva de AAAVYT** a efectos de que continúe con la estrategia diseñada a raíz de la sentencia del Juzgado Nro. 9, Secretaría Nro. 18 en lo Civil, Comercial y Federal, en la causa seguida contra American Airlines, United Airlines y Bristish Airways.
2) En ese sentido, que disponga la apelación de la caución establecida en dicha sentencia, así como gestione el cambio **en la forma de integración de la misma**, sea como **caución bancaria** o **seguro de caución** y realice todas las gestiones posibles para disponer del dinero necesario para depositar la caución de inmediato, en caso de obtener resultado favorable a la gestión que se menciona. Asimismo y cuando estén dadas las condiciones para ello, que gestione el reconocimiento del pago retroactivo de la diferencia entre el 9 y el 6 %, a la fecha en que se adoptó el recorte de la comisión – 10 de enero del 2000 – en razón del perjuicio causado a las agencias de viajes afectadas.
3) En el supuesto que no sea obtenida la apelación y se haga necesario el depósito de .la caución ya dispuesta, **que la Comisión Directiva arbitre todos los recursos necesarios para constituirla**. A esos efectos facultar a la Comisión Directiva AAAVYT – por esta única vez y a los fines del pago de dicha caución - para que disponga de los bienes de la institución.
4) Sin perjuicio de lo precedente, recomendar a las autoridades de AAAVYT agoten sus posibilidades para poder mantener un diálogo constructivo con las líneas aéreas, a fin de restablecer, al más alto nivel posible, las relaciones entre ellas y las agencias de viajes y turismo.
5) Ratificar, una vez más, que AAAVYT debe continuar manifestando, sin declinar, la existencia y fortaleza de su identidad gremial empresaria, evitando que terceras entidades pretendan inmiscuirse en el manejo de las actividades de la misma y de sus asociados.

Efectuada la votación la resolución es aprobada a mano alzada, por unanimidad.
Siendo las 16:30 y no habiendo otros temas que considerar, se da por finalizada la Asamblea General Extraordinaria.

JULIO A. PERRI
Secretario

MARCO A. PALACIOS
Presidente

SABET ABD EL JALIL

ISMAEL ALONSO

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Turismo Sabita Tucano Tours

Los medios de prensa del sector se refieren a lo resuelto en la Asamblea.

REPORT AL DIA, 28 de Julio de 2000

Por unanimidad los socios decidieron seguir con las acciones

177 delegados, de 16 regionales presentes en la asamblea convocada por la AAAVYT **decidieron por unanimidad continuar con las acciones judiciales iniciadas**. Por sí quedaron dudas, **la asamblea votó dos veces, sin una sola oposición y decidió avalar todas las gestiones de la comisión directiva.**

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 31 de Julio de 2000

Lo bueno, lo malo y lo feo

Los socios de la AAAVYT decidieron mantener su reclamo en una asamblea en la que participaron 177 representantes de empresas. En resumen, casi el 25% de los miembros de la entidad acudió al llamado de los dirigentes y **dejó clara su postura**: que la AAAVYT ponga el dinero –**ya que los socios no están dispuestos a correr con el gasto**- [92] previa apelación del monto exigido por la justicia, que ahora es de 750.000 pesos.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 31 de Julio de 2000

Los socios de la AAAVYT decidieron defender sus comisiones

En Asamblea Extraordinaria vinculante convocada por la AAAVYT el pasado 28 de julio, **los agentes de viaje apoyaron por unanimidad la moción de depositar los 750 mil pesos** que haría efectiva la vuelta del nueve por ciento de comisiones por partes de tres compañías aéreas. De dónde van a sacar dinero, si lo tiene la AAAVYT o si hay que juntarlo, forma parte de la estrategia que Palacios se negó a describir.

LA AGENCIA DE VIAJES, 31 de Julio de 2000

AAAVYT: por unanimidad se debe seguir con el juicio

En una masiva asamblea, 177 socios de AAAVYT le otorgaron a la Comisión Directiva, **por unanimidad y aclamación**, mandato para continuar con el juicio además de pagar la caución.

[92] Esto no fue lo aprobado por la Asamblea; ver acta resolutiva de la Asamblea del 28 de Julio de 2000 en la páginas 142 y 143

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Marco Palacios, presidente de la entidad, se negó a anticipar los pasos a seguir **ya que aseguró "no quiero adelantar estrategia"**. Las voces discordantes enmudecieron.
Las futuras acciones correrán por cuenta de la Comisión Directiva.
De aquí en más la CD será quien defina, a partir de ciertos "puntos estratégicos" no dados a conocer, los pasos a seguir durante el juicio, al tiempo **que los asociados aceptaron asumir el riesgo que implica poner en juego una cantidad de dinero tan importante**.

REPORT, 31 de Julio de 2000

El retorno al 9% está más cerca

La Asamblea General Extraordinaria de la AAAVYT que se realizó el viernes pasado en el Regente Palace Hotel, **no sólo manifestó su conformidad con lo hecho hasta ahora** por los responsables de la asociación. **También facultó a los miembros de la Comisión Directiva de la institución y a su presidente para diseñar y ejecutar la estrategia a seguir** de ahora en adelante.

El 3 de Agosto de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por **Mario Zirolli**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación; se destaca la presencia de **Marco Palacios, presidente de AAAVYT**, especialmente invitado.

DESARROLLO/RESOLUCION:

Notificación de la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia
Toma la palabra el Dr. Flores para informar que se recibió una notificación de dicho Organismo, con la siguiente consulta:

a) Provea un listado de agencias de viajes cuyos ingresos se verían mermados en más de una 40% como resultado de las bajas de comisiones.
b) Si las agencias de viajes están cobrando a sus clientes el servicio de emisión de pasajes y otros servicios conexos a partir de qué fecha, según fuera recomendado por la AAAVYT en noviembre de 1999, mediante publicación en diferentes diarios. En caso afirmativo provea los aranceles vigentes.

Al respecto, el Dr. Flores aclara que la denuncia presentada ante dicho Organismo **ha tomado carácter de oficio, por lo cual la Asociación pierde participación en la causa**. Por otra parte, señala que **en relación a la primera consulta se trata de un error de interpretación**, ya **que la merma real es del 33%** sobre las ventas de las tres compañías aéreas; ahora bien, a fin de dar respuesta a esta consulta se necesitará un listado a nivel nacional de las agencias que se vieron afectadas.

Asimismo y si bien no se presentó la consulta formal, **solicita una estimación de la cantidad de empleados por agencia**, **un análisis contable sobre la rebaja de comisiones** y **su implicancia**

en una agencia de viajes, así como su repercusión para el sector general y **en qué rutas AA, UA y BR tienen posición dominante o actitud monopólica**.

Se acuerda que el Dr. Mas Velez desarrollará el informe correspondiente a sus efectos.

El miércoles 09 de Agosto de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AAAVyT** presidida por el Sr. **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
ACTA DE LA REUNION DE COMISION DIRECTIVA

Fecha: miércoles 9 de agosto de 2000
Hora: 18:00 hs
Lugar: Salón José Ventura Perez

Presidencia:

7.1 **Asamblea General Extraordinaria (28.07.00) – sus resultados**: El Sr. Palacios solicita se lea la resolución tomada por la Asamblea, que figura en el acta final de la misma [93]. Indica que en cumplimiento de ella, **el jueves 03.08.00 se presentó la apelación** y el lunes 07.08.00 fue girada a la Cámara, siendo posible que se pueda contar con una decisión de la misma la semana próxima. **Informa que el martes 22.08.00 AAAVYT ha sido citada para una audiencia de conciliación**, oportunidad que aprovechará para manifestar la siguiente posición: **devolución a las agencias de viajes del 3% que no les reconocieron desde enero y pago del 9% de ahora en más**. Por ello **solicita de la mesa se le haga conocer si comparten esa postura o no, o si sugieren otra**.

El Dr. Moretti aclara que, en realidad, se **trata de una audiencia de mediación que no se agota el mismo día 22**. Menciona que las líneas aéreas no se han presentado todavía, tal vez por no haber coincidencia comercial o jurídica entre ellas, ya que cuentan con distintos abogados. También habrá que ver si concurrirán las máximas autoridades de ellas o se enviarán a un representante legal.
Se consulta a los presentes **si acuerdan o no** la posición que sostendrá el Sr. Palacios, **siendo aprobado por mayoría.**

El Sr. Manfredi manifiesta que es importante lograr la retroactividad; el Sr. Moscato considera que se debe ser flexible en este tipo de negociaciones. Se hace referencia a los porcentajes de venta de cada compañía, indicándose que el 20% que vende el 80% mantuvo el nivel de venta, pero el 80% que vende el 20% bajó sus ventas en un 60%. El Sr. Palacios hace referencia a que siempre se hace referencia a las estadísticas de American Airlines, que son diferentes a las de British Airways y **Lufthansa**, aclarando que esta última línea aérea será incluida en el juicio en el

[93] Se incluye en este trabajo con fecha 28 de Julio de 2000

momento de presentar la caución [94]. El Sr. Palacios recuerda que está en juego la subsistencia del sector porque perdiendo el juicio, las líneas aéreas pueden vender a otros. Si se pierde peligraría el patrimonio de AAAVYT. Además manifiesta que, como el juicio durará dos años o más, **considera que él debería estar para continuar con la defensa del sector** y está razonando la posibilidad de presentarse a reelección en noviembre del 2001. De no ser así quedará a disposición de quien lo suceda. Se destaca que países como España y Portugal están interesados en recibir copia de la demanda (que es propiedad intelectual del Estudio del Dr. Moretti) y de la sentencia. Portugal la pidió en inglés (se enviaron en español). Considera que se deben satisfacer los pedidos, dando los datos del Dr. Moretti para que se dirijan a el por mayores referencias.

ACUERDO: Tomar nota del informe y aprobarlo. Aprobar la presentación del Sr. Palacios acompañado del Sr. Perri y del asesor jurídico en la audiencia de conciliación así como de la posición a asumir en esa instancia. Satisfacer el pedido formulado por los países citados. Considerar aprobada la reflexión del Sr. Palacios respecto a su presencia en el juicio por las comisiones.

7.2 **COTAL reunión en Quito (25.07.00):** El Sr. Palacios informa sobre la reunión mantenida en la ciudad de Quito el 25 de julio; recalca que la misma fue muy pobre pero se ha informado sobre las atrocidades que están haciendo las líneas aéreas en distintos países de América, como modificar leyes y otro tipo de cosas. Comenta que cuando estaba terminando la reunión **preguntó si alguien tenía un Plan B para luchar con las compañías aéreas**, a lo que le respondieron que no **y propuso generar un grupo de trabajo para generar un Plan B, lo que fue aceptado**. **Solicita que los directivos de AAAVYT sugieran propuestas para generar esta Plan [95]**, el cual puede ser utilizado también por AAAVYT en caso de que se pierda el juicio.

ACUERDO: tomar nota del informe

El día 22 de Agosto de 2000 la AAAVYT toma conocimiento de la decisión de la Justicia Federal - de fecha 2 de Agosto – que **rechaza el recurso de apelación** interpuesto por la AAAVYT solicitando la **disminución del monto de la caución real**; lo que sigue es el texto de la resolución:

C. 350/00 ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO c/AMERICAN AIRLINES Y OTROS s/ SUMARISIMO.

JUZG. 9 SEC. 18.

Buenos Aires, 2 de agosto de 2000.-

VISTO: el **recurso de apelación interpuesto** a fs. 1462, contra la resolución de fs. 1459/1461, fundado a fs. 1464/147;

[94] Por razones económicas y financieras Lufthansa no pudo ser incluida; se recuerda que las autoridades de LH en Argentina habían prometido, aún sin haber sido incluida en la demanda, acatar y ser respetuosa de la decisión de la Justicia Argentina; esto no lo cumplió

[95] Palacios ya tenía las bases y los fundamentos de un plan, el que luego se daría en llamar **Plan "B"**

Y CONSIDERANDO:

1. Que el señor Juez de primera instancia decretó la medida cautelar solicitada por la actora, estableciendo una **caución real que fijó en la suma de u$s 750.000** (conf. FS. 1460 vta.).
Esto último motivó la queja de la accionante, **quien solicitó la disminución del monto** de la contracautela en tanto **“convierte en casi imposible la efectiva aplicación de la orden cautelar dictada.....”** (punto IV, primer párrafo, del memorial de fs. 1464/1470).
2. Que **el Tribunal estima que** con los elementos aportados hasta ahora en la causa, y ponderando especialmente:

a) **la magnitud de los intereses en juego**;
b) **la entidad del perjuicio que podría causar la medida decretada**;
c) **la importancia del sector comercial en el que se desarrolla el conflicto y sus correspondientes guarismos económicos** (conf. Punto II de la demanda – fs. 1092/1093 -) ;
d) que “ la AAAVYT es una asociación civil que nuclea a alrededor de un tercio de las más de tres mil agencias de viajes y turismo que operan en nuestro país” (punto II, primer párrafo, del escrito de inicio mencionado) – circunstancia destacada por el *a quo* en la sentencia apelada y que no fue objeto de consideración alguna por la recurrente -; y
e) la previsión del art. 4, inc “b” , del estatuto social de la AAAVYT (fs. 848/862 vta.), corresponde, a esta altura, **confirmar la resolución apelada**, en lo que fue materia de agravio.

ASI RESUELVE:

Déjase constancia de que la tercera vocalía de la Sala se encuentra vacante (art. 109 RJN) .
Regístrese, notifíquese y devuélvase al Juzgado Federal Nro. 2., Secretaría 4, donde se encontraba originalmente radicado el expediente, desde que la disposición de esta Sala de fs. 1410 ha quedado cumplimentada.

MARINA MARIANI DE VIDAL

El día jueves 24 de agosto de 2000, en la Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires se llevó a cabo la Asamblea General Ordinaria, en la cual se aprobó la memoria y balance de la Institución y **se proclamó electa la lista Claridad y Acción**, conformada por Daniel Manfredi como Presidente, Marcos Feldman como Vicepresidente 1ro., Jorge Rodríguez como Secretario, y Mario Zirolli como Tesorero entre otros.

Luego de dirigir la palabra el Sr. Mario Zirolli, Presidente saliente de AVIABUE, hizo lo propio el Sr. Daniel Manfredi, Presidente Electo de la Entidad, quien se dirigió a los presentes, Comisión Directiva, miembros electos de la Comisión Directiva, y agentes de viajes, agradeciendo la presencia de todos. Asimismo el **Sr. Manfredi explicó que las acciones de la Comisión Directiva** electa estarán orientadas en dos direcciones: el día a día y el cumplimiento de una plataforma política.

Finalmente **Daniel Manfredi abogó porque prevalezca durante su gestión el profesionalismo y la lealtad para cumplir con los objetivos propuestos**.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Cabe destacar que según lo establece el Artículo N° 103 del Estatuto Social, las nuevas autoridades asumirán en sus funciones en el término de 30 días corridos, contados a partir del mencionado acto eleccionario.

LA AGENCIA DE VIAJES, 28 de Agosto 2000
Comisiones: se frustró la mediación

El martes pasado representantes de AAAVYT, AA, UA y BA se presentaron a la audiencia de mediación, **la que se vio frustrada debido al pedido de UA de cambiar a uno de los conciliadores**. Mientras las compañías siguen en el mutismo, **Marco Palacios, presidente de AAAVYT, sigue esgrimiendo sus razones para la vuelta al 9%.**
Por otra parte, AAAVYT decidió incluir a Lufthansa en el juicio contra AA, UA y BA. **Palacios afirmó: "Tuvimos presiones de todo tipo. Pero más allá de las cuestiones económicas, el espíritu de la asociación no corre peligro".**

En declaraciones a **AMBITO FINANCIERO** publicadas el 29 de Agosto de 2000, el **nefasto Sergio Hurtado**, cara visible de una política prepotente decidida desde afuera, expresaba lo siguiente:

AMBITO FINANCIERO – PAG 13, 29 de Agosto de 2000
LAS AGENCIAS DEBEN COBRAR ARANCELES A LOS PASAJEROS

Sergio Hurtado director de AA **recomienda que los agentes de viajes deberían comenzar a cobrar aranceles por sus servicios**, de esa manera compensaría los menores ingresos que recibirán por la reducción de las comisiones que les pagamos las compañías aéreas. El ejecutivo responde así a las duras acusaciones de los dueños de agencias de viajes en el sentido de que la reducción de comisiones que pasaron del 9 al 6% sobre el precio de venta de pasajes, que abonan su empresa UA, BA y Lufthansa **conspira contra la existencia misma** del sector. **En cambio otras, como AR [96] decidieron mantener las comisiones intactas** lo que debería ganarles el favor de los agencieros.

El Presidente **Marco Palacios** le respondería que era posible, **pero que AA también debía cobrarlo en sus mostradores de ventas directas**. Nunca respondió.

Así Hurtado, un resentido centroamericano, propio de los sin patria, se permitía recomendar a los agentes de viajes lo que tenían que hacer para sobrevivir: **cobrar aranceles**; **y así ellos pasarían a cobrar más barato en sus mostradores**.
Y hasta llegaría a decir que AA podría colaborar capacitando a los agentes.

[96] **AR es una de las pocas líneas aéreas que aún sigue abonando el 9% de comisión**.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Con fecha 31 de Agosto de 2000 la AVIABUE circulariza entre sus asociados y los medios de prensa del sector, la **decisión de la Justicia de Salta de otorgar una medida cautelar de no innovar a favor de los socios de la Asociación Salteña**:

SALTA NO ADMITE REDUCCIÓN DE LA COMISION DE AGENCIA

Estimados Socios:

La **AAAVYT** nos ha informado que el juzgado Federal Nro. 2 de Salta, a cargo del Dr. Miguel Antonio Medina, con fecha 25 de agosto, ha fallado en el expediente 3-324 / 00 **iniciado por la Asociación Salteña de Agencias de Turismo** contra empresas de aeronavegación que redujeron la comisión de agencia al seis por ciento (6 %), **disponiendo la medida cautelar de no innovar solicitada por aquélla Asociación.**

La resolución establece claramente que las empresas de aeronavegación denunciadas " **deberán abstenerse de reducir la comisión del 9 % a abonar a las agencias de turismo de la ciudad de Salta, que agrupa la citada Asociación, hasta tanto se dicte sentencia en el presente proceso, bajo apercibimiento de desobediencia judicial** ". Al mismo tiempo, se dispuso que la demandante presente una caución personal.

Esta medida complementa la adoptada en la Capital Federal y ratifica la justicia en el reclamo de los agentes de viajes y turismo. Mientras tanto, el 15 de setiembre, a las 15:00 horas, la Dra. Oclander ha convocado a la AAAVYT y a las líneas aéreas involucradas, a la segunda reunión de mediación.

El miércoles 1º de Septiembre de 2000 en el **Complejo Bahía Las Tablas de San Juan**, se reune la **Comisión Directiva de AAAVyT y la Junta Directiva Federal (JDF)** presidida por el Sr. **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
ACTA DE COMISION DIRECTIVA Y JUNTA DIRECTIVA FEDERAL

Fecha: 01.09.00
Hora: 18:00
Lugar: Complejo Bahía Las Tablas – San Juan

DESARROLLO

Informe de Asesores
Asesor Jurídico: El Dr. Moretti comenta que se dio la medida de No Innovar en la ciudad de Salta; la Sra. Paissanidis le ha entregado una carpeta con el escrito de demanda, en este caso en vez de caución real hay caución personal que fue dada por la abogada cosa que habría que agradecerle y se le hace saber que el juicio comprende a las agencias de turismo asociadas a la Regional ASAT.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El Sr. Palacios informa que se está siguiendo lo decidido en la Asamblea y comenta sobre la mediación con las líneas aéreas. El Sr. Palacios recuerda que en el **acta de la Asamblea General se autorizó a AAAVYT para que se agotaran las gestiones tendientes a concretar la caución exigida y a mantener un diálogo constructivo con las líneas aéreas a fin de tratar de restablecer las relaciones con ellas**. El día 22 de agosto se concurrió al acto de mediación dispuesto por el juzgado y en esa oportunidad los **representantes de United Airlines solicitaron el cambio de mediador**, lo que fue aceptado, convocándose la nueva reunión para el 15 de septiembre.
Respecto a la **apelación del monto de la caución**, **AAAVYT la presentó**, esperándose que para alrededor del 4 de septiembre **se tenga una definición al respecto** [97]. Mientras tanto se realizan gestiones para constituir la caución. Respecto a la rebaja de las comisiones de Air France, se le hizo conocer que extrañaba la decisión, cuando se conocía la resolución del juzgado de "No Innovar" y que se incluiría en la denuncia, pero se explicó que fue decisión de la central de Paris.
En relación con la situación de las diferentes Asociaciones Regionales se recibe la siguiente información.
ACAV negaron la medida de No Innovar en 1º instancia y apelaron a la Cámara Federal; AAVISA negaron la medida de No Innovar en 1º instancia y apelaron Cámara Federal; AAVYTLAP se presento y esta en gestión; ARAV lo plantearán en la Regional nuevamente debido a los cambios como por ejemplo la resolución de Salta; **AMAVYT por problemas de tiempos se complicó la presentación y no tuvieron respuesta**; **ASEAVYT no creen en el juicio**.

El la edición del lunes 4 de Septiembre de 2000 el semanario **REPORT** da cobertura a varios temas, entre ellos el anuncio de **Air France de bajar las comisiones al 6%**.

REPORT, lunes 4 de Septiembre de 2000
Otro golpe unilateral a la actividad de las agencias de viajes

Air France comunicó a AAAVYT con fecha 31 de agosto, que desde el 1º de octubre reducirá al 6% la comisión de las agencias de viajes.
AAAVYT repudia la medida tomada por Air France.

REPORT, lunes 4 de Septiembre de 2000
No sé si venderle un pasaje o cuidarle el perro

A este argumento contundente, le adjunta una solución que implica un nuevo método que es el de pagar honorarios por vender pasajes. Si esta idea prospera, los agentes de viajes no tendrán otra alternativa que cobrar honorarios profesionales a sus clientes para recuperar lo que perderían con la muerte de las comisiones.
Una sombra se cierne sobre los agentes de viaje para tener que ofrecer "servicios adicionales".

REPORT, lunes 4 de Septiembre de 2000
Air France baja al 6

Air France anunció que a partir del 1º de octubre disminuirá al 6 por ciento las comisiones a las

[97] Sería rechazada esta solicitud.

agencias de viaje en la Argentina.
En su comunicado la compañía agrega **que "este es un fenómeno mundial**, que acompaña el desarrollo de las nuevas tecnologías (Internet, pasajes electrónicos, etc.) y que ya se ha producido tanto en Estados Unidos como en Europa, siendo su extensión inevitable a la Argentina, a toda América latina y al resto del mundo".

REPORT, lunes 4 de Septiembre de 2000
Salta vuelve al 9%

A partir de una medida cautelar solicitada por la Asociación Salteña de Agencias de Turismo (ASAT), la **justicia provincial resolvió** que los agentes de viaje de Salta que emiten pasajes de American Airlines o United Airlines, **cobren nuevamente una comisión del 9 por ciento**.

Air France baja las comisiones
LA AGENCIA DE VIAJES, lunes 4 de Septiembre de 2000

Los representantes de la compañía aérea francesa en nuestro país anunciaron que a partir del 1º de octubre bajarán al 6% las comisiones a los agentes de viajes que comercialicen su producto. **La medida generó rechazo desde AAAVYT**, institución que incluirá a Air France y Lufthansa en el proceso iniciado contra AA, UA y BA. Por otra parte, en Salta la Justicia se expidió a favor de la medida de no innovar.
Para los directivos de la asociación, **"llama la atención que en los cinco casos en los cuales se redujeron las comisiones, los nuevos valores se han fijado a un mismo nivel**, lo que torna **a estas medidas en sospechosas de haber sido efectuadas en concordancia entre las líneas aéreas que las adoptaron**".
El 15 de septiembre se realizará la segunda reunión de mediación entre AAAVYT y las aerolíneas involucradas en el proceso judicial en desarrollo.

REPORT AL DIA, martes 4 de Septiembre de 2000
Ultimo momento. AAAVYT deberá integrar los 750 mil dólares

La Cámara **reconfirmó la medida cautelar** de no innovar en el recorte de comisiones y ratificó la suma de 750 mil dólares como caución, por lo que el expediente retornará al juez Tresguerras.
De este modo, la Justicia rechazó la apelación del monto interpuesta por la AAAVYT.

GIT ONLINE, martes 05 de Septiembre de 2000
Anuncio de AAAVYT

La AAAVYT confirmó la reducción del costo de la cuota social en un 15 por ciento, a partir del 1º de octubre próximo.
Ratificó la convocatoria a Asamblea General Ordinaria para el miércoles 29 de noviembre. Por su parte, Mario Zirolli, integrante del Consejo Consultivo Global de IATA, presentó un informe con iniciativas para mejorar la relación entre las agencias de viajes y los transportadores aéreos.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El 7 de Septiembre de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por **Mario Zirolli**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación; se destaca la presencia de **Marco Palacios, presidente de AAAVYT**, especialmente invitado.

DESARROLLO/RESOLUCION:

Juicio c/las compañías aéreas
El Sr. Zirolli informa de la resolución de la Cámara de Apelaciones por el cual AAAVYT deberá depositar la caución de $ 750.000 por el juicio emprendido por la rebaja de comisiones.

El Sr. Palacios amplia el informe, brindando detalles del curso que ha tomado la denuncia en el Juzgado y su correspondiente consecución, así como las opciones para reunir el monto correspondiente.

Ahora bien, a los **efectos inmediatos ya que AAAVYT debe depositar este monto en un plazo de cinco días hábiles** se cubrirá como lo expuso, **pero luego la idea es reponer el mismo a través del cobro correspondiente a los socios**.

También **se solicitó una garantía al Banco Nación en calidad de necesidad y urgencia**, y una vez reunido el importe y presentado al Juzgado, se solicitará cambiar el efectivo por la caución.

El Sr. Zirolli sugiere coordinar con las agencias previamente el reembolso. También señala que cuenta con un listado de facturación de BSP, con lo cual se podrá diagramar en tres o cuatro categorías según volumen de emisión, para trazar una estrategia a fin de que un lapso de cuatro meses se pueda recuperar el dinero.

Se genera un intercambio de opiniones evaluando las alternativas y procedimiento para recolectar el dinero, por lo cual se resuelve que desde AVIABUE se conformará una comisión en la cual participe el Sr. Rodríguez y los Dres. Barbieri y Moretti, quienes se deberán reunir en el transcurso de la semana que viene, para desarrollar un plan de acción, el cual luego se elevará a la AAAVYT.

- Reunión de la J.D.F. – reducción de las cuotas sociales

El Sr. Zirolli hace referencia a lo resuelto en la última reunión de la Junta Directiva Federal respecto a reducir $ 5.- la cuota social, ya que era uno de los puntos reclamados por las Asociaciones Regionales y prometidos en la plataforma electoral de la Comisión Directiva de AAAVYT.

No obstante, manifiesta que en función a la difícil situación que están afrontando las Instituciones por la contracautela que deben pagar ante el Juzgado y **como existe asimismo el compromiso de AVIABUE de colaborar en este orden**, somete a consideración que esta Asociación no reduzca la cuota a sus socios hasta tanto se supere este trance y se estudie el estado financiero de la Entidad.

Se acuerda aprobar dicha moción.

LA AGENCIA DE VIAJES, 11 de Septiembre de 2000

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Comisiones: la Justicia reconfirmó el monto de la caución

La Justicia Federal resolvió reconfirmar la suma de US$ 750 mil impuesta como condición para volver al 9%. **Marco Palacios aseguró que la asociación cuenta con el dinero y que las compañías aéreas apuestan a que no llegue la plata.**

LADEVI URGENTE, 15 de Septiembre de 2000
AA vuelve a comisionar con el 9%

El **11 de septiembre American Airlines fue notificada de su obligación de volver a comisionar con el 9% a los agentes de viajes de Salta**. En los próximos días United Airlines recibirá la misma notificación. En caso de no acatar la medida se decretará la desobediencia judicial.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 18 de Septiembre de 2000
La AAAVYT notifica a American y United

La **AAAVYT informó por medio de un comunicado** firmado por su director ejecutivo, Gerardo Bello, que con fecha 11 de septiembre de 2000 se notificó a la empresa American Airlines para que vuelva al nivel de comisiones del nueve por ciento para los agentes de viajes afiliados a la Asociación Argentina de Agentes de Viajes de Salta.
En los próximos días se notificará a United Airlines a quien también se obligó judicialmente a adoptar esa medida. La notificación **es bajo apercibimiento de decretar desobediencia judicial** en caso de que las empresas no acaten la orden.

Ante algunos artículos periodisticos relacionados con la puesta en marca de Arancelamiento por parte de las agencias de viajes **por sugerencia de AAAVYT y AVIABUE**, las Instituciones aclaraban lo siguiente:

El pasado 11 de Abril del 2000 editamos:

LOS ARANCELAMIENTOS NO SON CONSECUENCIA
DE LA REBAJA DE LAS COMISIONES

Muchos agentes de viajes, y en especial casi todas las líneas aéreas, han confundido la puesta en marcha de los niveles de Arancelamiento por Servicios Turísticos prestados por las agencias de viajes con la rebaja de las comisiones dispuestas por algunas Compañías Aéreas.

NO TIENE NADA QUE VER UNA COSA CON LA OTRA.

El reglamento que dispone la vigencia de los aranceles es de fecha 1º de Noviembre de 1999, y las tres líneas anuncian la rebaja de comisiones en el mes de Enero del 2000.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Los Aranceles por los servicios prestados por las agencias de viajes surgen como una consecuencia necesaria de profesionalizar a nuestra actividad, y en el caso de la venta de transporte aéreo para evitar la pérdida sistemática de rentabilidad por la aplicación por parte de las Líneas Aéreas de tarifas aéreas de liquidación y de regalías (pasajes por millaje).

Entendamos que la pérdida de comisiones se produce por la disminución de las tarifas, como así también por la baja de los porcentajes.

Vender sólo transporte aéreo dejo hace tiempo de ser negocio para las agencias de viajes. Pongamos valor agregado ofreciendo más servicios.

Finalmente la Asociación Nacional (AAAVYT) declaraba:

CAMBIAMOS O NOS CAMBIAN

Dirigir agencias de viajes en todas sus modalidades será mucho más difícil y apasionante en el futuro que en el presente. ¿ Por qué? Los consumidores son y serán cada vez más exigentes, los mercados más inestables, los cambios en la tecnología de hacer negocios van a colocar a los agentes de viajes ante decisiones de mayor trascendencia, las oportunidades de negocio y las recompensas de quienes las capitalicen se van a multiplicar, etc. La lista podría hasta llegar a abrumar.

Nunca será tan importante como en los próximos años la competencia profesional de liderar la industria de los viajes y el turismo en la Argentina. Nos tenemos que exigir más. O los agentes de viajes progresan al mismo ritmo de los cambios que se están produciendo en sus mercados o corren el riesgo de convertirse en cuellos de botella en el desarrollo de sus empresas.

Los agentes de viajes deben invertir en sus habilidades estratégicas, pero también en sus habilidades en la gestión de personas y de sí mismos. El listón no deja subir. Las recompensas cuando las cosas se hacen bien son inmensas.

Invertir en uno y en su gente es una de las opciones más rentables del momento.

Y entonces nosotros nos preguntamos sí es justo que después de haber trabajado tanto, se siga minimizando nuestro esfuerzo.

Abrimos el juego, el debate, rogándole al Sr. Manuel Sierra a que nos ayude a encontrar un poco de luz ante tanta confusión.

El 21 de Septiembre de 2000, AVIABUE informa a los Señores Asociados que de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 58° y 63° del Estatuto Social de la Institución, la Comisión Directiva – **según consta en el Acta Nº 473** – ha dispuesto convocar en **carácter de urgente a Asamblea General Extraordinaria** para el día **miércoles 27 de septiembre de 2000** a las 17:00 horas, en

primera convocatoria, y a las 18:00 horas en segunda convocatoria, a efectuarse en la Sede Social de AVIABUE, sito en la calle Viamonte 640 Piso 6° de Capital Federal, para considerar el siguiente:

ORDEN DEL DIA

1. Instalación.
2. Lista de Asistencia – Declaración de quórum.
3. Designación de dos asociados para refrendar el acta de la Asamblea, conjuntamente con el Presidente y el Secretario.
4. Consideración de la Convocatoria a Asamblea General Extraordinaria.
5. Consideración del valor de las cuotas ordinarias, del establecimiento de aportes extraordinarios y de la disposición de fondos sociales para satisfacer objetivos de defensa de los intereses de sus socios.
6. Imputación de lo recaudado.
7. Decidir la publicidad de lo resuelto en esta Asamblea y de su cumplimiento por parte de los asociados.

ACTA DE LA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA DE AVIABUE ASOCIACIÓN DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES

01. INSTALACIÓN

En la ciudad de Buenos Aires, siendo las diecisiete horas del día veintisiete de septiembre del dos mil, en la sede social de la Institución, sito en la calle Viamonte 640 – Piso 6°, se reúnen los miembros de la Comisión Directiva de la Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires, presididos por su Presidente, Dn. Daniel Manfredi, en presencia de asociados debidamente acreditados, con el propósito de dar inicio a la Asamblea General Extraordinaria, estatutariamente convocada, en los términos del art. 58° y 63° del Estatuto Social y una vez cumplimentados todos los recaudos del caso, en primera convocatoria.

Una vez que se verifica que no se cuenta con la mayoría de asociados exigida en el Art. 64° del Estatuto Social, o sea la mitad más uno de los asociados con derecho a voto, se resuelve esperar hasta las 18:00 horas para poder celebrar esta Asamblea en segunda convocatoria.

Siendo las 18:00 horas se procede a declarar instalada la Asamblea General Extraordinaria para considerar el Orden del Día, incluido en la Convocatoria reglamentaria, dejándose constancia de la ausencia del Sr. Inspector de Justicia.

02. LISTA DE ASISTENCIA – DECLARACIÓN DEL QUÓRUM

Sobre la base del control realizado por Directivos y personal de la Asociación, se constata la presencia de 33 delegados debidamente habilitados, en representación de 33 agencias asociadas, que han subscripto el Registro de Asistencia a la Asamblea y que concurren en representación de

las agencias asociadas abajo indicadas, con lo cual se convalida el quórum requerido sobre la base de 379 miembros de AVIABUE, contándose con un total de 32 votos posible, dado que la agencia Viajes Especiales reviste calidad de Asociado Aspirante, por lo cual puede participar con voz, pero sin voto en la Asamblea conforme el art. 22 del Estatuto Social.

ABONIE TOUR	KONATOUR
ALCIRA TRAVELLERS SERVICE	LES AMIS
ALETHEIA EVT	LLOYD TRANSATLANTICO SRL
AMACON TOURS	NAVIJET S.A.
AMI TOUR	OESTETOUR
C & C TOURS	RAGO TOURS
C.D.S. TURISMO	RUMBO SRL
CHEZ NOUS TOUR	SABOR VIAJES Y TURISMO
CLEVELAND VIAJES Y TURISMO	SCANDIA TURISMO
COLUMBIA VIAJES	TRAVEL & KNOW
FAMA VIAJES	TRAVEL ONE S.R.L.
FURLONG	TURISMO SABITA
GADOR VIAJES	TURISMO SEPEAN
GERMANIA	VIAJES ALEAR
GORIZIA VIAGGI	VIAJES ESPECIALES
INTERFLY	VIAJES VERGER
	VIRGI TOUR

Durante el transcurso de la Asamblea continúa el ingreso de asociados con derecho a voto, agregándose la asistencia de las siguientes agencias asociadas:

AMANECER	TOP DEST
SAN RAFAEL INTERNAT. TRAVEL	TURPLATA CIA. TCA. PLATA SRL
	VIAJES GULLIVER

03. DESIGNACIÓN DE DOS ASOCIADOS PARA REFRENDAR EL ACTA DE LA ASAMBLEA, CONJUNTAMENTE CON EL PRESIDENTE Y EL SECRETARIO.

El Sr. Di Giambattista de la agencia Columbia Viajes mociona a los Sres. Mauricio Verger (Viajes Verger) y Sabet Abd el Jalil (Turismo Sabita), la cual no existiendo objeciones por parte de los presentes, se aprueba ambas designaciones a tal efecto.

04. CONSIDERACIÓN DE LA CONVOCATORIA A ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA.

Preside la reunión el Sr. Daniel Manfredi, acompañado por el Sr. Mario Zirolli, en su calidad de Tesorero de AVIABUE y el Dr. Luis Moretti, Asesor Legal de la Institución, cediéndoles el uso de la palabra a los efectos de explicar a los presentes el motivo de la convocatoria y en las condiciones que se dio curso a la misma.

Hace uso de la palabra el Dr. Moretti para señalar que ante todo y tal como lo establece el Estatuto Social, es menester de los asambleístas expedirse sobre la validez del presente acto.

Prosigue explicando, que en los términos del art. 58° y 63° del Estatuto Social se prevé un procedimiento de excepción para convocar a Asamblea General Extraordinaria en caso de suma urgencia, a cuya condición debió acogerse la Comisión Directiva de la Asociación a fin de celebrar la misma en el día de la fecha.

Se procede a dar lectura de los artículos antes citados, cuyo texto se transcribe a continuación:

“ART. 58: Las Asambleas Generales Extraordinarias se celebran cuando la Comisión Directiva lo considere necesario o lo solicite el Presidente o tres miembros de la Comisión Directiva o lo pida la Comisión Revisora de Cuentas o lo requiera un mínimo igual al veinte por ciento de los asociados con derecho a voto explicando, en todos los casos el motivo de la solicitud. La citación se enviará a más tardar dentro de los quince días siguientes a la fecha de la consideración del pedido con el Orden del Día propuesta por los peticionantes.
En caso de no tomarse en consideración la solicitud de convocatoria o se negare ésta infundadamente a juicio de la Inspección General de Justicia se procederá de conformidad con lo que determine el artículo 10 inciso i) de la Ley 22.315.”

“ART. 63: En caso de suma urgencia la Asamblea General Extraordinaria podrá ser convocada con una anticipación menor que la fijada por el artículo 58 por carta certificada con aviso retorno o por telegrama colacionado. En este caso, el primer punto de la Orden del Día, deberá ser la “consideración y aprobación de la Convocatoria a Asamblea”. Para el tratamiento de este punto no se requerirán mayorías especiales.”

Por lo expuesto, se hace referencia a la reunión de Comisión Directiva de fecha 21 de septiembre de 2000, en cual se consideró realizar la convocatoria en dichos términos, destacando que el motivo que consta en su respectiva acta “es la urgente necesidad de considerar la forma de atender la solicitud de colaboración que esta Asociación debe a la AAAVYT en referencia al expediente judicial, por todos conocido, iniciado contra las compañías aéreas UA, AA y BA”.

En consecuencia, en dicha reunión se resolvió la aprobación de la convocatoria y su correspondiente Orden del Día, así como proceder a notificar a los socios de la misma a través de carta certificada con aviso de retorno, conforme lo establece el art. 63° del Estatuto Social.

Se transcribe a continuación el Orden del Día de la Asamblea General Extraordinaria, como sigue:

ORDEN DEL DIA

01. Instalación.
02. Lista de Asistencia – Declaración de quórum.
03. Designación de dos asociados para refrendar el acta de la Asamblea, conjuntamente con el Presidente y el Secretario.
04. Consideración de la Convocatoria a Asamblea General Extraordinaria.
05. Consideración del valor de las cuotas ordinarias, del establecimiento de aportes extraordinarios y de la disposición de fondos sociales para satisfacer objetivos de defensa de los intereses de sus socios.
06. Imputación de lo recaudado.
07. Decidir la publicidad de lo resuelto en esta Asamblea y de su cumplimiento por parte de los asociados.
08. Cierre

El Sr. Di Giambattista mociona que se de por aprobada la convocatoria, siendo su propuesta secundada por el Sr. Vasquez (Scandia Turismo).

Se aprueba por unanimidad.

El Sr. Szpryngier (Amacon Tours) consulta que, si independientemente de haberse cumplido con los requisitos formales pertinentes para notificar la convocatoria, si ella fue reforzada con comunicación adicional.

El Sr. Manfredi responde que se enviaron dos circulares por correo electrónico y también hubo información periodística en los medios del sector.

El Sr. Di Giambattista manifiesta que si bien se aclaró la premura con la cual se realizó esta convocatoria, la cual fue comprendida por los aquí presentes, adhiere a la observación de que se debería haber acompañado con una comunicación mayor, que impulse una participación masiva por parte de los asociados.
No obstante, y sin perjuicio de convalidar la aprobación unánime de la convocatoria a Asamblea, llama a la reflexión para casos futuros que puedan tener lugar.

Presidencia toma nota de dicha reflexión.

05. CONSIDERACIÓN DEL VALOR DE LAS CUOTAS ORDINARIAS, DEL ESTABLECIMIENTO DE APORTES EXTRAORDINARIOS Y DE LA DISPOSICIÓN DE FONDOS SOCIALES PARA SATISFACER OBJETIVOS DE DEFENSA DE LOS INTERESES DE SUS SOCIOS. IMPUTACIÓN DE LO RECAUDADO. DECIDIR LA PUBLICIDAD DE LO RESUELTO EN ESTA ASAMBLEA Y DE SU CUMPLIMIENTO POR PARTE DE LOS ASOCIADOS.

El Sr. Daniel Manfredi hace referencia al juicio que enfrenta AAAVYT con las compañías aéreas American Airlines, British Airways y United Airlines, por el cual el Juez que entiende en la causa resolvió otorgar la medida cautelar a favor de AAAVYT, pero para que la misma sea efectiva y se notifique a dichas aerolíneas la Asociación Nacional debe constituir una fianza de $ 750.000.- en efectivo.

Ahora bien, para cumplir con este requisito se obtuvo un aval a través del Banco Nación, en donde se incluye todos los fondos disponibles de AAAVYT y el de sus Regionales, sumados a las hipotecas de los bienes para hacer frente a esta exigencia y arrivar a la suma requerida. Se solicitó a al Cámara de Apelaciones una reducción de dicho importe y que fue denegada.

Ante esta situación, la única posibilidad de establecer dicha fianza, se elevó un podido al Juez que en vez de que la fianza deba ser en efectivo, puede presentarse a través de una aval de Banco Nación, pero a la fecha no se ha recibido respuesta.

Por lo tanto, la urgencia de la presente convocatoria se debe a que los fondos que esta Asociación Regional puede facilitar a la AAAVYT, son valores en parte se encuentran inhibidos de ser utilizados, ya que es el producto de la venta del inmueble de la calle Paraguay 880, en su momento propiedad de AVIABUE y que en la Asamblea General Extraordinaria celebrada en 1999 se resolvió destinarlo únicamente para la compra de otro inmueble y que para cualquier otro destino que pretenda darse a dichos fondos se convoque nuevamente a una Asamblea.

En este orden y si bien AAAVYT hasta el momento viene realizando la defensa de los socios y ha conseguido resultados positivos, la Comisión Directiva de AVIABUE considera que no puede poner

en riesgo sus recursos y subsistencia, y si bien, hoy pueden disponer de una fianza, esta suma en el futuro debe reponerse a través del aporte de todos los socios, quienes en definitiva van a ser los beneficiarios del retorno al 9%.

Por otra parte, se sabe que el problema que se plantea con las compañías aéreas no sólo se circunscribe a las demandadas, sino que se debe considerar la posibilidad de que el resto de las aerolíneas se sumen a la reducción de comisiones, razón por la cual resulta esencial el retorno al 9% a través de la medida de no innovar.

En este contexto, es que se ratifica la idea de que las agencias de viajes deben retornar en el menor tiempo posible los fondos a las Instituciones que se están comprometiendo con este accionar.

Acto seguido, somete a consideración el punto N° 5 del Orden del Día, que es el establecimiento de cuotas extraordinarias y la aprobación de los fondos que estaban destinados exclusivamente para la compra de otro inmueble, puedan ser utilizados para este fin, que en definitiva es en defensa de los intereses de los socios.

Interpone el Dr. Moretti para aclarar que en Asamblea de AAAVYT se conversó sobre el valor disuasorio de la medida y en segundo término que los fondos producido por la venta del inmueble antes mencionado, no sólo están inhibidos sino que están imputados a la compra de otro inmueble, por lo que hoy se necesita la aprobación de esta Asamblea para disponer de los mismos, aún en forma provisoria.

Ante la consulta de uno de los presentes, el Sr. Zirolli explica que la fianza que se debe cumplir ante el Juzgado es de $ 750.000, pero al aval bancario que se solicitará para el mismo deberá adicionarse el costo de la hipoteca, gastos administrativos, intereses, etc., elevando esta cifra a $ 850.000 aproximadamente. Ahora bien, AVIABUE tiene previsto aportarle a la Asociación Nacional $ 550.000 una vez que se proceda al recupero correspondiente, el saldo se será integrado con parte de la recaudación de FIT, aportes de las Regionales, más todo aquello que se pueda conseguir.

A tales efecto, comenta con el permiso de los presentes, que surgieron varias ideas para recaudar el recupero que le corresponde a AVIABUE con el aporte extraordinario y que el mismo sea lo más equitativo posible, a través de las siguientes alternativas:

a- Solicitar a las agencias que cedan el 3% de comisión de todas las compañías que retornarían al 9%, pero resulta inviable a través de BSP.
b- La implementación de una cuota extraordinaria por un monto fijo, pudiendo recaudarse a través de BSP, cheques, débito directo, etc.

Por lo tanto, la única forma de recaudar el aporte de los socios, es estableciendo un monto fijo conforme al volumen de facturación de las agencia, para lo cual se clasificaron en cinco categorías, tomándose como parámetros la facturación del período comprendido entre el 01/01/00 al 31/07/00, a saber:

- **Más de 10 millones deberán pagar $ 15.000.-**
- **De 5 a 10 millones deberán pagar $ 10.000.-**
- **De 3 a 5 millones deberán pagar $ 5.000.-**
- **De 1 a 3 millones deberán pagar $ 3.000.-**

- **Menos del 1 millón deberán pagar $ 1.000.-**

Seguidamente, el Sr. Zirolli aclara que con este estimativo, se prevé arribar a los $ 550.000.- que AVIABUE debe aportar provisoriamente a la AAAVYT, pero la Comisión Directiva está abierta a recibir las sugerencias o modificaciones que esta Asamblea determine.

Interpone el Dr. Moretti para señalar que en una Asociación Civil como ésta, la cuota extraordinaria de los socios es el aporte más transparente que puede existir.

El Sr. Vasquez (Scandia Turismo) consulta cuál es el monto que corresponde a la venta del inmueble, a lo que el Sr. Manfredi responde que aproximadamente $ 42.000.-.

Prosigue el Dr. Moretti, indica que desde un punto de vista legal, su consejo profesional sería en la medida de lo posible no disponer de dicho valor.

El Sr. Szpryngier hace referencia a lo tratado en la Asamblea Extraordinaria de AAAVYT, en la cual se manifestó que la Institución contaba con los fondos y que sólo se trataba de una cuestión de ingeniería. También expresa que, en lo personal, no está de acuerdo con que se deba aprobar un tema como éste con la presencia de tan sólo 33 delegados, sino que debería estar respaldada por más de un 50% de los socios, ya que es muy reducida la cantidad de representantes presentes en la Asamblea.

El Sr. Zirolli señala que si bien entiende su observación, se convocó precisamente Asamblea porque el tema reviste carácter de urgencia para tomar una decisión, y la Comisión Directiva, por Estatuto no está facultada para resolver por sí sóla una cuestión de esta naturaleza.

El Sr. Sela (Alcira Travellers) plantea el interrogante sobre la posición del resto de las Asociaciones Regionales, a lo que el Sr. Manfredi responde que en principio esta Institución debe resolver en el marco de su competencia.

Se genera un intercambio de opiniones sobre el porcentaje que le corresponde a AVIABUE cubrir ante AAAVYT.

El Sr. Di Giambattista expresa sus consideraciones, a fin de aclarar dicho planteo, indicando que la Asociación realiza una serie de actividades para mantener sus recursos, como ser los eventos, y tal vez el interrogante esté en desconocer con precisión la inversión que se realiza de lo producido por los mismos, cuando podría servir para atender a cuestiones como las descriptas.
Ahora bien, considera acertada la decisión de la Comisión Directiva en someter a decisión de los socios determinados temas como éstos, tal vez, lo que se debería aclarar, ante la posible dificultad de reunir dichos fondos, es el compromiso de los socios para cumplir con este requerimiento.
Por lo tanto, sugiere que se apruebe este punto en discusión, la escala propuesta u otra, y seguir adelante.

El Sr. Zirolli aclara que efectivamente AAAVYT estaría en condiciones de disponer de los fondos que le exigen en el Juzgado a través de la fianza bancaria, pero a fin de resguardar su subsistencia los mismos deben ser recuperados a través del aporte de sus socios.

Prosigue el Sr. Di Giambattista para explicar, que si se hace el depósito en el Juzgado, y la acción judicial continúa adelante, las agencias de viajes asociadas recuperarán su aporte a

través del beneficio que obtengan con el retorno al 9% de la comisión, razón por la cual aboga para que tomen en cuenta esta prerrogativa.

El Sr. Szpryngier reitera su observación, en cuanto a la cantidad de delegados presentes.

El Sr. Zirolli señala que la Asociación está actuando en defensa de sus socios y está arbitrando los medios a su alcance para este fin, pero siendo los socios los beneficiados por esta acción, corresponde que realicen la devolución en la forma que sea posible.

Asimismo, aclara que en los parámetros que se han tomado en cuenta, representa menos del 3% de la facturación de cualquier agencia, sumado a ésto el pago financiado de la cuota extraordinaria, entiende que no debería resultar oneroso para los socios.

No obstante, si es menester aclarar nuevamente el problema de la representatividad, señala que la urgencia de la convocatoria que para dar celeridad al trámite que debe cumplir AAAVYT a fin de que el Juez se expida cuanto antes. En consecuencia, la única manera viable de hacer efectiva dicha gestión, era convocar a Asamblea Extraordinaria.

El Sr. Di Giambattista aclara nuevamente que el tema que debe resolver, si bien AAAVYT cuenta con los fondos, necesariamente se ve obligada a recuperar el mismo.

El Sr. Zirolli acota que en realidad lo que se intenta recuperar es el monto por la hipoteca del inmueble, más el costo operativo que necesita AAAVYT.

También expresa que AAAVYT ya cuenta con el apoyo de los socios a través de la Asamblea que la misma llevó a cabo, y esta Asociación al ser la Regional más importante debe apoyarla en todas las acciones que emprendan por este tema.

Comenta que extraoficialmente hizo un relevamiento a través de los socios de mayor facturación, y se mostraron predispuestos a apoyar este accionar.

No obstante, y si bien comprende la observación del Sr. Szpryngier, resulta de suma urgencia tomar una decisión al respecto, ya que se debe propender a la defensa del sector en conjunto, y aún más, sumando nuevos socios a partir de esto, ya que asimismo la Institución se ve fortalecida en tomar una decisión en conjunto.

La Sra. De Souza consulta si esta medida de aplicar una cuota extraordinaria, afecta tan sólo a las agencias IATA o bien se hace extensiva al resto de las agencias socias, respondiendo el Sr. Zirolli que la medida afecta sólo a las agencias IATA de todo el país.

El Sr. Vidow (Interfly) consulta, sobre la base de la cuota extraordinaria, si en el caso de que se acepte la fianza, el dinero producto de dicho aporte retorna a los aportantes, ya que de ser así no sería una cuota extraordinaria.

El Sr. Zirolli responde que efectivamente se trata de una cuota extraordinaria, ya que por siendo ésta una Asociación sin fines de lucro, dicho aporte retorna al socio, lo cual luego se evaluará de qué forma.

El Dr. Moretti aclara lo siguiente:

Que no se puede devolver en dinero en efectivo, ya que se trataría de un préstamo, y ésto no podría ser resuelto por una Asamblea, sino que implicaría una negociación individual con c/u de los prestamistas.

a) **Que es la primera vez que por ser socias de AAAVYT las agencias se ven beneficiadas;**
b) **Respecto a la cuota extraordinaria: al momento de aprobarse el presupuesto de la Institución, no había forma de prever la situación generada con las compañías aéreas a partir del 15 de enero de 2000.**
c) **El mecanismo normal de recaudación de una Asociación es a través de la cuota social.**
d) **Ahora bien, de existir remanente del recupero, la Comisión Directiva deberá resolver: 1) si procede a la compra del inmueble; 2) si rebaja la cuota social; 3) si acredita cuotas; lo que no puede es proceder a la devolución en efectivo, ya que se trataría de una cuestión comercial, y en este orden la Asociación está inhibida.**

Interpone el Sr. Vidow para señalar, que atento a la explicación brindada anteriormente, se aclare a los socios que se trata de una cuota extraordinaria que en función de ser positiva las acciones legales, se buscará la forma a través de las opciones antes citadas, de acreditar a las agencias su aporte.

El Sr. Sela consulta qué sucede en caso de que la decisión de la justicia resulte desfavorable para el sector, concretamente si se prevé apelar en una instancia superior. Por otra parte, hace referencia a la medida de fuerza adoptadas por las compañías en Salta.

El Sr. Zirolli responde que en principio lo que se está planteando es sobre la medida cautelar, y en otro orden, se está llevando adelante el juicio, el cual se encuentra en una etapa de mediación. Sin embargo, se sabe que no es una confrontación fácil la que se está llevando a cabo en defensa del sector.

El Sr. Szpryngier consulta si para el caso que también se vaya a juicio contra las compañías aéreas Lufthasa y Air France, también deberá depositarse la contracautela.

El Sr. Zirolli responde que mantuvo comunicación con los representantes de Lufthansa, quienes anticiparon que no era su intención que AAAVYT entable una demanda en su contra y que si el Juez ordena el retorno al 9% ellos acatarían esta orden.

El Dr. Moretti respondiendo también a dicha consulta, explica que desde el punto de vista jurídico, la situación puede ser en parte similar a la situación planteada con AA, UA y BR. No obstante, aclara que en este caso se trata de una medida cautelar, la cual en esta etapa, resulta favorable para la Institución, puede ser cuestionada o revocada, depende el curso que vayan tomando, el tema pasa en ver hasta cuando dura, pero las agencias en ese período seguramente se van a ver beneficiadas por la diferencia del 3%. Respecto al monto de la contracautela, queda a criterio del Juez que entienda en la causa.

El Sr. Di Giambattista, analizando las variables que se presentan sobre las acciones encaminadas a la fecha y el resultado del mismo, entiende que las agencias deberían asumir una actitud favorable, ya que retornarían al 9% de comisión. Ahora bien, manifiesta que posteriormente se deberá evaluar una estrategia sobre los pasos a seguir, **con la posibilidad de dejar abiertos los canales de dialogo con las líneas aéreas.**

El Sr. Zirolli señala **que en todo momento las Instituciones estuvieron dispuesta a dialogar, pero lamentablemente hasta el momento la respuesta de la otra parte ha sido negativa y cerrada**. No obstante, indica que la acción judicial forma parte de una herramienta más de la política institucional, pero comparte la sugerencia de propender al diálogo.

El Sr. Grill (Amanecer) considera que se debe llegar a esta instancia, no sólo por el hecho de enfrentar un juicio, sino para que las líneas aéreas reconozcan la identidad de las agencias de viajes No obstante, y más allá del orden judicial, lo que se debe perseguir es la obligación al diálogo por parte de las compañías aéreas.

Prosigue, sugiriendo como una alternativa a ser aplicada a la cuota extraordinaria, si se conoce la facturación de las agencias, ya que es considerable la diferencia en el volumen de emisión entre las agencias ubicadas en la última categoría (hasta un millón), por lo cual debería asignarse porcentuales según la emisión de cada una.

Se intercambian opiniones evaluando dicha alternativa.

El Sr. Zirolli aclara que si bien se parte de una propuesta inicial como la presenta por la Comisión Directiva y ésta puede ser perfeccionada, lo que se busca es simplicidad en el procedimiento que se aplicará para recuperar los fondos. También señala que desde la Institución se están extremando todos los recursos disponibles para llegar al aporte que AAAAVYT necesita de esta Asociación a los efectos inmediatos, es por ello que también se pensó en la posibilidad utilizar los fondos producto de la venta del inmueble.

El Sr. López (Konatur) sugiere incorporar una categoría más en el nivel antes descripto.

El Sr. Di Giambattista mociona para que se apruebe este punto, conforme a la planificación prevista por la Comisión Directiva, dejando abierta la posibilidad de que se evalúe dicha sugerencia respecto a incorporar una sexta categoría.

Se intercambian opiniones.

El Sr. Zirolli aclara que no existiría impedimento para establecer una sexta categoría. En todo caso, debe aumentar el monto previsto para el primer nivel, incorporando una séptima categoría o bien aplicando una categoría intermedia.

El Dr. Moretti aclara que puede existir una dificultad legal en cuanto a lo que sea porcentaje.

El Sr. Chiappe (C & C Tours) indica que a su entender, se están planteando dos opciones, a saber: 1) Incorporar una sexta categoría; 2) Aplicando el porcentaje en función al volumen de emisión concreto. Al respecto, apoya la segunda moción, ya que resulta más equitativo.

El Sr. Zirolli explica que dicha opción fue una de las primera que se tomó en cuenta, pero su ingeniería demandaría mucho tiempo y trabajo, además de presentarse la dificultad que la cuota extraordinaria desde el aspecto legal debe ser determinada. Asimismo, los listados obtenidos extraoficialmente sobre el volumen de facturación, si bien permiten ser utilizados como indicadores, no resultan ser los suficientemente precisos para aplicarse a la metodología porcentual exacta por cada agencia. Ahora bien, cuando surja duda para establecer las categoría que corresponda a la agencia, se consultará con la misma.

La **Sra. Reinhold transmite sus dudas de que esta Asamblea**, si bien está constituida, **resulte lo suficientemente representativa al contar con la presencia de tan sólo el 10% de los asociados**, si se compara con la que realizó AAAVYT, donde se contó con una asistencia del 25%, por lo que teme que sea aceptada la resolución que se adopte en esta convocatoria.

El Sr. Manfredi indica **que esta Asamblea es soberana** precisamente para decidir sobre los puntos que se están planteado, y que fue convocada en tiempo y forma, habiéndose cumplido con los requisitos pertinentes.

La Sra. Reinhold aclara **que su inquietud se basa en que los socios al desconocer las pautas que se están planteando en esta Asamblea** acepten las mismas, máxime si se considera que muchas veces el socio presenta dificultades económicas que hasta deben renunciar a la Asociación porque no pueden pagar la cuota social.

El Sr. Di Giambattista manifiesta que si bien esta Asamblea puede no ser representativa en cuanto a la cantidad de socios presentes, pero también se sabe que resulta necesario e inmediato resolver el tema que se está planteando.

El Sr. Zirolli reitera que la única forma viable que tiene la Asociación para cubrir los fondos exigidos es a través del aporte de sus socios. Ahora bien, en aquellos casos que los socios que presenten dificultades concretas para cumplir con esto, será atendido en forma particular.

Se genera un intercambio de opiniones.

El Sr. Sela (Alcira Travellers) comparte la inquietud expresada por la Sra. Reinhold, y en tal caso, sugiere que lo resuelto en la presente Asamblea debería estar acompañado con una campaña de comunicación, por la cual se le explique al socio con la mayor claridad posible esta situación a fin de que comprenda en qué consiste su aporte y el beneficio que obtendrá con el retorno al 9%. También se aclare que para aquellos casos que tienen dificultades para cumplir con su aporte, serán tratados en forma diferencial.

El Sr. Di Giambattista mociona para que se incorpore una sexta o séptima categoría, en la medida que sea necesario y se determine la cantidad de cuotas para facilitar el pago de las agencias. La moción es secundada por el Sr. Vasquez.

La Sra. Reinhold mociona comunicar la decisión que adopte esta Asamblea a los socios, acompañado de un plan que clarifique la misma, ad-referendum del retorno del 9%.

Se genera un nuevo intercambio de opiniones.

El **Sr. Perez** (ExPresidente de AVIABUE), **consulta si se establecerán penalidades para quienes no cumplan con el pago de la cuota extraordinaria**.
El **Sr. Bacot Vidal** (Chez Nous) **mociona para que se establezcan penalidades en dichos casos. El Sr. Feldman secunda la moción.**

El **Sr. Zirolli señala que se debe aplicar lo que dicta el Estatuto Social en cuanto al incumplimiento de los socios, una alternativa es disponer la baja de los mismos en su calidad de asociado**.

La Sra. Reinhold indica que no es suficiente, a lo que acota el Sr. Feldman que también se puede incluir como penalidad limitar su ingreso, tanto en calidad de expositores como visitantes, en a los

eventos que esta Asociación organiza y por otra parte, publicar y dar a difusión la nómina de no cumplan, durante los próximos tres años.

Se genera un debate, con las siguientes opiniones:
El Sr. Di Giambattista secunda la propuesta.
El Sr. Szpryngier manifiesta su desacuerdo respecto a la difusión.
El **Sr. Zirolli considera que sí se debe dar a conocer quienes cumplen y quienes no**.

Toma la palabra el Sr. Di Giambattista, para señalar que resulta conveniente explicarle a los socios en forma clara lo resuelto por la Asamblea.

El Sr. Boechat secunda la moción, ya que considera clave la comunicación al socio sobre los alcances y beneficio de esta decisión.

Prosigue el Sr. Zirolli haciendo un **resumen de las mociones presentadas** a los efectos de su resolución, a saber:
Facultar a la Comisión Directiva a fijar la cuota extraordinaria y su cobro correspondiente a partir de la entrada en vigencia de la medida cautelar, bajo los siguientes parámetros:
- Establecer **hasta siete categorías para el aporte de cuotas extraordinarias**, fijando hasta un máximo de $ 15.000.- y un mínimo tentativo de $ 500.-, según lo que determine la Comisión Directiva.
- Admitir que la cuota será cancelable en cuatro mensualidades, iguales y consecutivas, según el mecanismo que determine la Comisión Directiva.
- **Atender casos puntuales de quienes no puedan cumplir**. No obstante, la cuota extraordinaria tendrá carácter obligatorio para todos.
- **Establecer penalidades para quienes no cumplan**.
- **Comunicar quienes cumplan y quienes no (por morosidad).**

Interpone el Sr. Verger para observar que no concuerda con lo anunciado en la Asamblea Extraordinaria de AAAVYT, ya que recuerda que el Presidente de dicha Asociación manifestó que se contaba con los fondos y que habría una ingeniería, razón por la cual considera contradictorio.
Se intercambian opiniones por la cual se expresan ciertas aclaraciones nuevamente sobre los fondos a ser recaudados.

El Sr. Pérez acota que una de las cuestiones que se debe hacer notar a los socios, es la pérdida económica que tuvieron desde el inicio del litigio con las compañías aéreas.

Toma la palabra el Sr. Zirolli, para aclarar nuevamente las mociones antes presentadas en su resumen.

El Sr. Szpryngier acota que se aclare a los socios que la cuota extraordinaria deberá pagarse a partir del retorno al 9% e informar de las penalidades para quienes no cumplan.

Se acuerda por voto unánime aprobar la moción presentada, conforme a los siguientes términos:

Facultar a la Comisión Directiva a fijar la cuota extraordinaria y su cobro correspondiente a partir de la entrada en vigencia de la medida cautelar, bajo los siguientes parámetros:

- Establecer hasta siete categorías para el aporte de cuotas extraordinarias, fijando hasta un máximo de $ 15.000.- y un mínimo tentativo de $ 500.- [98] según lo que determine la Comisión Directiva.
- Admitir que la cuota será cancelable en cuatro mensualidades, iguales y consecutivas, según el mecanismo que determine la Comisión Directiva.
- Atender casos puntuales de quienes no puedan cumplir. **No obstante, la cuota extraordinaria tendrá carácter obligatorio para todos**.
- **Establecer penalidades para quienes no cumplan.**
- **Comunicar quienes cumplan y quienes no [99]**.
- A partir de la resolución de la justicia de retornar al 9%
    - Se tomaría como una cuota ordinaria para el BSP a los efectos de las categoría de los socios.

El Sr. Zirolli, considera que sería más viable tratar de cobrar por BSP.
El Sr. Di Giambattista opina que se debería establecer un sistema más flexible para contemplar a aquellas agencias que no quieran pagar por BSP.

El Sr. Zirolli indica que se solicitará autorización a las agencias para debitarlo por BSP.
Acto seguido, el Sr. Zirolli somete a **consideración facultar a la Comisión Directiva a disponer de los fondos provisoriamente, producto de la venta del inmueble de la calle Paraguay 880**.

El Sr. Vasquez mociona porque se apruebe dicha propuesta.

El Sr. Chiappe reclama al Dr. Moretti que explique lo dicho cuando recomendó no utilizar los fondos que corresponden a la venta del inmueble.

El Dr. Moretti responde que sus manifiestos corresponden a tomar como referencia la forma en que fue convocada la Asamblea Extraordinaria en la cual se resolvió la venta del inmueble y su correspondiente imputación, por lo que puede existir alguna advertencia de algún socio que concurrió a esa Asamblea y que hoy no está presente.

El Sr. Manfredi observa la inquietud manifestada por el Dr. Moretti, ya que la participación de los socios en cada una de las Asambleas no necesariamente deban ser los mismos, por lo que entiende que el planteo presentado es equívoco, si se toma en cuenta lo establecido en el Estatuto Social para convocar a Asamblea General, ya que las resoluciones que se adoptan en el seno de la misma, no invalida ni prevé limitación alguna para resoluciones futuras que se adopten en igual carácter. Asimismo, destaca que lo resuelto en la A.G.E. del año ´99, para el caso en que se pretenda dar otro destino a los fondos producido por la venta del inmueble, que no fuera la compra de otro, debía precisamente citarse a una Asamblea General Extraordinaria para su aprobación, siendo que así se ha actuado y que hoy es uno de los puntos que se está sometiendo a su aprobación.

El Dr. Moretti indica que se pueden utilizar esos fondos y aconseja que con el aporte extraordinario de los socios, el mismo sea reintegrado.

[98] Finalmente se determinaría una cuota/aporte mínimo de $ 350.-
[99] Estas circunstancias y acciones han sido comunicadas y cumplidas por la Institución.

El Sr. Nitka (Travel and Know) secunda la moción presentada por el Sr. Vasquez, porque se apruebe dar autorización a la Comisión Directiva para disponer de esos fondos, en los términos referidos.

Se acuerda por unanimidad aprobar dicha moción.

06. CIERRE

Habiéndose tratado todos los puntos del orden del día, siendo las: 19:30 hs. Se da por finalizada la Asamblea.

Daniel Manfredi – Presidente
Jorge Rodríguez – Secretario
Carolina de Souza – Secretario de Actas
Mauricio Verger - Asambleísta
Sabet Abd el Jalil – Asambleísta

LADEVI URGENTE, 26 de Septiembre de 2000
American saca las chapas

Después que la Justicia Federal salteña notificó a American Airlines que debe comisionar a los socios de la Asociación Salteña de Agencias de Viajes y Turismo con el 9% la compañía aérea decidió rescindir los contratos con la Veloz del Norte y a Cléber Tour.

LADEVI AL DIA, 28 de Septiembre de 2000
Comisiones: aporte monetario de socios de Aviabue

En una Asamblea General Extraordinaria llevada a cabo el miércoles en la Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires (**AVIABUE**), se decidió que los socios de la entidad deberán aportar una cuota extraordinaria para hacer frente al monto de caución impuesto por la Justicia para volver al 9% de las comisiones. La "colaboración" **estará relacionada con los volúmenes de emisión de cada compañía asociada**, por lo que fueron definidas siete categorías, las que contemplarán un aporte mínimo de US$ 500 [100] y un máximo de US$ 15 mil.
Con esta determinación, la asociación planea juntar unos US$ 540 mil de cara a cubrir el monto de caución de US$ 750 mil que hay que pagar para que se haga efectiva la medida de no innovar.
El aporte será obligatorio y se podrá realizar hasta en cuatro cuotas mensuales, aunque todavía no se ha definido una fecha para hacerlo efectivo.

REPORT - 02 de Octubre de 2000

[100] El aporte mínimo sería de $ 350.-; las notas hablan de dólares, pero en realidad todo se cobraría en pesos.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Las chapas de la discordia

American Airlines decidió retirar la chapa de dos agencias de viajes de Salta, cuando la justicia provincial dispuso el retorno a las comisiones del 9%.
Probablemente tenga la secreta ambición de imitar a su colega British Airways que en Gran Bretaña decretó la abolición de las comisiones y su reemplazo por un pago fijo por reserva confirmada. La medida tuvo que posponerse hasta abril del año próximo. Si se hace efectivo, lo más probable es que los agentes no tengan más salida que la de comenzar a cobrar aranceles profesionales.

LADEVI - 02 de Octubre de 2000
LOS SOCIOS DE AVIABUE DEBERAN APORTAR ENTRE $500 Y $15.000 PARA LA CAUCION

La semana pasada **Daniel Manfredi asumió la presidencia de AVIABUE** y **la verdad es que para empezar no la ha tenido fácil**. Ese mismo día se realizo la Asamblea Extraordinaria a la que se convoco para definir si los socios estaban de acuerdo en realizar un aporte extra para cubrir el dinero que implica hacer efectiva la caución ante la Justicia y así lograr que AA, BA y UA vuelvan a abonar el 9% de comisión.
El aporte será obligatorio y se podrá efectuar en hasta 4 cuotas mensuales, pero todavía no hay una fecha definida para aplicarlo. Mientras tanto se analizan las posibles sanciones para quienes no lo realicen. Según aseguran en AVIABUE se tendrá en cuenta la situación de las empresas comprometidas económicamente. SI bien Manfredi manifestó sorpresa por la escasa concurrencia relativizo el hecho afirmando que puede tener que ver con los contactos telefónicos llevados a cabo por los directivos durante los días previos a la reunión en los que muchos dieron crédito al accionar de la Comisión Directiva. Sin embargo este medio lo consulto acerca del porque no se había pedido la colaboración de los medios de prensa, admitió que hubo algunas desprolijidades que tuvieron que ver con la urgencia de la convocatoria, y pidió colaboración para difundir en los medios el contenido de una comunicación que seguramente se emitirá la semana próxima en la que quieren explicar lo mas sencillamente posible lo ocurrido para que tanto quienes participaron como los que no entiendan el espíritu que nos anima a seguir adelante con esta política.

El miércoles 04 de Octubre de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AAAVyT** presidida por el Sr. **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ACTA DE LA REUNIÓN DE COMISION DIRECTIVA AAAVYT

Fecha: miércoles 04 de octubre del 2000
Hora : 18:00
Lugar: Sede AAAVYT –Salón José Ventura Pérez

D E S A R R O L L O

Informe de Asesores

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Jurídico: el Dr, Moretti sintetiza las acciones desarrolladas en su reciente viaje a Salta con motivo de la decisión judicial adoptada con American Airlines y United Airlines.
Por la mañana se ocupó de preparar la denuncia y presentarla contra la primera de esas empresas que lo fue ante el mismo Juez Federal que dictó la sentencia. La misma pasó al fiscal, que aún no dictaminó, según informó el Dr. Belllini. **Se refiere a la citación que se ha hecho para que comparezca el señor Hurtado, de AA, quien debe viajar a Salta.**

Por la tarde preparó un escrito de 16 páginas contestando al presentado por American Airlines e indica que la parte formal procesal se la encomendó al Dr. Bellini. Este le ha propuesto lograr igual resultado al de Salta en Tucumán y en Jujuy con honorarios del orden de los $ 2.000. Preguntado por el señor Palacios si es imprescindible realizar esa gestión o si se obtiene igual resultado hacerlo en Buenos Aires, no se considera así, de manera que se resuelve esperar.
Se dialoga respecto a la posibilidad de viajar a Tucumán con un escribano para comprar un pasaje a nombre de La Veloz del Norte (señor Perri) siendo que el representante de AA ha indicado tener instrucciones de Buenos Aires de pagar sólo el 6 % De mantenerse en esa posición, con el acta que se labraría, **se reforzaría la denuncia de desobediencia que fuera presentada en Salta.**
Se inicia un amplio diálogo respecto a las posibilidades de adquirir pasajes directamente en la empresa, presentándose como personal de Cléver Tour, lo que de acuerdo con el Dr. Moretti no podría dejar de reconocer la comisión del 9 %. La presentación debería hacerse con una certificación dada por la regional salteña del carácter de asociada, esto podría hacerse también en Buenos Aires.
El Dr. Moretti señala que se recibió la cédula de notificación desde Salta, pero como estaba mal, debió rehacerla para entregarla a American Airlines y a United Airlines, lo que en una semana estará listo.
También menciona haber recibido la denuncia de Neuquén. Aclara **que la abogada inició el juicio sin solicitar la medida cautelar**. Señala que las tres líneas aéreas fueron notificadas, en tanto que la sentencia de Salta ya lo ha sido con respecto de American Airlines y de United Airlines. Se aclara la razón por la cual en Salta no se denunció también a British Airways (no se había recibido la notificación oficial de ella). Salta quieren tener recortes periodísticos de la medida unilateral de AA (se enviaron en tiempo el 04.09.00) , porque se pretende demostrar la caducidad de las chapas se consumó el 07 de setiembre cuando AA. conocía la medida de Salta y por ello procedió al retiro de las mismas.
Acota que **Córdoba ha informado que su presentación ha sido denegada por la Cámara** – antes lo había sido por el juez, **razón que se aconsejó a la ACAV no proseguir con el tarea**.
En relación con el juicio de Buenos Aires, indica que el juez Tresguerras dijo que es uno de los supuestos contemplados por el Código y **pide la presentación de la caución bancaria para entonces resolver en definitiva sobre la cuestión**.

Ante una dificultad que se produjo porque la resolución de Tresguerras no estaba firmada, indica que declaró bajo juramento que el expediente era original.
Menciona, además, que el lunes por la mañana se presentó una nota al banco e indica que no sabe cuando saldrá el aval. El señor **Belio hace saber que el Banco Nación lo aprobó** y se está en condiciones de firmar mañana por la tarde, para lo cual hay que depositar los U$D 500.000 y firmar la hipoteca. Al hacerlo, de inmediato se tendría el aval bancario, para lo cual AVIABUE deberá entregar los $ 100.000.- comprometidos para sumarlos a los 450.000 que tiene AAAVYT. Indica que esa regional tiene ya 70.000, faltándole sólo 30.000- Se dispone que AAAVYT deberá complementar lo necesario.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Como última novedad el **Dr. Moretti indica que se dio por terminada la mediación con lo cual es urgente conseguir la medida cautelar para dar traslado de la demanda**. Hay una posibilidad con la mediadora de reabrir la mediación para discutir en un terreno neutral, para lo cual se ha sugerido un encuentro del señor Palacios con el señor Bragado. La abogada prometió abrir la mediación si ese encuentro en un lugar neutral se realiza. El Dr. Moretti considera conveniente hacerlo para seguir demorando el trámite principal. Se acuerda que el Dr. Moretti coordinará este encuentro llamando a la abogada para concertar la entrevista para la semana siguiente a la próxima.

ACUERDO: se toma nota del informe, disponiendo se adopten las medidas indicadas en su transcurso.

Comisiones aéreas en Brasil: destaca el anuncio de que Brasil ganó el juicio y se ha logrado un fallo que restituye las comisiones al 9 y al 10 %.
Juicio contra las líneas aéreas: informa que habiéndose negado la apelación para reducir la caución de $ 750.000. han realizado las acciones para reunir esa suma, a saber:

$	450.000	en efectivo de AAAVYT
$	100.000	de AVIABUE
$	300.000	por hipoteca de esta sede.

La operación se efectuará el día de mañana y está preparada la carta para que acepten la fianza, **de manera que las agencias podrán cobrar de inmediato el 9 % de comisión al ser notificadas las empresas involucradas.**
Hace mención a **la comunicación que está preparando para informar a los asociados**, incluyendo en ella el nivel de aportes que se les solicita, la forma de pago y la manera en que se devolverán los fondos.
Aclara el Sr. **Marco Palacios** perfectamente **que estas acciones de la Comisión Directiva son resultado de las decisiones unánimes de la Asamblea General Extraordinaria del mes de julio**. **Ratifica conceptos anteriores en el sentido de que AAAVYT fue empujada a la denuncia efectuada, pero destaca que de no haberlo hecho, las comisiones no sólo hubieran sido del 6 % sino hubieran disminuido.**
Hace notar que en Salta la denuncia se amplía con respecto a Air France, British Airways y Lufthansa .
Ante una consulta sobre si los asociados no cubren esos aportes, contesta que si no lo hacen no habrá a quien defender y no existirá la AAAVYT .
Se pregunta **qué pasaría si AA retirara las chapas a las agencias**, contestándose que: a) se trabajaría con los GSA y la oficina matriz de la empresa; b) que AA nombraría a algunos, no muchos operadores importantes y c) que podría dejar de operar con Argentina.

Se hace saber que **United Airlines** ha circularizado que si le compran a ella otorgará un premio de más de 4.000 millas [101]**.**
Se toma nota **de las expresiones del Dr. Bendjouya**, del BSP, **en el sentido de que si AAAVYT gana el juicio, AA aplicaría tarifas netas** (no podría hacer eso por la resolución judicial). **También se ha amenazado con el remante de esta sede en caso de perder el juicio.**

[101] Sobre este tema la AVIABUE se enfrentaría fuertemente con United Airlines.

Ratifica esto el señor **Palacios al indicar**, nuevamente, que **AAAVYT fue empujada por las compañías a estas acciones y que en la mediación se manifestó la agresividad de los enviados de ellas.**
El señor Suárez considera que se debió utilizar otro procedimiento para el cobro de los aportes, **utilizando al BSP**, **lo que se descartó por varias razones** [102].
El señor Andía cita la actitud del señor Espindola en un almuerzo con otros agentes de viajes y sus respuestas, lo que volcó el concepto a su favor. Se menciona también la actitud de ITC que informaba a Luxor que se negaría al aporte.
El señor Palacios indica que los directivos que pertenecen a regionales de fuera de Capital Federal, procedan en sus respectivas áreas a dialogar con los asociados y a explicarles con claridad el procedimiento que se sigue. Así los harán los señores Zabludovich, Moscato, Ríos, Oliva, Perri y Andía.
Se considera **que las actitudes negativas de algunos agentes obedece a que no conocen a fondo el tema y de ahí la necesidad de difundir con precisión los conceptos aquí vertidos**.
En ese sentido el señor Palacios procede a leer el proyecto de comunicación a distribuir entre los asociados, sugiriéndose que deberían darse ejemplos concretos del recupero que tendrían quienes aportan, en uno o dos meses de cobro del 9 %.

ACUERDO: tomar nota del informe y aprobar lo actuado hasta el momento.

Aval del Banco La Nación: con referencia a la probación del aval dada en la reunión de la C.D. del 12.09.00 se tiene en cuenta la resolución complementaria emitida por ese misma banco, que dice:

" RESOLUCIÓN
" En el asunto ASOCIACIÓN ARGENTINA DE AGENCIAS
" DE VIAJES S.A. CL.."DE" 5574 de Sucursal Plaza de Mayo, se dispone
" Modificar los términos de la Resolución del H.D. de fecha 14/09/00,
" donde dice:
"
" EMITIR AVAL hasta la suma de U$S. 750.000.- (DOLARES ESTA-
" DOUNIDENSES SETECIENTOS CINCUENTA MIL) para el Banco
" de la Ciudad de Buenos Aires a favor de la titular, conforme modelo
" que adjuntará oportunamente emanado de la instancia Judicial corres
" pondiente y previo dictamen de nuestra Asesoría Legal, prestando
" conformidad al texto y conforme a las siguientes características parti-
" culares: "

" El que quedará redactado de la siguiente manera:

" EMITIR AVAL hasta la suma de U$S 750.000.- (DOLARES ESTA-
" DOUNIDENSES SETECIENTOS CINCUENTA MIL) a favor de
" la titular, para ser presentado ante el Juzgado que corresponda, con-
" forme a las siguientes características particulares:

" SE MANTIENEN INVARIABLES LAS RESTANTES CONDICIO-
" NES ESTABLECIDAS EN LA RESOLUCIÓN DE ORIGEN

[102] Otra vez se insistía con el cobro de las cuotas extraordinarias por el BSP; las razones ya han sido ampliamente explicadas en este mismo documento, y no resiste el menor analisis.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

" CONDICIONES COMUNES:
" Forman parte de la presente las cláusulas y condiciones que
" figuran en las solicitudes y anexos respectivos.
" As: Asoc. Argentina de Agencias de Viajes y Turismo SA. CI
" "DE" 5574 de Sucursal Plaza de Mayo.
" Por expresa disposición del Ministerio de Economía de la Nación
" (Res. 74 / 91) este Banco, ante cualquier incumplimiento en el
" pago de impuesto y / o contribuciones a cargo de la titular,
" considerará de plazo vencido el total de los préstamos acordados
" y / o refinanciados.
" La titular deberá prestar conformidad mediante la transcripción
" textual al Libro de Actas de Directorio, con certificación ante
" Escribano Público.

" ORDEN INTERNO: Efectuar las comunicaciones de práctica.

ACUERDO: Tomar nota y dar conformidad a lo actuado

El 05 de Octubre de 2000 la Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires (AVIABUE) en un comunicado a sus socios **repudia la actitud de la empresa United Airlines** por una promoción dirigida al público consumidor, promoviendo la venta directa a través de Internet y otorgando regalías adicionales, **con la clara intención de desviar el tráfico** de las agencias de viajes.

Señor Asociado:

La **Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires**, en virtud de la promoción de United Airlines **lanzada al público consumidor referida al incentivo de reservar y comprar pasajes a través de Internet y ganar hasta 4.000 millas de bonificación** para sumar al Programa Mileage Plus, ha manifestado a esa compañía su total desacuerdo en una comunicación del tenor que a continuación se detalla:

Señor
Carlos Bragado
Gerente General
United Airlines

"...**Dadas las características de la promoción, esta Entidad representativa de las empresas de viajes que nuclea, manifiesta su total desacuerdo y oposición por la manera evidente de excluir a los agentes de viajes de las promociones directas que realizan al público consumidor.**

Esta práctica perjudica notoriamente a quienes representan su cadena natural e histórica de distribución, realizando ofrecimientos de dudosa lealtad comercial, a través de una política

unilateral por parte de las compañías aéreas, sin conocimiento ni consentimiento de los agentes de viajes.

Las compañías aéreas no deben desconocer nuestra intervención al efectuar promociones en forma directa, máxime cuando el mailing que utilizan para ellas, fue producto de la fidelización de pasajeros en el sistema de millajes.

Sin otro particular, saludamos a Ud. atentamente".

Daniel Manfredi – Presidente

Jorge Rodríguez - Secretario

" Privilegiemos a las compañías aéreas que respetan a los Agentes de Viajes"

Con relación al establecimiento de una cuota extraordinaria, el lunes 09 de Octubre de 2000, CT ON LINE expresaba:

CT ON LINE, 09 de Octubre de 2000
TODOS PONEN

La decisión por la cual los socios de **AVIABUE** deben aportar una suma de dinero para solventar la caución del juicio por comisiones a las aerolíneas genero todo tipo de reacciones y desato la polémica. Se habla de apresuramiento y de que **a los grandes operadores no les interesa el resultado del litigio**.

La repentina y poco publicitada Asamblea Extraordinaria de la AVIABUE en la que se decidió que los socios tendrán que aportar entre 500 y 15.000 pesos para cubrir el monto que implica la vuelta a las comisiones al 9% genero reacciones dispares y varias criticas, y uno de los reclamos que hacen los socios es la premura con que se realizo el llamado a una Asamblea que decidirá temas tan importantes. Y otro de los puntos en que todos fruncen el ceño es el referido a **que los grandes operadores no estarían preocupados por la vuelta del seis al nueve por ciento porque ellos han arreglado sus incentivos con las respectivas compañías aéreas y el recupero de los tres puntos no les significa un beneficio** [103] . La decisión del pago del monto fue tomada por 38 socios que concurrieron a la Asamblea y que decidieron que lo que cada uno debe aportar debe estar relacionado con su productividad. Según **el actual presidente de la AVIABUE , Daniel Manfredi** fueron tomados los índices de productividad a

[103] Es muy claro: **comisión más incentivo es igual a dejar fuera del mercado a todas las agencias más pequeñas que compiten por los escasos pasajeros**; además hay otros motivos que los vamos a desarrollar más adelante, como por ejemplo las que trabajan por un fee.

[104] Las agencias No IATA al estar fuera del BSP no se disponía de su venta en pasajes; pero emiten pasajes aéreos y es evidente **que en su justa proporcionalidad son los que más se beneficiarían con el mantenimiento del 9% de comisión**, ya que no cuentan con incentivos ni tarifas netas. Se entendió que debían aportar conforme a la grilla más baja.

julio de 2000. Un punto que aun no tiene claridad **es como se realizara el calculo de productividad de las agencias no IATA [104].**

REPORT AL DIA – 09 de Octubre de 2000
La AAAVYT pide aportes extraordinarios

La **AAAVYT** distribuyó entre todos sus socios una circular en la que **se recuerdan los principales puntos de la Asamblea celebrada el 28 de julio**.
En ella informa que **tras depositar los 750 mil dólares**, la **AAAVYT y la AVIABUE debieron comprometer todas sus existencias de dinero presentes e ingresos futuros.**
Para que éstas puedan seguir con su normal desenvolvimiento, los **socios fueron notificados de la necesidad urgente de efectuar sus aportes extraordinarios**, tema aprobado en la asamblea de fines de septiembre.
Los mismos deberán hacerse en un solo pago con un cheque a la fecha y tres cheques diferidos a 30, 60, y 90 días en la sede de la Asociación.

LA AGENCIA DE VIAJES, 09 de Octubre de 2000
AAAVYT obtuvo el aval bancario

Se trata de un certificado de fianza otorgado por el Banco Nación, que permitirá a la institución cubrir el monto de caución de US$ 750 mil impuesto por la Justicia en concepto de garantía para volver al 9%.
AVIABUE versus United Airlines por comercialización de pasajes en forma directa.

REPORT – 09 de Octubre de 2000
La plata está puesta

El viernes por la tarde la **AAAVYT cumplimentó** el trámite bancario tras depositar los 750 mil dólares, por lo que hoy lunes ingresa a la Justicia la caución requerida por el Juez **para que los agentes de viajes vuelvan al 9 por ciento.**

El jueves 12 de Octubre de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por Daniel Manfredi, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACIÓN DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES
- AVIABUE -

REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 475

Fecha: Jueves 12 de octubre de 2000
Hora: 18:30 horas
Lugar: Sede de AVIABUE

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

PRESIDENCIA
DESARROLLO/RESOLUCION:

El Sr. Manfredi hace referencia **al borrador de carta que se cursará a los socios, sobre lo resuelto en la Asamblea General Extraordinaria y la aplicación de la cuota extraordinaria**.

Acto seguido, procede a dar lectura del tenor de la misma.

El Sr. Zirolli **expresa su desacuerdo respecto a dos puntos fundamentales**, a saber: **cobro con cheques y la inclusión de las agencias no IATA. Asimismo, aclara que en la Asamblea se había hablado de cobrar la cuota extraordinaria por BSP [105].**

El Sr. **Manfredi explica que el presente borrador debió adaptarse a la primera comunicación remitida por AAAVYT para continuar con una sola línea de información.**

Se genera un intercambio de opiniones en cuanto al procedimiento dispuesto para el cobro de la cuota extraordinaria.

El Dr. **Moretti informa que se encuentra verificando la posición de American Airlines** por el pedido de la nómina de socios de AAAVYT, **ya que de no cumplir con lo dispuesto por el Juez entrarían en desobediencia judicial**. Al mismo tiempo, está solicitando una reunión con las autoridades de AAAVYT y AVIABUE para trazar una estrategia como seguimiento a las acciones emprendidas.

El Sr. **Boechat refiriéndose a la carta que se cursará desde AVIABUE a los socios**, considera que la misma **es contradictoria**, observando además la situación **de las agencias de turismo receptivo.**

Acto seguido, se genera un nuevo intercambio de opiniones sobre lo resuelto en la Asamblea y lo registrado en el acta pertinente, **en función a la situación de las agencias no IATA y el pago de la cuota extraordinaria.**

El Dr. Moretti aclara que una Asociación civil puede fijar una cuota extraordinaria sin distinción, independientemente de que ésta beneficie o no a un sector de sus socios. Ahora bien, la cuota extraordinaria puede ser diferenciada en distintas categorías, lo que habrá que analizar es si desde el punto de vista legal se pueda hacer la **diferencia entre IATA y NO IATA**.

El Sr. Rodríguez indica que, habiéndose tomado como parámetro las agencias incluidas en el BSP, las que no estén en el mismo no deberían abonar la cuota extraordinaria.

[105] Sobre este tema del BSP se ha discutido mucho; Mario Zirolli pensaba diferente. El BSP siempre ha sido un instrumento – al menos administrativo – y utilizado en varias oportunidades con fines comerciales y de otro tipo. Más allá que ha pretendido mostrarse y presentarse como un sistema y procedimiento neutro, en la realidad no fue así. El haberle otorgado la tarea del cobro de las cuotas extraordinarias, hubiera sido entregarles a las líneas aéreas involucradas – y también a las otras – toda la información de quienes abonaban y cuanto abonaban, cederles la estrategia de las acciones. Muy recientemente la AAAVYT solicito al todavía centro de procesamientos Ya Sistemas información relacionada con las emisiones de United, American y British durante el periódo que rigio la medida cautelar, y luego de muchas vueltas las aerolíneas ordenaron NO entregar a la AAAVYT esta información. Y no nos fue entregada.

El Sr. Boechat señala que en todo caso **se invite a las agencias no IATA a participar del aporte** extraordinario.

El Sr. López considera que se debe trabajar en el mensaje que se transmitirá al socio y no volver a considerar lo que fuera aprobado en Asamblea.

El Sr. Rodríguez señala que se debería plantear al socio las distintas modalidades de pago.

También sugiere que se elabore un instructivo para circularizar a los socios.

En otro orden de cosas, el Sr. Zirolli observa que en el acta de Asamblea se aprobó la disposición temporaria de utilizar los fondos por la venta del inmueble.

El Sr. Manfredi y el Dr. Moretti **aclaran que finalmente se aprobó disponer de dichos fondos, dándose lectura del acta correspondiente**.

El Sr. Zirolli mociona para que se elabore una circular a los socios con lo resuelto en la Asamblea y que luego se remita el instructivo correspondiente, **ya que necesita formalizar el pedido ante el BSP para la cobranza de la cuota extraordinaria.**

Se genera un nuevo intercambio de opiniones, acordándose enviar una carta a los socios con los conceptos básicos expuestos por el Dr. Moretti en un nuevo borrador y posteriormente remitir un instructivo, **este último previo consenso con AAAVYT**. Asimismo, se acuerda que se invite a las agencias no incluidas en BSP al aporte extraordinario.

- Informe del Asesor Legal

El Dr. Moretti presenta un informe detallado del curso de las acciones realizada en la provincia de Salta.

Asimismo, informa que se está elaborando un nuevo escrito ante la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia, consultando algunos detalles sobre la respuesta que deberá cursar esta Asociación.

El 13 de Octubre de 2000 se convertiría en una fecha histórica para el sector; todas las Regionales de AAAVYT informabán a sus asociados del restablecimiento del 9% de comisión en la venta de pasajes de American Airlines, United Airlines y British Airways.

ULTIMO MOMENTO
Desde hoy: Comisiones al 9%

La **AAAVYT ha informado que en el día de la fecha**, fueron notificadas las tres líneas aéreas internacionales (American Airlines, United Airlines y British Airways) de la medida cautelar **que restablece las comisiones de las agencias de viajes en el 9% histórico**.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Esta medida **favorece exclusivamente a los socios de la AAAVYT**, Institución que planteo el proceso principal y la medida cautelar correspondiente.

Por lo expuesto, a partir del día de la fecha, a las agencias de viajes socias de la Institución se les deberá liquidar el 9 % de comisión.

CARTA A LOS SOCIOS

Sobre la Asamblea General Extraordinaria

Buenos Aires, 13 de octubre de 2000

Estimado Socio:

Atravesamos una **etapa crucial en el proceso de defensa de nuestros intereses frente a la injusta y arbitraria pretensión de algunas compañías aéreas de reducir unilateralmente la retribución de nuestro trabajo**. El resultado de las acciones emprendidas hasta la fecha se demuestra en esta noticia de último momento.

Habiéndose depositado los U$S 750.000.- que exigiera el juez como contracautela en el juicio que **AAAVYT sigue contra UA, BA, AA**, nuestras **comisiones vuelven al histórico 9%**, evitando, además, que en el futuro ese comportamiento se extienda a otras transportadoras.

Ahora bien, **ésta Asociación oportunamente resolvió apoyar lo resuelto en la asamblea de AAAVyT comprometiendo para ello todo recurso disponible en la Institución**. Así se hizo.

Cumpliendo lo dispuesto en el Estatuto Social, fue necesario convocar a una Asamblea que autorizara el uso de nuestros fondos pues, cada día que se demoraba era otro día en el que injustamente cobrábamos 1/3 menos de lo que por derecho nos corresponde. Así lo hicimos, convencidos de cumplir con el mandato estatutario de **"representar y defender los intereses de los socios"(art. 3°, b).**

Ante la magnitud del compromiso financiero asumido, los **socios presentes en la Asamblea entendieron conveniente establecer una cuota extraordinaria que permitiese cancelar las obligaciones asumidas y cubrir los gastos ordinarios asegurando así el normal funcionamiento de la Institución.**

Buscando repartir equitativamente las cargas, se establecieron categorías relativas al volumen facturado durante el año en curso, más precisamente, hasta el 31/7/00.

La semana que viene, remitiremos por carta los detalles de implementación de esta medida.

Sin embargo, conscientes de la difícil situación que atraviesan algunos de nuestros socios, la Asamblea resolvió delegar a la Comisión Directiva la atención de todo planteo o situación particular que los mismos presenten.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Asumimos el compromiso de continuar conversando con cada socio que tenga ideas o consideraciones políticas para aportar; siempre respetuosos de la decisión de la Asamblea y, particularmente de la honestidad y buenas intenciones de los socios que pusieron su tiempo a disposición de la AVIABUE.

No hay persona de bien que pueda negar que el ímpetu y la convicción que ponemos en esta acción es el mismo que encontrarán los socios en la defensa de los otros múltiples intereses que persiguen los miembros de ésta, nuestra casa.

Sin otro particular, saludamos a Ud. muy cordialmente.

FDO.:Daniel Manfredi - Presidente

Jorge Rodríguez - Secretario

El lunes 16 de Octubre de 2000 algunos medios, como es el caso de LADEVI y EL MENSAJERO TURISTICO dan cuenta del regreso al 9% de comisión:

LADEVI, lunes 16 de Octubre de 2000
AA, UA, BA, DEBEN VOLVER A PAGAR EL 9%

La **AAAVYT** emitió una gacetilla de prensa en la que informa que el día de la fecha 13-10-00 fueron notificadas las tres líneas aéreas internacionales AA, UA, BA **de la medida cautelar que reestablece las comisiones de las agencias de viajes en el 9% histórico**. Esta **medida favorece a los socios de AAAVYT, institución que planteo el proceso principal y la medida cautelar correspondiente. A partir del día de la fecha a las agencias de viajes socias de la institución se les deberá liquidar el 9% de comisión.**

Julio Perri Secretario de esa Entidad informo que están por enviar una carta a **Lufthansa y a Air France** para que ratifique o rectifique su decisión de pagar el 6% de comisión, ya que si no vuelven al 9% les iniciarán un juicio a ellos también [106]. AAAVYT distribuyo entre sus socios un comunicado en el que los notifica de la necesidad de hacer un aporte extraordinario, ya que con la finalidad de totalizar la suma impuesta por el juez, **esta Asociación y AVIABUE debieron comprometer todas las existencias de dinero presentes e ingresos futuros**. Asimismo AAAVYT constituyo una hipoteca sobre el inmueble de su sede. Se publica la grilla de pagos extraordinarios según el nivel de facturación anual por venta de pasajes aéreos.

EL MENSAJERO TURÍSTICO – 16 de Octubre de 2000
Una nueva conquista

El viernes 13 la AAAVYT emitió un comunicado informando que fueron notificadas las tres

[106] Finalmente por razones financieras no pudieron ser incluidas en la demanda.

líneas aéreas internacionales (American Airlines, United Airlines y British Airways) de la medida cautelar **que reestablece las comisiones de las agencias de viajes en el 9% histórico**.
Esta medida favorece exclusivamente a los socios de la AAAVYT.

LA AGENCIA DE VIAJES – 16 de Octubre de 2000
Se vuelve al 9%

Desde el viernes las agencias de viajes socias de AAAVYT que emitan pasajes de AA, UA y BA volverán a percibir el 9% de comisión. **Así lo determinó la Justicia** tras aceptar la caución presentada por la entidad.
AAAVYT envió una carta a AF y LH solicitando ratifiquen o rectifiquen su decisión de abonar el 6%.

REPORT - 17 de Octubre de 2000
Encuesta de Report al día

Una encuesta en la que todos pueden participar y responder por SI o por NO, si **“¿ Cree que la AAAVYT está manejando correctamente el conflicto con las aerolíneas?”.**
Todos los suscriptores de Report al Día –cabe aclarar que este es un servicio gratuito que deseen manifestar su opinión acerca de este tema, podrán responder a la pregunta que les llegará en cada nueva edición de nuestro boletín electrónico. Su respuesta es absolutamente confidencial y sus resultados los iremos dando a conocer periódicamente.

REPORT - 17 de Octubre de 2000
Vuelve el 9%

El Juez Tresguerras notificó el viernes pasado a American, United y British Airways de la medida cautelar que restablece para los socios de la AAAVYT las comisiones de las agencias de viajes en el 9 por ciento histórico.

Buenos Aires, 20 de octubre de 2000

Señor Asociado:

Le remitimos la presente **a fin de acompañar el instructivo referido a la forma y tiempo de pago de la Cuota Extraordinaria establecida por la Asamblea General** del mes pasado.

El mencionado aporte, como Ud. ya sabe, fue establecido a fin de formalizar la colaboración de los socios, **necesaria para la constitución del fondo requerido** por el juez en el expediente sobre nivel de comisiones que la AAAVyT sigue contra las compañías aéreas.

Seguro de contar con Ud. en este difícil y crucial momento, lo saludamos muy atentamente.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Fdo. Sr. Daniel Manfredi – Presidente
Sr. Jorge Rodríguez - Secretario

Instructivo

Cuota Extraordinaria establecida en

la Asamblea General Extraordinaria del 27/09/2000

Forma y fecha de pago.

1) La cuota Extraordinaria es de carácter obligatorio para todo socio de la Institución, sujeta al régimen de sanciones por incumplimiento establecido por el Estatuto y, especialmente, al impuesto por la Asamblea del 27/09/00 y de carácter progresivo según el volumen de emisión de aéreos, es decir que el monto de la cuota se determina según la grilla que sigue:

Categoría	**Aporte**
+ de $ 10.000.000	$ 15.000
+ de $ 5.000.000	$ 10.000
+ de $ 3.000.000	$ 5.000
+ de $ 1.000.000	$ 3.000
+ de $ 500.000	$ 1.000
+ de $ 300.000	$ 500
hasta$ 300.000	$ 350

A fin de calcular la categoría según la que le corresponde abonar **debe considerarse la suma equivalente al total de emisión de TKT aéreo entre el 1/1/00 y el 31/7/00**.

2) El monto total de la cuota podrá ser cancelado en cuatro cheques a la orden AVIABUE, cada uno por el 25% del total a abonar, con vencimientos a las fechas que a continuación se detallan:

2 y 3 de noviembre de 2000
4 y 5 de diciembre de 2000
2 y 3 de enero del 2001
2 y 3 de febrero del 2001.

El pago se efectúa por caja en la sede de la AVIABUE con anterioridad al vencimiento de cada cheque.

3) Las Agencias que por el tipo de actividad que desarrollan crean deben ser eximidas del pago de la presente cuota deberán presentarse ante la Asociación antes del 27/10/00 a fin de solicitarlo. Para ello deberán declarar y acreditar los motivos por los cuales procede acordarles la gracia solicitada. La aceptación o no del pedido quedará sujeta a la determinación de la Comisión Directiva de esta Institución.

Para mayor información, comunicarse al 4325-7711

AVIABUE

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

"En defensa de los intereses de todos los Agentes de Viajes"

FIT 2000 – FERIA INTERNACIONAL DE TURISMO
Discurso de Apertura del Presidente de FIT y de la AAAVYT
Lic. Marco A. Palacios

El sábado 21 de Octubre de 2000 en un apasionado discurso de apertura de la **Feria Internacional de Turismo** – FIT 2000 – el **Sr. Marco Palacios**, Presidente de la Asocoación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo – **AAAVYT** - y de FIT, y referida a la crisis por la baja unilateral y arbitraria de las comisiones de algunas líneas aéreas expresaba:

. . . A nosotros nos gustan las apuestas fuertes y nos hemos impuesto como objetivo que esta, que es hoy la quinta feria del mundo, se convierta en la primera. Apuntamos hacia ello junto con nuestros asociados, los verdaderos dueños de nuestra institución, porque convengamos que la Asociación no existe si no está el trabajo, la vocación y la voluntad de todos los agentes de viajes.

Se ha dicho también que los agentes de viajes formamos una familia y es verdad. Como en toda familia están los integrantes que reciben los beneficios de la Asociación **pero cuando se presentan las crisis se asustan, o tienen miedo, o se van con la primera caravana** que aparece. **Están los desorientados, los distraídos**..., **pero también están los luchadores, los que se preparan para crecer, los que aportan sus ideas** en relación y en cooperación con otros.

Por eso les pedimos a todos los agentes de viajes: PARTICIPEN, PARTICIPEN, PARTICIPEN.

¡**Que temas nos violentan hoy** ? La **arbitraria actitud de algunas empresas aerocomerciales que pretenden desconocer el enorme aporte que el segmento que representamos les hace**. Porque **hay una pregunta que ninguna de esas líneas aéreas ha contestado hasta el momento** con la claridad que se necesita: **si los agentes de viajes comercializan, promedio, el 85% de sus ventas**, ¡cómo puede ser **que alguien piense en modificar la remuneración por un trabajo profesional que comercializa ese porcentaje de ventas** ?, además, de manera absolutamente arbitraria e inconsulta.

No es que nos tengan que pedir permiso señores. Para que no se mal interprete. **Pero si no hay conversación, si no hay discusión, ¡qué se interpreta?** Que esas líneas aéreas **lo único que quieren es reducir gradualmente el porcentaje de comisiones que pagan hasta que finalmente decidan no pagarlo más**.

Personalmente, no tengo respeto por ningún empresario que no tome en consideración a su cadena de distribución.

¡Que proponemos para mañana? Proponemos que volvamos a lo que fuimos, **no somos sus socios ni sus clientes, somos su canal de distribución. RESPETO, QUEREMOS Y**

EXIGIMOS RESPETO.

Volver a las mismas condiciones y **que acaten las decisiones de la justicia de un país soberano**.

Señores, la **AAAVYT propone a los agentes de viajes: fortaleza, unión, acción para luchar con todos para todos.**

Y la **AAAVYT les contesta a esas líneas aéreas que nos amenazan**, porque saben que hasta la sede de la Asociación está en juego, con las palabras de uno de los asociados [107] en la última Asamblea General Extraordinaria: **" si nos rematan la sede, nos juntaremos en el bar de la** esquina y la refundaremos".

Convengamos que para este tema crítico y para otros temas importantes debemos apoyarnos en una política clara y fortalecida por el sector, que modifique esta realidad, con dirigentes, funcionarios y empresarios reales **que busquen defender los intereses e ideales, que aniquilen el peso muerto que se cierne por la falta de esperanza y contra los que nos quieren ahogar pacíficamente para establecer una violenta realidad**.

. . . No tengamos miedo, no tomemos medidas a medias, estamos en un de los pocos negocios del mundo que crece, en una de las actividades de mayor desenvolvimiento que nos proporciona la realidad. Nosotros hacemos un trabajo maravilloso, ofrecemos un servicio maravilloso, concretamos las ilusiones de muchas personas, les revelamos un mundo.

Nos está faltando algo: unirnos más, para defender más lo que tenemos. **Esta unión nos dará fuerzas de reserva, hará soportables los inconvenientes y gloriosos los triunfos**.

Hasta pronto y muchas gracias.

Lic. Marco A. Palacios
Presidente de FIT y de AAAVYT

En el acto de apertura de FIT 2000 estaban presentes muchos importantes representantes de líneas aéreas.
El mensaje del presidente Palacios había sido muy claro.
Era un nuevo llamado de atención, un pedido a la reflexión y al diálogo; en pocas palabras, un poco de respeto hacia su principal canal de comercialización.
Se hablo tanto de la falta de capacidad de diálogo de los agentes de viajes – mejor dicho de su principal dirigente – , que este trabajo de copilación además de informar lo acontecido, paso a paso, es una prueba contundente de los esfuerzos realizados en este sentido. Los argumentos de la falta de diálogo fueron instalados especialmente por un reducido grupo de agentes de viajes que se beneficiaron con la baja de las comisiones, y que estarían hasta hoy trabajando en favor de la comisión cero, ya que cuentan con acuerdos de incentivos y tarifas netas con muchas aerolíneas, eliminando la competencia con las agencias más pequeñas.
Las agencias medianas y pequeñas dejarían de existir y se produciría la concentración de la venta en una pocas; esto hoy esta ocurriendo.
El plan es macabro, pero es así.

[107] Expresado por el **Sr. Salvador Montalto** de la agencia Damsol en la Asamblea del 24 de Julio de 2000

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Se verán más adelante que el adversario no sólo son algunas líneas aéreas: están entre nosotros, se sientan a nuestra mesa, dicen ser agentes de viajes, y algunos pertenecen a nuestras Instituciones.

EL MENSAJERO TURÍSTICO – 23 de Octubre de 2000
Un pequeño gran triunfo

Como era de esperar, todo el sector de las agencias de viajes tomo de muy buen grado la aprobación de la medida cautelar por la que restablecen al 9 por ciento las comisiones sobre los boletos de American Airlines, British Airways y United Airlines. **De todas maneras el cambio es largo y no faltan las piedras.**
El pasado 13 de octubre la AAAVYT emitió un comunicado informando que fueron notificadas las tres internacionales de la medida cautelar que restablece las comisiones de las agencias de viajes en el 9 por ciento histórico. La medida favorece exclusivamente a los socios de la AAAVYT, institución que planteo el proceso principal y la medida cautelar correspondiente.
Así, desde el 13, a las agencias de viajes socias de la institución se les debe liquidar el 9 por ciento de comisión. De todas maneras, tiempo atrás, **directivos de United le dijeron a este semanario que en el caso tener que liquidar una comisión del 9 por ciento lo harían a todas las agencias del país, socias o no [108]. Esto es la teoría.**
A la hora de los hechos, la única compañía que se tiene certeza que fue comunicada es American Airlines. Este es un procedimiento administrativo por el cual la persona notificada devuelve la cedula al juez. Se puede decir que por ahora el juzgado no ha recibido las notificaciones de United Airlines y British Airways.
De aquí para delante lo que queda es la iniciación del juicio que será lo mas pronto posible, según palabras del presidente de AAAVYT, Marco Palacios. Y también se espera la apelación a la medida de no innovar de las aerolíneas involucradas.
Del otro lado de la calle, **todos los empresarios de las agencias de viajes del país se mostraron satisfechos por las acciones realizadas por la AAAVYT y obviamente se expresaron con satisfacción por recuperar el tres por ciento perdido.**

El lunes 23 de Octubre de 2000 en el marco del desarrollo de la **Feria Internacional de Turismo** – FIT – en el Salón de Convenciones del Hotel Cristóforo Colombo, se reune la **Comisión Directiva de AAAVyT** y de la **Junta Directiva Federal (JDF)** presidida por el Sr. **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ACTA DE LA REUNION CONJUNTA DE COMISION DIRECTIVA Y JUNTA DIRECTIVA FEDERAL AAAVYT

[108] United Airlines cumpliría con esta decisión; con diferencia sólo formales – esto lo tenemos todo documentado y presentado ente la Justicia para dejar sentado que esta aerolínea abonaba a todas las agencias de Argentina los mismos porcentajes – United se manejo con dos (2) planillas de condiciones, por ejemplo 6% + 18% de over ó 9% + 15% de over; ósea que matemáticamente abono a todos las mismas comisiones.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Fecha: lunes 23 de octubre del 2000
Hora : 18:00
Lugar: **Hotel Cristóforo Colombo** – Salón Convenciones.

Informe de Presidencia: el señor Palacios, luego de dar cordial bienvenida a los presentes, sintetiza la situación actual respecto del tema **" comisiones de agencias ".** Aclara y da razones por las cuales se dirigió directamente a los asociados para informarles la decisión de la Comisión Directiva respecto del pago de la caución de u$s. 700.000 establecida por el juez, en el juicio contra las empresas American Airlines, British Airways y United Arilines, aclarando **que se ha obrado de conformidad con los dispuesto en la Asamblea General Extraordinaria** realizada sobre este tema. Indica la forma en qué se constituyó la caución el 06.10.00 (aportes de la FIT y de AVIABUE, préstamo conseguido e hipoteca de la sede) lo cual fue aprobado por el Juzgado el 12.10.00, el que mandó a notificar a las empresas involucradas: el **13 de Octubre a American Airlines; suponiéndose que el 18 lo fue a United Airlines y se estima que también en esta fecho lo fue British**. Da a conocer la gestión realizada por el secretario, señor Perri, quien el viernes 20 se presentó en la sede del BSP con una escribana, para efectuar algunas preguntas, a saber: si las empresas estaban reconociendo el 9 % como fue ordenado judicialmente y en caso de que paguen el 6 %, por qué razón han desobedecido aquella; asimismo, si el BSP recibió la carta documento que le enviara AAAVYT. Con esto se pretendió demostrar la desobediencia judicial de la empresas
Todo esto ha originado una muy difícil situación a la AAAVYT, razón por la que el aporte de los asociados, como se solicitara, es de fundamental importancia. **De no ser así, AAAVYT no podrá continuar.**

El señor Moscato, en la actualidad titular de ARAV por renuncia del señor Valzorio, indica que preguntó a los agentes generales representantes de United Airlines y de British en **Rosario, quienes manifestaron no tener haber recibido instrucciones de sus centrales respecto al pago del 9 %**. Y pregunta qué actitud se debe adoptar. El señor Palacios responde que se debe hacer lo que se hizo en Buenos Aires ante el BSP: ir a preguntar con escribano y hacer labrar un acta con las respuestas que se reciban y enviarla, en original a AAAVYT.
El señor **Englender pregunta qué pasa con las agencias No IATA**. **Se le responde que la determinación judicial habla de agencias asociadas a AAAVYT sin hacer distinción de si son IATA o No Iata**. Se reitera el mecanismo de documentar con escribano las decisiones de las empresas o de sus representantes.
La Dra. Saguir hace notar que las agencias no podrían cobrar porque no está resuelta la apelación que hubieren presentado las empresas involucradas. El Dr. Moretti hace conocer que no es así y que las agencias cobrarán hasta tanto el juez se defina sobre esa apelación. Hace notar asimismo, que la medida cautelar se demoró tres meses largos y reitera que recién con fecha 13 de octubre AA y seguramente el 18 de octubre a UA fueron notificadas, creyendo que el 18 también lo fue BA.
El señor Palacios reitera que AAAVYT ha seguido y cumplido los pasos que fueron aprobados en la Asamblea General Extraordinaria y si existe alguna duda, será planteada cuando conteste el juez.

La **Dra. Saguir insiste en que es pesimista respecto del juicio**, que puede no llegar a buen término, en el corto o en el largo plazo. Indica que le teme más a este último por las consecuencias nefastas que pudieran originarse, por ejemplo, en relación **con una eventual demanda por daños y perjuicios que esas empresas pudieran iniciar**. Se le contesta indicando que las empresas sólo podrían iniciar juicios individuales a cada agencia y no a AAAVYT y aunque se pida devolución del 3 % pagado, hay que recordar que no todas las agencias venden pasajes sobre esas

compañías. Cada agencia deberá saber qué hacer con el dinero que perciba a raíz de esta resolución judicial y **destaca que se debe continuar con esta lucha sin bajar los brazos**, porque las agencias pueden vender sobre las demás compañías existentes.

La señora Fazio pregunta qué pasa con los nuevos asociados que están ingresando a las regionales. Se le contesta que podrán gozar del beneficio que indica al resolución judicial en tanto sean asociados y para ello hayan satisfecho el año de antigüedad exigido.
El Dr. Moretti indica que salvo las regionales de Neuquen y de Salta, no tiene noticias sobre los juicios que se debieron iniciar.
La **señora Paisanidis indica que en Salta se exigió la devolución de las chapas**. Se **instruyó a la Dra Bellini para que inicie un juicio de amparo. También se ha denunciado a las empresas por desobediencia judicial**, de lo cual recién el fiscal ha tomado conocimiento.
El señor Sisti indica que en su área las agencias se dirigen a una sola agencia que posee chapas de las empresas. El señor Palacios insiste en que cada regional debe documentar con escribano lo que responden esas empresas y solicita del Dr. Moretti repita lo que debería preguntarse en esa oportunidad.
El Dr. Moretti indica los siguientes pasos: 1) presentarse acreditando ser asociado a la AAAVYT; 2) recordar que la central de cada empresa tiene el rol de los asociados de AAAVYT; 3) a las empresas o representantes de AA y de UA decirles que con fecha 13 y 18 de octubre, respectivamente, sus centrales fueron notificadas por el Juzgado de la medida cautelar dictada; 4) que se presentan porque desean emitir un pasaje de esa empresa y conocer, al mismo tiempo, la comisión que le será acreditada; 5) si indican que pagarán el 9 % allí mismo se acaba el acto pero si indican que pagarán el 6 % se preguntará por qué razón, labrar el acta y enviarla a AAAVYT.

El señor Oliva menciona que en C. Rivadavia no existen oficinas de esas empresas y que deben comprar con la oficina localizada en Bahía Blanca. Asimismo, cómo deben liquidar. Se le contesta que liquiden con el 9 % de comisión y que continúen haciéndolo por BHI, siguiendo igual procedimiento al mencionado. Igual debería hacer Salta haciéndolo por Tucumán.
El **señor Ezquerra** sintetiza la difícil situación en su regional **donde la mayoría de los asociados son receptivos, sin emisión o poca emisión y que por ello y por deficitario de su actividad no quisieran aportar**. Incluso cree que no ha habido decisión de asamblea estableciendo los aportes y sólo la de AVIABUE. El señor **Palacios recuerda que hubo una asamblea extraordinaria donde se dieron plenas facultades a la C.D**., incluyendo la disposición de sus bienes y aclara que si bien se comprende la situación de Bariloche, esos agentes asociados deben recordar otros beneficios que les consigue la AAAVYT: ley sobre el transporte automotor para el turismo receptivo y su pase a la jurisdicción de la SECTUR con lo cual se ahorrarán una serie de gastos que establecieran las autoridades de la CNRT: exención del IVA al turista extranjero, que permitirá que los costos de los operadores receptivos se vean reducidos significativamente; capacitación, etc. Independientemente de esto el día anterior a la iniciación de la FIT, se recibió la resolución de la Subsecretaría de Transporte Aerocomercial legislando sobre vuelos en la zona patagónica, donde las empresas no podrán cancelar servicios si no poseen una razón cierta y documentada. La Asociación viene haciendo gestiones para extender los beneficios que se han logrado al transporte en otras zonas del país. También se trabaja sobre todo tipo de transporte, no solo el automotor. Destaca el esfuerzo de AVIABUE con su gran aporte y el sacrificio de la institución. **Recuerda que la Asociación es de todos y ella debe defender a sus asociados sin distinción alguna**. Respecto a la asamblea de AVIABUE lo fue para sus asociados pero debe recordarse que esta regional ha realizado un considerable aporte para el pago de la caución dispuesta por el juez. (u$s- 100.000)

Asimismo manifiesta y expresa que si no se está de acuerdo el renunciaría, **que toda asociación existe para defender a sus asociados, No cree que haya que castigar a los asociados, pero recuerda que el estatuto prevé las acciones a tomar con quienes no den cumplimiento a las resoluciones referentes al pago de cuotas y aportes extraordinarios** en los plazos que se establezcan.
Contesta el señor Ezquerra haciendo conocer que los asociados reconocen el mérito de AAAVYT pero no pueden ignorar la situación por la que atraviesan que obliga a algunos, inclusive, a no efectivizar sus cuotas. Recuerda que hace algunos años con motivo del rechazo de la DGI a reconocer que el IVA no debe ser aplicado al transporte turístico, **AAAVYT no prestó el apoyo económico solicitado y a raíz de ello y manifiestan que ahora el problema es de los emisivos**. Pero con la explicación dada considera que posee más argumentos para convencer a las agencias de su región.
El señor **Palacios considera, respecto de los aportes, que se debe practicar con el ejemplo y por ello todos los miembros de la Comisión Directiva deberían concretar el aporte o bien manifestar por escrito su descuerdo si ese fuere el caso**. Insiste en que AAAVYT hoy sólo dispone de $ 5.000 y que hasta el momento han llegado cheques de once (11) asociados.
Se efectúa una ligera evaluación de los aportes que se han realizado, alcanzándose, al momento, una cifra de alrededor de cuarenta y seis. Se informa que Buenos Aires ha fijado el día 02.11.00 para recaudar sus contribuciones.

El señor Palacios, respondiendo una consulta, **indica que los valores fijados para los aportes lo fueron por el**, de acuerdo con las facultades de la asamblea y que aprecia que existe buen ánimo de las regionales para cumplir con lo que se consignó en la comunicación que enviara en forma directa a cada asociado, por esta única vez, informando luego a aquellas. Solicita nuevamente el esfuerzo de todos para obviar la lentitud actual, no acorde con lo que requiere la realidad.
El señor Manfredi hace mención a que se ha retransmitido a los asociados el espíritu de la asamblea general realizada y considerar aquellos casos especiales que merezcan analizarse. Pero, manifiesta, la cuestión es pagar para seguir adelante y poder recuperar lo aportado y la diferencia de comisión .
El señor Palacios solicita que las regionales notifiquen quienes han pagado su contribución y quienes no quieren pagar, porque es importante para poder realizar una evaluación.
El señor Migliavacca pregunta que pasa con la retroactividad desde enero a la fecha. El Dr. Moretti considera que podría hacerse una nueva presentación de la entidad pero cree que sería más aconsejable que cada agencia efectúe su reclamo en forma individual. Pero cree que esto es materia de resolución de la C.D. El señor Palacios indica que la Comisión tomará una resolución de acuerdo con el dictamen que de el asesor jurídico, quien contesta que si bien AAAVYT puede pedir en defensa de sus asociados, hay una situación que se denomina " legitimación para obrar " que no la habilita para solicitar el reintegro de lo no abonado, que no entró en las arcas de la AAAVYT sino que tampoco lo fue a la de los asociados. De cualquier manera – dice – se estudiará la posibilidad de ampliar la medida cautelar, tema que estará listo el próximo lunes..
El señor Gorza solicita la fecha límite para hacer llegar los aportes, indicándose que será el 01 de noviembre.

El señor **Sisti pregunta si se continúa dialogando** con las empresas. El **señor Palacios manifiesta que se mantienen diálogos auspiciosos con United Airlines y British**, a cargo de Marcos Feldman y de Mario Zirolli . Se está tratando de efectuar reuniones para conversar y ver la forma de seguir adelante. Recuerda también que el señor Zirolli forma parte del Comité Consultivo Global, integrado por líneas aéreas y agencias de viajes, lo que permite intervenciones directas y para traer noticias importantes. El **señor Palacios recuerda, también, que en su viaje a Madrid**

mantendrá una reunión con el titular de la Asociación Empresarial de Agencias de Viajes Españolas, AEDAVE, que se manifiesta sorprendido del éxito alcanzado hasta ahora por AAAVYT. Indica que se tienen algunas ideas, como ser el envío de una carta personal al presidente de American Airlines, originada en los agentes emisores de la empresa, porque se mantiene la idea de dialogar y no de sufrir imposiciones. Además, porque hay referencias que el presidente de esa empresa no estaría de acuerdo en lo que sucede en el sur del continente.
El señor Englender plantea la posibilidad de cobrar bajo protesto sugiriendo el envío de un instructivo general al respecto. Se aclara que con el procedimiento indicado por el Dr. Moretti se cumple con ese objetivo. Respecto de las manifestaciones del señor Sisti, en el sentido de que el agente general de la empresa en BHI sólo acepta a una agencia que posee chapa, se le indica que se ajuste e invoque lo que dice la decisión judicial.
El señor Manfredi D. cree que los agentes generales de ventas de las compañías " embarran la cancha " y considera que las facturas que envía en BSP vía Internet deberían ser prueba suficiente. El señor Palacios considera que esto puede complementar el acta labrada con escribano
El señor García Belver solicita que le confirmen las fechas de notificación a las compañías, dándoselas: el 13 a AA y seguramente el 18 a UA.
Siendo las 19:40 horas se retira el presidente para viajar a España con la comitiva del presidente de la Nación.

El 27 de Octubre de 2000 en un comunicado de prensa la AVIABUE informaría a todos sus asociados las fechas en que las líneas aéreas American Airlines, British Airways y United Airlines **fueron notificadas de la medida cautelar dictada a favor de todas la agencia socias de AAAVYT**:

Señor Asociado:

Por medio de la presente, informamos a Uds. las fechas en **que las líneas aéreas, AA, BA y UA, fueron notificadas de la medida cautelar que reestablece las comisiones de las agencias de viajes al 9%.**

Línea Aérea	Fecha de notificación
American Airlines	13/10/2000
British Airways	18/10/2000
United Airlines	25/10/2000

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Vale aclarar que si bien la medida cautelar fue dictada por el Juez con fecha 13-10-2000, la misma recién surte efecto desde el momento de su notificación.

Texto de la comunicación que UNITED AIRLINES remitiera a la Asociación Nacional con fecha 26/10/00

Buenos Aires, 26 de Octubre de 2000

Señores Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo

De nuestra mayor consideración:

Por medio de la presente informamos a ustedes que United Airlines ha sido notificada en el día de ayer de la Resolución recaída en los autos caratulados AAAVYT c/American Airlines, British Airways y United Airlines s/medida cautelar que tramita por ante el Juzgado Nacional de Primera Instancia en lo Civil y Comercial Federal N* 2 Secretaría N* 4.

En consecuencia, a partir de hoy, United Airlines pagará el 9 % de comisión a los agentes de viajes asociados a esa institución sujeto a la sentencia definitiva que recaerá en dichas actuaciones.

Se deja constancia que United Airlines se reserva el derecho de variar el porcentaje de las comisiones y a solicitar de las agencias el reintegro del 3 % adicional, que se paga exclusivamente en cumplimiento de la citada medida judicial, a partir de la sentencia definitiva.

Sin otro particular, saludamos a ustedes atentamente,

Carlos Bragado
Gerente General - Argentina"

El jueves 02 de Noviembre de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por el Sr. **Daniel Manfredi**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACIÓN DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES
AVIABUE - REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 476

Fecha: Jueves 02 de noviembre de 2000
Hora: 18:30 horas
Lugar: Sede de AVIABUE

En primer término el Sr. Manfredi quiere dejar asentado que a partir del día de la fecha se dará estricto cumplimiento al art. 41 del Estatuto Social, el cual establece que la asistencia a las reuniones de Comisión Directiva es obligatoria pudiendo ésta separar de sus cargos por resolución fundada a los miembros de la misma que no den cumplimiento a este artículo y haya dejado de asistir, sin justificativo anterior, a tres sesiones consecutivas o a 5 alternadas.

Posteriormente, se plantea de forma general el tema del juicio con las compañías aéreas.

El Sr. Manfredi solicita al Dr. Moretti que explique cual es el límite del accionar de AAAVYT en el juicio con las compañías aéreas.

El Dr. Moretti explica que oportunamente la AAAVYT había realizado su presentación por el juicio con dos agencias de viajes. Posteriormente se firmó el escrito de desistimiento de esas dos agencias para que no se les de traslado de la demanda y para no comprometerlos. El **Dr. Moretti explica que es probable que American Airlines y United expongan en sus escritos que AAAVYT carece de Legitimación Causal Activa**, ya que AAAVYT nunca vende un pasaje, **lo que sucede es que a partir de la reforma de la Constitución Nacional en sus art. 42 y 43 establece que las asociaciones intermedias pueden actuar en defensa de los consumidores en contra de los monopolios naturales**. El considera que American y United Airlines son monopolios naturales. Asimismo, **cree que es un momento óptimo para abrir conversaciones y reanudar la mediación** [109], para suspender el trámite del proceso administrativo mientras se conversa.

En otro orden de cosas, el Sr. **Manfredi solicita autorización para que los cheques cobrados en concepto de la cuota extraordinaria sean entregados a la AAAVYT**. Comenta que la AAAVYT abrió una cuenta especial en el Banco Nación a este efecto.

El Sr. Palacios explica que el aval tiene un costo de $ 50.000 por año. Por ese motivo se abrió una cuenta en el Banco Nación, para que con los intereses que genera se cubra el costo del aval. Asimismo **informa que la AAAVYT ha tomado la determinación de que hasta que no haya pagado un gran porcentaje de los socios no se utilizará el dinero**. Hay que tomar en cuenta que el Estatuto obliga a respetar la decisión de la Asamblea, la cual fue pagar la cuota extraordinaria. Si por ejemplo el 40 % de los socios no abona esta cuota no se los puede dar de baja en la Asociación. Por ese motivo se presentan dos alternativas: se da la baja a las agencias que no paguen o no se utilizan los cheques hasta que el 51% de los socios abone. Por todo lo expuesto desea reflexionar sobre el tema y los pasos a seguir ya que no se puede utilizar el dinero de los que pagaron y permitir a los que no pagaron continuar formando parte de la Institución. **Se pregunta cual es la forma de respetar al que pagó la cuota**. Por este motivo propone esperar la evolución de los pagos y no utilizar el dinero.

El Sr. Rossani entiende que habría que respetar el motivo por el cual los socios pagaron la cuota, que es para la caución.

El Sr. Manfredi manifiesta que la AVIABUE debería entregar los cheques a la Asociación Nacional, ya que otras Regionales lo han hecho.

El Sr. Palacios manifiesta que la AAAVYT tiene un compromiso el cual es que los primeros que cobrarán es la AVIABUE porque fue la Regional que más ha colaborado. Asimismo esta resolución consta en Actas de la Junta Directiva Federal de San Juan.

SECRETARIA

[109] La instancia de **mediación** nunca próspero; los representantes de las aerolíneas se encargarían de que no fuera posible llegar a un entendimiento equilibrado para las partes.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La **Sra. Reinhold** manifiesta **que se recibieron una cantidad considerable de cartas de socios que solicitan la eximisión de pago de la cuota extraordinaria**. Entre las causas se hace referencia a las siguientes:
- problemas económicos
- no emiten pasajes internacionales
- no son Iata
- poco movimiento comercial
- no están incluidos en ninguna categoría

La Sra. Reinhold cree que muchos de los motivos expuestos por los socios revelan falta de conocimiento de las acciones que está llevando adelante la Asociación.

El Sr. Rossani sugiere para aquellos que tengan problemas económicos den una especie de colaboración en concepto de la cuota.

El Sr. Antonio López propone que a los efectos de resolver el tema rápidamente se conforme una comisión de 3 personas.

Siendo aceptada la propuesta, la comisión queda conformada de la siguiente manera:
- Sra. Verónica Reinhold
- Sr. Martín Rossani
- Sr. Ariel Boechat

El Sr. Luis Manfredi manifiesta que no está de acuerdo en haber dado esta opción a los socios de solicitar eximisión.

El **Sr. Rodríguez explica que se abrieron las puertas a los socios por solicitud de Carolina de Souza.**

El **Sr. Boechat opina que hoy con esta acción ganan unos y mañana ganarán otros**, no obstante se necesita el apoyo de todos los socios. Es una oportunidad para formar consciencia de que la Institución está formada por operadores receptivos, nacionales, internacionales, etc. El Sr. Luis Manfredi agrega que para el caso de los receptivos la Asociación ha colaborado mucho para llevar adelante diferentes proyectos.

Por su parte el Dr. Moretti, informa que una agencia socia que tuvo problemas para emitir ante un agente general se presentaría ante el mismo con un escribano público para mostrar la resolución y certificar que no le está pagando el 9% de comisión.

El **Sr. Rodríguez explica que un Agente General no es una Agencia de Viajes sino que debe ser considerado como cía aérea por que es un representante de la misma**. Un Agente General debería ser instalado en los lugares donde la cía aérea no tiene counter. De hecho los empleados tienen los mismos beneficios que los de una línea aérea.

El lunes 6 de Noviembre de 2000 los medios del sector en varios artículos expresaban:

EL MENSAJERO TURISTICO, Lunes 06 de Noviembre 2000

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Aparecen las piedras en el camino

En un comunicado recibido por un socio de AAAVYT de Comodoro Rivadavia, **United Airlines informa que se le pagará el 9 por ciento de comisión** por la venta de boletos, **pero agrega que "todas las planillas de condiciones anteriores quedan sin efecto".**

El secretario de la AAAVYT, Julio Perri, asegura que esto constituye una "amenaza velada".
En caso de que se hiciera efectiva la medida de no innovar United le daría el 9 por ciento de comisión a todas las agencias, fueran socias o no [110].

Las **agencias asociadas a AAAVYT con CIP propio recibirán la diferencia entre el 6 y el 9 por ciento mediante una nota de crédito con prefijo 802 en su liquidación de BSP. Este crédito será generado en forma automática por BSP y será por el 3 por ciento del total de la tarifa** (crédito más cash).

LA AGENCIA DE VIAJES, Lunes 06 de Noviembre de 2000
American, British y United ya pagan el 9%

Finalmente la semana pasada todas las compañías a las que se les inició juicio comenzaron a reconocer el 9% a los socios de AAAVYT. De todos modos **United anunció que revisará todos los netos y los acuerdos especiales**.

Marco Palacios, presidente de AAAVYT, aseguró a este medio **que con estas medidas** lo que se busca **es "generar divisiones" entre los agentes de viajes**. Lufthansa y Air France aún siguen con el 6%.

COMIENZA A ROMPERSE EL FRENTE INTERNO

REPORT, Lunes 06 de Noviembre de 2000
Mas leña al fuego

La semana pasada una **importante agencia de la Capital [111] fue sede de una reunión** a la que **asistió un grupo de grandes emisores** entre los que se contaban varias empresas que, **cuando se bajaron las comisiones aceptaron el trato sin ningún tipo de cuestionamientos a cambio de recibir *over* comisión.**

[110] Este no es un dato menor, y fue una realidad. **United decidió abonar el 9% a todas las agencias sean estas socias o no de la AAAVYT**. Ya se ha explicado el mecanismo, que se realizada mediante el establecimiento de 2 planillas direntes, pero que en definitiva se llegaba a las mismas condiciones. Aquí la estrategia de United liquidando por separado el 3% de comisión a los socios de AAAVYT mediante una nota de crédito, evidentemente perseguía dos fines: 1) amedrentar a las agencias socias sobre su eventual recupero, y 2) tener el control del importe en disputa. Este tema sería de vital importancia más adelante en este proceso.

[111] Esa agencia aún esta ubicada en Av. De Mayo 605

[112] Finalmente, y como era de esperar, aceptaron la propuesta de American Airlines.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

En esta reunión **se analizaron dos posibilidades**: **aceptar la carta propuesta por American** [112], lo que interpretan como una nueva presión que las compañías pretenden ejercer a través del BSP **o, por el contrario, mantenerse fieles a las resoluciones consensuadas de las instituciones a las que pertenecen.**

LA AGENCIA DE VIAJES, Lunes 13 de Noviembre de 2000
American busca el quiebre - Comisiones: más allá de la batalla legal

La semana pasada **un grupo de grandes emisores le informó a American Airlines su negativa a la propuesta de renunciar a AAAVYT para recuperar las condiciones que la compañía estadounidense les retirara tras avenirse a pagar el 9% de comisión que dictaminó la Justicia**. En pocos días los **socios comenzarán a recibir la rendición de BSP con la comisión discriminada (6% y 3%), debido a que en BSP aseguran que el sistema no permite liquidar el 9% sólo a los agremiados** [113]. Julio Perri, secretario de AAAVYT, aseguró a este medio que en caso de liquidarse de esta manera, la entidad realizará una denuncia por "desobediencia judicial".
A través de una **carta sin membrete**, **American Airlines propuso a sus principales vendedores renunciar al cobro del 9% a cambio de privilegios y acuerdos especiales** en la venta de pasajes. **Tras una reunión éstos decidieron e informaron a AA que no firmarán el convenio** [114]**.**

REPORT, Lunes 13 de Noviembre de 2000
Luces y sombras

El viernes 3 de noviembre venció el plazo para depositar el dinero de la primera cuota extraordinaria, que para la fecha de vencimiento del plazo, la cantidad de agencias que había abonado esta cuota extraordinaria no superaba las 160, una cifra un tanto alejada de las 740 empresas socias que ya están percibiendo el 9%.

En un excelente artículo publicado el lunes 20 de Noviembre de 2000 por **EL MENSAJERO TURISTICO** se desnuda el canivalismo existente en el sector de los agentes de viajes y su ciega búsqueda sólo del interés particular.

[113] Sólo una chicana; ya se ha explicado. A los no socios, a modo de premio por no haberlos enfrentado, les reconocían 3% más de over como compensación. Así en la práctica todas las agencias cobraron lo mismo de United Airlines.
[114] Esta decisión no se cumplio; un grupo de alrededor de 20 grandes emisores fueron los primeros en ceder ante AA. A estos se les atribuye el haber roto el frente interno de las Instituciones y condenando las negociaciones futuras.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

EL MENSAJERO TURÍSTICO, Lunes 20 de Noviembre de 2000
El derecho a defenderse

Una vez mas la famosa desunión entre los agentes de viajes hace gala ante un emprendimiento común.
En este caso **se trata de defender los derechos adquiridos a través de años de practica usual en el tema de las comisiones** como medio de retribución económica para el agente de viajes.
No vamos a ponernos a discutir si la medida tomada por las compañías aéreas es o no la adecuada. Ni siquiera vamos a fijar nuestra posición al respecto.
Debatamos acerca de por qué algún ilustre agente de viajes puede insinuar –después de que una asamblea de socios decidiera continuar el pleito judicial contra las compañías aéreas- **no abonar la parte que le corresponde en su carácter de socio de la institución**.

Debatamos que razones se invocan para decir que estas acciones patrocinadas por la AAAVYT en defensa de los derechos de sus socios, fomentan un enfrentamiento con las líneas aéreas; cuando **son estas las que unilateralmente toman la decisión de reducir las comisiones del 9 % al 6 %**
Y **por ultimo debatamos con que derecho alguien puede pedir la cabeza de Marcos Palacios [115] como presidente de la institución por considerarlo responsable de ejecutar el mandato recibido de sus socios.**
Los agentes de viajes viven quejándose de que su negocio no prospera, de que deben vender el triple para ganar lo mismo, o que la competencia con las nuevas formas de comercialización los esta matando.

Sin embargo cuando se decide realizar una acción conjunta para cambiar en algo el rumbo trazado por su propia incompetencia, se quejan también.
Incapaces [116] de decidir su propio destino, algunos agentes de viajes pretenden decidir los destinos de una mayoría que se promulgó a favor de ejercer libremente el derecho a defenderse.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, Lunes 20 de Noviembre de 2000
Pagar o no pagar, esa es la cuestión.

Los socios agremiados en las entidades del sector de las agencias de viajes, respondieron de manera dubitativa frente al pago de las cuotas. Las primeras cifras que prácticamente sólo provienen de Capital Federal porque de las regionales los números son aún más imprecisos indican que de un padrón de 380 agencias, (AVIABUE) recibió el aporte de unas 150.

[115] Estos agentes sólo podrán algún día pedirle disculpas a Marco Palacios.

[116] Sí, incapaces de ver más allá de sus conveniencias, de sus bolsillos, hoy son ellos los que verdaderamente cargan sobre sus espaldas con la pesada responsabilidad de haber condenado a todo un sector al despojo, el desprestigio, las divisiones y la pérdida de oportunidades y de derechos, como así también han marcado un nefasto antecedente para las negociaciones futuras.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El jueves 27 de Noviembre de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por el Sr. **Daniel Manfredi**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACIÓN DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES
AVIABUE – REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 477

Fecha: Lunes 27 de noviembre de 2000
Hora: 18:30 horas
Lugar: Sede de AVIABUE

Informe de Presidencia
Cuota Extraordinaria
El Sr. Manfredi procede a realizar un raconto sobre la **Asamblea General** Extraordinaria, **en la cual se consultó sobre las situación de las agencias No IATA [117] en el pago de la cuota** extraordinaria y **de la falta de claridad de este tema**. Posteriormente, se difundió un comunicado donde se hizo lugar a la posibilidad de eximición por cuestiones económicas o para aquellos casos que no emitan.

En la reunión anterior de la Comisión Directiva se creó una comisión especial, integrada por la Sra. Reinhold y los Sres. Boechat y Rossani, para responder a los pedidos de eximición de las agencias.

El Sr. Boechat hace referencia a la nota del Sr. Daniel Roffman de Latur.

El Sr. **Manfredi considera que la cuota extraordinaria debería ser abonadas por todos los socios**, ya que no representa mayores erogaciones para las agencias que no emiten.

El Sr. **Boechat señala que ese es el espíritu** de la respuesta que dio en primera instancia la comisión especial.

La **Sra. De Souza señala** que las categorías fueron fijadas en forma proporcional al volumen de emisión, **el tema es ver qué pasa con aquellas agencias que no emiten [118]**. En una reunión de Comisión Directiva sugirió crear una categoría para quienes no emiten en calidad de colaboración,

[117] **IATA o No IATA**, ser o no ser, esta parecía ser la cuestión; sólo argumentos utilizados por desconocimiento o para evitar el pago de una obligación que al fin beneficie a todos. El tema es que hay agencias que decidieron no ser miembros de IATA, otros no supieron como, algunos no contaron con personal técnico ni con las necesarias garantías; pero lo cierto es que las agencias No IATA – si bien no emiten boletos de avión – también los compran para sus clientes a otras agencias que Si son IATA, o directamente en los mostradores de las aerolíneas, y los beneficios de obtener la comisión del 9% son los mismos.

[118] La Sra. De Souza se refería a los **agentes receptivos**; quedaría claro más adelante que todas las agencias dependen del transporte aéreo, emitan ellos o los ordenen emitir por otros. No existe – salvo casos contados – agente de viajes que pueda desarrollar su labor sin la intervención del transporte aéreo. Recientemente ante la crisis del sector aerocomercial como consecuencia del cierre de Dinar primero, y de LAPA después quedo bien evidenciado, con gran cantidad de turistas extranjeros sin poder volar en distintos puntos del país. Una muestra de ello, es que hoy en día las Subcomisiones de Transporte Aéreo, de Operadores Nacionales y de Receptivos estan reuniendose en forma conjunta, porque tienen un problema en común: el Transporte Aéreo.

y **que tuviera un importe diferenciado**, **ya que no es lo mismo aquel que emite poco ante aquel que no emite en absoluto.**

El Sr. Boechat respondiendo a lo expuesto, explica que el espíritu de la respuesta ante los pedidos de eximición fue decirles a los socios que abonen lo que pudieran, pero que participen de la problemática que tiene la Institución.

Interpone el Sr. Manfredi que señalar que en realidad se plantean dos cuestiones, por un lado el espíritu al que hizo mención el Sr. Boechat y por el otro a las limitaciones de lo expuesto en su momento ante los socios.

El Sr. **Palacios acota que también la limitación parte de AAAVYT**, ya que tomó la determinación de no hacer efectivo el uso de los cheques, hasta tanto no se cobre más del 50% de los socios, por no considerar justo para aquellos que cumplieron y en el caso de aquellos que no pagaron deberán establecerse sanciones. Lamentablemente la situación es difícil.

Ahora bien, **refiriéndose a los socios que no pagan porque no están afectados directamente en el tema**, **como es el caso de turismo receptivo**, recuerda que la Asociación invirtió oportunamente mucho dinero que surgen de la cuota general societaria. No obstante, **considera que lo principal pasa por una cuestión de asociatividad**, donde esta Asociación tiene como siete núcleos de socios diferentes, y resulta muy complejo compensar a todos ante esta diferencia. Pone como ejemplo, el tema de Catedral Turismo que está solicitando la asistencia económica de la Institución.

Prosigue, señalando **que a su entender las agencias deben abonar porque debe partir de la base en creer en su Asociación**. El problema que se presenta para AAAVYT es que el dinero aportado a la fecha no ha sido utilizado, de hecho, no cuentan con fondos suficiente para pagar los sueldo del personal, ya que se invirtieron todos los recursos económicos de la Institución en una causa que consideran es la correcta.

El Sr. Manfredi aclara que resultó necesario formalizar los pedidos de eximición para darle un marco legal, para diferenciarlos de aquellos que desistieron del pago sin ningún tipo de notificación y argumento.

El Sr. Feldman pone como ejemplo el caso de IATA donde no se discrimina y cobrar lo mismo a todo aquel que está incluido en ese organización.

El Sr. Manfredi le recuerda la respuesta dada por el Sr. Zirolli en la Asamblea General Extraordinaria ante la consulta sobre la situación de las agencias No IATA.

El Sr. Feldman señala que es por tal motivo que se conformó una comisión especial, pero se determinó su intervención ante hechos puntuales.

En otro orden de cosas, el **Sr. Palacios hace referencia a la carta de la agencia JET SET**, **sugiriendo que se debe proceder a la baja de la misma en virtud de la posición asumida por el socio.**

Se intercambian opiniones coincidiendo los presentes con la sugerencia antes citada.

El Sr. Feldman mociona porque se le solicite la renuncia correspondiente.

Se acuerda trasladar el tema a la comisión especial a sus efectos.

La **Sra. De Souza** se refiere a la consulta realizada oportunamente, **si se había definido una categoría específica para aquellos que no emiten**, y a la fecha no tuvo respuesta, ya que esta posibilidad se conversó en su momento en el marco de la Comisión Directiva, ya que la propuesta fue que así como se diferenciaba entre los que emiten 1.000 y 500, también debía establecerse una diferencia entre la última categoría con aquel que no emite nada. También observa, que personal de AVIABUE se comunicó con su empresa, y transmitió a una de sus empleadas, ya que ella se encontraba de viajes, que como integrante de la Comisión Directiva debía dar el ejemplo, del porqué no había pagado y que se comunicara con AVIABUE en forma urgente.

Prosigue señalando que ante esta actitud, se puso en contacto con la Subgerencia para explicar que oportunamente en un e-mail había dejado asentado la consulta de qué monto correspondía pagar y a la fecha no tuvo respuesta. Por lo tanto, manifiesta que su espíritu de pagar la cuota extraordinaria, pero hasta tanto no sepa cuánto es el valor de lo que debe abonar, no puede proceder al pago correspondiente. El tema es que falta una respuesta concreta a lo que se había planteado en su momento.

Interpone el Sr. Rossani para indicar que en el marco de la comisión especial se definieron diferentes tenores de respuestas en función a los casos presentados, siendo la respuesta N°2 la que se adapta a un tema similar a lo que se está planteando, por la cual se sugirió al socio que en virtud de que la Institución se ve comprometida financieramente, la Asociación apela a la conciencia de los asociados para que efectúe el aporte que crea conveniente.

El Sr. Boechat explica que se estableció el debate en la Comisión Directiva, pero no se estipuló un valor concreto.

El Sr. Manfredi considera que en AVIABUE se equivocaron, ya que la cuestión no pasa por cuanto factura la empresa, sino que a través de la Asamblea extraordinaria se impuso el pago de una cuota extraordinaria, por un ítem, **que en este caso fue el tema de las compañías aéreas**, pero en el futuro puede ser cualquier otro tema. **Por lo tanto, no acepta pedidos de eximisión, excusándose la no emisión.**

Se genera un intercambio de opiniones.

El Sr. Manfredi manifiesta que la intención es construir y que algunos puntos, como la posibilidad de pedidos de eximición, resultan irreversibles. Lo que intenta ahora, es fijar una propuesta y ver cómo se procede con los pedidos de eximición para aquellos que no emiten, contando con el consenso de la comisión especial creada a sus efectos. Tal vez la alternativa sería fijar una cuota menor para estas agencias.

El Sr. Feldman opina que no resulta conveniente fijar una cuota, sino dejarlo a criterio de estas agencias, ya que políticamente imponerles una cuota con un importe determinado puede resultar contraproducente.

La Sra. De Souza insiste en que el mensaje que se transmitió oportunamente no es claro, por lo que la Subcomisión le hizo saber sus observaciones al respecto, a quienes le respondió que ya había planteado la inquietud en el seno de la Comisión Directiva y en virtud de que se iba a evaluar la posibilidad de una nueva categoría, sugirió esperar una respuesta en concreto. Ahora bien,

como hasta la fecha no se recibió una contestación, ésto provoca incertidumbre a los Operadores y no saben cómo proceder.

El Sr. Feldman le solicita que formule una propuesta para los Operadores de Turismo receptivo.

La **Sra. De Souza responde que la propuesta sería establecer una cuota diferenciada o se los invite a colaborar con la Institución**. Asimismo, aclara que en lo personal, está de acuerdo en colaborar, y entiende que sus colegas también; pero se debe definir el tema con mayor claridad.

El Sr. Luis Manfredi hace referencia al Made in Argentina y a la inversión realizada por FIT para este evento, a lo que la Sra. De Souza expresa que los Operadores de Turismo están en contra de este evento, ya que no representa un negocio para este sector, sino todo lo contrario se ven perjudicados.

Se genera un debate sobre el tema en cuestión.

El Sr. Boechat aclara que las respuestas cursadas por la comisión especial fueron dirigidas a las agencias que por escrito habían solicitado la eximición de la cuota extraordinaria, entre ellas, algunas empresas de turismo receptivo.

La Sra. De Souza recuerda que el mensaje que se transmitió en la **comunicación institucional destacaba que el importe que aportaran por la cuota extraordinaria se recuperaría con el retorno al 9%**. Por lo tanto, **para aquellos que no emiten es importante darle otra alternativa**, y considera que la cifra se puede estipular en esta reunión, como por ejemplo, establecer una cuota de $ 250.-

El Sr. Feldman tomando como base dicha sugerencia, mociona porque se apruebe dicho importe para aquellas agencias que no son IATA.

El Sr. Boechat hace notar que, en función a las cartas recibidas, existen agencias que merecen ser diferenciadas entre aquellas que mantienen una actitud hostil y aquellas que tienen la mejor buena voluntad, pero registran problemas económicos para poder cumplir con la Asociación.

El Sr. Calógero considera que de alguna manera todas carecen de una actitud positiva, ya que se está hablando del aporte de una cuota mínima de $ 350.-, **el cual está al alcance de cualquier empresa de turismo receptivo**; tampoco está de acuerdo con establecer una diferencia de $ 100.-, **porque desde el primer momento en que se hizo la Asamblea se planteó el espíritu de colaboración con la Institución, y resulta evidente que hay agencias que mantienen una postura maliciosa.**

La **Sra. De Souza** insiste que los mensajes no son claros y, **en lo que respecta al sector de turismo receptivo, no tuvieron apoyo alguno de la Institución en las acciones emprendidas por la Subcomisión.**

El Sr. Manfredi considera improcedente el comentario de la Sra. De Souza.

La Sra. De Souza pone como ejemplo la situación acaecida con el Gobierno de la ciudad de Buenos Aires, siendo que el Sr. Garófalo de la Subsecretaría de Turismo, le manifestó su

disconformidad por la asistencia de la Sra. Israelson en representación de AVIABUE en oportunidad de llevarse a cabo una reunión para discutir el proyecto de ley de la Ciudad.

El Sr. Manfredi explica que ante la imposibilidad de que asistieran los responsables de la Subcomisión y el Sr. Onis, que también fue consultado, se decidió que concurriera la mencionada, pero desconocía esta situación.

Se genera un intercambio de opiniones sobre el problema planteado.

El **Sr. Boechat** sugiere que en el marco de la Subcomisión de Turismo Receptivo, en primer término se diferencia entre la totalidad aquellos que no emiten, para luego reunirse con ellos y proponerles que abonen la cuota de $ 350.-.

El Sr. Feldman interpreta que el tema no pasa porque se pague o no, sino que necesitan un argumento de esta Comisión Directiva para plantear a la Subcomisión, y quizás la opción más conveniente sea reducir la cuota.

El Sr. Boechat expresa que no se debe bajar la cuota, sino presentarles una propuesta de $ 350.- con posibilidades de ser abonada en cuatro pagos.

Se genera un nuevo intercambio de opiniones.

El Sr. Manfredi manifiesta que el espíritu es sumar y lograr incluir más agencias en la nómina de aquellos que colaboraron con la Institución, ya que ésto representa fuerza política, incluso para exigirles a los grandes emisores para que abonen.

Prosigue informando que del total de asociados: abonaron 162, pedidos de eximición 43, agencias que superan los $ 3.000.- son 17 (que no abonaron), llamados realizados 74, quedarían 80 agencias por llamar.

Se intercambian opiniones analizando el flujo de agencias que abonaron y aquellas que faltan pagar.

El Sr. Calógero propone que se distribuya entre los presentes la nómina de las agencias que a la fecha no pagaron, para que la Comisión Directiva tome contacto con sus titulares e intente lograr el cobro correspondiente.

Se acuerda aprobar dicha moción.

El **Sr. Feldman sugiere empezar a trazar una estrategia de penalización para las agencias que no pagan** [119], una alternativa es hacer público determinados pedidos de eximición y la respuesta que la Institución de al respecto. El tema es demostrar respeto hacia aquellos socios que cumplieron.

Se acuerda aprobar dicha moción.

El Sr. Luis Manfredi acota que también se puede impedir su participación en el ECTU y en la FIT.

[119] Estas acciones ya habían sido aprobadas en la Asamblea, y además estan consagradas en el Estatuto Social de la Institución.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El Dr. Moretti presenta una sugerencia de carta para ser remitida a determinadas agencias que solicitaron la eximición pero con características desfavorables. Se da traslado a la comisión especial para que determinen los socios que se les remitirá la misma.

El Sr. Calógero propone que se fije una fecha tope para definir el cumplimiento de las agencias y elaborar un plan de acción.

Se acuerda fijar como fecha de vencimiento el día 10 de diciembre y luego tomar las medidas correspondientes.

El Sr. Luis Manfredi sugiere se envíen una carta a los socios para recordarles la fecha de vencimiento de la 2da. Cuota y aquellos que no abonaron la primera, procedan a la cancelación correspondiente de ambas cuotas.

La Sra. De Souza coincidiendo con el Sr. Boechat, señala que a la fecha ya no conviene bajar la cuota a $ 250.-, razón por la cual planteará en la próxima reunión de la Subcomisión el tema para que las agencias abonen. Asimismo manifiesta que su intención es colaborar en ésto, y en todo caso, en el futuro planteará concretamente cuales son los puntos en los que la Subcomisión está a disgusto.

Se acuerda aprobar la moción presentada, dejando el valor de $ 350.- para la agencias que no emiten.

Seguidamente, se intercambian opiniones sobre las declaraciones realizadas por el Sr. Manfredi en relación al representante de la empresa Sintec Tur.

El Sr. Feldman propone que se conforme un grupo de personas que asistan al Presidente en cuanto a todos los mensajes políticos que se den a conocer en el futuro ante los medios.

LA AGENCIA DE VIAJES, Lunes 27 de Noviembre 2000
Comisiones: la pelea extrajudicial.

El presidente de la Asociación de Viajes y Turismo de Buenos Aires (AVIABUE), **Daniel Manfredi, denunció que BSP Argentina continúa liquidando el 6% por la venta de pasajes de United Airlines, American Airlines y British Airways**. Aseguró que **"aduciendo un error involuntario" se "están burlando de la decisión de la Justicia"**, y además, que el titular de Sintec-Tour, Pedro Bachrach, **"está llamando al incumplimiento del pago de la cuota extraordinaria y operando en favor de las compañías aéreas".**
Hasta el momento AVIABUE recibió el aporte extraordinario de unos 170 socios, sobre un total de 380.

ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
ACTA DE COMISION DIRECTIVA Y JUNTA DIRECTIVA FEDERAL

Fecha: martes 28 de noviembre de 2000

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Hora: 18:00
Lugar: Sede AAAVYT – Salón José Ventura Pérez

DESARROLLO

El martes 28 de Noviembre de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AAAVyT** y de la **Junta Directiva Federal (JDF)** presidida por el Sr. **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

Cuota Extraordinaria, situación actual y consecuencias: el Sr. Perri procede a leer el informe de la Cuota Extraordinaria y da a conocer las cifras que se recaudaron hasta el día de hoy en las distintas Regionales; en AVIABUE se recaudaron $ 214.051.- aporte de 160 socios - y en el resto de las Regionales del país $ 78.152,50 de 78 socios.
El Sr. Manfredi comenta que están asegurados los aportes de 84 socios más. A continuación el Sr. Perri da a conocer el detalle de cada Regional.

Regional	Pagaron	Total socios
AAVISA	9	40 :
los miembros de Comisión Directiva y socios grandes pagarán.		
AAVYTGBA	8	40
AAVYTLAP	18	30
AAVYTN Y VRN	1	11
AAVYTNE	2	14
AAVYTSE	1	5
AAVYTUBA	1	10
ACAV	16	40

Dos socios no pagarán. Indica que American Airlines paga el 9% solo a los que tienen su chapa y el 6% al resto. Se le sugiere efectuar un "test ticket" porque eso es una desobediencia judicial (Dr. Moretti). El Sr. Manfredi explica que el BSP liquida el 6% y considera al 3% en litigio, explicando la razón. El Sr. Palacios insiste que en el caso citado de Córdoba presenten denuncia judicial.

AJAVYT	3	6
AMAT	3	7
APAVYT	2	6
ARAV	**1**	**40**
Los Asesores aconsejaron no seguir. Hay dos dispuestos a pagar.		
ASAT	9	11
ASAVYT	1	17
ASEAVYT	**1**	**41**
Igual que en Rosario. La mayoría no pagará.		
ATAVYT	6	11
AFAVYT	1	
DINAR realizó un aporte de $ 1000.-		

El **Sr. Palacios** comenta **una última reunión de American Airlines con 16 grandes operadores a los que presionó para que aceptaran el 6 % de comisión y un 7 % de over**. **American Airlines se ha puesto dura y si esos operadores no firman, no se les reconocerá incentivos. Algunos firmarán y otros renunciarán a AAAVYT**.
Respecto de la situación actual, no cree en asociaciones virtuales con socios que no cumplen o no pagan o están en desacuerdo.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Recuerda que se pasó al BSP y a las líneas aéreas el listado de asociados y **se pregunta qué hacer con los que no pagan: se las excluye de los beneficios (9 %) o se les da de baja?**. En el listado figuran todos los asociados. Recuerda que si el juicio se pierde todos cobrarán el 6 %, **pero no se tiene en cuenta que se logró que las restantes compañías aéreas paguen el 9 %** [120]
Consultado el Dr. Moretti, manifiesta que se **estudiará la situación a fin de determinar si sería posible suspender a quienes no aportan**, comunicándolo a las líneas aéreas, lo que se informará.
El Sr. Palacios hace notar que el dinero recaudado no ha sido utilizado y **no sería justo invertir el recurso de pocos en beneficio de todos. Asimismo da a conocer lo que American Airlines propuso a AAAVYT** [121] **en forma verbal:**

a) Que AAAVYT levante el juicio (no se habló de gastos del juicio).
b) Que los agentes de viajes socios de AAAVYT reciban el 9 % durante cuatro (4) meses y luego el 6 %.
c) American Airlines destinaría u$s 50.000 para publicidad en una campaña "Compre al Agente de Viajes".

El Sr. Palacios pregunta si cada Regional conoce qué medidas tomar con los asociados que no han hecho el aporte.
Respecto del procedimiento, reitera que se debe efectuar la denuncia judicial, recordándose los pasos a seguir con escribano de por medio: 1) visitar al transportador o GSA; 2) indicar que es socio AAAVYT; 3) mencionar que se desea adquirir un pasaje y preguntar cuánto se le pagará de comisión. Si contestan el 6 % se preguntará la razón de ese porcentaje y así se documentará para iniciar la denuncia judicial.
El Sr. Daniel Manfredi aclara la razón de por qué no se paga el 9 % y sí el 6 %, y es la imposibilidad de cobrar el 3 % de diferencia si el juicio se perdiera.
El Dr. Moretti indica que el expediente se encuentra demorado en 7 a 10 días pudiendo extenderse hasta el 15 o 20 de diciembre y si se niega la revocatoria solicitada por American Airlines, United Airlines y continúan dándonos la razón, iremos bien. Sólo se teme la feria judicial de enero que demoraría el expediente.
Se toma en consideración el estado en el pago de cuotas de las Regionales, dándose lectura al mismo.
Se dialoga y <u>en forma unánime</u> se resuelve rechazar la propuesta.
El **Sr. Palacios sugirió al Sr. Hurtado una nueva propuesta, a lo que éste contestó de manera negativa**. Cuando se le dijo que los Agentes de Viajes querían cobrar el 0 de comisión, contestó que entonces sí podría considerarla. **La idea es analizar la comercialización de los boletos** aéreos, para lo cual se suspendería el juicio, se trabajaría sobre esa idea para alcanzar un acuerdo. Mientras tanto, en reunión con líneas aéreas (Alitalia, Aerolíneas Argentinas, British Airways, Lufthansa, United Airlines) **se estudia pagar el 10% de comisión a las agencias de viajes, porcentaje que abonaría el pasajero**. El tema sería analizado en JURCA en forma paralela al juicio.

Se insiste en que: a) las Regionales paguen las cuotas atrasadas y se pongan al día; b) **informar a los asociados que no paguen el aporte que no gozarán del beneficio**. Respecto de este ítem, **el señor Englender indica que las compañías están tratando de dividirnos y si se adopta esa medida las estaríamos beneficiando.**

[120] Se referia a que se evito el efecto cascada.
[121] Esta propuesta era inaceptable; fue rechazada y nunca se la tuvo en cuenta.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El Sr. Perri recuerda las notas enviadas solicitando a las Regionales que informaran sobre las Asociadas que no pagaron y la falta de respuesta evidenció que hay quienes no quieren hacerlo.
Por otra parte el Sr. Daniel Manfredi hace notar que las empresas saben cómo está la entidad, pero de cualquier forma, considera que si alguien dejó de pagar una cuota es como si no pagara el aporte. Por otra parte, el dictamen de los asesores no es vinculante.
El **Sr. Zabludovich destaca que la gente que aporta realiza un sacrificio y considera que es una falta de respeto hacia ellos y la Institución no pagar el mismo** (**casos Rosario y Santa Fe)** y **que le consta que hay quienes pueden hacerlo**. Considera que **no se debe permitir que se rían de nosotros** y si hay quien no quiere pagar, no puede exigir el 9% de comisión.

El Sr. **Moscato aclara que la posición de los asociados de Rosario no es antojadiza** y que tampoco actúan de acuerdo a lo que indican los Asesores, sino que son los mismos agentes de viajes **los responsables que se conforman con el 6% sin pretender el 9%**. Lo que ocurre, igual que en Santa Fe, **es que se siente temor individual frente a la eventual pérdida del juicio**.
El **Sr. Palacios considera que cada uno puede renunciar "per se". El caso es que el asociado debe mandar el cheque o debe renunciar a los beneficios que pudiera obtener en este juicio**. El Sr. **Suárez es de opinión** que debería **establecerse un sistema de premios y castigos, otorgando beneficios a los que cumplen y castigo a los que no pagan**, sin que esto trascienda. Aprecia que muchos asociados no han recibido aún el beneficio del 9% y que recién ahora comenzarán a cobrarlo. Previene acerca de la necesidad de cuidar las decisiones que se tomen.

El Dr. Moretti aclara que el riesgo al que se han referido los agentes de Santa Fe es ilusorio porque, a lo sumo, tendrían que devolver el 3%. Por su parte **el Sr. Palacios prefiere que ese 3% lo tenga el agente de viajes.**
El Sr. Schurz sugiere que las Regionales que lo soliciten, o sea las más reticentes con el pago, sean visitadas para clarificar bien la situación, mientras que el Sr. Daniel Manfredi rescata que las informaciones fueron suficientemente claras, ya que se logró la medida cautelar y la orden para que las empresas paguen el 9%.

La **Dra. Saguir indica que ella pagó su aporte aunque no está de acuerdo con el procedimiento seguido**, pero que decidió cumplir con el mandato de la Asamblea. Ante la consulta del Sr. Palacios **manifiesta que no vio fundamentos en la denuncia, que se basa en dos resoluciones de IATA (016ª y 824)** y porque desde su punto de vista, **no existe** el contrato a que se refiere la segunda de esas resoluciones entre la línea aérea y las agencias de viajes [122].
El Dr. Moretti contradice esa manifestación expresando que siempre ha existido un contrato tácito.
La Dra. Saguir destaca además **que hay que considerar la situación de las agencias que no emiten aéreos y que hay que respetarlas**.

El Sr. Englender opina que se debe seguir conversando sobre el tema y apoya la visita a las Regionales, en tanto el Sr. Curridor hace conocer que la situación de Rosario se debió a la acefalía de la Asociación hasta que asumió el Sr. Moscato. Recuerda que un grupo de 16 asociados se

[122] Al parecer la Dra. Saguir desconoce los terminos del Art. 9 de la Reso. 824 – actual contrato entre las aerolíneas y los agentes – en el cual se consagra que los transportadores abonaran una remuneración a los agentes por la venta del transporte aereo y los servicios auxiliares. La Reso. 016ª es tan clara que no merece mayores comentarios ya que se han realizado anteriormente; sobre esta Resolución muchas veces nos hemos preguntado si la gente de AA la conocia, ya que la misma caducaba el 31 de Julio de 2000 – con efecto el 31 de Julio de 2001 – y de haberse decidido la baja de las comisiones después de esa fecha nos hubiese dejado sin el argumento principal de defensa.

dividió del resto y que podrían separarse de la entidad, pero, aclara, lo que se está pidiendo para la visita a la Regional es una ayuda técnica para reforzar los argumentos a favor del aporte y eso se conseguiría con el viaje del Dr. Moretti.

El Sr. Ríos mociona en el sentido de realizar las visitas de apoyo a las Regionales, fijando una fecha límite para que las agencias **se expidan con referencia a lo propuesto por el Sr. Ryan, es decir, que quienes no quieren pagar renuncien por escrito a percibir el beneficio, y si no hacen esto y no pagan, que se proceda a su baja de acuerdo con el Estatuto Social (Art. 30 inciso 3)**, sin dar trascendencia a esta medida. En tal sentido, el Sr. Ryan retira la propuesta que efectuara.
Se intercambian ideas respecto al tema y se aprueba establecer el 15 de diciembre como fecha límite para recibir el pago de quienes no lo hicieron o bien, que envíen comunicación renunciando a la diferencia del 3% y demás beneficios institucionales. **De no hacerlo así, serán pasibles de lo establecido en el Art. 34 punto 2) punto c) del Estatuto.**
Respecto de los 16 grandes operadores contactados por American Airlines, el Sr. Ryan, secundado por los señores Moscato y Ezquerra, propone que de comprobarse que firman el compromiso con dicha línea, AAAVYT los expulse. **AVIABUE toma nota de esta decisión que se aprueba.**

El viernes 01 de Diciembre de 2000, AVIABUE circulariza un comunicado, informando sobre la **expulsión de la agencia CARNIVAL TOURS**, y explicando los fundamentos que llevaron a tomar esta determinación por parte de la Comision Directiva.

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES

ACCIONAR DE CARNIVAL TOURS
EXPULSION

Señor Asociado:

Informamos a Ud. que la Comisión Directiva haciendo uso de las facultades que le confiere el Estatuto Social, en su reunión de fecha 27 de noviembre ppdo, **ha resuelto la remoción de la agencia CARNIVAL TOURS S.R.L.;** Leg. Nro. 8719; como socio activo de AVIABUE.

La baja de la mencionada se fundamenta en haber observado el accionar de esa agencia respecto al aporte de la cuota extraordinaria aprobado por Asamblea General Ordinaria y a las acciones que se vienen desarrollando en defensa de los asociados, **siendo la posición de la mencionada notoriamente contraria** a las previsiones de los incisos a), b), c), d) e) y h) del artículo 25 y comprendido dentro de las generales previstas en inc. 2) 3) y 7) in fine del art. 27 del ESTATUTO SOCIAL.

Fdo.: Daniel Manfredi – Presidente
Jorge Rodríguez – Secretario

SE TRANSCRIBE LOS FUNDAMENTOS DE LA RESOLUCIÓN ADOPTADA:

ANTECEDENTES

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La referida agencia ha realizado, durante el transcurso de los treinta días inmediatos anteriores, reiteradas y públicas manifestaciones instando a los socios de esta Institución a evadir el pago de obligaciones estatutariamente establecidas y promoviendo acuerdos individuales con las transportadoras consistentes en la renuncia expresa al porcentaje mínimo común e histórico de comisión a **cambio de ventajas, vía porcentajes compensadores de discrecional asignación, prometidas por las compañías aéreas a la empresa en cuestión**.

Entendemos que esta Institución ha ofrecido las instancias estatutariamente previstas de debate y decisión. Una asamblea de Socios resolvió iniciar y continuar acciones judiciales en defensa de las históricas comisiones del sector, delegando la representación de los socios en la Comisión Directiva de la actora en el expediente judicial. Otra impuso, según facultades otorgadas por el Estatuto Social, la obligación de abonar una cuota extraordinaria, aporte necesario para cubrir gastos vinculados a actividades de defensa de los intereses de los socios. Ambas asambleas gozan de plena validez así como sus decisiones.

La Asociación necesita con urgencia los fondos provenientes de la cobranza de cuota extraordinaria a fin de asegurar la continuidad de su accionar. La no integración de los mencionados aportes pone en serio riesgo la continuidad de la institución.

La Comisión Directiva mantiene el debate necesario y conveniente con las contrapartes en el pleito sobre comisiones ya mencionado, siguiendo el mandato recibido por la asamblea respectiva. **El mantener negociaciones que se basen en el debilitamiento de la posición negociadora de esta institución pone en serio riesgo a la misma y a la actividad turística**. Esto último se sostiene en lo expresado al momento de iniciar las acciones judiciales en cuestión: la posición asumida supone la defensa de un mercado transparente y competitivo que le asegura al consumidor calidad y precio justo al comprar servicios turísticos.

Mantener negociaciones que procuren acuerdos de mayores ingresos a cambio de colaborar en la reducción de los que le corresponden a los socios es cuestionable y supone el introducir en el mercado **artilugios que imponen fuertes perdidas a un importante número de agencias, con el consecuente riesgo de cese de actividades y perjuicio para el pasajero y la actividad en general.**

POR ELLO
LA COMISIÓN DIRECTIVA DE AVIABUE RESUELVE:

1. Remuévase a la Agencia **CARNIVAL TOURS S.R.L.,** Leg. No. 8719

2. Notifíquese a la misma dentro de los cinco días hábiles posteriores a esta resolución.

El lunes 04 de Diciembre de 2000 los medios del sector tratan dos noticias que marcarian un antes y un después en las acciones que se tomarian desde las Instituciones.

REPORT, Lunes 04 de Diciembre de 2000
La AAAVYT presentó una propuesta innovadora

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El **presidente de la AAAVYT, Marco Palacios**, **propuso que las líneas aéreas bajaran sus precios al público entre el 6 y el 9 por ciento e institucionalizar el cobro de honorarios**, que serían un 9 por ciento sobre el valor de las tarifas publicadas [123]. **Incluso podrían cobrarlo las aerolíneas en sus ventas directas [124]. La aceptación de la postura de la AAAVYT implicaría la finalización de las acciones judiciales**. Sergio Hurtado, director General de American Airlines, había tirado sobre la mesa la idea de pagar el 9 por ciento por cuatro meses y luego bajar al 6%. **Palacios rechazó la idea**.
Participantes seguros de la reunión en AA: Hurtado y Carlos Harrington, gerente de Ventas de AA, por la compañía aérea. Palacios y Carlos Taboada –socio de Furlong- por los agentes de viajes. Con anterioridad **Palacios había almorzado con un grupo de importantes emisores en el restaurante del Hotel Meliá Confort** para informar acerca de lo que diría en las oficinas de American. Hurtado y Harrington, entre otros, fueron imposibles de encontrar. La mayoría dijo desconocer las reuniones y los encuentros.

LADEVI AL DIA, Lunes 04 de Diciembre 2000
Comisiones: el aporte extra genera fracturas

AVIABUE resolvió la remoción de Carnival Tours de la entidad **debido al accionar de dicha agencia con respecto al aporte de la cuota extraordinaria** aprobado en Asamblea General Ordinaria.

Siguiendo con lo adelantado por el semanario Report en su edición anterior, el lunes 11 de Diciembre de 2000 los pricipales medios del sector se refieren a un **"nuevo plan para la comercializacion del transporte aéreo"**; a continuación los detalles.

REPORT, Lunes 11 de Diciembre de 2000
Expedición Robinson

La industria turística argentina (sola en la isla de If o jugando un imaginario partido contra un equipo de "fuertes" y "veloces" contrincantes), todavía debe resolver este dilema: jugar en equipo o utilizar, como sistema, una estrategia desarticulada compuesta por infinitas tácticas individuales. La información que publicamos la semana pasada **acerca de la propuesta de la AAAVYT de eliminar las comisiones y que sean los pax los que paguen honorarios por el servicio, causó sorpresa, alegría, temores y rencores.**

LADEVI AL DIA, Lunes 11 de Diciembre 2000
Comisiones: AAAVYT busca alternativas

Según el presidente de AAAVYT, **Marco Palacios**, **"la entidad tiene una alternativa para**

[123] Serian las bases programáticas del **Plan "B".**
[124] Imprescindible para el caso de cualquier sistema basado en el cobro de honorarios. Las lineas aereas no podran vender en sus mostradores mas barato que en las agencias.

garantizar los ingresos de los agentes de viajes y reducir los costos de las compañías aéreas" [125]. Pero evitó hacer consideraciones sobre las versiones de cómo se instrumentará la propuesta, que podría oficializarse en dos semanas. El directivo admitió haber tenido reuniones con algunos de los principales operadores para analizar los pasos a seguir.

Se estima que el martes habrá una nueva reunión, mientras que el encuentro final para oficializar la idea sería recién la semana próxima. **En caso de lograrse un acuerdo el juicio llegaría a su fin.**

EL MENSAJERO TURÍSTICO, Lunes 11 de Diciembre 2000
¿No más juicio por comisiones?

La **AAAVYT** inició conversaciones con varias líneas aéreas **para presentarle una nueva forma de comercialización que pretende reducir los costos de distribución de las líneas aéreas y asegure los intereses de las agencias**. Especulamos terminar en diez días", afirmó un lacónico **Marco Palacios, presidente de la AAAVYT**, a El Mensajero.

REPORT, Lunes 18 de Diciembre de 2000
Viento en popa

La propuesta de la **AAAVYT de cambiar el concepto de comisiones** por ventas de boletos que hoy perciben las agencias **por un honorario pagado por el pasajero**, continúa en el proceso de conversaciones entre la asociación y las aerolíneas.
La idea tuvo una excelente recepción por parte de la mayoría de las compañías.

REPORT AL DIA, Lunes 18 de Diciembre de 2000 – Edición electrónica
American Airlines retira las chapas

Mediante **cartas documento y personales AA** puso en conocimiento de las **agencias socias de AAAVYT la rescisión de los contratos vigentes**. Esto **quiere decir que a partir del 1º de febrero de 2001, las agencias deberán devolver las chapas validadoras de los pasajes de American Airlines.**

LADEVI AL DIA, Martes 19 de Diciembre de 2000 – Edición electrónica
AA le saca las chapas a los socios de AAAVYT

El sábado fueron algunos y ayer lunes otros, los socios de la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo **(AAAVYT)** autorizados a emitir pasajes por cuenta de American Airlines **recibieron una notificación** en la que la compañía estadounidense les informa que **"ha**

[125] Palacios se referia al ahora famoso **Plan "B"** de Argentina.

decidido rescindir y terminar el contrato en actual vigencia, medida que comenzará a regir el 1º de febrero de 2001, fecha en la cual deberán ser devueltas las chapas validadoras de pasajes de American Airlines Inc. (100) que obran en su poder.

REPORT AL DIA, Miércoles 20 de Diciembre de 2000 – Edición electrónica
American Airlines confirmó la cancelación de los contratos

Un comunicado emitido por American Airlines informa que **la compañía tomó la decisión de cancelar los contratos** con **"un grupo de agencias a los efectos de poner fin a una situación de conflicto permanente, incompatible con quienes operan como distribuidores de nuestro producto, y como tales, socios comerciales, situación esta que podía no sólo perjudicar la regular prestación de la actividad, sino también impactar negativamente en nuestros clientes, los viajeros".**

El martes 19 de Diciembre de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AAAVyT** presidida por el Sr. **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ACTA DE LA REUNION DE COMISION DIRECTIVA AAAVYT

Fecha: martes 19 de diciembre del 2000
Hora : 13:00
Lugar: **Sede AAAVYT – Salón José Ventura Pérez**

DESARROLLO

Informe de los asesores: el **Dr. Moretti** pasa a informar **lo actuado respecto de American Airlines y de su nueva actitud contra las agencias de viajes al disponer el cese del convenio y el retiro arbitrario de sus chapas**. Indica que en el **día de ayer presentó una denuncia** que irá sorteo con el Argumento de que **la Compañía habría incurrido en desobediencia judicial al no reconocer el 9 % de comisión como fuera dispuesto** y porque el hecho está suficientemente comprobado por las actas labradas en distintos lugares ante la posición de sus agentes generales. **Se ha enviado carta documento a American Airlines señalando la arbitraria medida de ella al retirar las chapas y se le ha informado de la denuncia que se ha efectuado**, sin perjuicio de acciones en el expediente principal que se encuentra empantanado. Sugiere que cada agencia inicie juicio individual solicitando la medida cautelar o que se solicite habilitación de la feria, en enero, para lo cual se preparará un instructivo. **Cree que lo más conveniente es que cada agencia se presente el miércoles o viernes, solicitando una medida cautelar** [126], para lo cual se hará necesario disponer de las firmas de la agencia, del estatuto certificado con la firma de quien la represente legalmente, todo certificado ante escribano y, a su vez, certificada por el respectivo Consejo de Escribanos local. Respecto a si resulta conveniente enviar respuesta a American Airlines, considera que siempre es conveniente porque siempre tiene valor. Respecto a las agencias de interior, si se presentan en Capital deberán traer los elementos necesarios o, en su defecto, emitir un poder a su nombre, certificado ante escribano y ante el Colegio respectivo de su provincia. El señor Moscato pregunta si se puede pedir la medida cautelar después de la feria

[126] En Capital Federal se presentaron unas 20 agencias. No prospero; en menos de 48 horas la Justicia rechazo todas las presentaciones.

judicial, respondiendo el Dr. Moretti que si se puede pero como el amparo es de sólo 15 días hábiles y las chapas se retiran a partir del 01.02.01, **si no se actúa ahora de manera urgente se tendrá un hecho ya consumado y después será mucho más difícil tratar de que restituyan las chapas, que trata de mantenerlas.**
Ante una consulta aclara que el interior puede efectuar la denuncia para lo cual está dispuesto a colaborar. El señor Palacios aclara que la denuncia solicitando una medida cautelar independiente costaría alrededor de $ 500 por asociado y sugiere se distribuya un instructivo para que todos sepan qué argumentar.
El señor Prisco pregunta si uno puede ir a comprar a mostrador de AA un pasaje, si se lo emitirían. Se le contesta que se lo deberían emitir y en caso contrario, documentar con escribano el hecho y luego efectuar la denuncia.

ACUERDO: tomar nota y **disponer el urgente envío a todos los asociados del instructivo que acaban de redactar los señores Moretti y Belio**

El jueves 21 de Diciembre de 2000 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por el Sr. **Daniel Manfredi**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES - AVIABUE

REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 478

Fecha: Jueves 21 de diciembre de 2000
Hora: 19:00 horas
Lugar: Sede de AVIABUE

03.PRESIDENCIA
El Sr. Manfredi inicia su informe **haciendo referencia al tema planteado con AA, por el retiro de chapas a las agencias socias. Como consecuencia de ello, informa que AAAVYT envió una carta documento a dicha compañía aérea, cuyo tenor se procede a dar lectura**.

El Dr. Moretti señala **que se radicó asimismo la denuncia contra AA** en el Juzgado Correccional, a cargo de la **Dra. Mónica Atuccha de Hades**.

El Sr. López consulta el motivo por el cual se fijo en forma tan perentoria el plazo para iniciar la acción individual, para el día de mañana viernes, a lo que responde el Dr. Moretti que el Tribunal cierra el día 29 del corriente, por lo cual resta muy poco margen de tiempo para la misma; fuera de ese lapso, obligaría a solicitar la habilitación de feria judicial, lo cual es difícil de conseguir.

Prosigue informando el Dr. Moretti que eventualmente el día martes se pueden presentar las acciones que los asociados inicien, pero representa un riesgo ya que se está muy al límite del cierre de feria. Ahora bien, si se registran más de cinco presentaciones entiende que se puede esperar, a fin de ampliar la cantidad de expedientes.

También aclara cuál es la documentación que deben presentar los socios a sus efectos.

El Sr. López llama a la reflexión, para que se tome conciencia en función a la gravedad que reviste esta situación y del paso fundamental que se está tomando en esta contienda.

El Dr. Moretti señala **que se inició una acción auto satisfactoria**, la cual no presenta muchos precedentes en el país, consistiendo la misma en la alternativa de que el juez resuelva en la causa sin la necesidad de escuchar a la otra parte y el aporte de pruebas, ya que de concretarse esto, lo único que puede hacer la otra parte es apelar la decisión del Juez. Ahora bien, esta acción depende del Juzgado, pero para el caso en que se haga lugar, **puede ordenar el no retiro de las chapas, pero sólo a quienes iniciaron la demanda**. Por otra parte, y por tratarse de acciones individuales se debe considerar el contrato firmado por cada una de las empresas con la línea aérea.

Se genera un intercambio de opiniones analizando la situación, tanto en el ámbito local como en otros países, y posibles acciones a tomar, así como la posición asumida por las agencias ante el tema en cuestión.

El Sr. Manfredi secundando la inquietud manifestada por el Sr. López sobre la necesidad de cohesión de las agencias y la importancia de que se sumen más socios a estas acciones, **entiende que ante la difícil situación económica que están atravesando muchos de los socios, la Institución debe proporcionar algún tipo de facilidades,** razón por la cual solicita a Tesorería evalúe la posibilidad de que la Asociación se haga cargo de parte de los valores que demandará el inicio de la acción judicial por las agencias.

El Sr. Rodríguez sostiene que el costo de la Escribanía para que las agencias otorguen el poder a los Asesores Letrados lo debe absorber la Asociación.

El Sr. López aclara que una cosa es el costo para el poder firmado ante Escribano y otra es la acción en si misma, por lo cual señala que si de esta Comisión Directiva no surge la iniciativa de proceder a la acción individual, por lo menos por parte de la mayoría de sus miembros, **qué se le puede pedir a los socios.**

La Sra. Reinhold expresa que se trata de una decisión particular que debe ser pensada. No obstante, indica que existen acciones que son gratuitas y que no se están realizando, como la posibilidad de dirigirse directamente al Presidente de AA en casa central.

Se genera un nuevo intercambio de opiniones.

El Dr. Moretti acota que también esta Comisión Directiva debe considerar, más allá de las acciones judiciales, **qué van a hacer los socios cuando AA les retire las chapas**.

El **Sr. Feldman señala que con el retiro de las chapas, el problema principal radica en que las agencias necesitan del crédito de las compañías para emitir**, y que en realidad esta medida en el futuro causa mayores perjuicios a las agencias que no cuentan con un volumen de facturación considerable, por lo cual **será muy difícil que les retornen la autorización, y son a éstas a las que la Asociación debe defender**. En cambio, **hay otras empresas que manejan un volumen de emisión importante y que no puede encauzar un juicio porque operativamente no se pueden quedar sin las chapas.**
Por lo expuesto, mociona para que AVIABUE pague el juicio a las agencias que lo inicien.

El Sr. Manfredi retomando la propuesta presentada a Tesorería, secunda la moción del Sr. Feldman.

El **Sr. Zirolli** opina que en todo caso se extienda esta facilidad para el socio en calidad de préstamo, con un compromiso de devolución. **También hace referencia al manifestar su desacuerdo con la moción presentada por el Sr. Feldman**, el caso suscitado con Catedral Turismo.

El **Sr. Manfredi señala que la situación que se plantea con AA es diferente, ya que por un lado los socios siente que fue la Asociación quien impulsó las acciones en contra de dicha compañía desde un principio.**

Ante la consulta realizada por el Sr. López, el Dr. Moretti informa cuáles son sus honorarios para las acciones individuales tomando un máximo de $ 500.- (hasta las 20 agencias) y se reduce gradualmente en función a la cantidad de agencias que se presenten ($ 250 entre 21 y 30 agencias, de ahí en más $ 125).

Se genera un intercambio de opiniones.

El **Sr. Manfredi señala que más allá del punto de vista económico, el tema pasa por una cuestión de convicción e invita a todos los presentes a sumarse en las acciones**. La solución económica se puede ir viendo, ya que se pueden prorratear los pagos, contando con el consenso del Dr. Moretti sobre el pago de sus honorarios.

El Sr. Zirolli indica que la Asociación no cuenta con recursos económicos propios como para tomar a su cargo estos costos, explicando que los fondos depositados en el Banco no son de la Institución, haciendo referencia al monto producido por la venta del inmueble. Además, observa que si se estipula un límite en cuanto a cantidad de agencias a subvencionar, se debe considerar la posibilidad que si ganan el juicio se sumarán muchas más agencias pidiendo la misma prerrogativa.

Se genera un debate en cuanto a la viabilidad para que la Asociación pudiera disponer de dicho fondo.

El Sr. Feldman sugiere se establezca una base, como ser para las primeras 20 ó 30 agencias. Asimismo, comenta que una alternativa puede que la devolución quede sujeto al resultado del juicio de las agencias, en caso en que no haya recursos en la Asociación.

El Sr. López sugiere que en todo caso la Asociación subvencione una parte.

Se intercambian nuevamente opiniones.

Acto seguido, el Sr. Manfredi somete a votación las siguientes mociones:
Moción 1 (Feldman): Que la Asociación tome a su cargo los costos que demande las acciones individuales.
Moción 2 (Zirolli): Que la Asociación en caso de otorgar este beneficio, lo haga en calidad de préstamo, lo cual implica que el socio debe devolver el valor.

Se genera un debate.

También se analiza y consulta al Dr. Moretti si el fallo será extensivo para el resto de las agencias, lo cual indica que no, que en tal caso se deberá presentar con otros escritos.

Por otra parte, el Sr. Manfredi y ante la observación realizada por el Sr. López, en cuanto a que no se informó en la circular de estos costos, se aclara que en dicho comunicado también se dejó a elección de las agencias la contratación del abogado. Es por ello, que en el mismo se incluyeron las razones para que el abogado cuente con los argumentos necesarios para iniciar la demanda.

El Sr. Feldman agrega a su moción que esta facilidad sea otorgada sólo a las agencias que a la fecha cumplieron con el pago sus cuotas extraordinaria. Asimismo, informar que cantidad de socios podrán acceder a la misma.

El Sr. Manfredi acota que AAAVYT ya ha recibido el primer tramo del convenio firmado con UTHGRA, lo cual implica que girará parte de ésto a AVIABUE, pudiendo contar en breve con mayores recursos.

Se acuerda aprobar la moción del Sr. Feldman estableciendo como condiciones el cumplimiento de la cuota extraordinaria y fijar hasta un máximo las primeras 60 agencias que se presenten con el fin de que la Asociación asista financieramente las acciones individuales que inicien. Se aprueba también proceder a su urgente circularización.

REPORT AL DIA, Miércoles 20 de Diciembre de 2000 – Edición electrónica
Respuesta de AAAVYT a American Airlines

En c**onferencia de prensa** llevada a cabo en la **sede de la AAAVYT**, su **presidente Marco Palacios denunció la "actitud inédita" de American Airlines**. Como fue anticipado por este medio, el día lunes la compañía remitió cartas a las agencias asociadas a la AAAVYT comunicándoles el retiro de las chapas validadoras de pasajes a partir del 1 de febrero de 2001. **De acuerdo con lo informado por el presidente de la entidad, la AAAVYT denunció a AA por "desobediencia judicial".**

El diario **El Cronista** con fecha 21 de diciembre de 2000 publica declaraciones de **Sergio Hurtado**, responsable de AA en Argentina.

El Cronista - Sección Negocios, 21 de Diciembre de 2000

AMERICAN AIRLINES ASEGURA QUE PUEDE SOBREVIVIR SIN LAS AGENCIAS DE VIAJES
La puja por comisiones le cuesta u$s 3,6 M

American Airlines asegura que su decisión de no operar con las agencias de viajes que no bajen las comisiones de 9% a 6%, no le traerá bajas a la hora de sumar los tickets vendidos.
El programa Advantage, sistema de premios por acumulación de millaje, aumenta la fidelización. **El primer round lo ganaron las agencias** cuando el juez Federal Luis María Márquez dispuso una medida cautelar que fijó nuevamente en 9% el porcentaje que deben abonar las líneas aéreas. **American no está respetando a la Justicia y por eso se presentó una denuncia por**

presunta comisión de desobediencia judicial [127]. British y United esperan que sea la Justicia quien tome la decisión final, comentó **Marco Palacios, presidente de AAAVYT**. Por su parte, **Hurtado** explicó que la compañía **"respeta esa medida pero creemos que no es justa y por eso a partir del 31 de enero de 2001, comercializaremos nuestros pasajes de otra forma"**. American comercializará sus pasajes de otra forma. **Lo harán a través de las agencias no afiliadas a la AAAVYT que acepten perder tres puntos de su comisión**, o por medio de cinco sucursales de venta de pasajes ubicadas en Bs.As. y sus 12 agentes generales de todo el país.

"No podemos hacer negocios con agencias que nos están demandando, no es lógico que los vendedores ataquen al dueño del producto", agrego Hurtado en referencia a la disputa, que desde mediados de enero, mantienen con las agencias de viajes nucleadas en la Asocoación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo **(AAAVYT)** por la reducción de las comisiones.

Lo que en realidad pretendía Hurtado con estas declaraciones **era presionar, romper el frente interno, meter miedo**; por esta razón **se habla de que Hurtado utilizó prácticas mafiosas** y por si quedaban dudas no acato la decisión de la Justicia argentina, muy común en este tipo de sujetos.

LADEVI AL DIA, Jueves 21 de Diciembre de 2000 – Edición electrónica
AA cree "desaconsejable" que las socias de AAAVYT vendan sus pasajes.

Por primera vez desde el comienzo de la disputa con los agentes de viajes American Airlines emitió un comunicado de prensa. En el mismo confirma que **"decidió cancelar los contratos que mantenía con un grupo de agencias de turismo a los efectos de poner fin a una situación de conflicto permanente, incompatible con quienes operan como distribuidores de nuestro producto, y como tales, socios comerciales, situación esta que podía no solo perjudicar la regular prestación de la actividad, sino también impactar negativamente en nuestros clientes, los viajeros"**.
A través del comunicado, **Sergio Hurtado**, director Regional de Amercan Airlines, **aseguro que" la permanente posición de enfrentamiento que esas agencias vienen manteniendo con nuestra compañía, ha desgastado la relación comercial de colaboración que, por definición, debe existir entre el empresario que ofrece un producto y quien lo distribuye o comercializa "**, hecho que **"hace desaconsejable mantenerlas operando como vendedoras de pasajes de American Airlines "**, **compañía que, según Hurtado, "nunca jamás ha optado por violar las leyes de los países donde opera"** [128] **.**

[127] Actualmente pesa sobre Hurtado una demanda por **Desobediencia Judicial**; el otrora hombre fuerte de AA en BUE, ahora castigado en USA, debió concurrir varias veces ante la Justicia argentina.
[128] Siempre hay una primera vez, pareciera decir; **Hurtado y AA no sólo han violado las leyes, se han burlado de los Jueces y de todo el sector**. Hoy aun soporta un proceso por Desobediencia Judicial que lo ha obligado a viajar varias veces a la Argentina para declarar.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La gran preocupación de los agentes de viajes, y muy especialmente de los dirigentes, apenas tuvo una tregua en la Nochebuena del 2000.
Las tapas de los principales medios del lunes 25 de Diciembre – recibidas en las oficinas de las agencias el martes 26 – daban cuenta de una realidad complicada.

LA AGENCIA DE VIAJES, lunes 25 de Diciembre de 2000
Comisiones: un camino sin salida

A mediados de la semana pasada AAAVYT radicó una denuncia penal y envió una carta documento a AA. **American no piensa dar el brazo a torcer**. Según **fuentes confiables, tener en su poder el compromiso escrito de una decena de grandes emisores dispuestos a aceptar sus reglas**.

Para tratar de pronosticar un final a esta historia, nada mejor que observar su desenlace final en los Estados Unidos y otros mercados de magnitud como Canadá, México, Francia, Australia y los países asiáticos, por sólo nombrar algunos. **El resultado fue irreversible, las comisiones nunca volvieron a ser las de antes.**
Las agencias tuvieron que cambiar sus tácticas comerciales.

En **compensación nació "el service fee", cobro de honorarios por asesoría**, y el aprovechamiento **integral de la venta de servicios online**. En los países que siguieron este camino, **hoy nadie se ocupa del tema comisiones.**

LA AGENCIA DE VIAJES, lunes 25 de Diciembre de 2000
Cambio de hábitos

La conferencia de prensa a la que AAAVYT llamó para manifestar su desacuerdo con la decisión de AA, también sirvió para que **Marco Palacios se refiriera oficialmente a la propuesta que la entidad le realizó a las compañías aéreas para terminar con el conflicto de las comisiones.**
La misma **consiste en agregar un campo en los billetes**, en el cual estaría determinada la **"remuneración del 9%"**, que le corresponde al agente de viajes y, de acuerdo a las explicaciones de Palacios, **sin disminuir el ingreso de la aerolínea**.

De todos modos, hay un impedimento: una resolución de lata impide que la comisión sea separada del monto de la tarifa. Para solucionar este problema el viernes pasado **representantes de IB, RG y AR** [129] además de los presidentes de AAAVYT y AVIABUE (Daniel Manfredi), se reunieron con el secretario de Turismo de la Nación, **Hernán Lombardi**, **con la**

[129] Presente tambien **Lan Chile (LA)** por su representante **Francisco Vidal**, quien visiblemente entusiasmado con la propuesta manifesto: **" . . . si logro imponer esta idea con seguridad llegaría a ser el próximo presidente de mi compañía . . . "**.

finalidad de solicitarle que por su intermedio el Gobierno resuelva a favor de la propuesta[130].

LA AGENCIA DE VIAJES, lunes 25 de Diciembre de 2000
AA les saca las chapas a los socios de AAAVYT

AAAVYT manifestó su enérgico rechazo a la decisión de American Airlines de retirarle las chapas a las agencias socias de la entidad, a partir del 1º de febrero próximo. Por otra parte, **AAAVYT presentó oficialmente el denominado Plan B** con el cual pretende terminar con el problema de las comisiones.
Asegura que tiene el apoyo de las aerolíneas.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, lunes 25 de Diciembre de 2000
Segundo round

La medida tomada por American Airlines de quitarle las chapas a muchos agentes de viajes **fue calificada por Marco Palacios como "mafiosa que tiende a dividirnos"**.

En este sentido, **instó a los socios a mantenerse más unidos que nunca e iniciar acciones legales en forma individual**. Por su parte, la aerolínea norteamericana sigue firme en su posición y confirmó la cancelación de acuerdos con ciertas agencias. Las acciones de la AAAVYT, envió una circular a sus asociados convocando a una unidad del sector frente a los embates de American Airlines.

REPORT, lunes 25 de Diciembre de 2000
El apriete

American Airlines decidió rescindir los contratos de las agencias de viajes que emiten sus tickets a partir del 31 de enero. **Desde el 1º de febrero, las que quieran seguir trabajando con la compañía deberán aceptar el 6%**. Con la **propuesta de que firmen un acuerdo por el 6%, a cambio de conservar las chapas y los incentivos pactados con anterioridad**.

La AAAVYT respondió con una **presentación ante la justicia por presunto delito de "desobediencia judicial" de AA**. Las agencias involucradas pueden elevar a la Justicia una medida cautelar en forma individual. **Las grandes emisoras estarían dispuestas a pactar con American Airlines y las aerolíneas para estudiar la implementación técnica**.

En pleno conflicto por las comisiones, la **AAAVYT había comenzado a pergeñar un plan alternativo** para proponerles a las compañías aéreas, de tal forma **"de sacar del medio de la discusión los honorarios de los agentes de viajes por su trabajo"**. Dicha proposición, de la que también informó Réport en su oportunidad en forma exclusiva, plantea una innovación sustancial en el tema.

[130] No se solicito la intervención del Gobierno; se realizo en el marco de los dispuesto por el **Art. 7mo de la Ley 18829**, por el cual el Ente de Aplicación **tiene la responsabilidad de reglar las relaciones** entre las Agencias de Viajes y los transportadores.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

De acuerdo con lo **explicado por Palacios** se trata de **"un desglose de la tarifa aérea", que permitiría separar la comisión que les corresponde a los agentes y que figuraría en el ticket emitido**
"Las compañías aéreas bajarían sus costos, que es lo que pretenden al sacarnos las comisiones, pero nosotros no dejaríamos de percibir lo que nos corresponde por nuestros servicios", explicó el presidente de la AAAVYT.

AR, IB, AZ, LH, AF e inclusive UA y BA **todas recibieron bien la propuesta** y ya se formó una comisión de trabajo común entre representantes de la AAAVYT y de las compañías para encontrar los marcos que mejor cuadren a la propuesta.

REPORT AL DIA, Martes 26 de Diciembre de 2000 – Edición electrónica
Reunión cumbre por el tema comisiones

El viernes pasado se reunieron en la Sectur el secretario **Hernán Lombardi**; representantes de tres compañías aéreas (IB, RG y AR) [131] y dirigentes de la AAAVYT y la AVIABUE.
En esta oportunidad el secretario **se interiorizó acerca de la propuesta de la AAAVYT para resolver el tema de las comisiones**. Lombardi se comprometió a elevar el plan al Poder Ejecutivo para que éste analice la posibilidad de modificar, a través de un decreto, la parte de la ley 18.829 [132] referente a las comisiones que perciben los agentes de viajes.
Esto permitiría que el nuevo concepto se incorpore, como un campo más, a los tickets aéreos.

ASOCIACIÓN ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO - AAAVYT – 26/12/2000
Reducción de Comisiones Fallo Judicial

COMUNICADO DE PRENSA

El Juez Federal Luis María Márquez dictó a medida cautelar que obligo a American Airlines, United Airlines y British Airways a elevar el nivel de sus comisiones al valor histórico del 9%.
De esta manera las compañías aéreas recién mencionadas deberán abstenerse de continuar con la rebaja unilateral que habían impuesto a nuestros socios y estos volverán a percibir la retribución que les corresponde.
En la misma oportunidad se requirió a la demandante, la AAAVYT, la constitución de una caución real como contra cautela. Al respecto esta Asociación quiere hacer las siguientes consideraciones.
Cumplir con este requerimiento es condición necesaria para el mantenimiento de la medida dictada a favor de los Socios.
La Comisión Directiva de AVIABUE resolvió ofrecer los recursos disponibles en la Institución en apoyo a la AAAVYT y a sus socios a fin de darle continuidad a la acción iniciada.

[131] El representante de Lan Chile también estaba presente.
[132] Técnicamente se debe interpretar como la implementación de una Resolución que reglamente esta operativa conforme a lo dispuesto en el art. 7mo de la Ley 18829.

Report, 31 de Diciembre de 2000

POR AHORA AR NO BAJA LAS COMISIONES

American Airlínes quiso que AR rebajará las comisiones a partir del 1° de marzo.
Se decidió aplicar la rebaja a partir del 1° de mayo. La **medida se comunicó por carta a la AAAVYT el 28 diciembre a ultimísima hora, y en los diarios se publicaría una solicitada en la que la asociación repudiaba la medida.**
El 28 de diciembre el presidente de AR, llamó a la AAAVYT para decir que anulaba la decisión de rebajar las comisiones [133] y pedía por favor se cancelara la publicación de la solicitada.

Y llego el año 2001 y nada mejoraria; la crisis ya estaba bien instalada.

LA AGENCIA DE VIAJES, 01 de Enero 2001
Comisiones: balance del año

"Hicimos lo debido para defender los derechos de los agentes de viajes", expreso el presidente de la AAAVYT, **Marco Palacios**. Y volvió a pedir unidad a los socios.
Respecto de la **propuesta que la entidad realizó a las aerolíneas**, que **consiste en agregar un campo tarifario en los billetes** en el cual estaría determinada la remuneración del 9% que le corresponde al agente de viajes, el presidente de AAAVYT sostuvo que aún existen reuniones para definir los pasos a seguir. **"Unámonos para crecer cada vez más".**

REPORT, 02 de Enero 2001
Denuncia contra American Airlines

De acuerdo a lo publicado por algunos medios periodísticos, se realizó la semana pasada **una denuncia por desobediencia contra American Airlines** por no haber acatado un fallo judicial que suspendía la rebaja unilateral de comisiones a las agentes de viajes. **La denuncia quedó radicada ante la jueza en lo correccional Mónica Atucha**. Se trató de una presentación efectuada por el abogado Gustavo Romano Duffau, en su carácter de apoderado de la AAAVYT, quien denunció a la empresa **por no haber acatado lo dispuesto por el juez federal Luis María Márquez.**

El 04 de Enero de 2001 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por el Sr. **Daniel Manfredi**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

[133] Un nuevo logro de la AAAVYT, al evitar el efecto cascada. Hasta Julio de 2004 AR abonó el 9% de comisión a las agencias; también otras líneas aéreas.

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES
REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 479

Fecha: Jueves 04 de enero de 2001
Hora: 19:00 horas
Lugar: Sede de AVIABUE

El Sr. Manfredi hace referencia al acta de la última reunión, cuyo borrador fuera revisado y se registran ciertas observaciones, razón por la cual y a fin de su rectificación o ratificación sobre lo resuelto en la reunión del 21 de diciembre de 2000, sobre la asistencia económico financiera que AVIABUE brindará a las agencias que se presenten en las acciones individuales ante la Justicia, somete a consideración de la Comisión Directiva la revisión de la misma.

Prosigue señalando que en dicha reunión se registraron las siguientes mociones:
1. Sr. Feldman: que la Asociación tome a su cargo los costos que demande las acciones individuales.
2. Sr. Zirolli: que la Asociación en caso de otorgar este beneficio, lo haga en calidad de préstamo, lo cual implica que el socio debe devolver el valor.

La observación parte, al registrarse una tercera moción, por la se sugiere, que la devolución quedaba sujeta al resultado del juicio.

Asimismo, el Sr. López señala que en realidad él no planteó dicha moción, tal como consta en dicha acta, sino que fue un comentario del Sr. Feldman. No obstante, solicita información sobre la cantidad de agencias que se presentaron.

El Sr. Manfredi indica que habiéndose producido esta confusión, ya que él interpretó que la Asociación se hacía cargo de los gastos de las acciones individuales, independientemente a su resultado; es que se somete a consideración para su correcto registro en el acta correspondiente.
Respondiendo a la consulta del Sr. López informa que por AVIABUE se presentaron 21 agencias, de las cuales la agencia Donde queda excluida de esta prerrogativa ya que no abonó la cuota extraordinaria.
Asimismo informa que en una reunión mantenida con el Sr. Palacios, se acordó que AAAVYT se hará cargo en un 50% de estos costos, con lo cual a esta Asociación le costará aproximadamente $ 5.000.-

Acto seguido, y por solicitud del Sr. López, se precede a dar lectura de las agencias que presentaron la acción.

El Sr. Vasquez hace referencia a los dichos del Sr. Zirolli sobre los fondos disponibles por la Institución, más específicamente al fondo producido por la venta del inmueble de la calle Paraguay 880.

El Sr. Manfredi explica que en principio la Institución tiene varias cuentas. Ahora bien, entiende que se ha referido a la cuota extraordinaria cuando dijo que existen fondos que no son de la Institución, pero aclara que en realidad esto se basa en el compromiso de que estos valores no serían utilizados hasta tanto no fuera realmente necesario.

El **Sr. López manifiesta que cuando surgió la posibilidad de que la Asociación se hiciera cargo del Juicio**, era porque aquellas agencias que hicieran punta en este accionar, **de alguna manera en el futuro beneficiarían al resto**. Por lo tanto, **sostiene su moción de que la Institución debe brindar la asistencia económica a las 20 agencias que se presentaron y que pagaron la cuota extraordinaria, en caso de que la Institución cuente con los fondos para hacerlo**.

El Sr. **Manfredi secunda lo expuesto** anteriormente, en el sentido de que el espíritu que se propicio con esta iniciativa fue el hecho que estas acciones conlleven una resolución que sea generalizada para todas las agencias socias.

Se intercambian opiniones sobre las posiciones adoptadas por las agencias en general.

El **Sr. Merlassino propone que si la Asociación cuenta con los recursos económicos se haga cargo de este costo.**

La Sra. Reinhold señala que se debe tener en cuenta que la Asociación se rige en función a su Estatuto Social, por lo cual si la Entidad no cuenta con recursos genuinos, no estaría en condiciones de solventar estas acciones. Por lo tanto, y refiriéndose a los dichos realizados en su momento por el Tesorero sobre la disponibilidad de recursos, considera que el tema es delicado.

También aclara que el fondo producido por la venta del inmueble, si bien en A.G.E. se resolvió poder utilizarlo en forma perentoria para esta causa del juicio que enfrenta AAAVYT en contra de las compañías aéreas, se debe reponer el mismo cuanto antes, ya que al momento de resolverse su venta el fin exclusivo era la compra de otro inmueble [134].

El Sr. Manfredi señala que no obstante esta inquietud, la Asociación cuenta con recursos para solventar las acciones individuales, teniendo en cuenta además que aún está pendiente recibir lo que le corresponde a esta Asociación por la FIT, entre otras cosas.

La Sra. Reinhold observa que se debería contar con un informe de Tesorería para conocer con precisión cuales son los recursos disponibles, ya que resulta esencial al momento de tomar una decisión de esta naturaleza. Por lo expuesto, solicita que para la próxima reunión de Comisión Directa se presente dicho informe.

El Sr. Calogero solicita un informe complementario desde el momento en que asumió esta Comisión Directiva.

El Sr. López secunda dicho pedido, señalando que para cada reunión de Comisión Directiva se cuente con el informe de Tesorería. No obstante, y a los efectos inmediatos, sugiere que la Asociación preste la asistencia económica para las acciones y luego se evalúe si resulta necesario compartir este gasto con las agencias.

El Sr. Vasquez hace referencia a lo informado oportunamente a las agencias sobre esta asistencia. Secunda la observación de la Sra. Reinhold.

El Sr. Manfredi somete a votación que para las agencias que se presentaron hasta la fecha se respetará el ofrecimiento de la Institución para tomar a su cargo el costo que demande las acciones

[134] Este impedimento habia sido destrabado en la ultima Asamblea Extraordinaria que establecio el pago de las cuotas extraordinarias.

iniciadas por las mismas, sin perjuicio de que luego se evalúe en forma más precisa los recursos disponibles en la Asociación.

Se acuerda aprobar dicha moción y proceder a la corrección del acta de referencia.

03.PRESIDENCIA

Estado de las acciones iniciadas contra AA
El Sr. Manfredi informa el curso que ha tomado las presentaciones realizadas por los socios, señalando que en primera instancia las mismas fueron derivadas al Dpto. de Asignaciones, dándose giro al Juez Tresguerras, quien se expidió en forma desfavorable, razón por la cual se debió apelar esta medida. Para ello, hubo que pagar una tasa de justicia de aproximadamente $ 70 por agencia, lo cual se suma a los costos iniciales.

También señala que en el día de la fecha se hizo lugar a la apertura de Feria Judicial, lo cual se espera tener una resolución durante el mes en curso, además de **que el Dr. Romano presentó el escrito por desobediencia judicial**, lo cual recayó en el Juzgado N°2, a cargo de una Jueza que está en conocimiento de la causa.

El Sr. **Manfredi hace referencia a los últimos acontecimientos producidos con AA respecto al retiro de las chapas** y a **un grupo de agencias** que por su volumen de emisión y operativa **negociaron con la compañía para mantener las mismas, renunciando en tal caso a la medida cautelar de no innovar.**

En este contexto y en virtud que tres integrantes de la Comisión Directiva, en dichos términos optaron por firmar el acuerdo especial con AA, como consecuencia de esta posición presentaron sus renuncias al cargo que detentaban en esta Entidad.

La **Sra. Reinhold sugiere se analice la posibilidad de solicitar el Tribunal de Etica** para el grupo de agencias que firmaron con AA.

Acto seguido, se procede a dar lectura de las renuncias presentadas por Sres. Marcos Feldman, Jorge Rodriguez y Sr. Mario Zirolli.

El Sr. Vasquez mociona que se proceda a la aceptación de las citadas renuncias.

El Sr. Calogero mociona porque esta Comisión Directiva decida sobre las mismas eximiéndose de realizar mayores comentarios, en virtud al trabajo realizado por los mencionados para la Asociación durante su gestión.

El Sr. Manfredi secunda dicha moción.

Prosigue, haciendo referencia al cargo que ocupa el Sr. Zirolli en representación de este sector ante el Consejo Consultivo Global, por lo cual propone que continúe ocupando dicho puesto, no así en cuanto a la representación en la Subcomisión de Transporte Aéreo. Asimismo, transmite la disposición del mencionado por continuar colaborando con la Institución en aquellos temas que resulten necesarios, lo cual se puede tomar en cuenta.

El Sr. Calogero apoya la moción.

Seguidamente, somete a consideración las siguientes renuncias, a saber:

1. Marcos Feldman – Vicepresidente 1ro.
2. Jorge Rodriguez – Secretario
3. Mario Zirolli – Tesorero

Se acuerda aprobar las renuncias presentadas, teniendo en cuenta cubrir los cargos vacantes conforme lo determina el Art. 36 del Estatuto social y contemplando los pedidos de excusación que se presentan en el siguiente orden:

1) Sres. Roberto Merlassino y José Calogero al cargo de Vicepresidente 2do. (asume el cargo el Vocal Tit. 3ro.)
2) Sra. Verónica Reinhold al cargo de Secretario (asume el cargo el Vocal Tit. 1ro.)
3) Sra. Alicia Anastasópulos y Sr. Calogero al cargo de Tesorero (asume el cargo el Vocal Tit. 4to.)

04.CIERRE
Siendo las 22 hs. y aprobando la propuesta del Sr. López, se acuerda pasar a un cuarto intermedio para el próximo lunes, a fin de dar tratamiento al resto de los temas que deba considerar esta Comisión Directiva, dándose por finalizada la presente reunión.

Las renuncias de estos tres miembros de la Comision Directiva de AVIABUE seria el tema central de las notas y articulos de los medios del sector.

Report al Día, 05 de Enero de 2001
Crisis en la AVIABUE

Se informa que en la noche del día anterior **renunciaron tres dirigentes de la AVIABUE**. Se trata de **Mario Zirolli-de Furlong**, quien ocupa el cargo de tesorero de la Institución, de **Marcos Feldman-de la agencia Les Amis**, quien era vicepresidente primero, además de director ejecutivo de la FIT y de **Jorge Rodríguez-de Rago Tours**- que se desempeñaba como secretario.
El motivo de la renuncia, es que las mencionadas agencias firmaron el acuerdo propuesto por AA mediante el cual se acogen a los beneficios de los incentivos por producción que otorga la compañía. Y aceptan el 6% como comisión.
Tanto **Zirolli como Feldman eran dos de los mas activos negociadores por los agentes de viajes en la disputa que los mismos sostienen con AA** y otras compañías por haber reducido la comisión.

También hace mención a que horas antes los socios eran convocados por esos directivos para sumarse a la batalla en contra de AA instando a pagar la cuota extraordinaria para enfrentar el juicio.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 08 de Enero de 2001
Nos bajaron los pantalones

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Algunos de los empresarios que acordaron firmar con American Airlines la reducción de sus comisiones **creen que han favorecido a sus empresas** y **difícilmente tengan en cuenta que ni han beneficiado a sus empresas, ni han beneficiado al mercado.**
Porque el **resto de los agentes de viajes no podrá recibir un *over* que compense la baja en las comisiones**, y porque esto habilita al resto de las aerolíneas a reducir las comisiones legítimamente.
Y aquí no vamos a discutir si es correcta o no la medida adoptada por American. Debemos discutir si el mercado la puede soportar, **si la forma adoptada es la correcta** y si no existían medidas alternativas**. Manuel Sierra editor.**

LADEVI, 08 de Enero de 2001
American Airlines ganó su primera batalla oficial

Informa de la renuncia de Mario Zirolli, Marcos Feldman y Jorge Rodríguez en el marco de una crisis de representatividad.
También informa que **un comunicado de AVIABUE** firmado por su **presidente Daniel Manfredi** dice **"bajo circunstancias no deseables y de publico conocimiento, tres colegas se encontraron obligados a ceder ante la presión insostenible ejercida por la compañía aérea AA en abuso de su posición dominante en el mercado"**.

Semanas atrás la aerolínea había informado que a partir del 1 de febrero rescindiría el contrato en vigencia con las empresas integrantes de la AAAVYT fecha en la cual **deberían ser devueltas las chapas validadoras de pasajes de AA que obran en su poder**. En este contexto algunas agencias fueron tentadas con la posibilidad de firmar un contrato con ciertas cláusulas, relacionadas con la **obtención de beneficios especiales** para quienes se avenían a cobrar a cobrar el 6%. Los renunciantes al igual que otras 21 agencias aceptaron o tuvieron que someterse a los términos impuestos por la aerolínea y entre los firmantes extraoficialmente se encuentran Sintec Tur, Fox, City Service, y Biblos, mientras Mundus y Eurovip´s no habrían aceptado la propuesta [135].
Según una fuente confiable **Mario Zirolli había asegurado que no iba a aceptar la rubrica de ningún convenio [136].**
Según la circular de prensa de la AAAVYT **"La Comisión Directiva repudia enérgicamente los monstruosos mecanismos de presión llevados a cabo por dicha línea aérea ".**

REPORT, 08 de Enero de 2001
RENUNCIAS

La comisión directiva de **AVIABUE acepto las renuncias** presentadas por los empresarios **Marcos Feldman, Jorge Rodríguez y Mario Zirolli** y emitió un comunicado al respecto, firmado por su presidente y su secretario entre otros puntos **menciona que los colegas se encontraron obligados a ceder ante la presión ejercida por la compañía aérea AA en abuso de su posición dominante en el mercado**. **Al respecto el medio dice que la presión**

135 Luego lo harian.
136 Tambien firmaria con AA aceptando el 6% de comision.

ejercida si se soporto hasta este momento no puede ser esgrimida como un factor fundamental y mucho menos en el marco del abuso de una posición dominante en el mercado por parte de AA. También hay otras compañías que cubren rutas similares como AR o UA y en los últimos tiempos hasta se mencionaron los arribos de Delta y Continental . AA tiene competencia, es fuerte pero tiene competencia. Las **palabras del comunicado no denotan ira o enojo y tampoco esbozan reprimenda** alguna como si la responsabilidad directa de la retirada fuese de AA y **no de los que optaron por renunciar.**

EL MENSAJERO, 08 de Enero de 2001
SALVESE QUIEN PUEDA

Un grupo de 23 agencias firmo un acuerdo con AA renunciando al derecho de cobrar la comisión del 9% aun incluso si la AAAVYT ganara el juicio. Algunos de **estos grandes emisores habrían aceptado ciertas prebendas a cambio de firmar** con urgencia. **Esta rotura del frente común debilita la posición de la AAAVT y de AVIABUE** que se quedo sin tres de sus máximos dirigentes. Los **directivos presentaron su renuncia a la AVIABUE y a la comisión de transporte aereo de la cual formaban parte dos de ellos, Mario Zirolli y Feldman**.
Un grupo de 23 grandes emisores rompió filas y acordó con AA la renuncia al derecho de cobrar la comisión del 9%.
Palacios sostuvo que en el caso que se concretara esta desobediencia a los mandatos de la AAAVYT serán las asociaciones regionales las que decidirán de acuerdo al estatuto las sanciones que se aplicaran. La expulsión es una de las medidas mas nombradas por quienes encabezan la lucha.

El lunes 08 de Enero de 2001 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por el Sr. **Daniel Manfredi**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES – AVIABUE
REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 480

Fecha: Lunes 08 de enero de 2001
Hora: 17:00 horas
Lugar: Sede de AVIABUE
02.PRESIDENCIA
El Sr. Manfredi señala que se convocó a la presente reunión de Comisión Directiva, no sólo como seguimiento de lo tratado en la anterior reunión, sino más que nada se debe a los últimos acontecimientos acaecidos con el tema de American Airlines, ya que resulta de suma necesidad fijar los pasos a seguir ante la crisis generada por los acuerdos individuales firmados hasta la fecha por un grupo de agencias con dicha aerolínea.

Acto seguido, somete a consideración el tratamiento de los siguientes puntos:

a) Penalización al grupo de agencias que firmaron el acuerdo individual.

b) Incumplimiento con el pago de la cuota extraordinaria. Plazo de vencimiento, medidas a adoptar.

Se **acuerda aprobar el tratamiento de los mencionados puntos**.

Prosigue el Sr. Manfredi, refiriéndose a los artículos previstos en el Estatuto Social que establecen determinadas cláusulas sobre la pérdida o suspensión de la calidad de asociado.

Al respecto, aclara que la obligación de esta Comisión Directiva es hacer cumplir lo establecido por el Estatuto Social.

Seguidamente, procede a dar lectura al Capítulo VIII del mencionado instrumento, haciendo especial mención al artículo 27, incisos 3) y 7), encuadrando en el mismo el primer punto a tratar; y al artículo 28 en lo inherente al segundo punto sobre la cuota extraordinaria.

Asimismo, informa la nómina de agencias que presumiblemente han firmado con AA.

Toma la palabra el Dr. Fernando Flores para aclarar que en realidad existen dos cuestiones a considerar en esta reunión, siendo una bastante clara y está prevista en el Estatuto, **pero la otra cuestión es más difusa**. En lo que está claro es que aquellos asociados que estén atrasados con el pago de la cuota extraordinaria se puede proceder a la suspensión ya que el Estatuto lo permite, luego de lo cual transcurridos los tres meses previstos si el asociado no regulariza su situación se puede proceder a la baja. Ahora bien, **en relación a las agencias que firmaron con AA, y que su vez pagaron la cuota extraordinaria, el tema es mucho más complejo de resolver**. Por otra parte, en el caso de quienes firmaron el acuerdo con AA, independientemente de que hayan pagado o no la cuota extraordinaria, también es muy complicado porque el Estatuto no prevé expulsiones en forma expresa en este orden.
Respecto a esto último y tomando como base lo establecido en el inc. 7) del artículo 27, cuando se refiere a que **la Comisión Directiva puede realizar la remoción de un socio cuando alguna actitud del mismo pueda tener como consecuencia una situación de grave peligro hacia la Institución o la actividad, se debe evaluar con detenimiento, ya que resulta necesario determinar qué es una situación de grave peligro.**

En resumen, sobre los socios que están atrasados con el pago de tres cuotas extraordinarias se puede proceder a su correspondiente suspensión; sobre la segunda alternativa, se debe analizar con detenimiento antes de tomar alguna acción.

Se intercambian opiniones.

El Sr. Manfredi hace referencia a lo resuelto en Asamblea General Extraordinaria sobre el cumplimiento de la cuota extraordinaria, señalando además que se debe contemplar los pedidos de eximición y las agencias que no son IATA.

Interpone el Sr. Martínez Lastra para señalar que oportunamente se decidió confrontar ante las compañías aéreas y hoy, a su entender, **existe una fractura en la Asociación**, ya que hubieron empresas que resolvieron adherirse al acuerdo de AA, **razón por la cual sugiere dialogar con estas empresas a fin de lograr su apoyo a favor de la Institución.**

Se genera un debate.

Asimismo, se intercambian opiniones observando el tenor del comunicado transmitido por la Asociación cuando dio a conocer la noticia de las tres renuncias presentadas a esta Comisión Directiva.

El Sr. Schiselman señala que se debe fijar las acciones a seguir, **adoptando las medidas disciplinarias correspondientes**, como ser denunciando lo que se hizo y el mecanismo utilizado por AA y **suspendiendo a quienes no cumplieron con el aporte extraordinario**, aplicando el Estatuto. Asimismo, elaborar con AAAVYT una nueva estrategia.

En relación a las agencias que firmaron con AA, el Sr. Manfredi señala que si bien se presume quienes son tampoco existe certeza, salvo el de los tres miembros que renunciaron.

El Dr. Flores acota que por más que se cuente con la nómina, resulta difícil de aplicar el Estatuto para este caso.

El Sr. Merlassino opina que se debe invitar a renunciar a dicho grupo de agencias.

El Sr. Schiselman sugiere que, como se desconoce con seguridad quienes firmaron, por un lado se repudie el mecanismo utlizado por AA y a los que firmaron en forma genérica, y por el otro enviar una nota consultando a las agencias sospechadas si firmaron el acuerdo.

El Dr. Flores señala que jurídicamente no existe oposición.

La Sra. Reinhold procede a dar lectura a las cartas recibidas de los socios Joy Tur e Itinere, quienes solicitan la expulsión como asociado de los miembros que renunciaron recientemente a la Comisión Directiva.

El Sr. Manfredi manifiesta su desacuerdo respecto a esta medida, ya que ante todo debe prevalecer la equidad sobre esta mesa y no es su intención se utilicen a los mismos como chivo expiatorio, ya que le consta el trabajo realizado para la Institución y que lucharon hasta último momento para no firmar el acuerdo con AA.

La **Sra. Reinhold llama a la reflexión** en su calidad de Agentes de Viajes, **ya que esta situación se orienta hacia la concentración de boletos**, lo cual en su momento fue defendido por una de las personas que hoy están cuestionadas. **Opina que la concentración puede ser causa de grave peligro para la actividad, por lo que se puede encuadrar en el inc. 7 del artículo 27 del Estatuto.**

También y coincidiendo con la opinión del **Sr. Vasquez señala que debería actuar el Tribunal de Etica para el grupo de agencias que firmaron**.

Se genera un intercambio de opiniones.

El Sr. Manfredi expresa que lejos de propiciar un quiebre en la Institución, tiene la obligación de hacer cumplir el Estatuto Social, ya que la Asociación comprometió sus fondos en las acciones iniciadas, razón por la cual **el punto fundamental es el cumplimiento de la cuota extraordinaria**. Ahora bien, respecto a posibles sanciones que se deban aplicar a quienes firmaron el acuerdo, **considera que se debe evaluar con profundidad**, ya que por el momento no están dadas las condiciones jurídicas como para tomar acción alguna en este aspecto.

No obstante, solicita la opinión de esta Comisión Directiva para resolver al respecto.

La Sra. Anastasópulos observa que no se está aplicando una sanción para las agencias que asumieron una postura contraria a las acciones institucionales, firmando el convenio. También opina que se debería solicitar el Tribunal de Etica.

El Sr. Boechat mociona porque se penalice a quienes no pagaron la cuota extraordinaria. También opina que se debería trabajar sobre la hipótesis de que AA convoque a más socios a firmar el acuerdo.

El Sr. Merlassino opina que se debe panalizar a quienes firmaron el acuerdo.

Se analiza nuevamente la cuestión.

El Sr. Calogero si bien comparte la idea de tomar una medida al respecto, considera que se debe esperar ya que no es el momento propicio para aplicarla.

Se analiza el estado de las actuaciones iniciadas a la fecha en contra de AA.

La Sra. Reinhold manifiesta que inevitablemente es importante sancionar a las personas que firmaron el convenio. No obstante, **considera que castigar que no debería ser la causa final, porque si bien es una demostración de fuerza**, lo que se debe pensar **es en qué camino se puede tomar ante el abuso de AA**, para minimizar las posibilidades de pérdidas y no esperar a que llegue el 1ro. de febrero.
También opina que la Asociación debe seguir trabajando en otros aspectos en beneficio de los asociados.

Luego de un largo intercambio de opiniones, **se acuerda fijar una fecha de vencimiento para quienes no cumplieron con la cuota extraordinaria, se publique la nómina y se proceda conforme lo dispone el artículo 28 del Estatuto Social**, anticipando de esta resolución a través de un comunicado a los Socios.

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE

BUENOS AIRES - AVIABUE

COMUNICADO DE PRENSA

En el día de la fecha **AVIABUE**, ha **notificado a los socios que se encuentran en mora con el pago de la cuota extraordinaria** establecida por la Asamblea General del 27 de septiembre de 2000, **que deben regularizar su situación** antes de las 14:00 hs. del día viernes 12 de enero, en la sede social de la Institución.

Advirtió, asimismo, que de no cancelar sus obligaciones en el plazo previsto, **se verá obligada a aplicar la suspención del asociado, en los términos establecidos en el Estatuto Social de AVIABUE**, cuyo texto transcribimos:

"Artículo 28: Los Asociados que adeuden tres cuotas sociales, o tres cuotas correspondientes a aportes extraodinarios, serán suspendidos. Transcurridos tres meses adicionales sin que se regularice la situación, la Comisión Directiva estará facultada para darles de baja automáticamente

sin previo aviso. El eventual reintegro de los mismos a la entidad los obligará a la cancelación de las sumas adeudadas, actualizadas conforme con la cuota vigente al momento de su reingreso, debiendo cumplimentar lo dispuesto en los artículos 17, 18 y 19. La Asamblea podrá poner en vigencia planes de regularización o de moratoria, los que serán aplicables por el tiempo en que se disponga en cada caso."

El jueves 11 de Enero de 2001 en un documento firmado por **Daniel Manfredi**, presidente de AVIABUE, en el **Informe de Presidencia** expresaba:

Jueves 11 de Enero de 2001

GACETILLA DE PRENSA –INFORME DE PRESIDENCIA AVIABUE
- por Daniel Manfredi –

Se agrava el conflicto con American Airlines

El conflicto se agrava. Ya es una guerra declarada. Es una cuestión terminal. Los responsables de la línea aérea American Airlines volvieron a salir con los tapones de punta.
Sin respetar decisiones judiciales de no innovar, sin razón alguna enviaron a su personal a realizar llamados telefónicos y visitas a las Agencias **con la intención de convencer o presionar a los Agentes de Viajes** a firmar una nota aceptando una comisión del 6% a cambio de la promesa de no quitarles las chapas. Estas promesas difícilmente pueden ser tomadas muy en serio ya que las cartas documento que nos mandaron en diciembre las pueden repetir en marzo.
Esta actitud pretende obligar a los socios a negociar desde una posición de extrema debilidad, exigiendo presentarse en forma individual y renunciar expresamente al beneficio de la medida cautelar en vigencia y, mucho más grave aún, a cualquier acción o medida que fije una comisión mínima, como la que hoy reclamamos. **Quieren dejar a la Asociación y a sus miembros, los Agentes de Viajes, sin arma alguna para defender, en el futuro su remuneración**.
Ayer 10 de enero se cumplió un año desde que el presidente de AAAVYT, Marco Palacios, fuera informado por AA de la baja de las comisiones. Desde ese momento la **AAAVYT, la AVIABUE y el resto de las Regionales han luchado por la defensa de los intereses de todos los Agentes de Viajes**, logrando mantener el nivel de las comisiones en un 9% en la mayoría de las líneas aéreas.

Lo que al día de hoy no hemos firmado representamos más del 65% de las ventas de la compañía en cuestión; ellos no pueden ignorarnos. **No tengamos miedo** y estemos unidos hoy más que nunca.
Somos profesionales y empresarios; **no podemos permitir que nuestros proveedores, por más importantes que sean, manejen nuestras empresas, nuestros negocios y limiten nuestras libertades. Porque cuando se lo permitamos ya no tendrán límite, y nosotros ya no tendremos empresa.**

Daniel Manfredi – Presidente.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

En las ediciones del lunes 15 de Enero de 2001 los principales medios del sector se refieren a la complicada situación por la que se atraviesa.

EL MENSAJERO TURÍSTICO , lunes 15 de Enero de 2001
¿Qué pasa con nuestros valores?

Pienso que se gane o se pierda la batalla comercial y jurídica de los agentes de viajes con American Airlines, **es imprescindible mantener la cohesión en el seno de las instituciones**. Todo el mundo sabe que el viejo refrán **"divide y triunfarás" es una fórmula exitosa** y **no hay que dejar que la usen contra nosotros.**
Manuel Sierra editor.

EL MENSAJERO TURÍSTICO , lunes 15 de Enero de 2001
Firmar o no firmar, esa es la cuestión

American Airlines dice estar recibiendo numerosas llamadas de agencias de viajes dispuestas a firmar el acuerdo renunciando al 9 por ciento de la comisión. En cambio, la **AAAVYT y la AVIABUE acusan a la aerolínea de no respetar la decisión judicial de no innovar** y de enviar a su personal a visitar agencias **con la intención de convencerlas o presionarlas, hasta que firmen.**

Héctor Perícoli, gerente de Relaciones Comerciales de American Airlines, reconoció haber recibido varias llamadas de agencias de viajes dispuestas a sentarse a tratar individualmente sus situaciones. Lo cierto es que no hay mucho margen para negociar, **la aerolínea estadounidense ya dictó un ultimátum: cancelará sus contratos** con aquellas agencias que no firmen el acuerdo renunciando al derecho de cobrar el 9 por ciento de comisión antes del 1º de febrero. Por su parte, **Marco Palacios, presidente de la AAAVYT, aclaró que en realidad es la propia compañía aérea la que se está comunicando para presionarlas para que firmen los reemplazantes.**

En menos de una semana la AVIABUE ya nombró los reemplazantes para los cargos de vicepresidente 1º, secretario y tesorero, a los cuales renunciaron Marcos Feldman, Jorge Rodríguez y Mario Zirolli, respectivamente, tras haber firmado el acuerdo con American Airlines. Los elegidos son Pablo Schiselman (Sabor) como vicepresidente 1º, Martín Rossani (Rossani Turismo) en el cargo de secretario y Ariel Boechat (Gador Viajes) es el nuevo tesorero de la asociación.

EL MENSAJERO TURÍSTICO , lunes 15 de Enero de 2001
La unión hace la fuerza

La pelea de las agencias contra las aerolíneas por el mantenimiento de las comisiones es más

una cuestión de fortaleza corporativa que de debilidad legislativa argentina.
¿El caso es sólo otro atropello de una compañía norteamericana en la Argentina? ¿Una medida como la adoptada por American Airlines hubiera prosperado en su país? [137] **¿Aquí todo es posible debido a la debilidad institucional del país?** [138]

Al respecto, El Mensajero Turístico consultó al abogado **Néstor Ciabattoni**, ex asesor legal de la **AAAVYT y COTAL**, quién descartó que el problema se origine en una debilidad legislativa, y señaló que el huevo de la serpiente se encuentra en que la relación de las aerolíneas con las agencias de viajes está regida por un contrato universal elaborado por la ***International Air Transport Association*** **(IATA)**, que no maneja una relación de exclusividad sino de adhesión. **"No son contratos que se discutan entre dos partes, Las líneas aéreas fijan todas las condiciones unilateralmente, con el agravante de que se reservan la facultad de modificarlo".** [139]

El jueves 18 de Enero de 2001 la **ASOCIACIÓN DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES** emitiria el siguiente comunicado:

Jueves 18 de Enero de 2001

COMUNICADO DE PRENSA DE AVIABUE

La Asamblea General del 27 de septiembre de 2000, como es de público conocimiento entre los miembros del sector, **generó la obligación extraordinaria de aportar una suma de dinero** a fin de solventar los gastos de constitución de una contra cautela en el juicio que la AAAVYT sigue en representación y defensa de los intereses de los socios contra tres reconocidas compañías aéreas.
Si bien dicha Asamblea estableció la fórmula de cálculo del monto de la obligación y los plazos en las que debía ser cancelada, **es el Estatuto Social de AVIABUE el que fija las consecuencias del incumplimiento en su artículo 28**, el cual reza:

"ART. 28: Los Asociados que adeuden tres cuotas sociales o tres cuotas correspondientes a aportes extraordinarios, serán suspendidos. Transcurridos tres meses adicionales sin que se regularice la situación, la Comisión Directiva estará facultada para darles de baja automáticamente sin previo aviso. El eventual reintegro de los mismos a la entidad los obligará a la cancelación de las sumas adeudadas, actualizadas conforme con la cuota vigente al momento de su reingreso, debiendo cumplimentar lo dispuesto en los artículos 17, 18 y 19. La Asamblea podrá poner en vigencia planes de regularización o de moratoria, los que serán aplicables por el tiempo en que se disponga en cada caso." Las agencias que integran la lista:

[137] Nadie podria, aún los más imaginativos, pensar que una empresa de origen norteamericano – y menos claro una de origen extranjero – pueda llegar a burlarse de un Juez Federal; esto fue lo que hizo AA en Argentina. La Justicia Argentina nuevamente sospechada de operar en favor de intereses de las grandes corporaciones.
[138] Debilidad. Muchos le llamamos de otra manera; y tenemos nuestras razones.
[139] Se refiere al actual contrato entre agentes y aerolíneas, basada en la Resolución 824 – Art. 9no.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

AGENCIA MIYAMOTO S.R.L.	ORVITUR S.R.L.
ARGENTINA AGAXTUR	PACIFIC TOUR S.R.L.
BARCELO EMPRESAS TURAVIA	PIGMALION VIAJES Y TMO.
BARLOVENTO VIAJES Y TMO.	ROBERTO PEREYRA TOURS S.A.
BIAN TOURS S.R.L.	ROTAMUND S.R.L.
CALCOS VIAJES INTERN. S.A.	ROVINET TURISMO
CAMBIO AMERICA	SCOTLAND TRAVEL
CAPTAIN, TOURS S.A.	SECOND TURISMO
CITY SERVICE TRAVEL AGENCY	SWAN TURISMO
COMPAÑÍA TURÍSTICA OMEGA	T.W.T. S.A.
DINERS TRAVEL	THOMAS TRAVEL S.A.
EMPRESA MERCOGLIANO	TRAVELTIME SERVICES S.R.L.
EUROVIAJES S.A.	TURALEX S.R.L.
EXPORT TURISMO	TURICENTRO VIAJES
FLORIDA TRAVEL SERVICE	VIAJES ATI
FOX TOUR	VIAJES FAT S.A.
GRIZZLEYS TRAVEL AGENCY	VIAJES VERGER S.A.
JETSET S.A.	WAYS

Fdo.: Daniel Manfredi – Presidente de AVIABUE

Viernes 19 de Enero de 2001

COMUNICADO DE PRENSA DE AVIABUE

Las agencias de viajes que se detallan a continuación, **se han presentado en AVIABUE a pagar la cuota extraordinaria**, razón por la cual las mencionadas **han regularizado su situación, recuperando el carácter de asociado activo.**

- Agencia Miyamoto
- Export Turismo
- Roberto Pereyra Tours
- Rovinet Turismo (Pagó el 18.01.01)

El lunes 22 de Enero de 2001 en un documento firmado por **Daniel Manfredi y Roberto Merlassino**, presidente y secretario de AVIABUE, en el **Informe de Presidencia** expresaban:

Lunes 22 de Enero de 2001

GACETILLA DE PRENSA –INFORME DE PRESIDENCIA AVIABUE
- por Daniel Manfredi y Roberto Merlassino–

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Conflicto con American Airlines. Se quiebra su frente externo e interno

No se dejen engañar, no se puede creer en el enemigo que pretende someternos. Las partes reiteran y ratifican que, de acuerdo con lo establecido en la Sección 9 de la Resolución 824 de IATA, American tiene la prerrogativa de poder modificar en forma irrestricta e incondicional y en la oportunidad que estime conveniente, el porcentaje o la forma de la comisión a que tendrá derecho el Agente por los servicios de intermediación de venta y demás servicios auxiliares que preste a American conforme a los términos de este Contrato. American comunicará por escrito al Agente toda modificación o cambio relativo a la manera y el importe de su comisión, indicando en la misma comunicación la fecha en que dicha modificación entre en vigencia. **Mientras esto ocurre, los agentes de viajes vamos ganando en la Justicia**. Delta Airlines ha confirmado que abonará el 9% de comisión a los agentes de viajes, comenzando sus operaciones desde Argentina en abril próximo con varios vuelos diarios y directos. **Mientras esto ocurre, la también norteamericana Continental** ha informado mediante un comunicado de fecha 16/01/2001 que "ha modificado su comisión base para agentes de viajes de Argentina. La nueva base de comisión es del 9% .... Esta acción nos permitirá mantener un nivel competitivo en este mercado".
Mientras esto ocurre importantes líneas aéreas como AR, IB, RG, AZ, SR, MJ, AV, LA, MX, CU, y muchas otras abonan el 9% de comisión, respetándonos como su legítimo canal de distribución.

Daniel Manfredi – Presidente / Roberto Merlassino – Secretario

A continuación se detallan los principales articulos de los medios de sector correspondiente al lunes 22 de Enero de 2001:

EL MENSAJERO TURÍSTICO, Lunes 22 de Enero de 2001

De la risa al llanto en un santiamén

Suspensiones, críticas a dirigentes y una avalancha de sobres con el acuerdo de American Airlines marcaron otra semana conflictiva en el tema comisiones. El acto tragicómico de la función **aportó la aerolínea al enviarle al presidente de la AVIABUE dos copias del contrato.**
Miércoles a la tarde, **AVIABUE ya había tomado la decisión de suspender a las agencias que no pagaron en término la cuota extraordinaria las 35 rebeldes.**

Jueves a la mañana, suena el teléfono en la **oficina del presidente de la AVIABUE**. Una persona identificada como empleado de American Airlines solicita comunicarse con **Daniel Manfredi**. **Me comunico con usted para informarle que mañana recibirá un sobre de OCA con dos copias del contrato de agencia de venta de pasaje. Debería firmar las copias del famoso acuerdo y que una de ellas tendría que estar certificada por alguna entidad bancaria**.
Está claro que American Airlines está dispuesta a romper definitivamente cualquier foco de resistencia. Incluso se dio el caso de que socias de la AVIABUE **recibieron las copias del**

acuerdo pero no tienen chapa de American. Esto generó una avalancha de llamados consultando a la entidad sobre la actitud que se debían tomar.
Llama la atención que del grupo de 35 agencias que no abonaron la cuota extraordinaria, al menos 10 de ellas figuren en el listado de empresas.
Asimismo, es extraña la actitud de algunas agencias que habiendo firmado el acuerdo decidieron aportar una suma de dinero a fin de solventar los gastos de la AAAVYT en el juicio que sigue contra la mismísima American airlines. Algunas de ellas son Biblos, Neptuno, Sintectur, Furlong, Rago Tours y Les Amies. La decisión de estas empresas impide a la AVIABUE tomar las tan reclamadas sanciones.
Manfredi agregó **" invito por este medio a las 23 agencias que firmaron el acuerdo a que tengan la hombría de enviarnos una nota en la cual ratifiquen que efectivamente aceptaron la propuesta."** Manfredi señaló: "Da la sensación que vamos ganando en lo que respecta a lo judicial, pero que vamos perdiendo en lo práctico".

EL MENSAJERO TURÍSTICO, Lunes 22 de Enero de 2001
El interior se prepara para dar batalla

Repercusiones en las provincias por el enfrentamiento con American Airlines
American Airlines amenazó con inundar con su controvertido acuerdo a las agencias del interior. Si bien ellos niegan que sus asociados hayan recibido los famosos contratos de la aerolínea, en la **AVIABUE contradijeron esta información** al señalar no oficialmente que estaban al tanto de que algunas agencias del interior habían sido contactadas por emisarios de American Airlines.

REPORT, Lunes 22 de Enero de 2001
El precio del deber

Réport **accedió al contrato** que la mayoría de los agentes de viaje deben firmar para tener la chapa de American Airlines.
American tiene la prerrogativa de poder modificar, en forma irrestricta e incondicional y en la oportunidad que estime conveniente, el porcentaje o la forma de la comisión a que tendrá derecho el Agente por los servicios de intermediación de ventas y demás servicios auxiliares que preste a American **conforme a los términos de este Contrato"**. Sólo cabe preguntarse **si los agentes de viaje están lo suficientemente preparados para el momento en que no existan más comisiones**.

Quien haya firmado este contrato no tendrá el más mínimo derecho al pataleo porque el párrafo que acabamos de citar es irrefutable en términos legales.

LADEVI, Lunes 22 de Enero de 2001
AVIABUE SUSPENDIO A 35 DE SUS SOCIOS

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La medida se baso en el articulo 28 de l Estatuto Social, en el cual se fijan las consecuencias del incumplimiento del pago de aportes extraordinarios.

AVIABUE APUNTA A QUIENES NO PAGARON LA CUOTA EXTRAORDINARIA

La entidad emitió un comunicado de prensa en el cual de acuerdo al articulo 28 del estatuto social **en el cual se fijan las consecuencias del incumplimiento del pago de aportes extraordinarios, notifico la suspensión a un grupo de agencias asociadas**. Si bien la medida genero el malestar de algunos y muchos de los consultados se mostraron desinformados, otros decisión regularizar su situación. **Siguen los reclamos en torno a las discutidas renuncias de Marcos Feldman, Mario Zirolli y Jorge Rodríguez**.

El Jueves 25 de Enero de 2001 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por el Sr. **Daniel Manfredi**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES
REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 481

Fecha: Jueves 25 de enero de 2001
Hora: 19:00 horas
Lugar: Sede de AVIABUE

El Sr. Manfredi cree que son deudas de Casas de Provincia. Asimismo, explica que cuando **fue necesario pagar la caución de $ 750.000 por el juicio** con las compañías aéreas, la **AAAVYT hipotecó sus inmuebles del 10° y 11° piso, por lo cual está preocupado porque esa es la sede que pertenece a todos, y quieren analizar como se va a recuperar.**

El Sr. Manfredi, manifiesta que **en la última Asamblea Extraordinaria, se autorizó el uso del dinero proveniente de la venta del Inmueble de la calle Paraguay**, por lo tanto con la autorización del Tesorero, se procederá a hacer un plazo fijo en un Banco Oficial, el Banco Ciudad en este caso, tal como lo había establecido la Asamblea que autorizó la venta del mismo.

Asimismo, el Sr. Manfredi manifiesta que el Sr. Ariel Boechat resolverá si el plazo fijo se hará a 60 o 180 días.

Posteriormente, se continúa conversando acerca del juicio a las compañías aéreas.
El Sr. Moretti explica que hace 03 meses y medio que las agencias están cobrando un 3% más de comisión de las tres compañías en juicio, y que cuando se habló de la medida cautelar, teóricamente tendría que llegar hasta febrero, por ese motivo la utilización del dinero de la cuota extraordinaria **no puede ser considerada un gravamen**, **porque el asociado la recuperó por otro medio.**

El Sr. López, plantea que el BSP liquida ese 3% por separado porque se reservaron el derecho de reclamar ese porcentaje a las agencias. Por lo tanto habría que analizar que hacer a partir de febrero.

El Dr. Moretti responde que si se pierde la medida cautelar, se retiran del juicio. No obstante, analiza que en la situación que hoy se encuentra dicha medida, la cual el juez la mandó a un juez penal **por el delito de desobediencia**, que además se hizo otra querella por el mismo delito, el juez se tiene que expedir, entre otros trámites, se podría pensar que hasta fines de marzo se continuaría en la misma situación.

Asimismo, Sr. López pregunta si una vez terminado el juicio, **las compañías pueden reclamar el 3% de comisión que estuvieron pagando a las agencias de viajes**. Plantea que podría suceder que lo quieran cobrar a través de BSP y dejar a muchas agencias de default por no poder hacer frente a ese reclamo de pago.
El **Dr. Moretti explica que el juicio lo está realizando la AAAVYT, y no las agencias**, por lo tanto no corresponde y podría generar muchos juicios por daños y perjuicios.

El Sr. **Daniel Manfredi, pregunta al Dr. Moretti, acerca de los juicios individuales que se iniciaron con motivo del retiro de chapas.**
El Dr. **Moretti responde que el pedido fue denegado en primera instancia**. La Cámara dijo que el que **se sienta perjudicado que reclame por daños y perjuicios**. Esto les sirvió para tener el instrumento público, lo **cual muestra que American Airlines al retirar las chapas, convierte en abstracta la medida dictada por el juez**. El Dr. Moretti plantea que un tema importante es el de la vigilancia del cumplimiento de la medida cautelar.
El Sr. Merlassino dice que a las agencias que se presentan en el mostrador de American Airlines esta no les está pagando el 9%. En ese caso el Dr. Moretti recomienda que se presenten en la línea aérea con un escribano.

Luego, el Dr. Moretti explica **que se ha presentado en la causa principal**, la **respuesta del Sr. Hurtado de American Airlines a la carta documento de AAAVYT, donde responde que pagará el 6% de comisión a partir del 01/02/01**, fecha en que retira las chapas. **Esto compromete mucho a la compañía.**

El Sr. Manfredi al saber que en AAAVYT ya tenían la respuesta a dicha carta documento y ante las reiteradas averiguaciones efectuadas acerca del tema, pide que conste en actas que se solicite a la AAAVYT la documentación sobre la respuesta de American Airlines a la carta documento firmada por el Sr. Julio Perri.
Asimismo, solicita se envíe una carta solicitando todo lo actuado hasta el día de la fecha.

Por otra parte, el Sr. **Manfredi manifiesta que es necesario trazar una estrategia** con respecto a la reducción de comisiones. Por lo tanto comenta que el Sr. Marco Palacios, Presidente de AAAVYT, le propuso establecer contacto con la línea aérea Delta, que va a empezar a operar en Argentina a partir del mes de abril, a los efectos de poder acordar tarifas especiales con el 9% de comisión con compromiso de mantenerla y realizar un Plan Lanzamiento de su operativa, todo exclusivo para nuestros socios. Por su parte, el Dr. Moretti, sugiere que también se podría proponer un Plan de Millajes, como el que tiene American Airlines. Asimismo comenta en el mes de diciembre viene a la Argentina la línea aérea Continental y va a pagar el 9% de comisión.

Posteriormente, el Dr. Moretti aconseja para el 1 de febrero, fecha en que se retirarán las chapas de las agencias, que se pida identificación de la persona que retira las chapas, solicitar una constancia de retiro o dejarlo certificado ante escribano. En caso de que no se las retiren, seguir emitiendo.

Por otra parte, el Dr. Moretti propone al Dr. Mas Velez presentarse con un escribano en American Airlines y preguntar cuál es el mostrador para atención de atención a agencias de viajes, y que luego concurran el 02 de febrero, después del retiro de chapas, para constatar que aún esté el mostrador, ya que se estima que la compañía mandará a las agencias a emitir los pasajes a un agente general, el cual paga el 6% de comisión.

Luego el Dr. Moretti lee algunos puntos del contrato que American Airlines ha firmado con las primeras 23 agencias, los cuales poseen algunos errores jurídicos o cláusulas que no pueden ser admitidas. Esto se presentaría en el juicio para demostrar cual es el contrato que quieren hacer firmar a las agencias, el cual les impide a las agencias ir a la justicia. Asimismo, se pedirá un allanamiento de la sede de American Airlines, para que busquen todos estos contratos.

En otro orden de cosas, el Dr. Mas Velez explica que la **Secretaría de Defensa de la Competencia y el Consumidor**, **reclama competencia, en los problemas entre consumidores compradores de servicios turísticos, siendo que la Secretaría de Turismo de la Nación había establecido que a partir de las Condiciones Generales, la competencia era de la Sectur**.
Este problema fue planteado al Dr. Moretti para su estudio.

LADEVI, 29 de Enero de 2001
MAS PAGOS DESPUÉS DE LA SANCION

Rotamund, Cambio America, Ways, Mercogliano y Euroviajes, empresas suspendidas por AVIABUE, **pagaron y recuperaron su carácter de socias activas**. Sobre la decisión de AR de bajar las comisiones a las agencias que no están en BSP, el presidente de AAAVYT, **Marco Palacios, aseguro: La compañía nos envió el listado de las afectadas ya identificamos a las socias, un 15% del total, y esperamos que queden exceptuadas.**

REPORT, 29 de Enero de 2001
NUEVO COMUNICADO ANTE EL CONFLICTO CON AMERICAN

La **AVIABUE emite un comunicado** a sus socios en el cual **destaca que el punto 3 del contrato que AA propone firmar a los agentes de viajes** referido a la remuneración que dice: las **partes reiteran y ratifican que de acuerdo con lo establecido en la sección 9 de la resolución 824 de IATA tiene la prerrogativa de poder modificar en forma irrestricta e incondicional y en la oportunidad que estime conveniente el porcentaje o la forma de la comisión a que tendrá derecho el agente de viajes por los servicios de intermediación de venta** y demás servicios auxiliares que preste a AA conforme a los términos de ese contrato...**"e invita a no dejarse engañar no dejarse someterse al enemigo. Pide unión entre las Agencias de Viajes.**

Como consecuencia de su temeraria escalada, comienza a quebrarse su frente externo e interno, como siempre ocurre con aquellos que pretenden imponerse por la fuerza; están solos, muy solos e inseguros, escondidos en el maquillaje de su propia soberbia, acompañados por un pequeño grupo que han cedido sus libertades individuales.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Y en su agonía siguen pegando coletazos desesperados, proponiendo a los Agentes de Viajes la firma **de un impresentable y hasta ridículo contrato de venta de pasajes**, con **la evidente intención de cercenar sus legítimos derechos y sus libertades comerciales, a cambio de una chapa y unos pocos miles de dólares de crédito.**

Se han quedado muy solos, y ahora tendrán que soportar más competencia, especialmente de aerolíneas que compartiendo una misma bandera saben jugar fuerte.

Están preocupados y temerosos, inmersos en una guerra de nervios. Esperemos tranquilos el 1º de Febrero.

Hoy más que nunca necesitamos ser un ejercito pacífico y unido, que crea en el valor de las pequeñas cosas, con empresarios que construyan la historia y no se dejen arrastrar por los acontecimientos, **con espíritus fuertes para un siglo de mediocridades**, con más Agentes de Viajes bien asentados en la realidad y menos soñadores pendientes de ilusiones pasajeras, aprendiendo a convertir toda situación difícil en un arma para luchar, recordando **que cualquier momento es bueno para comenzar y ninguno es tan terrible para claudicar**.

AVIABUE el 1ro de Febrero de 2001, dia indicado por **American Airlines que cometeria el ilicito de retirar las chapas validadores de pasajes** a todas aquellas agencias de viajes **que no se hubiesen sometido a su decisión unilateral y arbitraria**, emite el siguiente comunicado de prensa:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES
Y TURISMO DE BUENOS AIRES

CONFLICTO CON
AMERICAN AIRLINES
Retiro de Chapas

Estimado Socio:

A los efectos de reunir toda la información pertinente a la demanda judicial, y de llevar un registro de aquellas agencias de viajes que no han procedido a la firma del contrato con American Airlines, solicitamos a Ud., nos haga llegar a la mayor brevedad posible vía fax, la nota emitida por dicha compañía aérea al momento de retirar las chapas validadoras de pasajes.

Agradecemos desde ya, su amable colaboración.

Daniel Manfredi - Presidente
Roberto Merlassino - Secretario

Para unos pocos lo importante son
las chapas y el crédito; para la mayoría

los principios éticos y el mantenimiento de sus libertades comerciales.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 5 de Febrero de 2001
Vencedores y vencidos

American Airlines, en menos de un mes quebraron el frente interno de las asociaciones de agencias de viajes, lograron que las empresas que supuestamente estaban damnificando firmaran un contrato aceptando este manejo e impusieron su estrategia comercial por sobre lo que se dicte la justicia argentina.

LADEVI, 5 de Febrero de 2001
Más agencias aceptan condiciones de AA

Según afirmaron a Ladevi al día altas fuentes de American Airlines "quienes no rubricaron el convenio representan sólo el 4,3% de nuestro mercado en la Argentina".
Cabe destacar que las empresas que emitan a través de los agentes generales de American en la Argentina cobrarán, sean o no asociadas a la institución, el 6% de la comisión. **Así lo aseguraron a este medio fuentes de la propia compañía estadounidense y de Wincorp [140].**

LADEVI, 5 de Febrero de 2001
American Airlines sigue sumando adhesiones - **Más agencias aceptan las condiciones ...**

Tras cumplirse el plazo que AA estipulara a las agencias respecto a la aceptación del nuevo nivel de comisiones, **"quienes no rubricaron el convenio representan el 4,3% del mercado total de AA en la Argentina".**
El presidente de AVIABUE, Daniel Manfredi, prefirió el silencio

El **secretario de Turismo de la Nación, Hernán Lombardi, se reunió durante el Foro Económico de Davos con Pierre Jeanniot, CEO de IATA.**
Ambos coincidieron en que "si agregar un nuevo campo discriminado de comisiones ayuda al mercado a obtener más transparencia no tendrían problema en autorizar la modificación, medida que ya se tomó en algunos países".
Las empresas que emitan a través de los agentes generales de American en la Argentina cobrarán, sean o no asociadas a la institución, el 6% de la comisión. **Así lo aseguraron a este medio fuentes de la propia compañía estadounidense.**
Mientras tanto, Roca Transport System (RTS), agente general de United Airlines, explicó que se está pagando al 6%, pero el listado de **socios de AAAVYT se agrega el 3% impuesto hasta ahora por la Justicia.**

[140] **Wincorp** – ya desaparecida – funcionaba como un agente general de AA en BUE !! y **su responsable era Hector Pericolli y familia**; esto dio para todo.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El miércoles 07 de Febrero de 2001 se reune la **Comisión Directiva de AAAVyT** presidida por el Sr. **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO
ACTA DE LA REUNION DE COMISION DIRECTIVA

Fecha: miércoles 7 de febrero del 2001
Hora: 18:00
Lugar: Sede AAAVYT – Salón José Ventura Pérez

8. Juicio a las Compañías Aéreas. : el Dr. Moretti manifiesta:

- **a)** Que se ha dado una mala experiencia judicial al haberse dado traslado de la denuncia por el **retiro de chapas de American Airlines al juez Tresguerras**, **que no encontró razón para acceder a nuestro pedido**. Tampoco tuvo éxito la apelación de AAAVYT, ya que el juez B. Conesa confirmó la decisión anterior y **se manifestó en el sentido de que las agencias involucradas si se consideran con derecho a reclamar por el retiro de chapas deberían hacerlo a través de una acción de daños y perjuicios.**
- **b)** El juicio principal tiene dos derivaciones de tipo penal: 1) **la denuncia por desobediencia judicial pasó al Juzgado Nacional en lo Criminal y Correccional Nro. 2, de la Dra. Atucha de Hares**. Por su parte el Dr. Marquez ha enviado el expediente principal con las medidas cautelares al Juzgado Nro. 5 a cargo del Dr. Finocchio, por lo que las causas están en una situación jurídica de resultado incierto. El **Dr. Finocchio ha denunciado una eventual maniobra de American Airlines.**
- c) Mientras tanto los profesionales se pelean entre si por cada expediente, que se encuentran separados desde fines de diciembre. Este fin de semana, se espera, habrá una decisión sobre si ambos expedientes se unificarán o si se separarán. Si se dispone la unificación el expediente pasaría a la Dra. Atucha de Iares, **lo que sería beneficioso**. Si se separan habrá incidencia en el juicio principal, **con American Airlines en una posición abstracta**.
- d) El envío de todo el expediente al Juzgado Nro. 5 no genera mayores posibilidades porque el juez Márquez dictará revocatoria o enviará todo a la Cámara. Esto favorece porque se sigue ganado tiempo (4 meses desde la medida cautelar a American Airlines (11.10.00) y 6 meses desde el 13 de julio. Si se revoca por la tramitación, se alargará en dos meses más con una medida cautelar efectiva de seis meses..
- **e)** El **gerente de AVIABUE concurrió con un escribano a American Airlines y pido que se le mostrara el mostrador para atender a las agencias de viajes, lo que no se consiguió**. Al día siguiente **volvió con un escribano para pagar pasajes y le indicaron que reconocerían el 6 %** de comisión, **incurriendo así la empresa en el delito de desobediencia judicial, por lo que los elementos recogidos se enviaran el Juzgado del Dr. Márquez con las actas labradas.**
- f) **Queda aclarado, asimismo, que si el señor Hurtado no cumple con la decisión judicial**, se hará pasible de una multa por cada día de demora en el pago, que será graduada por el juez.
- g) Respecto de Salta, a la que el señor Perri ha concurrido dos veces, la Dra. Carolina Bellini sigue tras el proceso de notificación a la empresa, que se tramita burocráticamente, aunque existe optimismo para lograr la citación al señor Hurtado.
- h) En Posadas se logró éxito pero ante la Justicia en lo Civil Habrá que hablar por teléfono mañana para ver la situación. Lo hará el señor Perri

i) Aclara el Dr. Moretti “que estamos jugados” y considera la posibilidad de una eventual negociación, considerando que United Airlines deberá pagar por cuatro meses y **British Airways, que no apeló**, por tres años. **Considera aconsejable la negociación**.

j) Respecto de la **gestión para evitar el retiro de chapas**, denunciando el hecho **ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia**, el organismo decidió dar traslado al juez de Salta para que él decida. **Entiende que se ha perdido la batalla judicial por la devolución de las chapas, aunque considera que está empeorando la posición de American Airlines.**

La señora Fazio pregunta qué quiso decir el Dr. Moretti cuando indicó que era incierta la situación de las causas. **Contesta diciendo que considera que el Dr. Márquez está obrando molesto y por ello envió todo a la Cámara Nacional en lo Criminal por la denuncia del delito de desobediencia judicial..**

El señor Englender pregunta en cuanto tiempo se tendrá decisión por esta denuncia. Contesta que cree que entre 15 a 20 días, pues investigarán a los agentes generales de ventas respecto a la razón por la cual pagaron el 6 % y no el 9 %, luego de lo cual se irá a juicio oral.

El Dr. Moretti aclara que hay una interpretación equivocada cuando se piensa que el problema es sólo con American Airlines, ya que existen las otras dos compañías.

El señor **Palacios hace notar que se está siguiendo el mandato recibido en la Asamblea General Extraordinaria**, iniciando el juicio, **tratando de establecer diálogo con las compañías, que no fructificó y por eso sigue el juicio**. Aclara que con el paso del tiempo las estrategias deben cambiar y efectúa una comparación con una canasta llena de porotos. Si perdíamos la medida cautelar solicitada, debíamos retirarnos y dialogar.

Cuando parece que se va perdiendo con la medida cautelar, se detecta la apelación de las líneas áreas (AA y BA) lo que tardará de 2 a 4 meses en resolverse.

Si ganamos y la apelación es rechazada, tendremos más porotos y las compañías se enfrentarán a un juicio de por lo menos 3 a 4 años de duración, y se podrá negociar. Si se pierde, será más difícil para AAAVYT.

Indica que se debe diferenciar la situación de United y British de la de American y, con referencia al porcentaje de chapas devueltas, existe un contradicción, **ya que AA dice haber retirado 100 chapas, o sea el 4,3% lo que no cierra.**

Indica que el plan B continúa, dialogándose con 8 empresas y con la Secretaría de Turismo se ha conversado varias veces. La última fue en Madrid, en FITUR, con buenas perspectivas.

Si se logra que se acepte la separación de un campo en el boleto de pasaje para incorporar la retribución de las agencias, se podrá negociar positivamente. Si no, habrá que retirarse del juicio, tal como se había acordado. **Si el plan B continúa bien, se planteará el eventual levantamiento del juicio**, ya que quedará demostrado que los agentes existimos, que el “fee” lo paga el pasajero y que habrá beneficio para ambas partes, por lo tanto, comenta, quedan dos estrategias, **una esperar que triunfe el Plan B** y negociar una vez ganada la medida cautelar o desistir.

La señora Paissanidis pregunta qué pasará si después de dos años las empresas pretenden seguir otro camino. Se le contesta que todo dependerá de lo que se convenga en la negociación. El señor Palacios aclara que en la reunión de Davos, el Ing. Lombardi habló con el titular de IATA sobre este plan, quien se mostró interesado y consideró que podría ser factible, más si media una resolución local.

La señora Paissanidis pregunta si no sería posible lograr protección al tratarse de empresas Pymes, aclarándosele que el tema fue incluido en el juicio.

El señor Englender considera que si perdemos en la apelación de las empresas, no se tendría derecho a reclamo alguno y cree más factible negociar antes, especialmente con UA y con BA. **Contesta el señor Palacios** diciendo que, en el mejor de los casos se obtendría una rebaja del 9 %, cuando lo que se pretende es que no se baje la comisión. **Aclara, respecto al plan B, que el señor Lombardi no puede hacer un planteo directo a las empresas**, pero que en 15 días más (el secretario regresará del exterior el 26.02.01.) se realizará una reunión con él y con las líneas aéreas que se han mostrado proclives a la iniciativa. **De resultar positiva la gestión, se documentará mediante una resolución que se enviará IATA.**

Respecto a como son los números en realidad, se observa que algunas líneas aéreas seguirán a Lufthansa y a Air France, que adoptarán medidas similares a las de Aerolíneas Argentinas. Se hace referencia a las declaraciones periodísticas en el sentido de que se efectuarían 1.200 despido en ARSA y se reducirán algunos servicios de acuerdo con un plan de reducción de gastos.

El señor González hace notar que el representante de American Airlines en Córdoba le manifestó que han perdido el 50 % de las ventas. Aclara que en la ACAV había 8 agencias con chapas y sólo firmaron 3, una de las cuales prácticamente no existe

La señora Fazio indica que en Mendoza también se redujeron las ventas, aclarando la señora Paissanidis que lo mismo se produjo en Salta.

El señor Manfredi indica que se está tratando de mostrar la diferencia que existe con las noticias que dan un 4,3 % de la emisión global. En AVIABUE se han dado las siguientes cifras:

.	Total de asociados	373
	Agencias IATA internacional	250
	Agencias IATA cabotaje	28
	Agencias no IATA	95

Indica que falta recibirse información de 12; que 54 devolvieron chapa; que 19 no se han visitado aún y que 59 firmaron el acuerdo con AA, estando 82 sin chapa

Se hace un ligero recuento de distintas regionales y se comprueba:

Bahía Blanca	no existe ninguna agencia con chapa
Córdoba	6 no firmaron; si lo hicieron 3
Patagonia	hay 2 con chapa que no han devuelto
Rosario	indica que están recabando información
Mendoza	4 no tienen chapa y a 2 les pidieron que las devuelvan
Mar del Plata	7 tienen chapa y 1 sola firmó. 1 está dudosa
Resistencia	2 firmaron y 1 no firmó pero no le retiraron chapa
Santa Fe	1 firmó y otra no firmó pero devolvió chapa
Gran Bs Aires	1 firmó el acuerdo. 3 devolvieron chapa. 2 no firmarán. 3 no saben qué hacer, 1 no da información y 1 no ha devuelto chapa. Varias no recibieron nada aún

Se hace referencia a que algunas agencias forman parte de un grupo con American Express con la que mantienen un acuerdo global, de manera que no pueden dejar de firmar.

Se considera necesario recabar información fidedigna de todas las regionales.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

ACUERDO**: tomar nota del informe presentado por el asesor jurídico y las referencias dadas por el presidente. Disponer que se solicite de las regionales y del capítulo Viedma, la información referida respecto de las agencias que firmaron y devolvieron chapa**

LADEVI: AVIABUE desmiente las cifras de American.

Tal como se anunció el jueves en ***Ladevi Urgente***, la **Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires (Aviabue)** envió un comunicado de prensa firmado por su **presidente Daniel Manfredi; y su secretario, Roberto Merlassino**, **para desmentir las cifras dadas a conocer por American Airlines y que Ladevi Ediciones publicara en forma exclusiva** en la edición del lunes 5 de febrero del Semanario *La Agencia de Viajes*. La **entidad realizó un relevamiento para conocer la actitud que sus socios habían tomado el 1° de febrero frente a la intimación que les impusiera AA** cuando los instó a firmar un contrato "aceptando que la compañía estableciese según su criterio y voluntad el monto a percibir en concepto de comisión por la venta de pasajes o reintegrarle el cip validador". **El estudio reveló que sobre un total de 374 agencias, 68 suscribieron el contrato, lo que representa un 18,18 % del total de los miembros de esa institución**.

"Consideramos importante dar a conocer el porcentaje que los firmantes representan sobre el total de los jugadores del mercado de venta de billetes aéreos internacionales socios de Aviabue, el que está compuesto por 250 de nuestros miembros. Según lo dicho es fácil calcular que sólo el 27,2% de las agencias han suscrito el contrato con American Airlines", expresa el comunicado.
"Esta información permite especular sobre la verdadera representatividad de estos agentes firmantes en el volumen de facturación de la mencionada compañía. Sin ánimo de entrar en debate creemos interesante recordar que, según lo declarado por ésta a la prensa especializada, ese 72,8% de agencias lata vendedoras de boletos internacionales representaría el 4,5% de la emisión de la empresa. **Será así, es cuestión de creer o reventar", continúa**.

Consultado por este medio, **Daniel Manfredi, presidente de Aviabue, aseguró desconocer qué porcentaje de las 250 agencias socias que son lata poseían chapa de AA hasta el 1º de febrero, aunque sí afirmó "imagino que son la mayoría".**
Por su parte, la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo (Aaavyt) informó que 117 de sus socias devolvieron las chapas, en tanto 73 firmaron el convenio con AA.

LADEVI, 12 de Febrero de 2001
AAAVYT Y AVIABUE DESMIENTEN LAS CIFRAS DE AMERICAN

Hacia el final de la semana pasada estas instituciones dieron a conocer sus cifras sobre cuantos socios firmaron el convenio con AA y **las que como es de imaginar no coinciden con las informadas por la compañía aérea** en nuestra edición anterior, **además de despertar**

algunas dudas acerca de su seriedad [141]. Este tópico se analiza cruzando números brindados por IATA y la dirección Nacional de Regulación de Servicios Turísticos **a los que hubo que recurrir a causa de la falta de mayores explicaciones por parte de los presidentes de ambas entidades**. Por otra parte de responde a la carta enviada por **AAAVYT** a este medio en la que la **entidad repudia los conceptos vertidos en el ultimo párrafo de una nota publicada por este semanario el 25 de diciembre pasado y que fuera reproducida por el matutino Ámbito Financiero el 31 de enero ya que aseguran puede llevar al publico a un no deseado ni justo concepto sobre el nivel profesional de los agentes de viajes**.

Por Gonzalo Yrurtia- En Busca de un Nuevo Negocio
"... Daniel Manfredi Presidente de la AVIABUE y firmante del comunicado elaborado por AVIABUE el 8 de febrero pasado en el que señala cantidad de agencias que firmaron el contrato con AA, **oculta un dato, o lo que es peor lo desconoce**, central para construir la estadística: **la cantidad de agencias socias con chapas de AA.**
En la ciudad de Buenos Aires- funcionan 1984 agencias – sobre un total nacional de 3375 y 374-18,85%- son socias de la entidad.
En cuanto a la cantidad de agencias IATA estas alcanzan a 798 a nivel nacional de las cuales el 50%-399- se encuentran en la Capital Federal y de estas 250 –62,65%- son socias de AVIABUE. Esta proporción se puede trasladar las poseedoras de chapas de AA que según la compañía son 229 sobre un total nacional de 350: AVIABUE entonces alberga a 143 –62,65%- agencias con emisión de AA de las cuales 68 firmaron el acuerdo, un 47.55% y no solo el 27.2% como señala AVIABUE.

En otro párrafo de la carta Manfredi duda de la representatividad de los firmantes, sin embargo la nomina incluye la totalidad de las grandes emisoras y a casi todas las medianas- incluso Mundus se vi doblegada el ultimo día de plazo-. En cuanto a lo político institucional en la lista de quienes actuaron en contra del mandato se encuentran tres dirigentes en actividad, al momento de firmar, casi todos los ex presidentes de AVIABUE e inclusive de AAAVYT varios e los fundadores de ambas, etc.

Esta nota no tenia ambiciones de convertirse en un comentario editorial pero a esta altura se imponen algunas consideraciones para que no le queden dudas a quienes no hacen un seguimiento exhaustivo de nuestras notas: no compartimos [142] **los métodos prepotentes y soberbios que AA utiliza para lograr su objetivo aplaudimos que AAAVYT haya iniciado acciones legales y seria sano para todos que saliera victoriosa**.

Sin embargo los dirigentes se equivocaron la forma de conducir políticamente el tema, lo que les hizo perder liderazgo, ya que ocultaron, la necesidad de un caución para recuperar el 9% mostraron sorpresa ante la medida, previsible legalmente, y **convocaron a una asamblea en forma apresurada para tratar la cuestión. Hoy no se plantea el riesgo real que puede acarrear a las empresas si el juicio se pierde** y la compañías aéreas deciden accionar contra las agencias solidarizándolas con la institución, **ni consenso en cuanto al Plan B que no**

[141] El editor responsable de Ladevi, Gonzalo Yrurtia, sospechosamente sólo descree de los datos informados por las Instituciones representativas de los agentes de viajes; lo que queda claro es de que lado ha jugado esta disputa desde un comienzo. Se especula en sus razones, comerciales claro.
[142] Dice que no comparte; pero acompaña y promueve. Finalmente Yrurtia no ha logrado dejar de ver sus verdaderas intenciones: operar en favor de las grandes corporaciones, debilitar a las Instituciones y sus dirigentes para quedarse con lo único que le interesa.

paso de enunciados generales en una conferencia de prensa y acciones políticas herméticas.

Sobre la inquietud de que cantidad de los socios que son IATA de la **AAAVYT**, tenían chapa de AA antes del 1 de febrero, el que supo contestar fue Andrés Deya presidente de la AVYTGBA quien afirmo que de los 16 socios de su regional que tenían chapas de AA solo uno rubrico el convenio con la compañía estadounidense. Asimismo este medio fue informado extraoficialmente de que los nueve agentes de viajes de Rosario que poseen chapas de AA y a su vez revisten en la Asociación Rosarina de Agencias de Viajes , no han firmado el contrato.

REPORT, 12 de Febrero de 2001
CONTINUA LA POLEMICA POR LAS COMISIONES

A fines de la semana pasada y a través de comunicaciones a sus socios, **la AVIABUE y la AAAVYT brindaron información sobre la cantidad total de agencias que accedieron a firmar el contrato con AA** y así aceptar la imposición de la compañía de ser ella la encargada de decir el porcentaje de comisión a pagar. **Según los datos obtenidos por ambas instituciones, el resultado final es alentador para continuar luchando por los derechos de los agentes de viajes.**
AVIABUE se comunico con todos los socios y obtuvo un porcentaje de respuestas superiores al 95%. Del mismo se desprenden que 68 socios sobre un universo total de 374 suscribieron al mencionado contrato, **cifra que representa un 18,18% de la totalidad de los miembros pertenecientes a esta institución.**
Por su parte la AAAVYT considero conveniente informar sobre la situación a nivel nacional y al viernes 9 el elevamiento efectuado en todas sus Asociaciones Regionales y al 90% de los asociados a la entidad dio como resultado que 117 agencias devolvieron las chapas y 73 firmaron el convenio.
El presidente de AAAVYT Marco Palacios y el secretario Julio Perri afirmaron que los datos suministrados reflejan la realidad de los hechos y fortalecen el trabajo institucional.
Al final del mismo señalan "Como siempre exhortamos a nuestros socios a comercializar los productos de aquellos proveedores que respeten nuestra labor como su canal de distribución.

CT ON LINE, 12 de Febrero de 2001
AMERICAN NO PUEDE FESTEJAR

Según su elevamiento **solo el 27,2% de las agencias porteñas han suscrito el contrato con AA**, reza el sexto párrafo del comunicado de prensa **enviado por la AVIABUE** y **firmado por su presidente Daniel Manfredi y por Roberto Merlassino secretario** de la Institución. **La traducción del porcentaje dice que consultados el 95 % de las agencias de Buenos Aires firmaron 68 de un universo de agencias IATA internacional de 250.**
De esta manera la Asociación arremetió contra de la declaraciones triunfales de directivos de la línea norteamericana y aseguro que continua su lucha por la conservación del 9% en la comisión por la venta de tickets.
El Contraataque.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El 1° de febrero fue el día clave: AA comenzó a retirar las chapas de quienes no accedieron a firmar el contrato y consiguió varias rubricas mas. La misma compañía aérea sostuvo que según sus datos 45 agencias habían mantenido firme su "No" mientras que 149 aceptaron el trato. **Los datos de AA impulsaron AVIABUE a realizar un prolijo relevamiento con respuestas del 95% de sus asociados dieron los resultados antes descriptos**. Demás esta decir que ambas partes manejan números disímiles. Porque para la AVIABUE son 182 solo en Buenos Aires las que no firmaron.
Según **AVIABUE** , **AA pretende decir que las agencias que no firmaron representan el 4,5% de su facturación**. Nos cuesta creer que 186 agencias que no firmaron solo producen ese porcentaje. Daniel Manfredi reconoció que la entidad no cuenta con información precisa como si lo tiene BSP. Sin embargo el dirigente aseguro que los informes que circulan son imprecisos hacen que la productividad de las agencias sean supuestas. **Los listados que emite una aerolínea estará encarado con sus intereses, además por lo general son parciales, afirmo Manfredi.**
Según el relevamiento de AVIABUE hay entre las agencias que no firmaron empresas que son representativas en cuanto a su facturación. Además Manfredi sostuvo que 149 agencias firmantes es un numero imposible, no creo que en el interior del país hayan firmado mas agencias que en Capital Federal. En cuanto a las palabras triunfales de los directivos de AA y el clima de derrota que se percibe en el mercado **Daniel Manfredi le comento a El Mensajero Turístico creo que es parte de una estrategia**. **Al respecto deberían ser mas prolijos, no se dan cuenta de la capacidad de nuestra institución para desmentir sus afirmaciones** . Por ultimo el **presidente de AVIABUE agrego algo que nos causo extrañeza es que se hayan hecho muestras de felicidad porque en esta contienda nadie puede estar feliz.**

HSM REALIZACIONES 13 de Febrero de 2001
AVIABUE DESMIENTE CIFRAS DE AMERICAN

La **Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires** envió un comunicado de prensa el que con la firma **de su presidente Daniel Manfredi y su secretario Roberto Merlassino** se transcribe textualmente
"Durante la semana en curso la AVIABUE ha relevado la actitud que sus socios han tomado el 01 de febrero pasado frente a la intimación que les impusiera la empresa AA. El dilema fue entonces firmar contrato aceptando que la mencionada compañía estableciese según su criterio y voluntad el monto a percibir en concepto de comisión por la venta de pasajes o reintegrarle el cip validador. AVIABUE se ha comunicado con todos sus socios, obteniendo un porcentaje de respuestas superior al 95% algunos de nuestros colegas se encontraban, al momento de recibir la llamada trabajando en el extranjero. En función de ese prolijo relevamiento pudo establecerse que en total de socios que suscribieron el mencionado contrato es igual a 68 sobre un universo de socios de 374 lo que representa un **18.8%** del total de los miembros de esta institución. El 18.8% mencionado en el párrafo anterior **mide la representatividad que tiene dentro de la regional BUE la política de aceptar** que sean las compañías aéreas las que fijen discrecionalmente el importe de comisión a cobrar por el agente. Consideramos importante dar a conocer el porcentaje que los firmantes representan sobre el total de los jugadores del mercado de venta de billetes aéreos internacionales socios de AVIABUE, el que esta compuesto por 250 de nuestros miembros. Según lo dicho es fácil calcular que solo el 27% de las agencias han suscripto el contrato con AA. .....". "..... Sin animo de entrar en debate creemos interesante recordar que, según lo declarado por esta a la prensa especializada ese 72,8% de agencias

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

IATA vendedoras de boletos internacionales representaría el 4,5% de la emisión de la empresa. Será así es cuestión de creer o reventar. **Nos anima a seguir en el camino elegido manifestaciones de aliento y compromiso recibidas a lo largo de los últimos días de encuesta a nuestros socios. Estamos en el camino correcto, así nos lo dicen quienes eligieron devolver sus chapas..."**

LA AGENCIA DE VIAJES, 19 de Febrero de 2001
Comisiones: una semana con pocas novedades
Por lo pronto, el lunes 12 la Asociación Rosarina de Agencias de Viajes (ARAV) llevó a cabo una Asamblea Extraordinaria de la que participaron 10 socios de los "aproximadamente 40" que tiene la entidad.

REPORT, 19 de Febrero de 2001
INFORMA AVIABUE

A través de un comunicado firmado por su presidente, Daniel Manfredi y su secretario Roberto Merlassino, la AVIBUE informas que la agencia **Fox Tour** se ha presentado en la sede de la institución el pasado 8 de febrero **para pagar la cuota extraordinaria**. La empresa por lo tanto **ha regularizado su situación y recupero el carácter de socio activo de la AVIABUE.**

El jueves 22 de Febrero de 2001 se reúne la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por el Sr. **Daniel Manfredi**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES
REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 482

Fecha: Jueves 22 de febrero de 2001
Hora: 19:00 horas.
Lugar: Sede de AVIABUE

Resultado del relevamiento realizado entre socios **por el retiro de chapas de AA**:
Se intercambian opiniones analizando dicho resultado.
El **Sr. Schiselman hace su reflexión** sobre el curso que han tomado las acciones institucionales, y **en su opinión entiende que se ha fracasado ya que la mitad de los socios se quebraron ante la presión de AA**. Recuerda que hace un mes, propuso elaborar un plan alternativo para el caso en que la situación para la Institución fuese negativa.

También considera que **se debe encontrar una salida amigable**, porque **el frente se quebró**. **Opina que la discusión no se ha profundizado**.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El Sr. Manfredi señala que si el tema se plantea en un contexto general, **lo que se logró con las acciones judiciales fue evitar que las compañías aéreas adopten en cascada dicha medida**; ahora se está sumando otras aerolíneas, pero pasó un año desde que se inició la contienda. Actualmente, se **está trabajando en el Plan B**, el cual **procede a brindar los detalles pertinentes** ante una observación realizada por el Sr. Schiselman sobre la necesidad de la Comisión Directiva de conocer de qué se trata el mismo.

Prosigue el Sr. **Schiselman** expresando **que no comparte el hecho que se haya dado a conocer el listado de agencias que no pagaron** [143] y también haber publicado el resultado del relevamiento. **Insiste que se debe partir de la derrota** [144] para buscar los mecanismos para no quedar solos en esta contienda y esto debe hacerse cuanto antes, ya que la estrategia consiste en mantener una actitud proactiva.
Continúa señalando que sin desatender el grave conflicto que se plantea con AA, consideran que AVIABUE **debería empezar a tratar esta problemática de otra manera y demostrar al mercado que también se están ocupando de otros temas**. La idea es que todo lo que comunique la Asociación no se circunscriba a este conflicto.

El Sr. **Calogero secundado esta observación**, sugiere que se conforme una comisión especial para tratar este tema, **ya que en los últimos meses abarcó gran tiempo de las sesiones de la Comisión Directiva, obstaculizando que se pueda avanzar en otros asuntos**. Acota que la Comisión Directiva debe fijar algunos lineamientos básicos para que la subcomisión que se conforme trabaje en el tema.
- **Renuncia del Sr. Antonio López**
Se da lectura a **la renuncia presentada por el Sr. Antonio López** a su cargo de Rev. de Cuentas Titular 1ro., **debido a que firmó el convenio con AA**.

08/02/01
Luego y como informe de Presidencia, el Sr. Manfredi da lectura a la comunicación recibida en el día de la fecha, sobre **la renuncia presentada por el Sr. Eduardo Pettinati**, quien ocupaba el cargo de Revisor de Ctas. Suplente 2do. El motivo **expuesto es que la situación planteada por la presión de American Airlines** y la necesidad comercial de mantener la cuenta corriente, **hace que resulte inadecuada su presencia en el cuerpo para defender los intereses de los agentes de viajes.**

El Sr. Manfredi manifiesta que es evidente que el Sr. Pettinatti no pudo resistir a la presión de esta compañía para firmar el convenio por el cual mantiene las chapas y el crédito. Por lo tanto y como son mayoría los que han decidido seguir confrontando con esta compañía, **pide que se acepte la renuncia. Asimismo, reitera que como Presidente de la Institución no va a aceptar en el seno de la Comisión Directiva a ninguna persona que haya firmado dicho convenio.**

Luego, se entrega a los presentes un informe de Ectu. El Sr. Manfredi, comenta que Iberia ha solicitado **un espacio en el Ectu 2001 para One World**, que es un grupo de líneas aéreas del cual forman parte American Airlines y British Airways, entre otras. En principio y conjuntamente con el Sr. Pablo Schiselman decidieron aceptar la reserva del espacio, pero se han establecido una serie de condiciones como por ejemplo que se permitirá que exhiban los logotipos de las empresas

[143] Es evidente que **Schiselman** desconoce lo resuelto en la Asamblea General citada a tales efectos, convalidada luego ese accionar en posteriores reuniones de Comisión Directiva.
[144] Es solo una visión personal del Sr. Schiselman; no ha habido derrota, todo lo contrario.

todos del mismo tamaño que figura One World, **pero no se va a permitir la entrada del personal que se acredite como American Airlines o British Airways, como así tampoco de ninguna otra empresa aérea que mantenga un estado de conflicto con esta Institución**.

En otro orden de cosas, el Sr. Manfredi comenta que ha recibido una llamada del **Sr. Venancio Lorente, controller del Grupo Barceló, integrado por Calcos, Viajes Verger y Turavia**. Este señor manifestó ser respetuoso de las Instituciones de los países en los que se instalan y que querían seguir siendo socios de AVIABUE, informando que tiene autorización de su casa central para abonar entre $ 3000 ó $ 4000 en concepto de la cuota extraordinaria por todas las empresas del grupo, cifra muy inferior a lo que les correspondería abonar.

El Sr. Manfredi, le solicitó que envíe una nota a la Comisión Directiva, para que sea sometida a su consideración, **adelantándole que su posición personal sería contraria a lo solicitado**. En caso de recibir dicha nota, se acuerda responder que de acuerdo a lo tratado en la reunión de **Comisión Directiva su propuesta no ha sido aceptada y lo que corresponde es pagar el total de la cuota extraordinaria por el importe de $ 23.000.**

Al respecto, el Sr. Manfredi manifiesta que hay que respetar a los que pagaron, y por su parte el Sr. Martínez Lastra manifiesta su indignación por la situación generada por las cías aéreas e Institucionalmente.

Posteriormente, el Sr. Manfredi procede a informar a los presentes sobre el resultado del relevamiento realizado entre los socios sobre el retiro de chapas de American Airlines.

Informa lo siguiente:
Total de socios: 374
IATA Internac: 250
IATA cabotaje: 28
No IATA: 95

De los 250 socios IATA:

A 54 le retiraron las chapas
64 firmaron en convenio
82 no tenían chapas de esta compañía
a 21 no les retiraron las chapas.

Posteriormente, el Sr. Roberto Merlassino lee a los presentes el comunicado de prensa sobre el tema de referencia, el cual a sido enviado a los medios y a los asociados.

Luego, se produce un intercambio de opiniones sobre el pago de las cuotas extraordinarias y el juicio a las cías aéreas.

Con respecto a los **rumores de que Aerolíneas Argentinas bajaría las comisiones**, el Sr. Manfredi informa que el **Sr. Daniel Giaciani, gerente de la compañía le confirmó al Sr.Marco Palacios que no lo tenían previsto.**

El Sr. Manfredi, recuerda el convenio de cooperación mutua que se firmó entre ARSA y AAAVYT durante el desarrollo del Congreso de Córdoba en mayo del 2000 por el cual ARSA se compromete

entre otras cosas a mantener el nivel de comisiones y ó remuneración habituales a los agentes de viajes.

TERESA, la traidora

A esta altura de los acontecimientos y luego de la lectura de los documentos, comunicados y notas detallados en este trabajo especial, podemos afirmar que él titulo elegido es el correcto, ***y que largamente ha excedido*** *el de " disputas entre agentes de viajes y líneas aéreas ".*
La falta de conceptos, de inmadurez de un sector cuyos principales actores creen y buscan salvarse solos, complican el accionar de las Instituciones.
Y como si esto fuera poco, el accionar de algunos pocos agentes que sin la menor ética operaron en contra de sus propios colegas, de sus Instituciones y sin darse cuenta de ellos mismos.

Este es el caso de ***TERESA EMERY de la agencia Action Travel*** [145]*, quien decididamente opero a favor de las aerolíneas, distribuyendo por ejemplo, un correo electrónico a un grupo de agencias, operadores y oficinas de líneas aéreas del exterior, en que manifestaba que* ***" nosotros – Emery habla como línea aérea – estamos ganando "*** *y* ***" ellos – los agentes de viajes – están divididos, no podrán soportar la presión . . . ".***
Todo muy lamentable lo de Teresa Emery
Pensar que por un puñado de dólares y ganarse la gratitud de esas empresas aéreas, traicionó a todo un sector.
La agencia Action Travel de Teresa Emery llego a presentar – junto con otras empresas – un escrito ante el juzgado N° 7 de Luis Maria Marquez donde se tramitaba la causa "AAAVYT contra American Airlines y otros", solicitando la "derogación de la medida cautelar de no innovar".

El jueves 15 de Marzo de 2001 se reúne la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por el Sr. **Daniel Manfredi**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES
REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 483

PRESIDENCIA: Su informe

DESARROLLO/RESOLUCION:

El Sr. Manfredi menciona se presento al JEC el trabajo que se viene desarrollando en el marco de la AAAVYT, denominado **Plan B, el cual tiene por objeto tratar de transparentar** y dar una solución al tema de comisiones, **creando un nuevo campo en el ticket aéreo**. El tema es que por ahora, independientemente de si esto resulta favorable o no, es que no existe una alternativa diferente

[145] Action Travel de **Teresa Emery**, Ex socia de AVIABUE y de AAAVYT, descubierta su accionar, presento la renuncia a las Instituciones con el fin de evitar que la expulsaran, **pero no lo pudo lograr**.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El MENSAJERO , lunes 19 de Marzo de 2001
ES TIEMPO DE PARAR LA PELOTA

Desde hace dos semanas la AAAVYT, la AVIABUE y AA están preocupados por detallar con pelos y señales cuantos agentes de viajes firmaron el contrato cuantos no lo hicieron y que porcentaje significan para las arcas de la compañía aérea y de las entidades. Numero más números menos, al cabo del tiempo las cifras se diluyen en una nebulosa y dejan de tener sentido. **Lo que sin dudas no dejo de tenerlo fue la medida que adoptaron quienes rubricaron a favor de sus intereses personales sin detenerse a medir las consecuencias futuras y quienes dejaron por el camino meses de lucha a favor de la integración y la defensa comunitaria de los derechos que le pertenecen**. A esta altura de los acontecimientos no se discuten las consecuencias, sino los resultados inmediatos.

Se debe pensar las consecuencias que genera AA con sus presiones el rol de los agentes de viajes y papel de la Asociación que los nuclea. Es tiempo de parar la pelota, mirar la cancha, **distinguir a los compañeros de equipo de idear una jugada conjunta** donde todos participen. Es el único camino para llegar a un final, quizás no sea él más feliz, será el que permita que no haya mas heridos en esta guerra.

El miércoles 21 de Marzo de 2001 se reúne la **Comisión Directiva de AAAVyT** y de la **Junta Directiva Federal (JDF)** presidida por el Sr. **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

REUNIÓN DE LA COMISIÓN DIRECTIVA AAAVYT Y DE LA JUNTA DIRECTIVA FEDERAL

Fecha: miércoles 21 de marzo del 2001
Hora : 13:00
Lugar: Sede AAAVYT – Salón José Ventura Pérez

Informe de asesores
El Dr. Moretti da detalles de su participación en Mallorca, en el Congreso de la UNAV donde trasmitió la experiencia judicial de Argentina, habiendo **obtenido un éxito parcial al lograr la medida cautelar de no innovar** en el juicio conocido. **El Sr. Perri le pregunta al asesor a qué éxito se refiere** . Menciona que se manifestaron temas similares a los de Argentina, incluidas multas de las compañías aéreas a las agencias de viajes de España; comenta que dio su opinión en cuanto a este tema, que estaría llevando a la actividad turística a promocional una actividad peligrosa por la forma de multar a las agencias. Cometa que había empresas de Portugal e Italia, además de todas las empresas españolas. Se trataron temas de informática. Cometa que las agencias correrán con la suerte de que el Mercado Común Europeo pagara, a través de subsidios, la tecnología de las agencias de viajes y menciona que cuando lo presentaron dijeron que iba hablar sobre los problemas que teníamos con la línea de bandera por lo que aclaró que no teníamos problema con la línea de bandera sino con empresas internacionales. Hoy tenían una reunión con Iberia acerca de la rebaja de comisiones o remuneraciones que aparentemente se quiere aplicar en España. El representante legal de la asociación italiana comentó que Alitalia estaría comenzando desde Italia con la aplicación de la rebaja a partir del 1 de junio, por lo cual si es una política mundial estaría llegando pronto a la Argentina. El Dr. Moretti da a conocer la información que obtuvo después de varias charlas: por ejemplo, en Inglaterra la tasa de aeropuerto

forma parte del billete y esto está relacionado con el tema del campo en el billete para la comisión; en Escandinavia sé esta cobrando el 5%; en Portugal firmaron un acuerdo con la línea de bandera por tres años para no bajar las comisiones, el cual sé esta terminando y pasarían a cobrar el 7% que es la comisión usual en toda Europa. Asimismo comenta que en el congreso había representantes de las tarjetas de créditos, de Iberia y de Spanair para discutir de todo lo relacionado con las agencias de viajes y destaca que sería bueno tenerlo en cuenta para poder realizarlo aquí.

A continuación **explica como esta el juicio contra A.A., B.A. y U.A**. e informa que el Dr. Marques pidió el expediente ya que todavía no se lo ha podido mandar la fiscalía del juzgado penal. Está trabajando el fiscal bajo secreto de sumario. El pedido al juez Marques lo hicimos por medio de una querella criminal ante la justicia en lo criminal y correccional y también **ante el juez Marques para que multe a A.A. por cada día de retardo en el cumplimiento de la medida**. Recuerda que hay presentadas 10 actas documentando el incumplimiento de la medida.

El Sr. Palacios consulta si se puede ampliar la presentación, debido a que hay agencias que, por ejemplo, tienen un grupo y **cuando van a emitir a A.A. no los dejan emitir por ser socios de AAAVYT y las mandan al agente general el cual les paga el 6% de comisión**, el Dr. Moretti le responde que ya está dentro de la presentación el tema y también figura que A.A. no tiene un mostrador para cumplimentar la medida judicial. Comenta que antes de la reunión habló con Salta y le informaron que el juzgado de Salta hace unos meses mandó un oficio para que respondieran sobre quienes eran los responsables de A.A. y todavía no han recibido respuesta. Comenta que es una situación inédita el no responder el oficio del juzgado, agregando que está claro que las entidades tiene plazos para la respuesta de los oficios y **no son respetados por A.A**.. **El Sr. Perri menciona que no es lo mismo pelearse con A.A. que con cualquier agencia y que el Sr. Hurtado no respeta la justicia Argentina y dice que desde diciembre A.A. no contesta el oficio**. El Dr. Moretti expresa que en su momento dijo que aseguraba la vigencia de la medida por 4 meses y ya pasó más tiempo y cree que por lo menos hasta dentro de dos meses más no puede ser revocada. El **Sr. Palacios le solicita que se agoten todos sus esfuerzos en el tema**.
La Sra. Saguir consulta que fue lo que presentó A.A. , a lo que es Dr. Moretti le responde que A.A. y U.A. presentaron un pedido de revocatoria. **B.A. consintió la medida por lo que sí el juicio dura 4 años la medida estará vigente hasta el final del juicio**. Comenta que cuando se presentó la denuncia criminal el expediente paso del juzgado civil y comercial al penal que lo tiene todavía y como se realizó otra presentación por nuestra parte el juez pidió el expediente. Entre este pedido y el traspaso del expediente es el tiempo que estamos ganando, o por lo que vio en Europa (Portugal, España etc) es el tiempo para la negociación y en algunos momentos casi de negociación claudicante.

REPORT, 26 de Marzo de 2001
COMUNICADO DE LA AVIABUE

Un parte de prensa fechado el 20 de marzo y firmado por su presidente Daniel Manfredi y su secretario Roberto Merlassino, indica **que el grupo Barceló** integrado por las empresas Calcos Viajes Internacionales, Viajes Barceló y Viajes Verger **se ha presentado a abonar la cuota extraordinaria razón por la cual a partir de dicha fecha han regularizado su situación, recuperado el carácter de asociados activos.**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Durante los últimos meses del 2000 y primeros de 2001 el presidente de la AAAVYT Marco Palacios realizaría un gran esfuerzo, presentando, explicando y promoviendo un creativo plan para la comercialización del transporte aéreo a todos y cada uno de los representantes de las líneas aéreas en Argentina.
Con varias docenas de carpetas conteniendo el **Plan "B"**, **Marco Palacios viaja a Europa para explicarlo en el exterior en el marco de una de las ferias internacionales.**

Por este motivo y aprovechando la oportunidad, es **el presidente de AVIABUE Daniel Manfredi el encargado de presentar formalmente en sociedad** al **Plan "B"** en el acto de apertura del ECTU 2001 en la Rural de Palermo el 28 de Marzo.
Ante una nutrida concurrencia y referido a este tema, Manfredi expresaba lo siguiente:

ECTU 2001 – ENCUENTRO DE COMERCIALIZACION TURÍSTICA
La Rural, 28 de Marzo de 2001
Discurso de Apertura del Presidente de la AVIABUE
Sr. Daniel A. Manfredi

. . . NO FALATARÁN DURANTE ESTE AÑO QUE RECIÉN EMPIEZA, **SITUACIONES QUE NOS PONGAN A PRUEBA .** SOMOS PLENAMENTE CONSCIENTES QUE ARRASTRAMOS, IRRESUELTOS, ALGUNOS PUNTOS DE CONFLICTO QUE NOS LIMITAN DESARROLLAR NUESTRA ACTIVIDAD, EN UN CONTEXTO DE PLENA CALIDAD DE SERVICIO PARA EL CLIENTE Y RENTABILIDAD JUSTA Y RAZONBLE PARA LOS DISTINTOS ACTORES DEL NEGOCIO DEL TURISMO.

RESOLVER ÉSTO, CREO, NOS EXIGE AGUDIZAR LA IMAGINACIÓN PARA ENCONTRAR ALTERNATIVAS VIABLES QUE PERMITAN SUPERAR EL PUNTO DE ESTANCAMIENTO EN EL QUE NOS ENCONTRAMOS**. USTEDES SABEN QUE LO ESTAMOS HACIENDO.**

AL MISMO TIEMPO, NOS EXIGE MADUREZ Y RESPONSABILIDAD , YA QUE EL INICIO DEL CAMINO ES , **INDEFECTIBLEMENTE** , **RECONSTRUIR** UN ESPACIO DE DIÁLOGO MADURO, **BASADO EN EL RESPETO RECÍPROCO DE LAS PARTES.**

EN ESTE SENTIDO, ME PERMITO HACER UNA BREVE REFERENCIA **A LA SITUACIÓN QUE SE PLANTEA CON LAS COMPAÑÍAS AÉREAS POR LA BAJA DE LAS COMISIONES**. **LA ASOCIACIÓN NACIONAL, CON LA COLABORACIÓN DE AVIABUE, HA VENIDO TRABAJANDO INTENSAMENTE Y SE HAN REALIZADO IMPORTANTES AVANCES, PARA**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

PRESENTAR A LAS MISMAS UNA PROPUESTA FORMAL, CREATIVA, Y CONCILIATORIA. POR LO TANTO, HOY LES PUEDO ANTICIPAR QUE EN LOS PRIMEROS DIAS DEL MES DE ABRIL, SERÁ REMITIDO A LAS LÍNEAS AÉREAS ESTE DOCUMENTO DE TRABAJO, QUE INCLUYE LAS BASES DEL DENOMINADO PLAN B.

QUIERO DESTACAR QUE TENEMOS LA FIRME DETERMINACIÓN DE ENCONTRAR PRONTAMENTE UNA SOLUCIÓN JUSTA Y EQUITATIVA A ESTE TEMA.

LA COMPRENSIÓN DE LAS NECESIDADES DE CADA UNA DE LAS PARTES, PERMITIRÁ BUSCAR RESPUESTAS EN EL MÚTUO INTERÉS.

EN LO RESPECTA A AVIABUE Y AL SECTOR QUE REPRESENTA, SOMOS CELOSOS CUSTODIOS DEL ESPÍRITU **QUE NOS AGRUPA . DEFENDEMOS EL PROFESIONALISMO COMO VALOR Y LA SERIEDAD COMO CONTEXTO NECESARIO PARA EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS . . .**

EL MENSAJERO, 02 de Abril de 2001
ESTA SEMANA SE PRESENTA EL PLAN B

En el marco del **ECTU** se anuncio que esta semana será presentada a las aerolíneas que bajaron sus comisiones una propuesta de acuerdo denominada **Plan B.** Sus mentores no informaron sobre el contenido de la misma pero aseguran que están cerca de una resolución del conflicto.
En el discurso de apertura del Encuentro de Comercialización Turística 2001 del **presidente de AVIABUE Daniel Manfredi** fue el marco para anunciar **que ya tiene forma el Plan B** una propuesta elaborada tanto por la **Asociación Argentina de Agencias de Viajes como por la AVIABUE** para llegar a un acuerdo en cuanto a la alícuota de las comisiones por la venta de boletos. El plan del cual no se dio a conocer ni una coma, ya les fue comunicado a los representantes de las empresas de aviación que participan de las negociaciones pero estas les pidieron que fuera hecho por escrito.
"Nos dijeron **que en muchos aspectos están de acuerdo y les pareció un plan innovador e interesante**. Pero nos pidieron que hagamos una presentación formal aclaro **Daniel Manfredi**.

En cuanto a la presentación al cierre de esta edición aun no había una fecha determinada pero se pudo saber que no será después del 6 de abril. En cuanto al plan el presidente de la Asociación porteña señalo que les pareció oportuno y conveniente presentar en este ámbito la información. Presentaremos **las bases de un plan que es innovador y creativo** y **tiene como principio fundamental tratar de establecer bases equitativas y justas de rentabilidad** respetando los lineamientos obviamente de las compañías de aviación. El trabajo se realizo a

través de los asesores tanto de las dos asociaciones como de la Subcomisión de Transporte Aéreo. **Este documento es la base técnica de lo que consideramos el Plan B y respeta los lineamientos de lo que hemos dialogado con las compañías aéreas para tratar de ver si podemos encontrar un punto de equilibrio**. Yo en un momento de la alocución dije que tengo la firme determinación de llegar a un acuerdo y entendimiento de las partes pero también tiene que haber buena voluntad de las líneas aéreas de querer llegar al mismo destino explico Manfredi.
El dirigente prefirió no informar que empresas de aviación estuvieron presentes en las negociaciones argumentando que la decisión forma parte del reglamento de las reuniones por lo que los temas que se tratan son reservados. En este sentido agrego Manfredi las compañías aéreas nos pidieron especialmente que no divulguemos información. **Por ultimo, el presidente de AVIABUE señalo que hay muchas posibilidades de llegar a un acuerdo**. **A los agentes de viajes que hoy estamos dirigiendo las asociaciones no nos gusta perder**. Nosotros queremos ganar y cuando digo ganar significa llevar al agente de viajes beneficios directos y sobre todo **que se nos respete nuestro índice de rentabilidad y de intermediación, concluyo Manfredi.**

GIT ON LINE, 03 de Abril de 2001
ESTA SEMANA SE PRESENTA EL PLAN B

En el marco de ECTU se anuncio que esta semana será presentado a las aerolíneas que bajaron sus comisiones una propuesta denominada **Plan B, para llegar a un acuerdo en cuanto a la alícuota de las comisiones por la venta de boletos**. **Elaborado por la AAAVYT y la AVIABUE** no se informo sobre el contenido del plan pero **aseguran que acercara la resolución del conflicto.**

EL MENSAJERO TURISTICO, 09 de Abril de 2001
En compás de espera

Con casi todas las aerolíneas contemplando la posibilidad de bajar la alícuota de comisión por la venta de boletos al seis por ciento, se postergó la presentación del **Plan B** elaborado por la AAAVYT que intenta llegar a un acuerdo entre las agencias y las empresas de aviación.
En medio de fuertes rumores que indican que a partir de julio algunas aerolíneas bajarían sus comisiones al 6 por ciento y entre ellas la que más suena es Iberia. La presentación por escrito del **Plan B** que debió realizarse el pasado jueves se postergó hasta el 19 de abril. La demora, le explicó a este semanario el presidente de la **Asociación Argentina de Agencias de Viajes** (AAAVYT), obedece a un pedido de las aerolíneas "pero por cuestiones formales", aseguró el dirigente.

A continuación y para una mayor comprensión se transcribe completo el **Plan "B" de Argentina**; este Plan ha sido traducido a varios idiomas, entre los que se destacan el ingles y el portugués.
Una copia podrá ser obtenida en la **Web Site de AAAVYT** : **www.aaavyt.org.ar** o en **www.aviabue.org.ar** haciendo un clic en el banner **PLAN "B"** que aparece en la Pagina Principal.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

“ CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS ”

COMERCIALIZACION DE PASAJES AEREOS

I. INTRODUCCION

En el mercado argentino podemos observar las siguientes características del transporte aéreo:

1.- Un importante crecimiento de este medio de transporte, con la incorporación de nuevas empresas transportadoras y del número de vuelos a distintos destinos.

2.- Un precio relativo en permanente disminución, a través de la determinación de nuevas tarifas y las continuas bonificaciones o condiciones especiales tendientes a morigerar la fuerte recesión de la demanda en general.

3.- Exiguas rentabilidades de los transportadores y de los agentes de viajes integrantes de la cadena de comercialización, y en muchos de los casos con rentabilidad negativa dado el alto costo de operación y comercialización.

4.- El riesgo de deterioro en la calidad y eficiencia de los servicios, y consiguientemente en la seguridad y confort de los pasajeros transportados.

5.- Permanentes conflictos entre los sectores intervinientes originados en la necesidad de atenuar los costos y precios que una u otra parte asumen.

En particular, en lo relativo a los conflictos suscitados entre algunas líneas aéreas y las agencias de viajes y turismo, consideramos importante comprender y resaltar los siguientes conceptos:

- **Los agentes de viajes forman parte complementaria del mismo servicio de las compañías transportadoras.**
- **Pertenecemos a un mismo sector y no estamos en actividades opuestas sino complementarias.**
- **A través de los agentes de viajes se comercializa la mayor parte de los pasajes aéreos.**
- **Nos interesa que la transportadora preste cada vez un mejor servicio en cuanto a calidad, eficiencia y confort, y no tenga dificultades de rentabilidad que se lo dificulten.**
- **Nos preocupa y ocupa al igual que a las Companías aéreas la seguridad y confort del pasajero transportado.**
- **Nos interesa el crecimiento del mercado y en consecuencia del volumen operado .**
- **Estamos a favor del crecimiento de las empresas de transporte y de su rentabilidad.**
- **Teniendo en cuenta que somos los principales vendedores del servicio que prestan , es imprescindible para nuestra actividad que las empresas de transporte no tengan dificultades de ningún tipo.**
- **Si las compañías aéreas tienen problemas, también tienen problemas las agencias de viajes.**
- **Si las compañías aéreas tienen éxito, también tienen éxito las agencias de viajes.**
- **Las empresas de transporte necesitan que los agentes de viajes vendan el mayor volumen posible de pasajes.**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

- **A las empresas de transporte aéreo les interesa que sus vendedores no tengan problemas que le impidan comercializar con la mayor eficiencia y celeridad.**

Si comprendemos y compartimos los conceptos precitados, resultará muy sencillo comprender nuestros esfuerzos por encontrar una solución alternativa que impida los conflictos entre sectores complementarios de una misma actividad.

Es decir:

SOMOS PARTE COMPLEMENTARIA DE UN MISMO SERVICIO

QUEREMOS ENCONTRAR UNA SOLUCION A LOS CONFLICTOS

QUEREMOS CONSTRUIR JUNTOS

Por otra parte, la filosofía de estos conceptos resulta coincidente con los principios aprobados en la reunión de Londres del ***Global Consultative Commitee***, llevada a cabo entre los agentes de viajes y las compañías aéreas el 4 y 5 de octubre de 2000.

En esa reunión, que fue la segunda mantenida entre cías aéreas y agentes de viajes para redactar un nuevo contrato de agencias de viajes, se reconocieron tres principios básicos sobre los cuales se construiría el resto del documento. Ellos son:

1. **Competencia Justa. (Fair Competition)**
2. **Remuneración Justa. (Fair Remuneration)**
3. **Justa distribución de la tarea administrativa.**

Del mismo modo, también se encuentran en el contexto de algunos de los principios y recomendaciones del New Millenieum Task Force, grupo de trabajo integrado por representantes de agentes de viaje y líneas aéreas. Entre ellos podemos mencionar los siguientes:

Principios

- El programa de Agencias debe mantenerse para beneficiar al agente, líneas aéreas y al consumidor.
- El actual Programa de agencias debe ser revisado a efectos de asegurar un marco de comercio equitativo entre agencia y líneas aéreas.

Recomendaciones

Tema remuneración del agente

- Consultores independientes realizarán un estudio de costos de distribución del producto aéreo y del trabajo realizado por las agencias para las líneas aéreas. Los resultados serán estudiados por el **GCC** con el fin de efectuar recomendaciones al **PACONF**.
- Cambios en la estructura de la remuneración deberán comunicarse con suficiente anticipación.

Como puede observarse nuestro tema, el que hoy nos ocupa, es un tema que encuentra su contenido e importancia en todos los principios y recomendaciones precitadas.

Tal como ustedes pueden apreciar en esta Introducción nuestro interés es construir juntos, construir para ambos, construir para el sector. Cuales serán entonces nuestros objetivos.Veamos :

II. OBJETIVOS

En forma sintética podemos definirlo de la siguiente manera:

DISMINUIR COSTOS Y AUMENTAR INGRESOS

Alguien podría preguntarnos para cual de los dos sectores.

En realidad para ambos, para las compañías aéreas y para los agentes de viaje.

Nuestro objetivo respeta que ambas partes ganen, encuadrándose claramente en el concepto **GANAR – GANAR.**

Pero todavía aún más, dado que también beneficia al pasajero, al permitir su libre elección para el asesoramiento que considere adecuado tendiente a la eficiencia, confort y seguridad en la prestación del servicio de transporte.

Para lograr este objetivo, debemos encontrar para la comercialización de los pasajes aéreos una metodología que permita cumplimentar lo siguiente:

- **Transparencia del monto asignado para la comercialización.**
- **Neutralidad en la organización de la cadena de ventas que cada empresa resuelva implementar. Venta indirecta por agentes de viajes o bien venta directa de las compañías aéreas.**
- **Obligatoriedad en su aplicación.**
- **Libertad para la determinación de las tarifas e incentivos especiales para la red de vendedores.**
- **Remuneración Justa. Tal como se dispuso en el Global Consultative Commitee. Para este último punto, es necesario tener en cuenta dos situaciones:**

1.- El importante costo soportado por los factores de comercialización, independientemente que la misma se efectúe directamente por las líneas aéreas, o bien por los agentes de viajes.

Nos referimos concretamente a los siguiente:

a.- El mantenimiento de costosos sistemas de reserva.
b.- La implementación y sostenimiento de tecnología de vanguardia en lo referente a comunicación e información, imprescindibles para este servicio.
c.- El equipamiento y funcionamiento de locales de venta en distintos puntos de nuestro país, con personal debidamente capacitado para la atención del público.
d.- También los altos costos de comunicación y otros complementarios.

2.- La necesidad de obtener un lógico apareamiento entre los precios de venta y el monto fijado, de forma tal que evitando por un lado desproporciones que afecten al usuario, se

permita la recompensa de los costos fijos y variables a través de un eficiente sistema de promediación ponderada.

Como ustedes pueden observar en todo nuestro desarrollo , nos preocupa disminuir los costos de comercialización y aumentar el ingreso para las
Compañías aéreas, y al mismo tiempo asegurar el ingreso de los agentes de viajes, solucionando los conflictos actualmente en vigencia.

Como lograr esto, cuando el ingreso de los agentes de viajes es al mismo tiempo el costo de comercialización de las compañías aéreas.

**Indudablemente no podríamos lograrlo en la actual metodología, es por ello que nos proponemos y le proponemos un esfuerzo para romper él
paradigma y comprender que podemos encontrar un nuevo sistema mejor que el actual.**

Pero antes de entrar de lleno en nuestra propuesta, hagamos un poco de historia, y veamos cual es la actual situación.

III. ANTECEDENTES

En la actual metodología, el costo de comercialización se incluye dentro de la tarifa, dentro del precio del pasaje.

De esta forma, en el caso que la venta sé efectivice a través de las agencias de viajes, son las Companías Transportadoras quienes deben abonar a las mismas las comisiones de venta en contraprestación del servicio prestado.

Como consecuencia lógica, se verifica una disputa entre los factores intervinientes por el porcentaje o monto asignado para estas comisiones, con el consiguiente deterioro: a) en la relación comercial entre estas partes complementarias de un mismo negocio, b) en el propio servicio de comercialización y c) en la atención de los pasajeros.

Esta tensión entre las dos partes, no es una cosa nueva, ni tampoco es original de nuestro país.
En realidad es una larga lucha mundial entre las empresas transportadoras y sus vendedores los agentes de viajes, que por etapas se verifica con mayor intensidad en algunas regiones que en otras, probablemente por la mayor o menor necesidad generada por el contexto de ese momento, o por las distintas políticas implementadas.

A esta altura ustedes se preguntarán: Si se trata de un conflicto que viene desde hace mucho tiempo en distintos lugares del mundo, como pretender resolverlo en este momento, aquí y ahora.

Indudablemente, debemos poner todo nuestro esfuerzo en la misma dirección y en forma conjunta, a fin que con la mayor creatividad y la mejor comprensión, la filosofía Ganar – Ganar – Ganar, nos permita romper el paradigma actual y construir un nuevo esquema que posibilite el cumplimiento de nuestros objetivos.

Analicemos entonces cual es ese nuevo sistema, nuestra propuesta:

IV. NUESTRA PROPUESTA. EL NUEVO PLAN.

A continuación en forma sintética veremos algunos de sus principales aspectos:

En que consiste:

Parte de la premisa de excluir de la tarifa del transporte, el importe correspondiente al costo de comercialización del mismo, mostrando este costo por separado.

Se propone reemplazar la comisión que la línea aérea paga al agente de viajes, por un cargo de servicio que pagará el pasajero.

El importe de dicho cargo se calculará como un porcentaje sobre el importe de la tarifa, y se incorporará al billete como un concepto más, en forma similar al actual D.N.T. o a impuestos de otros países.

En realidad es muy simple su implementación.
En términos generales es como si se tratara de otro DNT. En rigor funcionaría de una forma similar al mismo.

Por lo tanto no requiere ningún desarrollo tecnológico o informático especial ni para el cálculo ni para la liquidación de dicho concepto, lo único que hay que hacer es crear el campo correspondiente en el registro del billete y programar su incorporación al billete. (solicitar a IATA PSC).

Esto tampoco debería complicar la liquidación del BSP, ya que se eliminaría el cálculo de la comisión, y también la columna respectiva en la liquidación.
En principio los importes cobrados por el cargo de servicio solamente deberían aparecer en la liquidación de la agencia, que es la que se queda con dicho importe.

Se incorporará como un código separado dentro del boleto aéreo, al igual que hoy se efectúa con la tasa de aeropuerto o el DNT.

De esta forma se mostraría como un ítem separado que abonaría el pasajero, resultando en consecuencia un ingreso en concepto de comercialización, evitando de esta forma los potenciales conflictos entre las líneas aéreas y los agentes de viaje.

Cual sería su concepto.

Resultaría la contraprestación del servicio comercial. En la terminología habitual un cargo por servicio comercial. (Commercial Service Fee). (CSF).
Su determinación sería de carácter porcentual y resultaría similar a un derecho comercial por emisión del ticket aéreo.

Cumplimenta los principios enunciados anteriormente

Sin duda que los cumple, hagamos un breve análisis de los mismos :

Transparencia: Al mostrarse por separado permite su clara explicitación.

Neutralidad: No resulta condicionante o determinante de la elección del medio de comercialización. Permite la venta directa o bien a través de agencias de viajes. Su cobro beneficia a ambas partes.

Obligatoriedad : Resulta necesario el dictado de normas reglamentarias que impidan el no cobro o reducción de los importes correspondientes al fee de comercialización. Más adelante volveremos sobre este punto para detallar sintéticamente cual sería la norma reglamentaria a que nos referimos.

Libertad : El nuevo sistema no impide la fijación de incentivos especiales para la red de vendedores. Por otra parte, al separarse de la tarifa, permite la libre determinación de la misma por parte de las empresas transportadoras.

Remuneración justa: Su transparencia, y su falta de condicionamiento, facilitan la justa determinación de su monto. Con el objeto de obtener un lógico apareamiento entre los precios de venta y el monto fijado, se ha previsto establecer valores porcentuales aplicables sobre la tarifa correspondiente. La determinación de su quantum se encuentra pendiente, y dependerá de la decisión conjunta de las cías aéreas y las agencias de viaje.

Cual sería la Norma Reglamentaria:

El nuevo método será sustentado con una norma obligatoria a dictarse por la SECTUR reglamentando específicamente el mismo. El Secretario de Turismo de la Nación ha prestado conformidad para el dictado de la nueva disposición.
Las facultades para dictar esta reglamentación se enmarcan y encuentran fundamento en el artículo 7° de la Ley 18829 que textualmente dice: “ El poder ejecutivo por intermedio del organismo de aplicación, determinará las normas a que deberán sujetarse las actividades referidas en el artículo 1° de la presente ley en cuanto a las exigencias básicas de la documentación contractual con los usuarios y tenencia de formularios de quejas y sugerencias, ***pudiendo también reglamentar los derechos y obligaciones de hoteleros y transportistas en su relación con las agencias de viajes y los turistas, así como cualquier otro aspecto que haga a la más eficiente realización de las mencionadas actividades. “***
A su turno los artículos 14 y 15 prevén las sanciones por el incumplimiento a estas disposiciones. Art. 14: “ Todo incumplimiento de los artículos 7° y 8° de la presente ley será sancionado con multa de hasta cien mil pesos ($ 100.000. -) y suspensión para operar de hasta doce (12) meses”. Art. 15: “ En caso de reincidencia o pacto, convenio o coalición para evitar o impedir el cumplimiento de las prescripciones establecidas en la presente ley y de las ***resoluciones*** que en virtud de ella se dicten, las multas y suspensiones podrán elevarse al quíntuplo.

También se vincula en forma complementaria el artículo 15 del Decreto Reglamentario N° 2182 que dispone: Art. 15 DR: “ Las personas a que se refiere el artículo 1° de la Ley 18829 están obligadas a respetar las tarifas oficiales, no pudiendo hacer cesión
total o parcial a los usuarios de la comisión que perciben de transportadores, hoteleros y otros operadores por su intervención. Los precios convenidos con los usuarios no podrán ser

modificados, si no es por causa de alteración de los mismos por parte de los terceros prestatarios de tales servicios, debiendo esta situación estar debidamente documentada. “

Cabe mencionar, que la Ley de Desregulación sancionada con posterioridad a estas normas, no puede involucrar la seguridad en la prestación de un servicio público de las características del transporte aéreo. Prueba de ello lo constituye el hecho que el Transporte no se encuentra desregulado y que la política de cielos abiertos requerirá en caso de optarse por su adopción de normas específicas que así lo dispongan.
Como vemos la legislación vigente permite a la SECTUR como organismo de aplicación de la Ley, no sólo la reglamentación de la nueva metodología, sino también la determinación del porcentaje a asignar al nuevo fee a implementarse.
Asimismo interpretamos que estas disposiciones al beneficiar la transparencia de los conceptos involucrados, resultan absolutamente compatibles con la Ley de Defensa al Consumidor.

Existen antecedentes

En Canadá existe un sistema que incorpora un fee a través de un cupón adicional al pasaje aéreo.

Como funcionará:

A esta altura imaginamos que aparecen otro tipo de inquietudes, aquellas vinculadas al funcionamiento del nuevo sistema, en rigor a algunos aspectos prácticos del mismo, es decir como funcionará. Por tanto a continuación intentaremos dar respuesta a alguna de esas inquietudes sobre su funcionamiento:

Cual será su incidencia:

Independientemente que el porcentaje por cargo de servicio no está definido y que dependerá de una decisión conjunta de los agentes y las líneas aéreas, mostramos a continuación dos ejemplos, en los cuales supusimos determinado tipo de comisión sin que ello implique sentar ningún precedente, Veamos:

Ejemplo 1

Venta a través de agencia: A título de ejemplo se tomó Comisión 9%, CSF 9%

	Actual	Propuesta
Tarifa	**1.000.-**	**1.000.-**
Comisión 9%	**90.-**	
CSF 9%	**-**	**90.-**
Ingreso aerolínea	**910.-**	**1.000.-**
Ingreso agente	**90.-**	**90.-**

Ejemplo 2.

Venta a través de agencia. Comisión 9 %. CSF 9% con un monto máximo fijo de $ 300.-

	Actual	Propuesta

Tarifa	**4.500.-**	**4.500.-**
Comisión 9%	**405.-**	**-**
CSF 9% máx. $ 300	**-**	**300.-**
Ingreso aerolínea	**4.095.-**	**4..200.-**
Ingreso agente	**405.-**	**300.-**

Entendemos que con estos ejemplos queda claro que estamos reemplazando la comisión que pagan las líneas aéreas por un cargo de servicio que paga el pasajero y que beneficia a ambas partes, respetando en consecuencia el principio de ganar-ganar.

Se aplicará al Transporte Internacional y al Nacional: Incluye ambos tipo de transporte. Por una cuestión de conveniencia, puede implementarse por etapas o bien en forma total para ambos. Si se aplica por etapas, puede pensarse en implementar primero el relativo al transporte internacional. Nuestra sugerencia es comenzar en principio con el transporte internacional y luego con el Nacional.

Es costosa su implementación:

En cuanto a los costos que ello ocasione estamos dispuestos a asumirlos.

Como se aplica el IVA:

Si bien los aspectos legales e impositivos se están tratando y resolverán paralelamente, podemos mencionar sintéticamente que se aplicará sobre el fundamento de la Ley del IVA, en el sentido que lo accesorio sigue a lo principal.
En el caso del transporte nacional el cargo por servicio estará alcanzado por el 10,5 % y en el caso del transporte internacional no estará alcanzado.

En este punto, dado que se trata de un nuevo concepto podría considerarse que se encuentra gravado en ambos casos a la alícuota del 21%. Sin embargo la legislación actualmente en vigencia en el caso de los agentes de viaje ha resuelto pacíficamente que su ingreso siga la suerte de lo principal.
De todas formas se obtendrá norma específica de la autoridad tributaria que así lo determine para este caso.
(Ver Anexo I, Capítulo I)

Que cambios se producirán en relación a LIQUIDACION / BSP .

No se dificulta ninguna de estas tareas. En rigor se debe continuar de la misma forma que hoy día se efectúa con la comisión dado que esta desaparece y aparece en su lugar el nuevo cargo por servicio.
Es decir en la liquidación del BSP desaparece la columna comisión y en su lugar se incorporará el cargo por servicio. El resto de la operatoria continuará al igual que hasta el presente.
(Ver Anexo I, Capítulos II, III, IV y)

Hasta aquí hemos detallado los aspectos teóricos y prácticos el nuevo sistema que estamos proponiendo, así como sus fundamentos y objetivos. Como podemos fácilmente apreciar el nuevo sistema cumple con las siguientes premisas:

- **Es simple. No representa mayores complicaciones que las actuales.**
- **Es creativo. Pareciera el mismo sistema con distintos nombres, cuando en realidad sin grandes cambios implica un cambio fundamental y sustancial.**
- **Acaba con los conflictos entre dos partes complementarias de un mismo servicio.**
- **Beneficia claramente a ambas partes al permitirle aumentar sus ingresos o reducir sus costos.**
- **Nos permite lograr juntos una solución para nuestro mercado, y tal vez un ejemplo para otras latitudes.**

Esperamos su comprensión y aprobación de nuestra propuesta, y obviamente siendo los autores de este proyecto, estamos a su disposición para cualquier aclaración que no encuentren en su propio texto o en el anexo pertinente.

ANEXO I

CAPITULO I.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Respecto al tratamiento del nuevo concepto en este Impuesto, cabe mencionar el actual tratamiento que tienen las comisiones de los agentes de viajes.

En efecto, es importante destacar que las comisiones como servicio se encuentran gravadas de acuerdo a las disposiciones del artículo 3° de la propia Ley del IVA.

No obstante en el caso del transporte internacional y del nacional que no supere los 100 Km., y de acuerdo a las armónicas disposiciones del artículo 22 de la Ley y del artículo 61 del DR, que permiten a los agentes de viajes restar de su base imponible el importe percibido por tales pasajes, y siendo que el importe percibido incluye la comisión de los agentes de viajes, en la práctica estas comisiones no tributan el IVA.

Evidentemente el legislador ha querido mantener la exención integral del servicio de transporte consagrada por los apartados 12 y 13 del inciso h) del artículo 7° de la Ley del IVA, considerando que la comisión sigue la suerte de lo principal que es el servicio de transporte.

En el mismo sentido, la actual interpretación fiscal, considera alcanzada las comisiones del transporte nacional que supere los 100 km. a la alícuota reducida del 10,5%. (Véase por ejemplo la autorización de la liquidación del BSP como documento fiscal de débito y crédito para las compañías aéreas y las agencias de viajes).

En este contexto es que consideramos que el nuevo concepto debería también tratarse como actualmente se tratan las comisiones.
Si bien se trata de un concepto distinto, no encontramos ninguna fundamentación fiscal que exija un tratamiento tributario distinto.

Por otra parte no percibimos inconvenientes en la obtención de una norma concreta que así lo disponga.

CAPITULO II

LIQUIDACION BSP

Al nuevo concepto le corresponderá un código especial y el agente de viajes liquidará el neto de la operación sin incluir el monto correspondiente a éste código especial, al igual que hoy con su comisión.

CAPITULO III

BSP CON TARJETA DE CREDITO

Se liquidará de la misma forma que en la actualidad. Así como hoy la empresa transportadora liquida al agente de viajes las comisiones involucradas, con el nuevo sistema deberá liquidar el importe correspondiente al nuevo código.

CAPITULO IV

VENTA DIRECTA DE LAS COMPAÑIAS AEREAS

En este caso el nuevo rubro se considerará monto facturado por las empresas transportadoras en concepto de cargo por servicio de comercialización.

El miércoles 18 de Abril de 2001 se reune la **Comisión Directiva de AAAVyT** presidida por el Sr. **Marco Palacios**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ACTA DE LA REUNION DE COMISION DIRECTIVA AAAVYT

Fecha: miércoles 18 de abril del 2001
Hora : 18:00
Lugar: Sede AAAVYT – Salón José Ventura Pérez

D E S A R R O L L O

Transporte Aéreo: se agradece la presencia del señor Zirolli quién se refiere a lo conversado con United Airlines donde se le habría informado que **podrían brindarse a las agencias incentivos** [146] por ventas trimestrales de por lo menos u$s. 7.500 durante un año y medio y considera que de esta forma se dejaría aislada a American Express. Esto representaría reducir la comisión y si se diera marcha a esto, habría que suscribir un convenio adecuado.
El señor Palacios contesta que no cree posible que la empresa se comprometa a firmar tal acuerdo, máxime que por la decisión judicial (la medida cautelar) no pueden bajar la comisión. Además, el problema residiría en la manera como se instrumenta ese plan y como quedaría garantizado.

[146] Lo que te dan hoy te lo quitan mañana; Mario Zirolli nunca manejo bien este concepto.

Se dialoga en general sobre lo tratado, aclarando el señor Zirolli **que si bien las agencias verían reducido su honorario al 6 %, ganarían el incentivo** [147] más el arancel por intermediación a cobrar al público.
Aclara el Dr. Moretti que hay que considerar que se puede ganar el juicio con la medida cautelar dispuesta, juicio que podría durar por lo menos 3 años y se pregunta qué sucedería después
Pasando a otro tema el señor Zirolli se refiere a las diferentes reuniones del Global Consultative Council – GCC – a las que asistió en Ginebra, Londres, Miami y ahora nuevamente en Ginebra. Aclara que oyendo lo que ocurre en otros países, la situación de Argentina es como la isla de la fantasía, y da a conocer algunos procedimientos que aplican las líneas aéreas. Respecto del tema de participar en la reunión de la Paconf, (que tiene una agenda de 20 páginas), su titular votó en contra de las agencias en dos oportunidades. Aclara el procedimiento que se seguirá en el supuesto que sea permitido intervenir a los agentes de viajes los cuales, en conocimiento de los asuntos en tratamiento podrán formular sus observaciones. En este caso la Paconf dispondrá de un mes para analizar el tema y resolver mientras trata de lograr el apoyo de las líneas aéreas, si es necesario por voto postal. Aclara que si en la GCC no se consigue igualdad en las votaciones y poder de decisión nada existirá. La relación con la comunidad europeas es tensa porque no acepta, tampoco, la inmunidad de las líneas aéreas.
Considera que el segmento de agentes de viajes se encuentra muy atrás, por falta de cooperación de COTAL y señala la fortaleza de la comunidad europea en la defensa de la competencia y del consumidor . En ese sentido la comunidad europea ha establecido que la mejor forma de distribución es por intervención de las agencias de viajes. Lo cual beneficia el consumidor. Las **líneas aéreas han negociado pero mantienen la inmunidad** [148], cosa que de mantenerse operaría el retiro de la comunidad, con las consiguientes pérdidas para el BSP en ese caso.

En la reunión el secretario general de la FUAAV, Backman expresó la idea de contar con un elemento de cambio similar en América del Sur, en el MERCOSUR con ABAV, reuniéndose Argentina y Brasil . El señor Palacios agradece el informe y destaca el buen papel que realiza el señor Zirolli porque a su experiencia une el dominio del idioma inglés. **Razona en el sentido que ante estas circunstancias no hay mucho por elegir y por ello la idea concreta es presentar y tratar de llevar adelante el Plan B agregando un casilla más al boleto, como una nueva acción estratégica, plan que podría tener vigor en un año o más**. La propuesta resultaría factible y no caro el transporte con el aumento de la tarifa aéreas. Aclara **que en próxima reunión del JEC – Joint Executive Council presentará el plan en el BSP** pero que será la Asamblea General de AAAVYT la que decida en definitiva por esta alternativa. Señala como efecto de la distorsión tarifaria en el mercado, la de American Airlines a Miami en u$s. 573 contra los u$s. 743 de ARSA. Se distribuye entre los presentes un ejemplar del Plan B.

ACUERDO: tomar nota del informe y agradecer la colaboración del señor Zirolli

Asesor Jurídico: El Dr. Moretti da a conocer la situación del juicio contra las Cías. Aéreas; comenta que en el juzgado del Dr. Marquez no hay ningún papel y continúa diciendo que tuvo una charla con la abogada de U.A. por el tema de actualizar judicialmente la lista de asociados de AAAVYT; esto quiere decir que la lista se debe presentar a través del juzgado. La Dra. Freidenberg comentó que se arregló en todos lados y que el único lugar que falta es este. El Dr. Moretti le hizo una sugerencia al Sr. Palacios que luego comentará e indica que la medida cautelar comenta que

147 Las agencias pequeñas nunca llegarían a cobrar este incentivo.

148 Han engañado; han prometido y no han cumplido para ganar tiempo. Esto quedaría definitivamente evidenciado en la negativa de las líneas aéreas a suscribir un nuevo contrato en Junio de 2002.

cumplió seis meses y medio y que en este momento estamos en un tiempo equivalente entre cuando pagaron el 6% y cuando pagaron el 9%. Sabe que lo que más interesa es el tema de A.A. y continúa diciendo que la jueza esta estudiando cuales van a ser las primeras medidas que va a tomar. Comenta que está bastante dubitativa en cuanto a cómo encarar la cuestión, cree que para esta semana tomará alguna medida ya sea pidiendo papeles, ordenando la incautación de documentación o citando a declarar a alguien. Respecto de Salta trató de comunicarse con la Dra. Bellini y nunca la pudo ubicar, lo que le parece raro a la Sra. Paissanidis. El Sr. Palacios consulta cuando vuelve la presentación al juzgado para analizar la presentación de la defensa de las líneas Aéreas contra la medida cautelar. El Dr. Moretti le responde que esto ocurrirá cuando estén extraídas las fotocopias certificadas por el secretario y remitidas al juzgado y comenta que cuanto mas tarde en llegar la medida cautelar continuará en vigencia. El Sr. Manfredi pregunta al Dr. Moretti cuando el dice que la demora nos está favoreciendo, a que se refiere ya que en el caso de B.A. hay un 3% que está en el aire y habría que previsionarlo. El Dr. Moretti dice que el 3% no tiene nada que ver con el proceso judicial sino con la liquidación. El Sr. Perri recuerda lo que dijo la abogada de U.A. que todo debería ser vía judicial y continúa comentando lo que le ocurrió en la agencia suya cuando un empleado compró dos boletos y de U.A. enviaron un mail diciendo que sólo podían pagar el 6% de comisión; llamó a U.A. quejándose, o sea que por un lado U.A. pide todo por vía judicial y por otro no respeta la medida y sigue pagando el 6%. El Sr. Palacios comenta que después de lo que le dijo el Dr. Moretti varias veces de arreglar, le resulta imposible arreglar algo e informa que mañana tiene una reunión con el **Sr. Bragado de U.A. a quien le comentara el Plan B** y piensa decirle lo mismo que le dijo al Sr. Hurtado: que ellos si quieren pagar al 6%, nosotros queremos el 9%. Le hará saber que hicimos la presentación al BSP del Plan B y que le explique la no aceptación del este plan por parte de su compañía.

El jueves 19 de Abril de 2001 se reune la **Comisión Directiva de AVIABUE** presidida por el Sr. **Daniel Manfredi**, cuya parte referida a estos temas se reproduce a continuación:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES - AVIABUE
REUNION DE COMISION DIRECTIVA N° 483

Fecha: Jueves 19 de abril de 2001
Hora: 8:30 horas
Lugar: Sede de AVIABUE

DESARROLLO/RESOLUCION:

03. PRESIDENCIA

Cuota Extraordinaria:

El Sr. **Daniel Manfredi** introduce a la situación actual referente a la **cuota extraordinaria**, y en particular a la política llevada a cabo en los últimos tiempos. Al respecto menciona que tuvieron una actitud agresiva en un principio obligando de alguna manera a las agencias a abonar, y a pesar de ello al día de la fecha hay agencias de viajes que aún no han abonado la cuota, incluyendo a grandes agencias.

Al respecto y teniendo en cuenta la importancia de volver sobre el tema que no se quiere perder más asociados, propone que en esta oportunidad lo más adecuado sería enviar una nota cordial solicitando regularice su situación.

También se analiza la posibilidad de que las agencias abonen la cuota social mediante el BSP por débito, aunque se tiene en cuenta que no se puede obligar a los socios a realizarlo de esa manera así como que ello podría a llevar a algunas agencias a retirarse de la Asociación.

Se acuerda enviar a una circular de tenor serio pero cordial, informando que según nuestros registros adeuda la cuota extraordinaria por lo que le solicitamos que en la medida de lo posible regularice su situación.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 23 de Abril de 2001
Ciegos de toda ceguera

Toda acción presupone una reacción, **lo que nunca se puede esperar es una traición.**
Las agencias [149] que presentaron cartas ante el juez Luis María Márquez solicitando la suspensión de la medida cautelar por la causa de AAAVYT contra American Airlines, **dieron una puñalada por la espalda a todos los agentes de viajes.**

GIT ON LINE, 23 de Abril de 2001
Si entre ellos se pelean . . .

Tres agencias solicitaron la suspensión de la medida cautelar que hizo retroceder la baja en las comisiones por la venta de boletos. La información trascendida sugiere que American Airlines está detrás de la acción.
Lo cierto es que la suspensión de la medida de no innovar (por la cual AAAVYT debió depositar 750 mil dólares como garantía) dejaría el camino libre para que las aerolíneas reduzcan al 6 por ciento el nivel de comisiones de las agencias de viajes.

LA AGENCIA DE VIAJES, 23 de Abril de 2001
Pidieron la derogación de la medida de no innovar

Según aseguraron fuentes confiables, **City Service, Carnival Tours y Action Travel** realizaron una presentación ante el Juzgado Nº 7 Luis María Márquez, donde se tramita la causa "AAAVYT contra American Airlines y otros", **solicitando la "derogación de la medida cautelar de no innovar**".

149 **Se trata de las agencias City Service, Carnival Tours y Action Travel.**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

HISTORIA de TRAIDORES

Ciegos de toda ceguera titulaba El Mensajero; si entre ellos se pelean . . . GIT Online; pidieron la derogación de la medida cautelar de no innovar titulaba LADEVI.

A fines del año 2000 habián sido el grupo de agencias encabezadas por Furlong y Les Amis la adelantada que rompió el frente interno y que condenó todo el proceso.

Ahora esta traición de Action Travel (la agencia de Teresa Emery), city Service y Carnival Tours (en la actualidad una agencia bolsera), presentando notas ante el juez Luis María Márquez, solicitando la derogación de la medida cautelar de no innovar.

Estos actos que orillan en lo delictivo, al menos, obligan a la reflexión.
A esta altura de los acontecimientos nadie podrá dudar que los "desencuentros" más graves se han producido entre los propios agentes de viajes.

Traicionando, mintiendo, actuando en contra de los derechos e intereses de la mayoría, estos se han convertido en los verdaderos culpables de la suerte de todo un sector.

Que razones pudieron haber impulsado a estas agencias a semejante acto de traición, son la falta de ética, el egoismo, la voracidad por ganar y salvarse, sin importar que esto se logre en detrimento del resto.
Y además por miedo. Porque son unos cobardes. Estas agencias – junto a otras – son las mismas que hoy día siguen en silencio, promoviendo la comisión cero; porque especulan que si logran esto, sólo ellas manejarán tarifas netas con la complicidad de algunas líneas aéreas.

Pero que se entienda, no sólo por lo económico; aquí el daño principal se ha dado en la credibilidad, en la pérdida de la confianza, en el esceptisismo generalizado, en el todo vale.
Y cuando los códigos se rompen y los valores se quiebran, es muy difícil recomponerlos.

En la nota de GIT Online del 23 de Abril de 2001 – se transcribe más arriba – expresa que conforme a la información trascendida, sugiere "que American Airlines esta detrás de la acción ".
De esto nunca hubo dudas; ya sabiámos como se estaba manejando esta empresa; pero de ahí que nuestros propios pares se sumarán a tan bajas pretensiones marcaron un camino sin retorno.
Estos lamentables hechos fueron el punto de inflexión, y marcaron el accionar de las Instituciones y de sus principales dirigentes.

Sólo el paso del tiempo va dando las respuestas, y permite la comprensión de los acontecimientos, y de las acciones tomadas.
Lo que sigue posibilitará a cada uno sacar sus propias conclusiones.

REPORT, 07 de Mayo de 2001

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Cada vez menos comisiones

El mercado europeo indica que los modelos clásicos- basados en las comisiones- tienden a eliminarse para ser reemplazados por metodologías basadas en los honorarios por gestión. En la Argentina se estudia una innovadora propuesta que instaura el concepto de ingresos.
El famoso **Plan B** – **argumentado en un documento de 19 páginas entregado a las transportadoras** - **consiste en una subdivisión de la tarifa aérea, que permitiría separar la comisión que les corresponde a los agentes y que figuraría en el ticket emitido como un QN o un concepto similar. Este porcentaje deberá ser abonado por el pax, las agencias lo cobrarían las compañías aéreas en sus ventas directas.**
La **AAAVYT y la AVIABUE** estuvieron incluidas en el temario de la última reunión que mantuvieron los representantes de las agencias con el BSP. En esa oportunidad, **las aerolíneas se comprometieron a presentar una contrapropuesta** [150], aunque hasta tanto no haya respuesta las agencias continuarán respaldando su metodología de operaciones, basadas en las comisiones.

CT NEWS, 15 de Mayo de 2001
CHARLA INFORMATIVA DE AVIABUE – **Plan B**

La **Comisión de Transporte Aéreo de la AVIABUE brindará una charla informativa sobre el Plan B** y la Reevaluación Financiera entre otros temas. El encuentro se llevara a cabo a las 9:30 hs en la sede de la Institución.

LA AGENCIA DE VIAJES, 24 de Mayo de 2001
Comisiones

La semana pasada volvió a cobrar vigencia el mentado Plan B con el que AAAVYT pretende poner fin a los conflictos de baja de comisiones. **Los representantes de las aerolíneas determinaron la férrea negativa de apoyar la propuesta** [151]. En los corrillos, son varias las compañías que analizan el momento y modo adecuado para recortar las comisiones.

El 24 de Mayo de 2001 la empresa **ALITALIA**, informa a través de una circular enviada por Giganet y firmada por su director general en Argentina Francesco Scardale, ha decidido bajar la comisión al 6% a partir del 1º de Julio de 2001. A continuación se transcribe el texto del aviso.

Buenos, 24 de Mayo de 2001

Estimado Agente de Viaje,
Presente.

De nuestra consideración:
Nos dirigimos a Uds. a los efectos de informar lo siguiente:

[150] Las líneas aéreas nunca presentaron una contrapropuesta.
[151] Y pensar que tanto se ha escuchado hablar de la falta de diálogo de los representantes de los Agentes de Viajes. La realidad ha sido muy distinta.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

1) Con motivo de la desregulación imperante en la República Argentina, distintas compañías aéreas, y entre ellas ALITALIA decidieron a comienzos de 1997 rebajar la comision del 10 al 9%, conforme a lo estipulado en res. 016 de IATA, eliminándose de tal modo la reserva gubernamental efectuada.
2) Distintas Asambleas de IATA trataron el tema de la rebaja de comisiones, tales como las de Kuala Lumpur de 1995 y Ginebra de 1996.
3) Actualmente ha sido eliminada la resolución 016 antes citada, por lo que es de libre fijación por las empresas el porcentaje de comisión aplicable a las ventas de pasajes.
4) El actual escenario económico financiero, las perspectivas del mercado, la sensible baja de valores de tarifas, el crecimiento de los volúmenes de ventas, el fuerte crecimiento de los principales costos empresarios tales como combustibles, muestran a las claras la inviabilidad del mantenimiento de comisiones en los valores anteriormente existentes del 9% (nueve por ciento).
5) La gran mayoría de las compañías de transporte aero comercial, decidieron a comienzos y mediados del año 2000, rebajar el valor de las comisiones a niveles equivalentes y/o inferiores al 6% (seis por ciento).
6) ALITALIA procuró retardar el mayor plazo posible la decisión que la realidad exigía de rebajar las comisiones, asumiendo para sí una flagrante desigualdad frente a la mayoría de sus empresas competidoras.
7) ALITALIA inició conversaciones con la AAAVyT hacia mediados del año 2000, a efectos de instrumentar una rebaja de comisiones al 6% (seis por ciento).
8) La AAAVyT solicitó en distintas oportunidades a ALITALIA que reconsiderara y/o pospusiera temporalmente su decisión de rebajar las comisiones.
9) ALITALIA, de acuerdo a lo peticionado oportunamente por la AAAVyT, accedió a posponer la rebaja de comisiones hacia finales del año 2000 o principios del 2001, y más recientemente hasta el 1º de Julio de 2001.

En virtud a tales antecedentes, informamos a Uds. la disminución al 6% (seis por ciento) de la comisión a las agencias de viaje en Argentina, a partir del próximo día 01 de Julio de 2001.
La rebaja apuntada en modo alguno es en detrimento de la actividad de las agencias, sino por el contrario, es para asegurar el adecuado apoyo empresario a nuestro principal canal de comercialización**, en el marco de una nueva coyuntura que en el orden mundial presenta el mercado aero comercial de pasajeros.**

Quedando a disposición para cualquier consulta que pudiera corresponder, les renovamos nuestra más alta estima y agradecimiento por vuestra comprensión y colaboración.

Francesco Scardale
Director General

La respuesta de las Instituciones no se hace esperar:
El 29 de Mayo de 2001 la Asociación de Agencias y Turismo de Buenos Aires (AVIABUE) expresaba lo siguiente:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Rechazo a ALITALIA

Por medio de la presente, y ante el anuncio efectuado por **ALITALIA sobre su decisión de reducir la comisión a las Agencias de Viajes en Argentina al 6%, a partir del 01 de julio de 2001**, la **Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires** hace saber a la comunidad turística lo siguiente:

AVIABUE repudia enérgicamente la actitud asumida por la mencionada compañía aérea, por arbitraria, unilateral e inoportuna, puesto que se atenta una vez más contra los **legítimos derechos** de todo Agente de Viajes en percibir por su participación en la cadena comercial una **remuneración justa y equitativa.**

AVIABUE reafirma ante lo expresado por la mencionada empresa, que dicha medida sí apunta en detrimento de la actividad de las Agencias de Viajes y que en nada se orienta al "adecuado apoyo empresario a su principal canal de comercialización", sino por el contrario, agrava aún más la difícil situación por la que atraviesa el sector, que lucha a pesar de todo por su supervivencia y porque se reconozca y respete los tres principios que deben prevalecer en la relación compañías aéreas - agencias de viajes: **1) Competencia justa; 2) Remuneración justa; 3) Justa distribución de la tarea administrativa**.

AVIABUE asimismo denuncia la escasa capacidad de diálogo y la falta de seriedad, de voluntad y de respeto por parte de las compañías aéreas en la evaluación del **Plan B presentado por las autoridades de AAAVYT y AVIABUE**, con el firme propósito de aunar esfuerzo por encontrar una solución alternativa que ponga fin a los conflictos existentes entre ambos sectores.

AVIABUE también lamenta la falta de creatividad y de innovación que han llevado a las compañías aéreas como Alitalia a considerar la justa remuneración de los Agentes de Viajes como el único instrumento de ajuste para paliar y justificar su propia ineficiencia, cuando mantienen políticas comerciales devastadoras con la constante rebaja de tarifas, y de las cuales las Agencias de Viajes no sólo no son responsables, sino que además por esta incompetencia ya ven mermados sus ingresos.

Fdo.: **Daniel Manfredi - Presidente Roberto Merlassino - Secretario**

A continuación, transcribimos el texto de la carta documento enviada por AAAVYT a la línea aérea Alitalia, en el día de la fecha:

"Lamentamos tener que rechazar su carta documento del 28/5/2001. En respuesta a vuestras explicaciones, cumplimos en informarle:1) Que la desregulación imperante en la Argentina no fué el único factor de la rebaja de las comisiones del 10% al 9%, sino que ese criterio se adoptó por la decisión de nuestra línea aérea de bandera, que en la actualidad sigue abonando el 9% de comisiones. 2) Que no es cierto que "la gran mayoría" de las líneas aéreas hayan rebajado sus comisiones, y también es inexacto que alguna de ellas lo hubiera hecho a un nivel inferior al 6%.3) Que el valor de las comisiones no depende únicamente de las resoluciones IATA, sino también de un uso y costumbre comercial, que no puede ser modificado unilateralmente mediante un aviso de poco más de 30 días. 4) Largamente les hemos explicado de la existencia de una medida cautelar dictada por el Dr Márquez que ordenó a tres líneas aéreas retrotraer sus decisiones, y abonar el 9% como remuneración a los asociados de la AAAVYT. 5) **Su mensaje encierra la conclusión que se trata de una medida aparentemente concertada, pues la disminución alcanza a los**

mismos niveles que los casos anteriores. 6) La AAAVYT ha privilegiado siempre una excelente relación con ALITALIA, por lo que su sorpresiva medida nos obligará a adoptar una nueva política fundamentada en la actitud que Ustedes adoptan. 7) Les solicitamos dejen sin efecto esa medida, y que consensuemos un nuevo tipo de salida a esta situación, como lo fué la propuesta de la AAAVYT que Ustedes conocen, pues de lo contrario denunciaremos vuestra conducta ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia. 8) Igualmente, nos reservamos el ejercicio de las acciones judiciales que nos corresponden, en tutela de los derechos de nuestros afiliados."

El 1º de Junio de 2001 era el turno de **Swissair.**

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES

Respuesta a Swissair

Señor Agente de Viajes:

Ante la observación formulada por esta Asociación a la empresa **Swissair por el retiro de chapas a las agencias de viajes** que no totalicen una producción de más de U$D 10.000, informamos a Uds. cuál fue la respuesta remitida por la mencionada, la cual nos exime **por el momento** de comentarios adicionales a lo aquí expuesto, a saber:

"...Al respecto, queremos informarle que hemos notificado a cada una de las agencias en diciembre pasado personalmente, donde se investigó el motivo por el cual no tenían movimiento/ventas con Swissair y se les ofreció toda la información necesaria sobre nuestros productos, tarifas, etc. con el motivo de apoyarlas, alentarlas y ofrecerles otra oportunidad. En caso contrario, se comunicó que si en el plazo de tres meses no había movimientos alguno con Swissair, la chapa sería retirada, simplemente por una razón de seguridad de la empresa.

Luego de un plazo mayor a los tres meses estipulados se procedió a retirar las chapas que no han utilizado.

Por lo expuesto, no cabe duda alguna que Swissair actuó de manera respetuosa y responsable frente a esta situación y de manera alguna fue nuestra intención ofender a nadie, simplemente una razón de seguridad frente a los momentos que nos tocan vivir hoy en la Argentina.

Sin otro particular, saludamos a Ud. muy atentamente.

Franz Siegenthaler - Gerente de Area para América Latina."

En realidad y según ciertas averiguaciones realizadas, a esta Asociación no le consta que la empresa oportunamente haya advertido a las agencias de esta medida.

Por otra parte, es cierto sí que la compañía aérea está en su derecho de recuperar esa chapa, ya que es de su propiedad, pero...

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

POR CUESTIONES DE SEGURIDAD? Acaso las agencias de viajes no deben atenerse a lo establecido por la Resolución 808 de IATA para contar con stock de boletos, por la cual ineludiblemente deben cumplir, entre otras cosas, con los requisitos de seguridad que exige la misma IATA, porque si así no lo hicieran no tendrían la autorización de Agente acreditado IATA para la emisión de tickets aéreos.

Atentos a esta respuesta, por la cual la empresa Swissair justifica su actitud, **invitamos a todas las agencias de viajes, socias y no socias**, a evaluar con detenimiento esta explicación -siendo que mañana puede ser tomada como argumento por otras aerolíneas-, a sacar sus propias conclusiones y le pedimos unos minutos de su tiempo, para aquellos casos que no adhieran dicho proceder y a esa "respetuosa manera de tratamiento al sector que representamos", hagan conocer por escrito al Sr. Franz Siegenthaler sus consideraciones. (SWISSAIR: Avda. Santa Fe 846 - Piso 1°-Buenos Aires / E-mail: **buetosr@sairgroup.com).**

Asimismo, y para que esta Asociación pueda secundar y apoyar la posición de las agencias de viajes que se pronuncien en el tema, remitan una copia a AVIABUE al E-mail: **aviabue@aviabue.org.ar** o al Fax. 4325-8197.

Aquellas agencias que así no lo hagan, o bien que no manifiesten bajo ningún medio posible oposición alguna, daremos por entendido que están en pleno acuerdo con esta medida y justificación, ya que la inacción también es una forma de pronunciarse sobre lo que pasa en nuestro sector.

LOS AGENTES DE VIAJES ESTAMOS TRANSITANDO TIEMPOS CONFLICTIVOS CON MUCHOS FACTORES Y MEDIDAS QUE AFECTAN SERIAMENTE NUESTRA ACTIVIDAD, PERO REUNIR LA FUERZA QUE SE NECESITA PARA CONTRARESTAR Y SALIR AIROSO DE ESTA CONTIENDA Y DEPRECIACION A LA QUE INTENTAN EMPUJARNOS, SOLO ES POSIBLE A TRAVES DE LA PARTICIPACION ACTIVA CADA UNO Y LA UNION DE TODOS.
INCLUSIVE USTED, MI QUERIDO AGENTE DE VIAJES, PORQUE NO PUEDE DESLINDAR SU RESPONSABILIDAD.

LA AGENCIA DE VIAJES, 04 de Junio de 2001
AZ baja el 6% y SR saca las chapas

Alitalia informó su decisión de bajar las comisiones al 6% a partir del 1º de julio. La medida provocó el repudio de **AVIABUE** y una **carta documento en la que AAAVYT** asegura que denunciará el accionar a Defensa de la Competencia y se reserva el ejercicio de emprender acciones judiciales.

CT ON LINE, 04 de Junio de 2001

FUERTE RECHAZO A ALITALIA

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La **AVIABUE** emitió un comunicado de prensa en rechazo a la decisión tomada por Alitalia de reducir al 6% a partir del 1 de julio de este año la comisión a las agencias en Argentina. **AVIABUE repudia la actitud asumida por la compañía aérea** por considerarla arbitraria unilateral e inoportuna dado que se atenta contra los legítimos derechos de todo agente de viajes en percibir por su participación en la cadena comercial una remuneración justa y equitativa.

En el comunicado la **AVIABUE hace hincapié en que se reconozca y respete los tres principios** que deben prevalecer en la relación compañías –agencias de viajes: **1- Competencia justa, 2-remuneración justa, 3- justa distribución de la tarea administrativa.**

AVIABUE denuncia también la escasa capacidad de dialogo y la falta de seriedad de voluntad y respeto por parte de las compañías aéreas **en la evaluación del Plan B** presentado por las autoridades de la regional y de la AAAVYT **a fin de encontrar una solución alternativa que ponga fin a los conflictos existentes entre ambos sectores.**

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 09 de Julio de 2001
Al fin American se sentó en el banquillo

Sergio Hurtado [152], actual director regional de American Airlines, prestó declaración indagatoria sobre la acusación de haber incurrido en el delito de desobediencia en la causa por la baja de comisiones. El juez daría su dictamen en una semana o dos.
Hurtado, **acusado de desobedecer la medida cautelar de no innovar** dictada por el juez federal Luis María Márquez, **según la cual la compañía debe liquidar y abonar una comisión equivalente al 9%**, se presentó finalmente a declarar a las 11 de la mañana del jueves pasado. Se podrá conocer una decisión del juez en una semana o dos. La misma podrá variar desde una multa hasta la posibilidad de que la compañía norteamericana tenga que volver a pagar el 9% de comisión sobre el monto de los boletos. El delito es excarcelable.

El nivel de conflicto se agrava. El día 23 de Julio de 2001 en uso de las facultades que le confieren la Ley 18829 y su decreto reglamentario (2282/72), el ex Secretario de Turismo de la Nación Ing. **Hernán Lombardi**, enviaba una carta al entonces presidente de la Junta de Representantes de las Líneas Aéreas (JURCA) Dr. **Fernando Dozo**; el texto se reproduce a continuación:

Presidencia de la Nación
Secretaría de Turismo

Buenos Aires, 23 de julio de 2001

Señor

[152] Nicaraguense, siempre ha "renegado" de su origen y nacionalidad, muy propio de los que no tienen valores.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Fernando Dozo
Presidente de
J U R C A
Presente
C/c a AAAVYT

Ref. Remuneración Agencias de Viajes.

De mi mayor consideración:

Deseo en primer lugar agradecer vuestra visita y el interés puesto de manifiesto para colaborar en la solución de problemas que afectan a nuestro sector.

El desarrollo y crecimiento del Turismo se encuentra entre las prioridades del Gobierno Nacional, y es nuestra ocupación y preocupación fundamental.

En este contexto, considero que a efectos de propender a un mejor desarrollo del servicio de transporte y su comercialización, **deben evitarse los conflictos que dificulten el cumplimiento de este objetivo.**

Por ello, **entiendo que resultaría deseable, que la remuneración de los agentes de viajes por la comercialización de los pasajes aéreos, se determine mediante un acuerdo que contemple el interés de los sectores involucrados.**

Debo reiterarles, tal como les he expresado oportunamente, **mi compromiso y disposición para que dentro del marco legal que dispone mi Secretaría, colabore con ustedes dictando las normas que se requieran para la instrumentación pertinente.**

Quedando a vuestra disposición, hago propicia la oportunidad para saludar a Uds. muy cordialmente.

Ing, Hernán Lombardi
Secretaria de Turismo
PRESIDENCIA DE LA NACIÓN

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 06 de Agosto de 2001
El Plan B sigue pidiendo pista

La Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo **(AAAVYT)** pidió que en la reunión plenaria de JURCA, que se realizará el próximo 14 de agosto, se **trate nuevamente el vetado Plan B.** La AAAVYT sostiene que hay "aspectos del sistema que no quedaron claros".
El plan es una propuesta que hizo la AAAVYT para cambiar el sistema de percepción de la comisión: **la idea es que figure el monto de la comisión de la agencia por separado y que sea el usuario el que pague por el servicio.**

Aún después que el Executive Council le comunicara a los representantes de los agentes de viajes que la votación de las compañías aéreas tuvo un resultado negativo, las gestiones de la AAAVYT continúan.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El pasado jueves 26 de julio se realizó una reunión en la que participaron el **presidente de la AAAVYT, Marco Palacios**, su par de la **Asociación de Agencias de Viajes de Buenos Aires (AVIABUE), Daniel Manfredi**, y empresarios representativos de las agencias de viajes, con parte de la Comisión Directiva de la Junta de Representantes de las compañías aéreas en Argentina **(JURCA)**
Allí **se resolvió crear un grupo** compuesto por gente de **JURCA, IATA y del BSP**, para **hacer un informe sobre el Plan** y, si es favorable, recomendar en el próximo plenario del 14 de agosto de las aerolíneas, que su organismo técnico trate nuevamente el tema.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 20 de Agosto de 2001
Otro revés al Plan B

Las líneas aéreas aseguran que es imposible incluir en los tickets la comisión del agente de viajes [153]. La AAAVYT sostiene que no buscaba una definición.
JURCA asegura que reflejar la comisión por la venta del boleto en el billete mismo, tiene una serie de inconvenientes de orden legal, que hacen imposible su aplicación, **pero que se están analizando otras alternativas** [154] para que los agentes no pierdan sus comisiones por la venta de boletos.
Se **están contemplando las características de un caso parecido en Canadá** [155] donde las compañías aéreas a través de IATA, integran la Comisión del agente de viajes en la operación de venta de boletos, dándole un comprobante a la gente por la comisión.

LADEVI, 27 de Agosto de 2001
AVIABUE: RECLAMAR POR LAS COMISIONES NO ES ABSURDO

Tras la publicación de la entrevista realizada a **Juan Carlos Tártara**, presidente de Piamonte en la que el empresario **asegura que es absurdo reclamar por la baja de comisiones" porque son variantes del negocio que ya desaparecerán"** el presidente y el secretario de AVIABUE mediante una carta repudian tales consideraciones al tiempo que resaltan las acciones desarrolladas por la entidad y algunos de sus socios.

---

153 Con la implementación de este sistema en acuerdos firmados en varios países, entre los cuales se destaca el convenio firmado entre la Asociación Portuguesa de Agentes de Viajes y la TAP, quedó demostrado que sí era y es posible. Se trato en realidad de falta de voluntad o de egoismo por haber sido un plan elaborado por los Agentes de Viajes.

154 Se aclara que ni las aerolíneas ni Jurca nunca han presentado ninguna propuesta alternativa.

155 Esta alternativa nunca funcionó, ni siquiera en Canadá. El señor Gil Madrid, funcionario de IATA Miami viajó a Buenos Aires especialmente para "vender" este servicio de IATA-BSP. Se trataba de un comprobante separado del boleto para incluir la comisión/remuneración del agente para las ventas exclusivamente con tarjetas de crédito (una especie de CCCF) sin numerar. El pasajero abonaba ese importe con su tarjeta y el mismo se presentaba junto con la remesa. IATA-BSP se quedaba con el 2% de comisión por la gestión de cobranza, y el saldo se acreditaba a favor de la agencia. Un negocio de IATA-BSP. Su utilización y cobro era voluntario, al igual que para las líneas aéreas, las cuales obviamente no lo aplicarían.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El 28 de Agosto de 2001 el presidente de AAAVYT Sr. Marco Palacios le envia una nota al Sr. Richard M. Copland presidente de la Asociación de Agencias de Viajes de los Estados Unidos (ASTA)

Buenos Aires, 28 August 2001

Mr.
Richard M. Copland
ASTA President

Subjetc: 00799

Dear Mr, President,

I m pleased to let you know how gratified we are for the actions taken by the Association under your honorable presidency against the arbitrary decision made by American Arilines and TWA regarding the travel agents commission cut. To that extent, we express our maximum support.
In Argentina, due to this commission cut from 9% to 6%, we have presented a formal complaint against American Airlines, United Airlines and British Airways, which were signed by the judge who provided a caution of "do not innovate" provided that the three Companies would recognize and pay the 9% to the agencies. With that, we avoided the "cascade effect", which means other Companies didn t follow the example of the former three companies.

American Airlines stipulated to remove the plaques that the agencies were using with the BSP, in case they didn t sign an agreement accepting the 6%. This originated that AAAVYT presented another complaint against A.A. due to the judicial disobedience in coercing against the agencies.

The American Airlines Director, Mr. Hurtado, was called three times by the Court and finally attended presenting an excuse as he had followed head office instructions. Court rejected this presentation and will call him again for another appointment who is now in Dallas, transferred made by this Company.

Meanwhile the cause is in process, and the final Court decision, wich we think will be favorable to our Association, will be immediately informed to you.

Also, I would like to ask you to keep us informed of the possible actions that you might take, so to act consequently, and if you may address to the COTAL President, D. Enzo Furnari, so as to act in agreement with you all, as well as we will proceed.

We restate our disposition to be with you in this situation. To this matter, I send you my regards with all due respect.

Marco A. Palacios
President

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES

INFORME DE PRESIDENCIA 13-09-2001

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Título: " Carlson Wagonlit y el supermercadismo aéreo: tiempo de definiciones "

Estimado Agente de Viajes:
Confirmando una nueva tendencia, los futurólogos del nuevo milenio siguen hablando.
El pasado 3 de septiembre en El Mensajero, Jonathan Dunn de Carlson Wagonlit Travel mechando algunos términos de marketing en inglés intenta explicar (más cerca de lo que él quiere de lo que realmente cree) lo que ocurrirá con los Agentes de Viajes en la Argentina:
- la desaparición de las comisiones
- sólo quedarán unas pocas agencias
- cuando se terminen las comisiones van a ser los "supermercadistas" de los viajes los que tengan grandes volúmenes y
- puedan negociar mejor con las líneas aéreas tarifas más competitivas
- y las que tengan menos volumen no van a poder competir en cuanto a tarifas, por ende van a dejar de existir

Pero no es Dunn quien nos ocupa ni quien nos preocupa, ni siquiera que la presidenta de Carlson Wagonlit sea su ideal de mujer; **él sólo es la consecuencia de una falta de claridad conceptual en la aplicación de una política aerocomercial por parte de las líneas aéreas.**

Lo que proponen estos personajes es cambiar figuritas; invitan a eliminar las comisiones y luego aplicar acciones al mejor estilo del neoliberalismo ticketero: concentrar y presionar (dicen negociar) tarifas con un 25% menores a las de mercado. Esto es una falta de respeto a la inteligencia de las transportadoras.
Aún en estos días donde la realidad parece haber superado a la ficción, nos cuesta imaginarnos a los gerentes de las líneas aéreas trabajando como repositores en las góndolas de estos "supermercadistas"de pasajes.
Todo indica que las líneas aéreas tienen la necesidad de definir su rol, y tienen la obligación de retomar la iniciativa, reformulando sus políticas, sus posibilidades, sus conveniencias, sus relaciones con los agentes de viajes, y también sus propias limitaciones.
Deberán preguntarse si quieren, saben o pueden ser su propia cadena de distribución y de bajar o eliminar las comisiones sin un acuerdo previo con los Agentes de Viajes, quedando a la merced de políticas comerciales extorsivas de estos nuevos "supermercadistas de pasajes".

Hoy por hoy la iniciativa es de los agentes de viajes. El creativo e innovador Plan "B" presentado, promovido y explicado por el Presidente de los Agentes de Viajes de Argentina, propone y fundamenta conceptualmente una salida justa, equitativa y duradera para todas las partes.

Este es el aporte de los agentes de viajes, que estamos preocupados por nuestra actividad, por nuestra gente y por nuestras empresas. Que no se confunda el Sr. Dunn: lo nuestro no es es heroico, esos valores se juegan en otros terrenos; lo que hacemos es defender los intereses de los Agentes de Viajes. **Para eso sirven las Instituciones.**

Daniel Manfredi - Presidente
Roberto Merlassino - Secretario

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El 11 de Octubre de 2001 la empresa **LAN CHILE**, informa a través de una nota firmada por su director general en Argentina Francisco Vidal, ha decidido bajar la comisión al 6% a partir del 1º de Noviembre de 2001. A continuación se transcribe el texto del rechazo de la **AVIABUE** a esta medida arbitraria.

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES

Rechazo a LAN CHILE

Por medio de la presente, y ante el anuncio efectuado por **LAN CHILE sobre su decisión de reducir la comisión a las Agencias de Viajes en Argentina al 6%, a partir del 01 de Noviembre de 2001**, la **Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires (AVIABUE)** hace saber a la comunidad turística lo siguiente:

AVIABUE repudia enérgicamente la actitud asumida por la mencionada compañía aérea, por arbitraria, unilateral e inoportuna, puesto que se atenta una vez más contra los **legítimos derechos** de todo Agente de Viajes en percibir por su participación en la cadena comercial una **remuneración justa y equitativa.**

AVIABUE reafirma ante lo expresado por la mencionada empresa, que dicha medida sí apunta en detrimento de la actividad de las Agencias de Viajes y que en nada se orienta al **"adecuado apoyo empresario a su principal canal de comercialización"**, sino por el contrario, agrava aún más la difícil situación por la que atraviesa el sector, que lucha a pesar de todo por su supervivencia y porque se reconozca y respete los tres principios que deben prevalecer en la relación compañías aéreas - agencias de viajes: **1) Competencia justa; 2) Remuneración justa; 3) Justa distribución de la tarea administrativa**.

AVIABUE asimismo denuncia la escasa capacidad de diálogo y la falta de seriedad, de voluntad y de respeto por parte de las compañías aéreas en la evaluación del **Plan "B" presentado por las autoridades de AAAVYT y AVIABUE**, con el firme propósito de aunar esfuerzo por encontrar una solución alternativa que ponga fin a los conflictos existentes entre ambos sectores.

AVIABUE también lamenta la falta de creatividad y de innovación que han llevado a las compañías aéreas como Lan Chile a considerar la justa remuneración de los Agentes de Viajes como el único instrumento de ajuste para paliar y justificar su propia ineficiencia, cuando mantienen políticas comerciales devastadoras con la constante rebaja de tarifas y prácticas desleales a través del comercio electrónico, y de las cuales las Agencias de Viajes no sólo no son responsables, sino que además por esta incompetencia ya ven mermados sus ingresos.

De pobre redacción, al final de la nota firmada por **Francisco Vidal** de la dirigida al Sr. Marco Palacios, Presidente de AAAVYT, **con un tono entre lo irónico y lo cínico expresa**: **" *Entendemos que esto es difícil para la Asociación que representas, pero esperamos sepan comprender que Lan Chile S.A. no está ajena a una situación de mercado apremiante, y que nos obliga a actuar rápido para poder seguir, en un camino de desarrollo que nos permita crecer juntos* ".**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

AVIABUE informa que denunciará esta conducta de Lan Chile ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Fdo.: Daniel Manfredi – Presidente / Roberto Merlassino – Secretario

GIGANET, 16 de Octubre de 2001
LanChile informa:

A partir del día 01 de noviembre del 2001, siguiendo la tendencia de la industria aérea, nos hemos visto en la necesidad de disminuir la comisión estándar por la venta de pasajes de un 9% a un 6%. Esta disminución aplica para la venta realizada a través del canal de distribución de agencias de viajes y operadores turísticos, ya sean IATA o no IATA.

Esta medida ha sido tomada en el marco de la reestructuración de costos que ha tenido que llevar a cabo LanChile a raíz de la crisis mundial que está viviendo la industria aérea.
Esta noticia fue informada a AAAVYT a través de una carta con fecha 03 de octubre del 2001.

LA AGENCIA DE VIAJES, 19 de Noviembre de 2001
Comisiones: el juicio se quedó sin querellantes. Palacios y Perri se retiraron de la demanda por las comisiones

El jueves pasado el abogado que lleva la causa por el juicio contra las compañías aéreas por la baja de comisiones presentó un escrito, en el que Business and Travel (Top Dest), la agencia de viajes de Marco Palacios y Fati Tours (la de Julio Perri) desisten de continuar el mismo.
El jueves por la tarde este medio recibió un llamado telefónico invitándolo a conocer una información "bomba".
La fuente que pidió reserva de su nombre sacó del bolsillo de su campera una fotocopia que daba cuenta de la presentación realizada por el doctor Gustavo Romano Duffau, abogado patrocinante de la causa que los agentes de viajes llevan adelante contra American, British y United por la baja de las comisiones en la venta de pasajes aéreos, ante el juzgado del doctor Tresguerras, desistiendo de continuar con el planteo.
El escrito lleva la rúbrica de Julio Perri, ex secretario de AAAVYT; y de Luis Angel Moretti, letrado coapoderado en representación de Businesss and Travel SRL, la sociedad dueña de Top Dest.
Ante este hecho, nos dirigimos telefónicamente a Moretti, quien afirmó no poder dar explicaciones debido a que la presentación había sido realizada por Romano Duffau. Al decirle que la presentación contaba con su firma Moretti aseguró: "Esa firma la hice hace tiempo y era para otra cosa".

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

FIT 2001 – FERIA INTERNACIONAL DE TURISMO
Discurso de Apertura del Presidente de FIT y de la AAAVYT
Lic. Marco A. Palacios

El sábado 22 de Octubre de 2001 en el discurso de apertura de la **Feria Internacional de Turismo** – FIT 2001 – el **Sr. Marco Palacios**, Presidente de la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo – **AAAVYT** - y de FIT, y referida a la crisis por la baja unilateral y arbitraria de las comisiones de algunas líneas aéreas y la falta de diálogo expresaba:

Esta Feria Internacional de Turismo, la primera en importancia en Latinoamérica y la quinta en el orden mundial, hoy, en su VI edición muestra que nuestra industria, el Turismo, es sinónimo de esperanza.

Prueba de ello, es el notable crecimiento y el importante contenido brindado por los participantes y expositores de esta FIT que podrán ver en unos minutos más.

Y es por eso, que al lema propuesto para este año por la OMT**: "El Turismo: Instrumento de paz y diálogo entre las civilizaciones"**, me he permitido agregarle: "y Esperanza para el mundo".

. . . **del cual rescato el principal concepto, ese que ya es una realidad, que ya todos saben, que ya nadie duda: Que** el Turismo es una cadena de valor**, es decir, los agentes de viajes, los hoteleros, los transportadores, las rentadoras de autos, los guías, en fin, todos somos eslabones de una misma cadena.** No hay nada que beneficie o perjudique a un eslabón, que no beneficie o perjudique a la cadena.

A partir de este concepto podemos construir el sueño de que el Turismo sea definitivamente reconocido.

El Barón Pierre de Coubertain dijo: ' Lo mejor que tienen los sueños es que se pueden hacer realidad ' y vaya si lo logro, no.? Nosotros, queridos amigos , no tengo dudas, también podemos lograrlo.

Lo que nos restaría ahora para maximizarlo seria que los distintos sectores privados trabajen en forma conjunta sobre el mismo concepto, e internalicen definitivamente que pertenecen a sectores complementarios y no opuestos.

Es de esperar **que la grave situación actual sirva al menos para que algunos de los representantes de las líneas aéreas acepten el diálogo con los agentes de viajes; o sino que nos digan que parte de la palabra diálogo no entienden.**

Que **revisen sus actitudes**, que **les impiden reconocer una competencia justa, una remuneración justa, o una justa distribución de la tarea administrativa, o bien los llevan a discriminar a los agentes de viajes pretendiendo, por ejemplo, vender más barato que ellos**.

Que comprendan que no somos sus socios, porque no participamos ni de sus ganancias ni de

sus pérdidas, y tampoco participamos del gerenciamiento.
Que no somos sus clientes. Sus clientes en un promedio del 85% según sus propios números, son los clientes de los agentes de viajes.

Somos sí, su cadena de distribución, y como tal exigimos respeto comercial.

Que nos necesitamos mutuamente.

Que queremos construir juntos.

En definitiva, que queremos encontrar una solución a los conflictos.
Para ir finalizando me gustaría referirme a la Esperanza.
No se trata de alimentar el vago sentimiento de que alguna vez las cosas van a mejorar.
Tampoco se trata de asumir la actitud estoica de aguantar porque no queda otra, de apretar los dientes y seguir adelante.

La esperanza no ignora el tiempo difícil, ni lo minimiza, sino que lo utiliza para abrir puertas y ventanas a tiempos mejores.

Mientras que algunos construyen muros para defenderse de los ventarrones, otros construyen molinos de viento para aprovecharlos.

La esperanza es el trampolín para saltar de la protesta a la propuesta, de la resignación a la afirmación, de la depresión a la decisión; en definitiva: de vivir y de no conformarse con sobrevivir.

Esta **es la respuesta para aquellos agoreros que pronosticaron nuestro fracaso. Revisen su pensamiento. Revisen sus actitudes.**

Es por ello que para el momento que nos toca vivir, quiero especialmente exaltar LA ESPERANZA, como herramienta imprescindible para enfrentar los desafíos de la hora actual.

Asociémonos, sumemos esfuerzos. Los convoco firmemente a la participación de todos, al protagonismo de todos, a la complementación de todos .

Como dice ese cantautor español [156] :

Que ser cobarde no valga la pena
Que no te compren por menos de nada.
Que ser valiente . . . no salga tan caro

Sr. Marco A. Palacios
Presidente de FIT y de AAAVYT

[156] Se trata de Joaquín Sabina.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

LA AGENCIA DE VIAJES, 26 de Noviembre de 2001
Para Palacios nada cambia

A través de una solicitada, el presidente de AAAVYT afirmó que las dimisiones no afectan el juicio por la baja de comisiones. Sin embargo, hace solo un mes Luis Moretti, abogado de Marco Palacios, aseguraba en una reunión de CD de AAAVYT que el desistimiento de Julio Perri podría llegar a traer consecuencias no muy gratas para los agentes de viajes. El jueves hay elecciones.
El presidente de AAAVYT envió una solicitada a los medios en la que asegura la continuidad del proceso iniciado por la baja de comisiones de las compañías aéreas.
Palacios fue consultado por La Agencia de Viajes vía email, por lo que no dejó lugar a las repreguntas. Su frase de cabecera para responder a inquietudes tales como si su dimisión afecta al juicio o a las próximas elecciones de la entidad fue "de ninguna manera". En esta edición, presentamos el informe jurídico dado a conocer en la reunión de Comisión Directiva del 24 de octubre.
Tras la publicación la semana pasada de la información referida al escrito por el cual Top Dest y Fati Tours, las empresas de Marco Palacios y Julio Perri, respectivamente, desistían de continuar ligadas a la demanda iniciada por la baja de comisiones de las compañías aéreas, el propio presidente de la Asociación Argentina de Agencia de Viajes y Turismo (AAAVYT) envió una solicitada a los medios de prensa a la que hace referencia a la continuidad del proceso.
El doctor Moretti informa haber recibido el lunes pasado un llamado de Julio Perri, quien le solicita concretar su desistimiento en el juicio que AAAVYT sigue contra las líneas aéreas. Y recuerda que sólo Top Dest y Fati Tours se presentaron.
Marco Palacios informa que se comunicó con Perri, a quien indicó que tal actitud podía significar un aspecto negativo en la posición de AAAVYT.

RÉPORT, 26 de Noviembre de 2001
Todo está como era entonces

El proceso judicial continúa su camino. Ante versiones periodísticas que aseguraban que la AAAVYT se había quedado sin querellantes por el tema de las comisiones, la institución hizo público un comunicado en el que informa, entre otras consideraciones, que el proceso judicial continúa su camino. La semana pasada, además, transcurrió en medio de rumores y versiones de toda especie.

LADEVI AL DIA, 10 de Diciembre de 2001
AAAVYT REPUDIA

Mediante una carta firmada por el Presidente y Secretario la **AAAVYT repudio la baja de comisiones de Delta Air Lines**. Dijo que además de las discrepancias sustanciales que produce con los conceptos sostenidos por esa institución esa medida afecta el Convenio de Competitividad acordado con el Gobierno, e impide a la cadena de distribución el cumplimiento de los objetivos comprometidos en dicho acuerdo.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El 12 de Diciembre de 2001 la Compañía **IBERIA**, informa que ha decidido bajar la comisión al 6%. A continuación se transcribe el texto del rechazo de la **AVIABUE** y la nota enviada por la Asociación Nacional..

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES

IBERIA al 6%

En representación del mandato recibido de nuestros socios en las diversas asambleas en las que se sometió a consideración la política de algunas compañías aéreas tendiente a **reducir comisiones que por derecho corresponden a los agentes de viajes la AVIABUE denuncia y rechaza la actitud inconsulta y arbitraria de IBERIA de reducir sus comisiones al 6%.**

Como hemos manifestado en comunicaciones anteriores **esta Asociación no comparte ni compartirá una actitud que, en lugar de revisar el conjunto del negocio de la venta de viajes y turismo en busca de una solución que procure el común interés de todas las empresas comprometidas**, pretende transferirle a las Agencias de Viajes el costo de la ineficiencia de los transportistas.

Durante los últimos 24 meses hemos realizado numerosos e importantes aportes en procura de una solución consensuada y de provecho común, el denominado Plan B ha sido la culminación de **una serie de esfuerzos que han sido desoídos y desestimados sin más por las compañías**.

No estamos dispuestos a permitir que nuestro trabajo profesional sea desmerecido. Exigimos que se nos reconozca el trato y la retribución que la condición de histórica e ineludible cadena de distribución nos otorga.

Ya le hemos hecho conocer nuestra posición a IBERIA a través de la nota que en el día de ayer recibieran en su mostrador, copia de la cual se acompaña. **Sin embargo queremos ratificar una vez más nuestro compromiso con nuestros representados: vamos a continuar interponiendo todo recurso a nuestro alcance a fin de hacer valer nuestros derechos, Exigimos REMUNERACIÓN JUSTA, COMPETENCIA JUSTA y JUSTA DISTRIBUCION DE LA TAREA ADMINISTRATIVA**

Se transcribe a continuación copia de la carta de respuesta de AAAVYT cursada a IBERIA con fecha 11 de diciembre de 2001:

Señores
IBERIA – LINEAS AEREAS DE ESPAÑA
At: Sr Antonio Falcone
Presente

De nuestra consideración:

En relación a Vuestra comunicación referida a los cambios en la comercialización de los pasajes de Vuestra compañía, informamos a Usted lo siguiente:

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

1) No compartimos la nueva metodología, porque se aparta del concepto que los Agentes y de Viajes y las líneas aéreas comercialicen los pasajes al mismo precio y además se trata de una decisión unilateral que no ha sido consensuada con los Agentes de Viajes que son su cadena de distribución, y obviamente no estamos de acuerdo con la comunicación de la rebaja de comisiones a los Agentes de Viajes del 9% al 6%.

2) Si bien comprendemos Vuestra necesidad de reducir costos, en nuestra opinión el procedimiento elegido no es el correcto, máxime teniendo en cuenta la situación económica por la que está atravesando nuestro país.

3) Al margen de agradecer Vuestra preocupación por resolver los problemas de los Agentes de Viajes que se desprenden de su nota, consideramos que la efectiva colaboración con nuestro sector debería implementarse a través de un acuerdo entre las dos partes y no a través de sugerencias no consensuadas.

4) Como siempre, estamos en permanente disposición para obtener los acuerdos necesarios para respetar a las tres partes involucradas, esto es la línea aérea, los Agentes de Viajes y el público usuario, dado que la propuesta por Ustedes sugerida parecería redundar en un aumento de precios para éstos últimos.

Sin otro particular, saludamos a Ustedes atentamente.

El 13 de Diciembre de 2001 la Compañía **DELTA Airlines**, informa que ha decidido bajar la comisión al 6%. A continuación se transcribe el texto del rechazo de la **AVIABUE**.

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES

Rechazo a DELTA Air Lines

Por medio de la presente, y ante el anuncio efectuado por **DELTA Air Lines sobre su decisión de reducir la comisión a las Agencias de Viajes en Argentina al 6%, a partir del 01 de Enero de 2002**, la **Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires (AVIABUE)** hace saber a la comunidad turística lo siguiente:

AVIABUE repudia enérgicamente la actitud asumida por la mencionada compañía aérea, por arbitraria, unilateral e inoportuna, puesto que se atenta una vez más contra los **legítimos derechos** de todo Agente de Viajes en percibir por su participación en la cadena comercial una **remuneración justa y equitativa.**

AVIABUE reafirma ante lo expresado por la mencionada empresa, que dicha medida deteriora los frágiles lazos comerciales logrados hasta ahora, que sólo el cinismo puede ver a este atropello como un "marco de transparencia y sinceridad", que sí apunta en detrimento de la actividad de las Agencias de Viajes y que en nada se orienta al **"adecuado apoyo empresario a su principal canal de comercialización"**, sino por el contrario, agrava aún más la difícil situación por la que atraviesa el sector, que lucha a pesar de todo por su supervivencia y porque se reconozca y respete los tres principios que deben prevalecer en la relación compañías aéreas - agencias de viajes: **1) Competencia justa; 2) Remuneración justa; 3) Justa distribución de la tarea administrativa**.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

AVIABUE asimismo denuncia la escasa capacidad de diálogo para con los Agentes de Viajes y entre las mismas Líneas Aéreas enfrentadas hoy en una encarnizada lucha de precios y la falta de seriedad, de voluntad y de respeto por parte de las compañías aéreas en la evaluación del **Plan "B" presentado por las autoridades de AAAVYT y AVIABUE**, con el firme propósito de aunar esfuerzo por encontrar una **solución alternativa** que ponga fin a los conflictos existentes entre ambos sectores.

AVIABUE también lamenta la falta de creatividad y de innovación que han llevado a las compañías aéreas como DELTA Air Lines a considerar la justa remuneración de los Agentes de Viajes como el único instrumento de ajuste para paliar y justificar su propia ineficiencia, cuando mantienen políticas comerciales devastadoras con la constante rebaja de tarifas y prácticas desleales a través del comercio electrónico, y de las cuales las Agencias de Viajes no sólo no son responsables, sino que además por esta incompetencia ya ven mermados sus ingresos.

Un dicho popular dice **que las mentiras tienen patas cortas**; recordemos que DELTA llegó a la Argentina en plena puja por la baja de las comisiones por parte de AA, UA, BA, AF y LH, prometiendo abonar y mantener las comisiones en el 9%. **Hoy todo indica que sólo pretendían posicionarse, usando y engañando a los Agentes de Viajes.**

AVIABUE informa que denunciará esta conducta de DELTA Air Lines ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia.

Fdo.: Daniel Manfredi – Presidente / Roberto Merlassino – Secretario

---

REPORT, 17 de Diciembre de 2001
EN COLOMBIA LAS DEVUELVEN Y AQUÍ SIGUE LA BAJA.

Iberia decidió bajar sus comisiones al 6% en la Argentina. La **AVIABUE expreso su rechazo** a esta actitud, mientras que la compañía fundamento su nueva política para la comercialización de sus vuelos en la necesidad de adaptarse a los tiempos actuales. El congreso de Colombia aprobó una ley que fija en el 10% la comisión que deben recibir las agencias tanto en vuelos internacionales como domésticos.

IBERIA BAJO LAS COMISIONES

Iberia decidió bajar sus comisiones al 6% en la Argentina a partir del 1 de febrero. La **AVIABUE expreso su rechazo hacia la actitud** mediante un comunicado enviado a la prensa y a todos sus asociados.

La AVIABUE expreso mediante un comunicado que no comparte ni compartirá una actitud que no revise el conjunto del negocio de la venta de pasajes. Idéntico reclamo realizó la AAAVYT. La compañía aérea por su parte fundamento su nueva política para la comercialización de sus vuelos a través de un anuncio enviado a sus canales de distribución. **Antonio Falcone gerente de Iberia manifestó que loas ultimas medidas que limitaron las operaciones con dinero en efectivo precipitaron la decisión de la compañía de reducir las comisiones**.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El 26 de Diciembre de 2001 la **AVIABUE** envia una nota enviada al Director General de AMERICAN AIRLINES, Daniel Rodríguez, **en rechazo a la política comercial de esta empresa.**

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES

Rechazo a American Airlines

Transcribimos para conocimiento de los Agentes de Viajes el tenor de la carta enviada al Director General de AMERICAN AIRLINES, Daniel Rodríguez, **en rechazo a la política comercial de esta empresa** al propiciar ofertas de descuento y crédito sólo aplicables para quienes opten por comprar directamente en los centros de atención al público de la misma.

Al mismo tiempo, queremos hacer notar que no sólo dicha compañía no ha dado respuesta alguna a nuestra presentación, sino que **además se suma ahora otra decisión arbitraria por parte de la mencionada, al aceptar el pago con cheque en pesos a los pasajeros que compran en forma directa en sus oficinas de ventas.**

Buenos Aires, 19 de diciembre de 2001.

Señor
Daniel Rodríguez
Director General
American Airlines.
Presente

De nuestra consideración:

Le remitimos la presente a fin de manifestarle **la profunda preocupación** con la que hemos recibido la noticia **sobre su política de ofertas de descuentos y crédito sólo para compras en mostrador**. Como Ud. sabe, la empresa que representa ha decidido otorgar condiciones ventajosas para quienes opten por comprar directamente en los centros de atención al público administrados por Uds. En esas transacciones los compradores reciben un 10% de descuento y la oferta de una venta a crédito que, según Uds. han comunicado, también supone una deducción por interés no percibido.

Al respecto **queremos decirle que sorprende y desagrada** el que la mencionada política comercial no haya sido dada a publicidad perjudicando nuestra posibilidad de ejercer con normalidad nuestra industria y creándole cierto perjuicio a los consumidores que compran ignorando la diferencia de trato.

Debemos agregar que **nos consta que las mencionadas promociones no pueden ser comercializadas por las agencias de viajes**, ya que sobre estas su empresa pretende no reconocer comisión alguna, lo que a nuestro entender transgrede no sólo el espíritu sino la letra del contrato que nos une.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Esperamos que esta ocasión, a diferencia de lo ocurrido en el pasado reciente, sea propicia para la búsqueda de soluciones concertadas que permitan devolverle a su estrategia comercial las condiciones de legalidad y buena fe que deben caracterizar a todas los actos de negocios.

Le solicitamos en consecuencia arbitre los medios necesarios a fin de rectificar esta irregular situación. Sepa que cuenta, de nuestra parte, con vocación de diálogo en procura de una solución.

Finalmente debemos imponerlo, en representación del pensamiento de nuestras empresas y empresarios, del fuerte rechazo que la actitud asumida merece.

Estamos convencidos que es tiempo de terminar con estas actitudes hostiles y recuperar principios rectores que aseguren un mercado transparente, retribuciones justas para cada eslabón de la cadena comercial, equitativo reparto de las tareas y respeto, por sobre todo el respeto que se merece quien con sacrificio ejerce industria lícita en la Argentina de estos tiempos.

Sin más, quedando a la espera de una pronta y favorable respuesta saludamos a Ud. muy atentamente.

Roberto Merlassino
Secretario

Daniel Manfredi
Presidente

LADEVI, 11 de Marzo de 2002
AGENCIAS Y AEROLÍNEAS AMPLIAN SUS PUNTOS DE FRICCION

Los Presidentes de las asociaciones que integran la **COTAL** se reunieron la semana pasada en Panamá para tratar las problemáticas del sector en cada uno de los países. En el encuentro estuvo presente el presidente de la AAAVYT quien en dialogo con LADEVI aclaro que el 90% de las charlas giro en torno a la relación entre las agencias y el JEC: Segun aclaro el **presidente de la AVIABUE Daniel Manfredi** , el mencionado **acuerdo cuenta con una serie de puntos inaceptables** . Pero el que mayor discusión ha generado es el referido a la posibilidad de que las aerolíneas **determinen los niveles de remuneración a pagar a las agencias** por la comercialización y distribución de pasajes, previo aviso de los cambios con 90 días de anticipación.

El 04 de Abril de 2002 en medio de una de las crisis más profundas que le ha tocado vivir al sector, es el presidente de **AVIABUE Daniel Manfredi** el encargado de convocar nuevamente al diálogo a las líneas aéreas, en el acto de apertura del **ECTU 2002 en el Centro Cultural Borges**.
Ante una nutrida concurrencia y referido a este tema, Manfredi expresaba lo siguiente:

ECTU 2002 – ENCUENTRO DE COMERCIALIZACION TURÍSTICA
Centro Cultural Borges, 04 de Abril de 2002
Discurso de Apertura del Presidente de la AVIABUE
Sr. Daniel A. Manfredi

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

. . . Este encuentro lo estamos concretando en el contexto de un mercado turístico complejo, en un contexto de grave crisis que nos exige dar una **respuesta**, una **oportunidad** y un **desafío** a nuestro sector turístico.

Por eso decimos: **No nos resignamos a ser la variable de ajuste de nuestro sector, exigimos la oportunidad de continuar en nuestro negocio y el reparto equitativo de los costos de la crisis.**

Y finalmente un **desafío**: **para afrontar el cambio y tener éxito**.

Un desafío basado en la capacidad de pensar y aprender de experiencias pasadas.

Para recuperar nuestras fuerzas, para abrir nuestras mentes, para convocar a la inteligencia, para propiciar los cambios que los tiempos nos demandan, entendiendo que las formas de hacer nuestro negocio han cambiado, el de sumar nuestras voluntades e imaginación para encontrar soluciones conjuntas para la crisis que enfrentamos.

Esta tribuna que el ECTU me ofrece como presidente de los Agentes de Viajes de la Ciudad de Buenos Aires y **Responsable de la Comisión de Transporte Aéreo** me obliga a acercar algunas definiciones esenciales sobre las condiciones que deben darse para que nuestras empresas puedan continuar operando con normalidad.

Hace un año atrás realizaba desde este mismo acto de inauguración una convocatoria **amplia y generosa** a debatir y construir **acuerdos entre Compañías Aéreas y Agentes de Viajes** basado en **tres principios y una propuesta**:

- **Remuneración Justa**
- **Competencia Justa y**
- **Justa Distribución de la carga administrativa**

Este espíritu se reflejó en el creativo trabajo que se dio a conocer con el nombre de **Plan B.**

Vale la pena recordar los fundamentos principales **del mencionado plan. Saben Ustedes que nuestro trabajo se sostenía en una fuerte línea conceptual asentada sobre un profundo y consistente estudio técnico que consideró las cuestiones legales y contables tanto como las particularidades del proceso de comercialización que desarrolla nuestra actividad.**
Permitanme pedirles un minuto más para precisar los conceptos mencionados.
En primer lugar, requeríamos de las companías aéreas la asunción, en los hechos, de aquello que tantas veces han declamado la importancia fundamental que su cadena de distribución**, es decir nosotros, tiene para la supervivencia de su negocio.**

En segundo orden, proponiamos que transportadores y Agentes reconozcan la importancia que para el consumidor final, el pasajero, tiene el contar con asesoramiento profesional adecuado al momento de contratar sus viajes aéreos.

Concluíamos, que era necesario diferenciar el costo **de la comercialización y asesoramiento al pasajero del resto de los valores detallados en el billete, habilitándole su campo correspondiente.**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Sobre estas gruesas líneas trabajamos para demostrar que en lo que a reparto de costos y rentabilidad se refiere nuestra propuesta de reconocer una retribución pero imputada en el billete **de manera distinta producía una mejora en la posición económica de las compañías al modificar principalmente la posición fiscal de las mismas en relación a la situación que imponía pagar un porcentaje dentro de las modalidades anteriores.**

Copias de Plan propuesto están a disposición de quien lo requiera en las oficinas de nuestras asociaciones.

Desde entonces la situación lejos de mejorar empeoro. Las pocas companías aereas que imponían ruinosas condiciones a los agentes de viajes se han multiplicado.

A la crisis que produjo la reducción de comisiones se ha sumado la inequitativa solución que se pretende dar a los múltiples perjuicios que **genera la eliminación de la convertibilidad**.

No quiero aquí exponer mi posición con respecto a lo correcto o incorrecto de esta medida que es, claramente, una decisión de gobierno por lo que, consecuentemente, corresponde a quienes lo representan, explayarse sobre el particular.

Sin embargo, a nadie escapa que estas modificaciones profundas de los negocios en Argentina han generado graves problemas de reparto de costos y ganancias entre los eslabones de todas las cadenas de producción y comercialización. Exigimos que nuestros proveedores asuman la parte del problema que les corresponde.

Intento, entonces una **nueva convocatoria al diálogo y al acuerdo**. **No lo hago con el optimismo de hace un año. Las actitudes del pasado reciente me lo impiden.**

Uds. Sres. Transportadores saben que a los conflictos de arrastre del año anterior hay que agregar, hoy, nuevas situaciones críticas, ejemplificadas en los reclamos presentados durante los últimos días ante la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia y ante la Secretaría de Turismo y Deportes de la Nación. **No nos han dejado alternativa.**

Es por eso que **debo repetir hoy que nuestra convocatoria al diálogo** es una exigencia para abrir canales de negociación, que tienden a cerrase.

Entiendan que nuestra relación es de reciproca dependencia. Cuanto antes lo asumamos mejor. Cuanto antes notemos que acá no hay soluciones individuales, más rápido vamos a encontrar la forma de incrementar el negocio en beneficio de todos. Si esto no pasara, **terminaríamos repartiéndonos las ruinas de algo que estuvo destinado a ser grande y rentable para muchos, el negocio de los viajes y el turismo.**

Lo que acabo de expresar supone un compromiso de trabajo **producto de una fuerte convicción y fortaleza** que no surge solo de mi voluntad y mi circunstancial paso por esta presidencia sino del aporte de todos los miembros de la Comisión Directiva que me acompaña y de aquellos agentes de viajes que día a día brindan su tiempo en beneficio de nuestro futuro común.

Daniel Manfredi
Presidente de AVIABUE

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

AAAVYT INFORMA

En el juicio por la **rebaja de comisiones** llevado a cabo por la AAAVYT contra American Airlines, British Airways y United Airlines, el Juez Federal, Dr Luis María Márquez, **no hizo lugar a la revocatoria deducida** por las tres aerolíneas demandadas, confirmando que se debían pagar a las empresas el 9% de comisión, en lugar del 6%. En uno de sus considerandos, el Magistrado señaló que "*deviene insustancial que los incidentistas sean empresa norteamericana toda vez que las comisiones al Agente aprobado IATA son pagaderas en la República Argentina"* señalando además "*toda vez que a la fecha en que se decretó la medida cautelar, 13.07.2000 (fs. 1459/1461) estaba en vigencia la resolución 016 a) por lo cual correspondía que las empresas American Airlines, United Airlines y British Airways abonen el 9% de la tarifa en vigor, recházanse las revocatorias intentadas".*
Por otra parte, y con respecto a la **querella criminal** impuesta por la AAAVYT contra Sergio Hurtado (funcionario de American Airlines), la Cámara en lo Criminal y Correccional, por el voto de sus Jueces, Dr Carlos Alberto González, Dr Carlos Alberto Elbert y Dr. Luis Ameghino Escobar, ha resuelto rechazar la defensa de falta de acción por inexistencia de delito deducida por el imputado, Sr Hurtado. Entre otras consideraciones, expresaron que *"Analizadas las constancias de la causa, los suscriptos coinciden con las apreciaciones vertidas por el Ministerio Público Fiscal y por el señor Juez de grado en la resolución impugnada, en cuanto a que en el caso sub examine, la inexistencia de delito no surge de manera manifiesta, palmaria o notoria, debiéndose en consecuencia homologar el auto en crisis, por no hallar el planteo intentado por la defensa, cabida en la enumeración taxativa del artículo 339 inciso 2 del código de rito".*
Capital Federal, abril 24 de 2002.

El 24 de Abril de 2002 la Compañía **VARIG**, informa que ha decidido bajar la comisión al 6%. A continuación se transcribe el texto del rechazo de la **AVIABUE** y la nota enviada por Varig.

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES

Rechazo a VARIG

Por medio de la presente, y ante el anuncio efectuado por **VARIG sobre su decisión de reducir la comisión a las Agencias de Viajes en Argentina al 6%, a partir del 01 de julio de 2002**, la **Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires** hace saber a la comunidad turística lo siguiente:

AVIABUE repudia enérgicamente la actitud asumida por la mencionada compañía aérea, por arbitraria, unilateral e inoportuna, puesto que se atenta una vez más contra los **legítimos derechos** de todo Agente de Viajes en percibir por su participación en la cadena comercial una **remuneración justa y equitativa.**

AVIABUE reafirma ante lo expresado por la mencionada empresa, que dicha medida sí apunta en detrimento de la actividad de las Agencias de Viajes, agrava aún más la difícil situación por la que atraviesa el sector, que lucha a pesar de todo por su supervivencia y porque se reconozca y respete los tres principios que deben prevalecer en la relación compañías aéreas -

agencias de viajes: **1) Competencia justa; 2) Remuneración justa; 3) Justa distribución de la tarea administrativa**.

AVIABUE asimismo denuncia la escasa capacidad de diálogo y la falta de seriedad, de voluntad y de respeto por parte de las compañías aéreas en la evaluación del **Plan B presentado por las autoridades de AAAVYT y AVIABUE**, con el firme propósito de aunar esfuerzo por encontrar una solución alternativa que ponga fin a los conflictos existentes entre ambos sectores.

AVIABUE también lamenta la falta de creatividad y de innovación que han llevado a las compañías aéreas como Varig a considerar la justa remuneración de los Agentes de Viajes como el único instrumento de ajuste para paliar y justificar su propia ineficiencia, cuando mantienen políticas comerciales devastadoras con la constante rebaja de tarifas, y de las cuales las Agencias de Viajes no sólo no son responsables, sino que además por esta incompetencia ya ven mermados sus ingresos.

Fdo.: **Daniel Manfredi – Presidente / Roberto Merlassino – Secretario**

A continuación transcribimos el texto de la comunicación enviada por Varig a la AAAVYT

Buenos Aires, 24 de abril de 2002

Señor
Marco Palacios
Presidente de
A.A.A.V.Y.T.
Presente

De nuestra mayor consideración:

Tenemos el agrado de dirigirnos a Ud. con el objeto de comunicarle que a partir del próximo 01 de julio /2002, VARIG S.A. reconocerá el 6% de comisión sobre ventas efectuadas por las Agencias de Viajes.

Respaldan esta actitud, razones de orden financiero que no escapan a su conocimiento.

Los altos costos y la grave crisis que afecta a nuestro país y a la industria del transporte aéreo en general, son los motivos que nos obligan a tomar esta medida.

Y obviamente las instrucciones recibidas de nuestra Casa Matriz, son también otro de los factores determinantes.

VARIG es una de las pocas compañías aéreas que hasta la fecha aún no había tomado determinación alguna sobre la materia, y es bien sabido que las empresas que ya lo han hecho están con sus costos mejorados y con mayor competitividad que nosotros.

Esto es lo que debíamos y deseamos informarle, con antelación a la comunicación al mercado.

No obstante lo expuesto, no perderemos las esperanzas de que en el futuro próximo se produzca un repunte en nuestra actividad y en el país, y es en razón de ello que estamos dispuestos a

mantener una red aérea compatible con la demanda, con productos de alta calidad, posibilitando además la continuidad de seguir generando grandes negocios junto al "trade".
Quedamos a vuestra disposición y hacemos propicia la oportunidad para saludar a Ud. con nuestra consideración más distinguida.

Roberto de Olivera Luiz
Gerente General para Argentina

LA AGENCIA DE VIAJES, 29 de Abril de 2002
Una a favor de las agencias

El juez federal Luis María Márquez **no hizo lugar a la revocatoria** deducida por las tres aerolíneas demandadas – American, British y United - en el juicio llevado a cabo por la AAAVYT en la baja de comisiones.
Así, el magistrado **confirmó que se debía pagar a las empresas el 9% de comisión**, en lugar del 6%. **Una batalla ganada por las agencias**. En uno de sus considerandos, Márquez señaló que **"deviene insustancial que los incidentistas sean empresas norteamericanas toda vez que las comisiones al agente aprobado IATA son pagaderas en la República Argentina**, señalando además que **"a la fecha en que se decretó la medida cautelar estaba en vigencia la resolución 016ª por lo cual correspondía que las empresas American Airlines, United Airlines y British Airways, abonen el 9%** de la tarifa en vigor por lo que se rechazan las revocatorias intentadas".
Por otra parte, y con respecto a la querella criminal impuesta por AAAVYT contra **Sergio Hurtado** – funcionario de American Airlines-, la Cámara en lo Criminal y Correccional resolvió rechazar la defensa de "falta de acción" por inexistencia de delito deducida por Hurtado, es decir, que la **Justicia estimó que el directivo actuó en su momento en desobediencia de la medida cautelar** que establecía la vuelta al 9%.

LA AGENCIA DE VIAJES, 29 de Abril de 2002
Varig baja las comisiones al 6%

Varig anunció que a partir del primero de julio bajará al 6% las comisiones de los agentes de viajes. Una vez más **la AVIABUE** rechazó la medida por considerarla arbitraria.
Esta asociación no comparte ni compartirá una actitud que, pretende transferirle a las agencias el costo de la ineficiencia de los transportistas, aseveraron los representantes de AVIABUE, quienes además puntualizaron: **el denominado Plan B ha sido la culminación de una serie de esfuerzos desoídos y desestimados por la compañía.**

RÉPORT, 06 de Mayo de 2002
Varig baja las comisiones

El pasado 24 de abril, el gerente general de Varig para la Argentina, Roberto De Olivera Luiz, informó mediante una carta enviada a Marco Palacios, presidente de la AAAVYT, que a partir

del 1º de julio la compañía reconocerá el 6% de comisión sobre las ventas efectuadas por las agencias de viajes. **De Olivera Luiz fundamenta la medida en instrucciones recibidas de la casa matriz** y en **"razones de orden financiero que no escapan a su conocimiento"** tales como "los altos costos y la grave crisis que afecta nuestro país y a la industria del transporte aéreo en general".
Las asociaciones que nuclean a los agentes de viajes argentinos repudiaron la medida adoptada por la compañía brasileña por considerarla arbitraria.

NUEVO CONTRATO PARA AGENCIAS DE VIAJES – Reso. IATA 864

Como ya se ha mencionado al comienzo de este trabajo, las relaciones entre los agentes de viajes y las aerolíneas comenzaban a transitar por un periódo de tensión, especialmente a partir de finales de 1997.
La entonces ministra española de turismo se puso al frente de los reclamos de los agentes de viajes europeos y amenazó a la IATA con revocar su inmunidad ante la Unión Europea, y les impuso la necesidad de **suscribir un nuevo contrato con los agentes**, con el fin de lograr un acuerdo balanceado.
Como consecuencia de esta decisión se crea el **Grupo de Trabajo del Nuevo Milenio**, compuesto por cinco representantes de las líneas aéreas y tres miembros de los agentes de viajes.

Luego de dos años de trabajo, quedan establecidas las bases para la redacción de un Nuevo Contrato; para tal efecto se crea el GCC (Comité Consultivo Global) compuesto por ocho miembros representando a las aerolíneas y ocho miembros por los agentes de viajes.

Enterado, Mario Zirolli promovió su propia designación enviando sus antecedentes, amparado en el conocimiento del idioma inglés, contando con el correspondiente visto bueno del presidente de AAAVYT Sr. Marco Palacios.

Fue aceptado y se convirtió e uno de los integrantes del GCC por los Agentes de Viajes; 6 por la FUAAV y 2 por ECTAA – la Federación Europea – , todos socios activos de una asociación nacional perteneciente a la FUAAV.
Siempre se ha considerado a Mario Zirolli como uno de los miembros en representación de la FUAAV, y más precisamente del Area 1.

En la primera reunión realizada en Londres en Febrero de 2000 del GCC se acordarían los principios básicos aprobados y aceptados en el informe del Grupo de Trabajo del Nuevo Milenio, como punto de partida para la redacción de un nuevo acuerdo:

- Remuneración Justa.
- Competencia Justa.
- Justa distribución de la tarea administrativa.

Refiriéndose a este tema, **Marco Palacios**, Presidente de AAAVYT, expresaba:
" Conforme al tema en cuestión, primeramente queremos destacar la trascendencia e importancia que para el futuro de los Agentes de Viajes tiene el **asegurarnos de llegar a un acuerdo justo, equitativo y balanceado** para suscribir un nuevo Contrato de Agencias de Viajes ".

Y agregaba: “A estos hemos incorporado el **pricipio de Igualdad y la necesaria participación de los Agentes de Viajes en todos los grupos de trabajo y en todos los niveles de decisión.** Estamos de acuerdo con los puntos detallados en la Resolución 01 de la Asamblea de COTAL de San José. **Al respecto queremos dejar bien en claro, y que no haya ninguna duda, que las Instituciones representativas de los Agentes de Viajes de Argentina no aceptarán ni apoyarán ningún acuerdo de Nuevo Contrato en cuyas cláusulas de otorgue explícita o implícitamente a las aerolíneas facultades o beneficios para modificar unilateralmente la remuneración de los agentes de viajes; entendido este punto, cualquier plazo de aviso previo pierde razón de ser ”.**

Además, y como muchas aerolíneas ya han bajado y/o modificado las comisiones y todo indica que lo seguirán haciendo, se hace necesario incorporar un porcentaje (no inferior al 9%) o al menos la posibilidad de que el mismo surja del acuerdo previo entre Agentes y Aerolíneas.

Con relación al documento de **ECTAA** queremos destacar lo siguiente:
- Reafirmar los principios básicos acordados en la reunión del GCC de Febrero de 2000.
- Apoyar decididamente las recomendaciones de la Comisión Europea a la IATA, en cuanto a iniciar conversaciones con los Agentes con el fin de lograr un Acuerdo balanceado.

En cuanto a los Principios para un nuevo acuerdo, estos en lo general se encuadran dentro de lo razonable; sin embargo es necesario destacar y que se tengan en cuenta las siguientes consideraciones:

- Insistir con la inclusión del Mediador en los términos propuestos.
- Insistir por todos los medios disponibles con la incorporación al Nuevo Contrato de un Código de Conducta.
- Es imprescindible que en nuevo Acuerdo se acepte que el Agente tiene derecho a una remuneración por todos los servicios que le preste a la Aerolínea. Además los Agentes deberán tener derecho a cobrar tarifas por servicio, especialmente a los clientes, y a cobrarlos por separado.

Les recordamos que la AAAVYT (Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo) ha presentado y que la AVIABUE (Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires) ha promovido un creativo e innovador plan para la comercialización de pasajes aéreos; este documento denominado **Plan "B" propone mostrar la comisión o remuneración del Agente por separado de la tarifa básica, creando para tal fin un nuevo campo en el boleto de pasaje.**
Esto significaría que la remuneración del Agente dejaría de ser un cargo para las Aerolíneas (y tampoco el elemento de ajuste), la cual sería abonada por el pasajero**. Las Aerolíneas estarían obligadas a cobrarlo en sus ventas directas.**

- En cuanto a cualquier disputa que se pueda presentar con arreglo fuera del tribunal, esto dependerá del nivel de igualdad y de balanceo que se logre finalmente en el Nuevo Contrato.
Les recordamos que la AAAVYT mantiene en estos momentos (y lo hace en representación de los Agentes) acciones ante la Justicia Argentina contra varias Aerolíneas por la baja unilateral y arbitraria de las comisiones.

- Débitos : Es necesario revisar y reducir los plazos (30 meses) a un plazo que no supere los doce (12) meses.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

- Estamos de acuerdo con el resto de los puntos propuestos en el documento de ECTAA y UFTAA, y muy especialmente los referidos a la buena fe y prácticas comerciales justas y Justa Competencia; rechazamos los puntos sobre Remuneración del Agente (180 días) y Arreglo de disputas fuera de los tribunales hasta no lograr un Contrato balanceado según lo explicado al principio, donde ninguna de las partes tenga facultades ni prerrogativas para modificar, cambiar o anular ninguna de la cláusulas del Contrato unilateralmente.

Estos lineamientos serían la base para la redacción de un documento que se presentaría ante las autoridades de IATA, la FUAAV y la COTAL, y que serían utilizados como los conceptos principales para la redacción de la Resolución que sobre el Nuevo Contrato se aprobaría en el Congreso de COTAL en Margarita, Venezuela.

Proyecto del Nuevo Contrato para Agencias IATA - Reso. 864

En relación al proyecto del **nuevo Contrato para Agencias de Viajes de la IATA** - Resolución Nº 864 - la **Subcomisión de Transporte Aéreo AAAVYT - AVIABUE** hace saber a los Sres. Asociados que ha presentado el pasado 23 de Mayo un documento oficial rechazando el mismo. Se transcribe a continuación el documento oficial de **AAAVYT-AVIABUE**, el cual resulta explicativo en sí mismo:

Teniendo en cuenta que este tema resulta de real trascendencia para nuestra actividad, recomendamos a los Agentes de Viajes la lectura detenida de los puntos que se detallan en este instrumento.

Buenos Aires, 08 y 23 de Mayo de 2002

Señores
Miembros del JEC Argentina
Miembros del GCC
Dr. OSCAR RUEDA GARCIA - Presidente de FUAAV
ENZO FURNARI - Presidente de COTAL
Presidentes de Asociaciones Nacionales de COTAL
Presente

Ref.: NUEVO CONTRATO de AGENCIAS DE VIAJES
Resolución IATA 864 - Modificatoria de la Reso. IATA-824
Acuerdo de Agentes - Aerolíneas
Algunos comentarios - Posición oficial de Argentina

De nuestra consideración:

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

En los anteriores documentos de fechas 09 de Octubre de 2001 y 09 de Marzo de 2002, mientras se trabajaba en los borradores, ya expresábamos sobre el tema en cuestión, la trascendencia e importancia que para el futuro de los Agentes de Viajes tiene el **asegurarnos de llegar a un acuerdo justo, equitativo y balanceado para suscribir un nuevo Contrato de Agencias de Viajes.**

Conceptualmente los Agentes de Viajes de Argentina nos obligamos a tomar y a aceptar (luego aceptado también por los representantes de la mayoría de las Asociaciones Nacionales miembros de COTAL - reunión en FIT 2001 del 15/10/2001 en Buenos Aires) **los principios básicos acordados en la reunión de Febrero de 2000 de GCC (informe del Grupo de Trabajo del Nuevo Milenio**); estos principios son:

- Remuneración Justa.
- Competencia Justa.
- Justa distribución de la tarea administrativa.

A estos principios básicos entendíamos que era necesario incorporar **el principio de Igualdad y la necesaria participación de los Agentes de Viajes en todos los grupos de trabajo y en todos los niveles de decisión. Reafirmábamos nuestro total acuerdo con los puntos aprobados en la Resolución 01 de la Asamblea de COTAL de San José.**

Tibiamente se pretende mostrar o insinuar cierto grado de logro de ese principio, los cuales a nuestro entender resultan parciales, escasos e insuficientes, y en realidad tratan de mantener los mismos términos del actual contrato (Resolución 824 - Sección 9 - Remuneración). **Establecer este principio es fundamental para el futuro de los Agentes y dejamos bien en claro que las Instituciones representativas de los Agentes de Viajes de Argentina no aceptarán ni apoyarán ni promoverán ningún acuerdo de Nuevo Contrato en cuyas cláusulas se continué otorgando explícita o implícitamente a las aerolíneas facultades o beneficios para ocultar, minimizar, dejar normativamente librado a interpretaciones o modificar unilateralmente la remuneración de los agentes de viajes.**

Todas y cada una de estas prerrogativas y acciones están consagradas en el texto del pretendido nuevo Contrato en la Sección 7 - Recompensa por Servicios - de la Resolución 864 - puntos 7, 7.1 y 7.2 (modificatoria de la Reso. 824 - Sección 9 - Remuneración), **donde decididamente se pretende mediante una declaración de principios " ... las Partes reconocen que el Agente tiene derecho a una remuneración justa por el trabajo realizado por el Agente en nombre del Transportista ... " , ocultar el verdadero objetivo de las aerolíneas, deslinda toda obligación de abonar una "remuneración justa" al Agente, expresando en el mismo punto 7.1 " .... la remuneración específica pagadera por el Transportista (por ej. el nivel de comisión) y sus condiciones asociadas no son reguladas ni se rigen por este Contrato .... ".**

Para completar la pretensión **- y para que no queden dudas que a partir de la aprobación de este nuevo Contrato los Agentes ya no tendrán derecho a una remuneración tal como la hemos conocido hasta ahora - deberemos discutir en la Justicia lo "justo" de la remuneración o de la "recompensa", término que seguramente tendrá muchas interpretaciones en cuanto a su porcentaje - las aerolíneas se aseguran con el texto del punto 7.2 " ..... cualquier cambio en el nivel de la remuneración específica o en las condiciones asociadas deberá ser notificado por escrito y por adelantado al Agente en su país de acreditación .... ".** Ya ni siquiera menciona plazos, sólo expresa que deberá ser notificado por escrito y por adelantado.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Es inaceptable el texto propuesto; lo expresado en la Sección 7 - puntos 7.1 y 7.2 (este último especialmente) desnaturalizan el legítimo derecho de los Agentes a percibir una remuneración justa; deberíamos con determinación proponer el cambio de los términos de estos puntos que garanticen al Agente una remuneración justa; por ejemplo así :

"El Transportador abonará al Agente una remuneración que en ningún caso será inferior al 10% (diez por ciento) en concepto de venta de servicios de transporte aéreo internacional "; entendemos que sería muy difícil incorporar en un contrato con alcance mundial un porcentaje fijo o definido de comisión o remuneración, pero en todo caso, ya que se incorpora el concepto de "remuneración justa", establecer un método de cálculo y definir que se entiende por "remuneración justa".

Es notoriamente evidente que el punto 7.2 se contradice con el punto 7.1; por un lado el 7.1 expresa que " la remuneración específica pagadera por el Transportista (por ej., el nivel de comisión) y sus condiciones asociadas no son reguladas ni se rigen por este Contrato ".

Reiteramos que el texto del punto 7.2 es inaceptable; a nuestro entender ese punto esta de más, y se debería eliminar del nuevo Contrato; de no ser posible su eliminación, se debería necesariamente agregar en el punto 7.2 " ..... cualquier cambio en el nivel de la remuneración específica o en las condiciones asociadas deberá ser previamente acordado entre las Partes en el ámbito de los JEC's locales, y en caso de no existir, con las asociaciones nacionales del Agente .... ".

Entendido este punto, cualquier apoyo de los Agentes de Viajes a esta iniciativa, pierde razón de ser e incorpora antecedentes de consecuencia impredecibles.

El contrato actual (Reso 824 - Sección 9) expresa: " Por la venta del transporte aéreo y de los servicios auxiliares realizada por el Agente a tenor de este Contrato, el Transportista remunerará al Agente de la manera y por el importe que oportunamente se exprese y se le comunique al Agente por el Transportista. Dicha remuneración constituirá la compensación plena por los servicios prestados al Transportista". Como se podrá observar actualmente no existe un procedimiento que autorice a las aerolíneas a modificar en cualquier momento la manera ni el importe de la remuneración; entonces, si entendemos que este punto es de vital importancia, sería preferible dejar el Contrato en los actuales términos y seguir en la discusión, ya sea en mesas de negociación, y en los ámbitos administrativos y judiciales.

En la reunión del Comité Global Consultivo - GCC - del 09 y 10 de Abril en Frankfurt se acordó que cualquier Agente podrá negarse a firmar el nuevo Acuerdo, pudiendo continuar con el viejo Acuerdo y tendría el Manual existente, el cual no sería actualizado.

La pretendida Resolución 864 en su Preámbulo o en sus Principios se esfuerza en un reconocimiento que no se ve reflejado en un acuerdo equilibrado, y que no asegura claridad ni eficiencia en el sistema de ventas de transporte aéreo.

Rechazamos enfática y enérgicamente el punto c) pretendido como un "principio de acuerdo" por inaceptable y contrario a muchas legislaciones de los países participantes (como es el caso de Argentina - Ley 18829 y su decreto reglamentario); esta pretensión es contraria a todos y cada uno de los principios declarados al comienzo, alienta a legitimar otros canales de distribución en menoscabo de la profesionalidad de los Agentes y se

contradice con las exigencias de la IATA con relación a la capacidad y seguridad necesaria para la venta del servicio aéreo, no quedando claro que no puedan otorgar a esos canales mejores o únicas condiciones que las otorgadas a los Agentes.

Vemos como positivo la permanencia, ahora más completa en la Sección 8 - Respeto de Leyes y Normas que expresa: " Las Partes respetarán todas las leyes y normas gubernamentales que sean de aplicación a las transacciones efectuadas de conformidad con este Contrato. El Agente debe informarse por si mismo de las leyes y normas que sean de aplicación en el territorio de su acreditación .....".

Con la nueva esencia de esta sección se abre una nueva instancia de discusión para los Agentes, especialmente para los Latinoamericanos, para los acreditados en países que cuenten con leyes y normas reglamentarias de la actividad, y debemos poner mucho énfasis en instruir a las Asociaciones Nacionales sobre la necesidad de informarse e informar a sus representados sobre las normas y leyes de cada país.
En el caso de Argentina, ya hemos comenzado con la conformación de una Comisión Legal y Técnica, el estudio de todas las leyes y normas vigentes - Ley de Turismo Nº 18.829 del 6/11/70 / Decreto Reglamentario 2182 del 19/04/72 - y otras leyes nacionales, con el fin de compendiarlas, haciendo las consultas y presentaciones que pudieran corresponder; es necesario ir preparándose, no se puede perder tiempo en este momento.

Resoluciones y Disposiciones:

2.1 - Resulto positiva la incorporación en las modificaciones propuestas en lo relativo a que en las reglas queden autorizadas a través del Procedimientos de Consulta Global; rechazar cualquier principio de decisiones unilaterales de las aerolíneas de incorporación en el Contrato y que obliguen a los Agentes de Viajes, y que se consideren contrarias a sus intereses.
2.4 - Realmente no esta claro, especialmente la última parte.
2.5 - Ídem anterior; es interesante el plazo de cuatro meses para hacer público los cambios, especialmente el Procedimiento de Consulta Global.

4.1 - Muy positivo; es evidente que el esfuerzo y la firmeza en este punto lo ha posibilitado; de todas formas debería acordarse un procedimiento estandarizado para su entrega, y tipificar o ejemplificar determinados casos en las que las aerolíneas pueden quedar facultadas al retiro de las placas, según un procedimiento acordado por los JEC´s de cada país (caso de no haber, entre las aerolíneas y la asociación nacional de los agentes).

6.4 - Se deberá cambiar el término elegir por el de "establecer" e incorporar el plazo y la forma; quedaría así: ..... El Transportista podrá establecer con la debida anticipación y por escrito la divisa en la que se harán las emisiones y los pagos ".

12.2 - Rescisión del Contrato: la primera parte esta a contrapunto con lo indicado en el 12.1, y permite la rescisión del contrato en forma unilateral y sin motivos fundados; esta facultad puede inducir a acciones e intenciones no deseadas de cualquiera de las Partes.

13 - Resolución de Conflictos
13.1 - Esto ha sido muy positivo; la inclusión del Mediador o Arbitro en la figura del Comisionado de Agencias para arbitrar o laudar sobre cualquier diferencia que surjan entre las partes en cuanto a la ejecución del Contrato.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

19 - Efectos sobre otros contratos
No queda claro la redacción de este punto, especialmente en su última parte.

Como comentario, observamos que lamentablemente no se ha logrado la incorporación al Nuevo Contrato de un Código de Conducta.

Les recordamos, y en esto somos muy reiterativos, que la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo (AAAVYT) mantiene en estos momentos (y lo hace en representación de los Agentes) acciones ante la Justicia Argentina contra varias Aerolíneas por la baja unilateral y arbitraria de las comisiones; cualquier aceptación por parte de los representantes de los Agentes de que las aerolíneas puedan unilateralmente modificar nuestras remuneraciones pueden perjudicar los avances y esfuerzos realizados en este sentido.

Esta es la posición oficial de la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo (AAAVYT).

Es dable remarcar que el presente documento de la AAAVyT fue el presentado en la Asamblea General de COTAL, el pasado 15 de Mayo de 2002 en la Isla de Margarita, Venezuela, y que sirvió como base y fundamentos de comprensión y unificación de criterios de las Asociaciones Nacionales de Agencias de Viajes participantes, para la redacción de la Resolución Nº 01 / 02 y el Anexo de la Asamblea de COTAL sobre el proyecto de Nuevo Contrato de Agencias de Viajes, documentos que ya fueron enviados oportunamente.

Sin más aprovechamos para saludarlos muy cordialmente.

DANIEL A. MANFREDI
Presidente de Aviabue
Titular de la Comisión de Transporte
Aéreo de AAAVYT – AVIABUE
Miembro del JEC Argentina

ASAMBLEA GENERAL DE COTAL, Isla de Margarita, Venezuela

Daniel Manfredi, presidente de **AVIABUE** y titular de la Comisión de Transporte Aéreo, **es el responsable de representar a la AAAVYT** en las reuniones de Presidentes de Asociaciones Nacionales miembros de COTAL.

Tal como se comentará, el borrador de documento de nuevo contrato desarrollado por los agentes de viajes de Argentina, sirvió de base primero para la Resolución de Buenos Aires, en la reunión de Presidentes de Asociaciones Nacionales miembros plenos de COTAL realizada en el marco de la FIT 2001, y que luego, fueran utilizados como la principal base para la redacción de la Resolución Nº 01/02 de la Asamblea General Ordinaria de COTAL, en Margarita, Venezuela.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Se detallan, al pie de la presente, las Resoluciones emanadas de la Asamblea General Ordinaria de Cotal, celebrada el 16 de Mayo de 2002, en Venezuela:

Resolución Nro, 01/02

La Asamblea General de COTAL

Considerando:

Que las Asociaciones Nacionales de Agencias de Viajes y Turismo reunidas en sesión plenaria el día 15 de mayo de 2002, en la Isla de Margarita, Venezuela, durante el XLV Congreso de la Confederación de Organizaciones Turísticas de la América Latina (COTAL) analizaron el Proyecto de Resolución Nro. 864 o proyecto de nuevo Contrato entre Agentes de Viajes y transportistas, elaborado por el Consejo Consultivo Global de la Iata, para sustituir la Resolución 824 existente;

Que dicho proyecto mereció un exhaustivo estudio de sus cláusulas;

Que sin desconocer los esfuerzos realizados para acercar los puntos de divergencia y lograr una relación equitativa entre las partes, el proyecto no puede ser aceptado por las Agencias de Viajes por considerar que algunas de sus cláusulas resultan lesivas a sus intereses;

POR ELLO

RESUELVE:

Primero:

Recomendar a las Agencias de Viajes de América Latina que se abstengan de suscribir el Contrato sometido a su consideración, en los términos en que fuera presentado, por considerar desfavorables para los Agentes, entre otras, las claúsulas relativas a la NO Exclusividad (literal C de los "Principios"), la posibilidad para el Transportista de elegir la divisa para los pagos (Claúsula 6.4.), la Remuneración (Claúsula 7), y la Rescisión del Contrato (Claúsula 12.2).

Segundo:

Que otro motivo para recomendar la no adhesión a este Contrato es la no incorporación en forma clara y precisa del Proceso de Consulta Global (Claúsula 2.1.) y el Proceso de Mediación, aspectos considerados como avances en la relación contractual.

Tercero:

Comunicar esta resolución al Consejo Consultivo Global, a la PACONF, a las Compañías Aéreas de la Región, al Consejo Directivo de FUAAV, a las Asociaciones afiliadas y a través de ellas a los Agentes de Viajes de América Latina y a las demás entidades pertinentes.

Cuarto:

Hacer saber a los destinatarios de dichas comunicaciones, las razones por las cuales no se recomienda la adhesión al texto proyectado, conforme a las objeciones descriptas en el Anexo de esta Resolución.

Quinto:

Exhortar vehementemente al Consejo Consultivo Global y a la PACONF, para que consideren las modificaciones propuestas y no agoten el proceso de consulta hasta que se llegue a un acuerdo que satisfaga a las partes contractuales.

ANEXO A LA RESOLUCION DE LA ASAMBLEA DE COTAL SOBRE EL PROYECTO DE NUEVO CONTRATO DE AGENCIAS DE VIAJES.

Principio C: " No exclusividad"

El texto no le impide al Transportista privilegiar a otro canal de venta con mejores condiciones que la "fuente primaria y preferida", el Agente, conforme al Principio "A" anterior.

En consecuencia proponemos la siguiente redacción:

"El transportista conserva el derecho a desarrollar y utilizar otros métodos y canales de distribución del servicio de transporte aéreo basado en los principios de justicia y equidad, siempre que no privilegien a esos métodos o canales con condiciones más favorables que las otorgadas a los Agentes de Viajes".

Artículo 6.4.:

No existen inconvenientes para que el Transportista establezca la moneda en que se emitirán los billetes. Pero el párrafo final de este Artículo obliga al Agente a hacerse cargo personalmente de una eventual diferencia cambiaria. En economías con alto grado de inflación sostenida, se impone que el Agente deposite los valores en la moneda en que el pasaje fue vendido y emitido, conforme a las decisiones del Transportista.

Proponemos:

"El Transportista, sin perjuicio de lo dispuesto por las leyes de cada país, podrá elegir la divisa en que se vendan y emitan los billetes y en esa misma divisa, el Agente realizará los pagos".

Artículo 7:

a) La expresión "recompensa" utilizada en el título no es apropiada. El título debe mantener la denominación del actual contrato. "Remuneración".

b) El 7.2. contraría y deja sin efecto lo establecido en el 7.1.

c) El Transportista, por el simple hecho de notificar por escrito, puede variar unilateralmente un elemento esencial del Contrato, como es la remuneración. De tal modo, se convierte en una condición puramente potestativa, prohibida en todas las legislaciones de la región.

Por estas razones proponemos suprimir la claúsula 7.2.

Artículo 2.2.:

En el primer renglón de este artículo se permite la rescisión unilateral y sin causa del contrato. No sólo contradice al 12.1. anterior, sino que induce a rescindir acuerdos por cualquier motivo.

Proponemos se modifique el inciso 12.2. de la siguiente manera:

"La rescisión del contrato efectuada de acuerdo con lo establecido en 12.1. se producirá sin perjuicio del cumplimiento por las Partes de todas las obligaciones respectivas contraídas con anterioridad a la fecha de rescisión del contrato".

Procedimiento de Consulta Global (2.1.) y Proceso de Mediación.

Se debe definir en el contrato el Procedimiento de Consulta Global como un mecanismo que permita a los Agentes rechazar las resoluciones que consideren contrarias a sus intereses y que se pretendan incorporar al presente contrato.

Adicionalmente debe establecerse en el contrato la existencia de la Mediación como el modo de resolver las diferencias surgidas entre la Paconf y el Grupo de Consulta Global frente a una resolución impugnada.

En cuanto al proyecto de resolución Nro. 860 que establece el Procedimiento de Mediación, en el 2.6. debe precisarse que si la decisión rechazada regresa para consideración de la próxima Conferencia, se dará inicio nuevamente al Procedimiento de Mediación.

AAAVYT – AVIABUE

ACHET – Viña del Mar y Asamblea Regional de IATA - Miami

CONGRESO DE ACHET- VIÑA DEL MAR- CHILE
30 DE MAYO DE 2002

ASAMBLEA REGIONAL DE IATA- MIAMI
31 DE MAYO DE 2002

- FORO AEREO -

El Presidente de AVIABUE y titular de la Subcomisión de Transporte Aéreo AAAVYT – AVIABUE, Sr. **Daniel Manfredi** se ha reunido con las autoridades de **ACHET** – Asociación Chilena de Agencias de Viajes y Turismo, en el marco del Congreso realizado en **Viña de Mar** el pasado jueves 30 de mayo de 2002.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

En esta ocasión fue cordialmente recibido por la Comisión Directiva de ACHET, acompañando además a las autoridades el Presidente de la Asociación de Agencias de Puerto Rico, Sr. Luis Soto.

En dicho Congreso se presentaron dos temas de relevancia para nuestros sector, a saber:

Proyecto del Nuevo Contrato con IATA

Se expuso la posición oficial de AAAVYT (liderando en América) junto con la de COTAL sobre el nuevo contrato para Agencias de Viajes.

Se entregó a ACHET para su análisis los documentos de AAAVYT y de COTAL, además de fundamentar y desarrollar una exhaustiva explicación sobre cada uno de los puntos en desacuerdo del nuevo contrato IATA.

Plan "B"

Nuevo plan de comercialización para la venta de transporte aéreo.

Asimismo, se presentó a ACHET el **Plan "B"**; también se entregó copia al Presidente de la Asociación de Agencias de Viajes de Puerto Rico, quien se mostró muy interesado con la propuesta.

Debido a que Chile sufre una situación similar a la de Argentina con referencia a la reducción de comisiones, imposición de la firma de contratos, se han mostrado muy interesados con la Propuesta del Plan B, la cual analizarán y harán llegar sus comentarios a AAAVYT-AVIABUE.

ASAMBLEA REGIONAL DE IATA - MIAMI - U.S.A.

Por otra parte el día viernes 31-05-2002 en el Hotel CROWN PLAZA, el Sr. **Daniel Manfredi participó de la Asamblea Regional de IATA en Miami, EE.UU.**

En esta reunión estuvieron presentes, el Dr. **Matías Prisco, Vicepresidente de COTAL**, quien aportó toda su experiencia y profesionalidad y capacidad negociadora, y la Srta**. Mercedes Brown, de Panamá (miembro del Comité IATA-COTAL),** reconocida en toda América por su capacidad y profesionalidad, muy conocedora de toda la problemática y de las resoluciones de IATA, con quien se redactó la Resolución del Congreso de COTAL en Margarita, Venezuela.

Asimismo, asistieron a este encuentro los Sres. Larry Lizarraga (Presidente de la Asamblea y de la PAConf), Gil Madrid (Director para las Américas) y la Sra. Diana Larrañaga (Asistente Director - IDFS para las Américas); además de otros 15 representantes de compañías aéreas y de Iata.

El temario de esta reunión que ya estaba acordado se basó en los siguientes puntos:

- **Plan "B" de AAAVYT - Nuevo plan de comercialización para la venta de transporte aéreo**
- Nuevo Contrato de IATA
- Funcionamiento y fundamento de los JEC's
- Caso COLOMBIA

Plan "B" :

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

“ CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS ”

Con respecto a dicha propuesta se presentó de la siguiente forma:

a) **Se fundamentó y explicó el Plan "B"** con traducción a cargo de la Srta. Mercedes Brown de Panamá.

b) Se distribuyeron a los presentes las copias de este documento, en castellano y en inglés.

c) El Sr. Lizarraga, Presidente de la Asamblea y de la PAConf, consultó si este proyecto había sido ya presentado y tratado en el JEC local de Argentina; a lo cual se respondió afirmativamente, pero que el mismo había excedido ese marco, y que incluso había sido ya solicitado de otros países tanto de América como de Europa.

d) Asimismo, se informó al Presidente de la Asamblea que esos países eran casi todos los países de América Latina, además de Puerto Rico y de Canadá, y de Europa: España, **Portugal,** Grecia, Italia y otros.

Conclusión:

Visto lo importante del documento, el mismo presidente de la Asamblea propuso circularizar el Plan "B" de Argentina a todos los JEC's en el mundo, solicitando su presentación y análisis, **solicitando que cada uno elabore un informe con las consideraciones** sobre el mismo, **lo cual fue aprobado**; esto largamente excedió nuestras pretensiones, por lo que podemos considerar que fue todo un éxito.

Nuevo Contrato de Agencias IATA - Resolución 864
Se entregaron copias del documento con la resolución de la Asamblea de COTAL (Margarita, Venezuela) en inglés y en castellano, rechazando el nuevo contrato.

Este tema no podía ser tratado en la Asamblea Regional, por lo que sólo tomaron la documentación para ser elevada a la PAConf con la posición de América Latina, liderada por Argentina.

Funcionamiento de los JEC's
Luego de un largo intercambio **quedó muy claro que los JEC's son consultivos, pero que sus recomendaciones son tenidas muy en cuenta por la Asamblea Regional.**

Seguiremos informando a nuestros socios sobre el avance de las gestiones que viene desarrollando la **Subcomisión de Transporte Aéreo AAAVYT – AVIABUE** tanto en el ámbito local como internacional, en representación de los Agentes de Viajes de Argentina.

Invitamos finalmente a compartir con esta Subcomisión sus opiniones sobre los temas antes mencionados, a través del espacio que AVIABUE habilitó recientemente como **FORO DE DISCUSIÓN en su página web. www.aviabue.org.ar**

Daniel A. Manfredi
Presidente de AVIABUE
Titular de la Comisión de Transporte Aéreo AAAVYT - AVIABUE
Miembro del JEC Argentina

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

23 de Agosto de 2002

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES

"Declaración del Consejo de Administración de la FUAAV"

Rechazo a aceptar un nuevo contrato de Agencias de Viajes

A continuación se detalla el texto de la declaración del Consejo de Administración de la FUAAV- Federación Universal de Agencias de Viajes - de fecha 10 de agosto, en la cual consta el rechazo a aceptar un nuevo contrato de ventas de agencias.

DECLARACION DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION DE LA FUAAV

El Consejo de Administración de la **FUAAV, reunido en París el 10 de agosto del 2002**, **rechazó unánimemente la decisión de la PAConf de no aceptar un nuevo Contrato de Ventas de Agencias (PSAA) y una serie de resoluciones que harían que la relación contractual y comercial entre compañías aéreas y agentes de viajes fuera más justa y equilibrada**.

Esta decisión es particularmente sorprendente considerando que los representantes de las compañías aéreas presentes en PAConf han decidido rechazar el trabajo de sus propios miembros en el GCC, a los cuales habían autorizado previamente a negociar.

Esta decisión de la PAConf ratifica la inquietud que de tiempo atrás ha venido manifestando la comunidad de agentes de viajes sobre la justificación de la inmunidad antimonopolio de que gozan las compañías aéreas en ciertos países para actuar colectivamente a través de IATA, o de la impunidad que disfrutan en otros, en lo que es una aparente violación de las normas que protegen la libre competencia.

Han pasado cuarenta y cinco días desde la reunión de la PAConf y desde entonces no ha habido ninguna tentativa para volver a convocar la reunión para solucionar el problema del PSAA, el cual sigue en suspenso. No ha habido ninguna propuesta formal para resolver el problema. Por tanto hemos de llegar a la conclusión de que las compañías aéreas no demuestran ningún interés en solucionarlo.

Por todos estos motivos, el Consejo de la FUAAV ha decidido recomendar a las Asociaciones Nacionales de Agentes de Viajes y a sus miembros, que adopten las siguientes medidas :

1) 1) **Suspendan, hasta nuevo aviso, su participación en los comités de diálogo con IATA : APJC, JEC, JALWG …**

Cabe señalar además, que en esta reunión de la PAConf, en Miami, se aprobó una resolución señalando que estos comités no tienen capacidad decisoria sino que simplemente emiten recomendaciones que no vinculan a las instancias de decisión de la PAConf.

El Consejo de la FUAAV apoya y reconoce las iniciativas tomadas por algunas Asociaciones Nacionales que ya han iniciado acciones en base de esta recomendación.

2. 2. Que previos los estudios jurídicos pertinentes de cada legislación nacional, se solicite a las autoridades apropiadas la revisión de las condiciones de la inmunidad antimonopolio de las compañías aéreas, o de la reglamentación de las actividades de IATA en los países donde no se aplique esta inmunidad. La FUAAV ofrece su ayuda y apoyo a las Asociaciones Nacionales que emprendan acciones en el marco de esta recomendación y además sugiere que toda investigación sobre la inmunidad antimonopolio o todo otro reglamento aplicable a las prácticas de IATA incluya las condiciones siguientes:

    - que las decisiones de PAConf sean aprobadas por mayoría simple;
    - que los agentes de viajes sean autorizados a participar en las conferencias de las PAConf en tanto que delegados sin derecho al voto y que las disposiciones previamente recomendadas por la Mediación sean adoptadas.

3. 3. Apoyar a las agencias de viajes a reclamar judicialmente sus derechos contractuales cuanto estos se vean vulnerados como cuando se procede a una reducción unilateral de su remuneración.

    - La **Cláusula 9 del contrato en vigor (Resolución 824) y las resoluciones que la desarrollan señalan que debe haber una remuneración. En todo contexto legal es tan solo razonable que esta remuneración sea justa.**
      Actualmente están en curso varias demandas interpuestas como acciones individuales o colectivas en los Estados Unidos, en España, en Argentina, en Colombia y en otros países.
    - Para estos efectos la FUAAV apoyará a las Asociaciones Nacionales proporcionándoles información y documentación.
    - Además de lo anterior, la FUAAV estudiará la posibilidad de vicularse o apoyar estas gestiones judiciales.

Por otra parte, la FUAAV emprenderá las siguientes acciones :

A) A) Cuestionará a IATA sobre la justificación de las cuotas de acreditación que aplica a los agentes de viajes, las cuales, globalmente, representan una suma cercana a los 13 millones de dólares americanos. La FUAAV piensa que estas cuotas dan al agente de viajes un derecho no solo a unos servicios específicos sino también el derecho a participar en las decisiones que les afectan. La respuesta de IATA será elemento de juicio para el debate y potenciales decisiones que se tomarán durante el Congreso de Kuala Lumpur.

B) B) La FUAAV establecerá un contacto directo con el Departamento de Transportes de los Estados Unidos (DOT) con el fin de aclarar los términos de las disposiciones antimonopolio, tales como son aplicadas por el DOT a las decisiones de la PAConf, y sus consecuencias sobre la relación aerolíneas-agencias de viajes.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

C) C) La FUAAV apoyará, dentro de lo posible, y en una perspectiva global, las acciones emprendidas por ECTAA ante la Unión Europea. La Federación presta su apoyo a AFTA en el proceso de revisión de la exención antimonopolio actualmente en curso en Australia.

D) D) Solicitará por escrito a los Directores Generales de las compañías aéreas que reconsideren su posición en cuanto al PSAA y les informará de las gestiones que emprenderá la FUAAV y que están detalladas en esta Declaración.

No obstante todo lo que precede, la FUAAV estará dispuesta a examinar toda propuesta razonable que quiera presentar IATA o PAConf, siempre que esta incluya los objetivos y principios de una relación más justa; objetivos que habían sido incluidos en el paquete de cambios propuestos a la PAConf en Miami.

El Consejo de Administración de la FUAAV invita a todas las Asociaciones Nacionales, miembros o no de la FUAAV, a las Federaciones Regionales y a las agencias de viajes a participar en el Congreso de Kuala Lumpur en el que se analizará la relación entre agente de viajes y compañías aéreas, considerando la situación que prevalezca al momento del Congreso. Ante las nuevas circunstancias se ha decido invitar conferencistas expertos en legislación antimonopolio y en legislación contractual de los agentes de viajes.

El día 20 de Septiembre de 2002 los señores **Marco Palacios**, Presidente de AAAVYT, **Daniel Manfredi**, Presidente de AVIABUE, y el asesor letrado **Dr. Luis Moretti** viaján a la ciudad de Bogotá, Colombia, con el fin de asistir a la reunión de Presidentes de Asociaciones miembros de COTAL.

Se detallan a continuación un resumen de las conclusiones que darán origen a las resoluciones de la reunión de referecia:

Puntos 1 y 2. Se escucharon las presentaciones del Dr. Oscar Rueda y de todos los Presidentes presentes, sin llegar a conclusiones y al solo título informativo.

Punto 3 Se analizó la situación en cada uno de los países, el Asesor Jurídico de COTAL, Dr. Christian Barra, elaboró un pequeño resumen donde sugirió dos o tres alternativas de acción, quedando a la espera de la circularización entre los distintos asesores legales y sus comentarios y/o correcciones para su posteriror implementación. Se adjunta copia del informe.

Punto 4. Los presidentes de Asociaciones Nacionales Miembros Plenos de COTAL, reunidos en Bogota el 21 de Setiembre de 2002, por unanimidad recomendaron a la Directiva de la Institucion la suspensión de la participacion de las entidades que la integran en los JECs locales.

En tal sentido, entienden que estos han actuado como órganos meramente consultivos, no vinculantes, de carácter formal, ya que las recomendaciones efectuadas por las Asociaciones Nacionales en dicho ámbito no han sido siquiera consideradas al momento de tomar las decisiones.

Nuestra Confederación, habiendo encontrado fundados los motivos expuestos, ha hecho suya la referida recomendación, sugiriendo a sus Miembros Plenos la urgente implementación de la medida.

Punto 5. Luego de un intenso debate se concluyó que la COTAL debía dirigirse al Presidente de la PAConf, con copia al Sr. Gil Madrid, informándole la firme intención de COTAL de hacer cumplir el contrato hoy existente. Se adjunta copia de la carta enviada al Sr. Larry Lizarraga.

Punto 6. El **Dr. Oscar Rueda informó que FUAAV no cuenta con asesores legales en condiciones de prestar asesoramiento a COTAL sobre las normas y resoluciones IATA**. Se decidió entonces la creación de un foro de asesores de COTAL donde puedan establecerse los temas de importancia y el seguimiento de los mismos. **Se aprobó que el desarrollo del foro sea realizado por el Sr. Daniel Manfredi quien brindará el soporte correspondiente para la creación del foro**. El foro funcionará dentro de la pagina web de COTAL, quien se encargará de la administración de las claves de acceso.

Punto 7. Se decidió la creación de un programa de grupos de trabajo, definiéndose en principio: A) Comision IATA/COTAL; B) Representación ante FUAAV; C) Representación ante GCC. El mismo contará con el liderazgo de las personalidades que actualmente ocupan cargos en las distintas comisiones y/o representan a COTAL ante las distintas instituciones u organimos de IATA, como son la Sra. Mercedes Brown, el Dr. Erasmo Rojas y el Dr. Oscar Rueda, y contarán con la coordinacion de un Director de COVAL para cada uno de los temas. A ellos se les sumará una persona por grupo a ser designadas por la junta de presidentes.

En los últimos años no se produjo la renovación de los representantes de COTAL ante los distintos organismos o instituciones de IATA por lo que se decidió que en la próxima Asamblea de COTAL se renueven totalmente. El Dr. Oscar Rueda expresó su reticencia a ser postulado por cuestiones personales.

Los cargos a renovar serán: A) Comisión IATA/COTAL; B) Representante de COTAL ante FUAAV (Es la primera vez que COTAL tendrá un representante directo ante FUAAV ya que con la modificacion del Estatuto de FUAAV, COTAL pasa a ser el Representante Regional de América Latina); C) Representante de COTAL ante el GCC.

Se resolvió también, a pedido de la Sra. Aida Quijano, fijar algunas condiciones que deben reunir los postulantes a dichos cargos:

- Agente de Viajes acreditado y postulado por su Asociacion Nacional.
- Idioma Ingles. (Excluyente)
- Quedan excluidos de la postulaciones aquellas personas que ocupan cargos directivos en COTAL y/o ejercen el cargo de presidente de su respectiva Asociacion Nacional por expreso pedido de la Junta de Presidentes y para evitar sobrecarga de funciones.
- Se valorará la participación del postulante en la representación local de los JECs y sus conocimientos de la reglamentacion IATA.

PARTICIPACIÓN EN EL JOINT EXECUTIVE COUNCIL (J.E.C.) – Sede de ANATO

Daniel Manfredi haciendo referencia a la decisión tomada oportunamente en la reunión de ANATO de Presidentes de Asociaciones Nacionales realizada el 21 de septiembre de 2002 en representación de la AAAVYT por la Subcomisión de Transporte Aéreo, **de suspender la participación en el marco del Joint Executive Council** - JEC -, a fin de alinearse a la recomendación dada por COTAL en su momento. No obstante, y **si bien se respetó la voluntad de COTAL**, **señaló que conforme a las necesidades y los temas que preocupan al sector, consideraba que mantener dicha posición resultaba contraproducente.**

Al respecto comentó que oportunamente los fundamentos que se tuvieron en cuenta para tomar la decisión de no participar en el marco del JEC tuvieron que ver con **un pedido de las Asociaciones Europea y Australiana relacionado con las leyes de defensa del consumidor** que rigen en esos países, además de que debido a la ausencia de los agentes de viajes en dicho marco de discusión, provocó que se adapten decisiones sin el consenso de este sector, y por lo tanto unilaterales, quedó demostrado que las medidas aplicadas por las compañías aéreas resultaban monopólicas y, por lo tanto perjudicial para las agencias. Además, de hacer notar que entre los fundamentos se consideraron los de orden técnico sobre las resoluciones IATA Nro.808 y Nro.832, y **el carácter consultivo, y no decisivo que caracteriza al JEC**.

Sin embargo, habría que tener en cuenta que, a pesar **de que el JEC siempre ha de tener carácter consultivo**, ya que toda decisión que tome debe ser aprobada por la Asamblea Regional y luego por la Paconf, el debate de algunos de los temas tratados en forma conjunta por representantes de líneas aéreas y agencias de viajes en dicho ámbito, fue positivo en cuanto a su resultado, **citando como ejemplo el logro del escalonamiento de las garantías requeridas por IATA a las agencias de viajes.**

Además, consideró que la representación de este sector y la participación en estos órganos son necesarios para intentar que ciertas medidas sean, por lo menos, previamente informadas a las Instituciones antes de su implementación. Al respecto hizo notar que tal cual como se encontraban suspendidas las reuniones con la Subcomisión en ese marco, las Instituciones se terminaban enterando de las decisiones de la otra parte cuando ya fueron difundidas su aplicación a las agencias de viajes.

También informa que si bien no existen relaciones oficiales para la discusión de los temas, la Subcomisión de Transporte Aéreo en ese entonces conformada entre **AAAVYT - AVIABUE** ha presentado sus reclamos ante IATA como ser ante la restricción de anulación de billetes y el cobro del BSP Link.

Por lo expuesto, esta Asociación oportunamente decidió presentar su requerimiento a la AAAVYT fundamentando esta propuesta de retomar las relaciones y la participación de la Subcomisión de Transporte Aéreo en el marco del JEC.

Luego de que este requerimiento fuera presentado, y ante los cambios de autoridades y representantes de AAAVYT en esta Subcomisión, **dejando de ser una Subcomisión conjunta**

entre ambas Asociaciones, el curso de las acciones y posición institucional ante dicho órgano quedó a cargo de la AAAVYT, y los representantes de esta Asociación prestan su colaboración en función de los requerimientos específicos para los casos en que sean convocados en representación de esta Regional.

FIN DE LA MEDIDA CAUTELAR

El fallo de la Justicia no causo asombro; pero sí mucha preocupación.
A continuación se detalla el fallo:

Poder Judicial de la Nación

C 350/2000 ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO c/AMERICAN AIRLINES Y OTROS s/SUMARISIMO.
JUZ 9 – SEC. 18 –

Buenos Aires, 17 de setiembre de 2002.-

VISTO: los recursos de apelación subsidiarios interpuestos a fs. 1596/1611 y fs. 2175/2205 vta. Y contestados a fs. 2318/2346 vta., contra la resolución de fs. 1459/1461 – mantinida a fs. 3474/3475-;

Y CONSIDERANDO:

I. Que, teniendo en cuenta lo establecido en la Resolución 016ª IATA, en la cual se fijaba que "la tasa de comisiones que un miembro de TC debe pagar a un Agente Aprobado IATA según el Reglamento para Agencias de Ventas y los Acuerdos Agencias de Ventas en vigor sobre transporte aéreo internacional de pasajeros, será del 9% de las tarifas en vigor...." (art. 1) , el señor Juez ordenó a American Airlines, United Airlines y British Airways liquiden y abonen una comisión del 9% de la tarifa en vigor para los pasajes que por intermedio de las Agencias de Viajes y Turismo representadas por la actora se vendan sobre transporte aéreo internacional (conf. Parte dispositiva de la resolución apelada).
Apelaron subsidiariamente **American Airlines y United Air Lines Inc**.....
Sintéticamente, la primera se queja por cuanto entiende que la Resolución 016ª IATA:
b) no le resulta aplicable a los transportistas norteamericanos.
c) Fija sólo topes máximos a las comisiones.
d) No es de orden público.
e) Fue derogada en julio de 1999, con efecto desde agosto de 2000 (conf. Escrito recursivo de fs. 1596/1611).

La segunda se agravia pues aduce que:
a) **La resolución 016ª IATA caducó**.
b) El decreto 2284/91, ratificado por la ley 24307, desreguló las comisiones por intermediación.
c) El art 9 de la Resolución IATA 824 estableció la libertad en términos de asignación de comisiones, y

d) El decreto 2254/70, reglamentario de la Ley de Turismo, establece que las comisiones son aquellas – que se le reconozcan al agente – (punto 7.4. del escrito recursivo de fs. 2175/2205)

La actora resiste los planteos (conf. Contestación de fs. 2318/2346 vta.)

2. **Que, ante todo, cabe destacar que la Resolución 016ª [157] de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) se encuentra derogada desde el 1ro de agosto de 2000**. En efecto – como lo puntualizó el *a quo* (conf. Punto V, ap. “c”, de la resolución de fs. 3474/3475) – la propia actora admitió tal extremo cuando expresó que “ la medida ocurrió mucho antes de la derogación de la resolución 016ª, que tuvo vigencia hasta el 31 de julio último – año 2000.....” (punto III, ap. 8, de la contestación de fs. 2318/2346 vta.)

Por otro lado, es pertinente recordar que, al solicitar el dictado de la medida, la accionante expresamente señaló que **“ la resolución 016ª es específica Y ES LA UNICA QUE CUYO CONTENIDO SE REFIERE EN FORMA EXPRESA Y CONCRETA SOBRE EL PORCENTAJE A PERCIBIR POR EL AGENTE DE VIAJES”** (punto XI, vigésimo séptimo párrafo, del escrito de inicio – la mayúscula es del original-).

En tales condiciones, ponderando que, según lo ha decidido la Corte Suprema de Justicia de la Nación, se debe atender en la sentencia a las modificaciones legislativas producidas, en tanto configuran circunstancias sobrevinientes de las que no es posible prescindir (causa “Banco Galicia y Buenos Aires s/solicita intervención urgente en autos * Smith, Carlos c/ Poder Ejecutivo Nacional s/sumarísimo *, del 1 de febrero de 2002; igualmente, art. 163 inc 6, del Código Procesal; esta Sala, causa 1.710/01 del 16.8.01 – y sus citas de doctrina -), corresponde hace lugar a los recursos interpuestos. Ello así, desde que la norma que prestaba sustento a la cautelar decretada, sobre cuya vigencia y “potestad regulatoria de carácter general” el señor Juez **basó la verosimilitud en el derecho de la AAAVYT** (conf. Punto II, quinto párrafo, de la resolución apelada), **se encuentra – como quedó dicho – derogada al presente.**

Por lo demás, no se advierte que medien motivos suficientes para que la regla contenida en el art. 163, inc. 6, del Código Procesal quede limitada a las sentencias definitivas, pues parece apropiado que en cualquier otra clase de resoluciones sean tenidas en cuenta aquellas circunstancias sobrevinientes que tengan aptitud para proyectar influencia en el resultado del conflicto, tal como lo ha hecho la Corte Suprema de Justicia de la Nación – Fallos: 318:1084- (conf. Esta Sala, causa 7.633/99 del 28.9.2000).

[157] **Después de 26 meses de mantener una medida cautelar de no innovar, las alternativas para los agentes de viajes se reducían a dos opciones: hacer traslado de la demanda y dar comienzo al juicio propiamente dicho, o bajarse del mismo. El principal argumento utilizado en favor de los agentes de viajes, la Resolución IATA 016ª, había caducado hacia más de dos años. Muchas veces hemos considerado, y nos hemos preguntado el porque las líneas aéreas (AA, UA y BA) no esperaron unos meses para el inicio de esta loca aventura. Las Instituciones no hubiesen contado con el principal argumento para lograr y mantener la medida cautelar durante más de 26 meses.**
Es evidente que se trato del convencimiento de que las decisiones y la justicia la imponen los más fuertes, como el la ley de la selva, donde el más grande se come al más chico; la soberbia y la prepotencia ciegan. Son estas las actitudes que les han impedido sentarse a dialogar, y ni siquiera evaluar las bondades del Plan B.

3. Que, a lo expuesto, importa añadir que – independientemente del alcance a ella asignado por la actora – la resolución 002p también fue derogada a partir del 1 de agosto de 2000 (conf. Fs. 2429).
4. Que, por último, no es adecuado perder de vista que, en realidad, lo que se persigue a través de la medida solicitada es el mantenimiento de una específica pauta económica atinente a la relación convencional entre las agencias de viajes y las empresas de líneas aéreas.
Por consiguiente, habiendo sido derogada la única norma que se refería en forma expresa y concreta al objeto de la cautelar (conf. Propias palabras de la peticionaria), el tipo de examen a realizar supone a esta altura el análisis contractual (conf. Puntos III, esp. Ap. 14, del escrito de contestación de memoriales y XI del escrito de inicio) – y, en su caso, la producción de pruebas complementarias – que, por su propia naturaleza, resultan ajenos al reducido marco de conocimiento de toda medida precautoria (con. Esta Sala, causas 1.106 del 12.3.93, 6.174/01 del 9.10.01 y 6.175/01 del 12.3.02).
En otras palabras, **la adecuada determinación de las circunstancias que fundamentan el pedido cautelar implica necesariamente, en las condiciones actuales de la materia debatida, adentrarse en un examen profundo de la relación contractual y su ámbito legal y fáctico que, como se dijo, excede los límites cognitivos aquí en juego.**
El tratamiento de los restantes agravios, de acuerdo con la forma en que se decide, deviene insustancial.
Por ello, **SE RESUELVE**: revocar la resolución apelada. Distribúyese las costas por su orden, atento las particularidades de la cuestión (art. 69 del Código Procesal).
Regístrese, notifíquese y devuélvase.

EDUARDO VOCOS CONESA
MARINA MARIANI DE VIDAL
RICARDO GUSTAVO RECONDO.

EL MENSAJERO TURÍSTICO, 07 de Octubre de 2002
La comisión directiva tiene carta blanca

En la semana se conoció la caída de la medida cautelar que le impedía a las compañías aéreas, reducir las comisiones. Por eso, la AAAVYT convocó a sus socios que respaldaron lo hecho y pusieron en sus manos las futuras decisiones.
La **Comisión Directiva tiene carta blanca** para estudiar las posibilidades y decidir por sí sola.
Algunos socios propusieron la realización de una nueva asamblea, **pero contemplando la situación de muchos representantes que vienen del interior, y se la descartó por ser poco viable.**
En cuanto a los plazos posibles, el titular de la AAAVYT prometió que definiría la cuestión con urgencia.
Palacios prometió hacer una reunión pública para informar la decisión final de la Comisión Directiva.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

LA AGENCIA DE VIAJES , 07 de Octubre de 2002
Comisiones: el juicio está en el freezer

La semana pasada se conoció el fallo de las Sala 2 de la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Civil y Comercial que resolvió el 20 de septiembre **revocar en segunda instancia la medida cautelar** que obligaba a las compañías aéreas a pagar el 9% de comisión.
La **Asamblea General de Socios de la AAAVYT determinó facultar a la CD** de la entidad a **"tomar y realizar todas las consultas no vinculantes imprescindibles".**
Esta determinación implica que a partir de ahora la CD comenzará a consultar por distintos medios a la totalidad de los asociados. Y luego, realizará una compulsa para delinear la estrategia futura.
Afirmó **Palacios**, **"sigo creyendo que las bajas no son más que aumentos encubiertos"**, **"mi opinión personal es que perder o no el juicio no da pie a que las compañías aéreas decidan pagar una comisión 0".**
Otra de las mociones planteadas era que luego de hacer las consultas vinculantes se volviera a realizar una asamblea. Pero la iniciativa fue descartada con el argumento de que este sistema no era práctico para los socios del interior.
Tras rescatar la actitud de lucha de los miembros de la CD de la entidad, Palacios calificó de lamentable la concurrencia.
A su vez, el directivo hizo hincapié en una **comunicación que las agencias recibieron de American Airlines informando sobre la comisión 0 para lo referido a los MSO, PTA y pasajes de viajes originados en los Estados Unidos**.
Casi paralelamente la semana pasada también caía la medida cautelar en Brasil.

Réport, 07 de Octubre de 2002
Legalizan el 6%

La **justicia dio por finalizada la medida cautelar de no innovar** que obligó a AA, UA y BA a pagar a los socios de la AAAVYT el 9% **de comisión en los últimos dos años**. La AAAVYT **convocó a una asamblea extraordinaria** –a la que concurrieron apenas 50 de las 700 agencias afiliadas- en la que **fue aprobada la moción de facultar a la Comisión Directiva de la entidad a realizar todas las consultas no vinculantes previas a tomar una decisión.**
Cabe recordar que la medida cautelar fue de aplicación relativa, ya que **American desconoció la determinación judicial y pagó a los agentes el 6%**. United por su parte costeó el 9 y lo mismo British hasta hace unos meses atrás.
La **AAAVYT convocó a todos sus socios a una asamblea extraordinaria que se concretó el jueves pasado en el Hotel Sheraton Libertador.**
Marco Palacios, titular de la misma, señaló que en la misma se **expuso un informe detallado de todo lo actuado en estos 26 meses**, y que el mismo **fue sancionado por unanimidad**. En cuanto a los siguientes pasos a dar sostuvo: **"Las alternativas son seguir el juicio – eligiendo el camino más conveniente- o no continuarlo".**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Sobre la caída de la medida cautelar de no innovar, la escasa asistencia a la Asamblea de AAAVYT y la necesidad de que los socios se expresen con relación a los pasos a seguir, el presidente de AVIABUE Daniel Manfredi expresaba lo siguiente a través del Foro de Debate de la Asociación porteña:

AVIABUE – FORO de DEBATE

La AAAVYT acaba de solicitar le hagamos saber nuestro parecer con relación a lo que pensamos es mejor y deseamos que hagan con el tema del juicio a las Líneas Aéreas.
Es una **excelente oportunidad para expresar todo aquello que no pudimos o no quisimos decir en el Hotel Sheraton Libertador**, y también para los que extrañamente no pudieron asistir.
Mucho se ha comentado de la poca participación y de la inusual cantidad de dirigentes.
Como Presidente de AVIABUE propongo este ámbito, el **FORO de DEBATE de AVIABUE** para expresar opinión, ideas y decir con total libertad todo aquello que se considere necesario, y con nombre y apellido, **ya que aquí sólo pueden opinar los delegados y subdelegados**.

Es como una Asamblea Abierta donde cada uno desde su Agencia podrá hacer llegar su parecer al respecto, seguramente muy importante, además de responder a alguien, debatir.
Además estoy solicitando a las autoridades de la AAAVYT, y así deberá ser, tener muy en cuenta las opiniones de los socios aquí vertidas.

Vamos a abrir el juego.
Y como debe ser el que propone, comienza.
Esta es mi opinión, mi parecer.
La AAAVYT cumple muchas funciones y ocupa muchos espacios; **pero seguramente la más importante esta consagrada en el Art. 3ro. de su Estatuto Social (Objetivos) inc. b) " Representar y defender los intereses de sus asociados ".**
Esto es lo que tiene que hacer la AAAVYT, y nosotros asegurarnos de que lo cumpla.
Cualquier Institución gremial empresaria que no cumpla con esta premisa fundamental, necesariamente perdería su identidad, no tendría razón de ser y quedaría vacía de contenido.

Y que **se entienda que las Instituciones sólo existen en la medida de aquello que representan, de aquello que defienden, de aquello que logran**, de lo que son.
Hay que seguir adelante, con el único límite que marquen nuestras capacidades profesionales, económicas y financieras; de ser así, ante cualquier traspié, todos lo vamos a entender.

No debemos tener miedo. Es sólo un nuevo desafio.
Los saludo a todos muy afectuosamente.

Daniel Manfredi
Rumbo S.R.L.
Presidente de AVIABUE

LADEVI, 14 de Octubre de 2002
AVIABUE RECLAMA CONTRA AA

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

AA decidió no pagar comisiones a las agencias ubicadas fuera del territorio de los Estado Unidos y Canadá, incluyendo Puerto Rico y las Islas Vírgenes Americanas, por la venta de pasajes que se inicien dentro del territorio de dichos países.

Buenos Aires, 08 de Octubre de 2002

AVIABUE – FORO AEREO
Informe de Presidencia

AMERICAN AIRLINES y otra vuelta de tuerca

A la unilateral y arbitraria baja de las comisiones, la imposición compulsiva de los TIDS, **ahora se suma que la irracional empresa aérea American Airlines ha decidido NO pagar comisiones** - comisión cero - a las Agencias de Viajes ubicadas fuera del territorio de los Estados Unidos y Canadá (incluyendo Puerto Rico y las islas Vírgenes Americanas) **por la venta de pasajes que se inicien dentro del territorio de dichos países.**

Con esta **nueva vuelta de tuerca y en su alocada carrera contra los derechos y los intereses de los Agentes de Viajes, siguen burlando todas las disposiciones**, el Contrato IATA, las decisiones judiciales y los más elementales códigos comerciales.

En la Reso. 824 (actual Contrato de Agencias) Art. 3.1 expresa "que el Agente queda autorizado a vender transporte aéreo para pasaje por los servicios del Transportista . . . "; el Art. 3.2 en tanto explicita "todos los servicios vendidos de conformidad con el presente contrato, lo serán en representación del Transportista . . . "; la **Reso. 824 - Art. 9 (Remuneración)** determina "por la venta del transporte aéreo y los servicios auxiliares realizada por el Agente a tenor de este contrato, **el Transportista remunerará al Agente** de la manera y por el importe que oportunamente se exprese . . . ". Dicho de otra forma y de la sola lectura del título de este artículo (Remuneración), se especifica que el Agente tiene derecho a una remuneración por la prestación de su valor agregado en beneficio de la aerolínea.
Además profundizando en las normas, la Reso. 808 en su punto 9.4 (Condiciones para el pago de Comisiones) en el apartado 9.4.1.2 especifica la siguiente condición: "Sobre la notificación de un billete pagado por adelantado, cuando el Agente expide el billete o se encarga de los trámites para la expedición del billete y el comprador . . . ".

Hagamos un paréntesis y leamos el comunicado de American Airlines enviado por fax sólo a las Agencias con Cip's :

Sres. Agentes de Viajes:

Les recordamos que a partir del 1 de octubre de 2002, American Airlines dejara de pagar a las agencias de viajes ubicadas fuera del territorio de los Estados Unidos y Canadá incluyendo Puerto Rico y las Islas Vírgenes Americanas la comisión base por la venta de vuelos cuyos itinerarios se originen dentro del territorio de los Estados unidos y/o Canadá incluyendo Puerto Rico y las Islas Vírgenes Americanas.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Esto es una ampliación del cambio de política que American implemento el 18 de marzo de 2002 al anunciar que no seguirá pagando comisión base para las agencias de viajes ubicadas dentro de los Estados Unidos incluyendo Puerto Rico y las Islas Vírgenes Americanadas y Canadá.

El cambio alcanza a todos los boletos. (Miscellaneous Charges Orders (MCO´s) Prepaid Ticket Advices - PTA´s -) y reservaciones hechas vía internet para viajes que se originen dentro de los Estados Unidos y Canadá. Las tarifas VUSA (visite los Estados Unidos y los países oneworld visite Norte América no están incluidos en esta política.

Mientras tanto, en virtud de que la comisión base así como otras estructuras de comisiones pueden variar por país y por agencia de viajes, American reitera que las agencias de viajes no pueden evadir o burlar la estructura de comisiones, ya sea cambiando las reservaciones a una sucursal usando por ejemplo una impresora de boletos satélite o la transmisión electrónica de los datos del boleto compartiendo comisiones llegando a acuerdos de referencia con una agencia de viajes corresponsal o usando cualquier otro método.

Las agencias de viajes pueden obtener información adicional usando como referencia la palabra comisión en el sistema directo de referencia (DRS) de su sistema computarizado de reservas.

Ahora bien, hay líneas aéreas que sí abonan comisiones sobre estos servicios.
Confeccione una lista con las aerolíneas que pagan el 9% de comisión, y luego más abajo las otras, y descubrirá que dispone de muchas opciones.

Y recuerden que hay compañías aéreas que no sólo tienen chico el precio . . .

Comisión de Transporte Aéreo
Presidencia de AVIABUE

El día 15 de Octubre de 2002, conforme a lo resuelto en la reunión de Presidentes de Asociaciones Nacionales Miembros Plenos de la COTAL del 21 de Septiembre en la ciudad de Bogotá – sede de ANATO –, se procede a enviar una nota al presidente del JEC **con el fin de suspender** la participación en el Consejo Ejecutivo entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas (JEC), en forma indefinida y hasta el momento en que se logren establecer las aprobaciones de las normas y resoluciones de IATA, que aseguren una relación equitativa e igualitaria en la toma de las decisiones.

ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS
DE VIAJES Y TURISMO

Buenos Aires, 15 de Octubre de 2002

Señor
ANTONIO FALCONE
Presidente del
Joint Executive Council (JEC)
Paraguay 577 - Piso 3º

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

(C1057AAE) - Buenos Aires - Argentina

Ref.: **Suspensión de la participación en el JEC**

De nuestra consideración:

Por la presente nos dirigimos a Ud. con el fin de informarle que la ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO (AAAVYT) ha decidido retirar a sus miembros y suspender su participación en el Consejo Ejecutivo entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas (JEC), en forma indefinida y hasta el momento en que se logren establecer las aprobaciones de las normas y resoluciones de IATA, que aseguren una relación equitativa e igualitaria en la toma de las decisiones.

Esta determinación se ha tomado en concordancia con lo dispuesto por los Presidentes de Asociaciones Nacionales Miembros Plenos de COTAL, reunidos en Bogotá el 21 de Septiembre de 2002, que por unanimidad recomendaron a la Directiva de la Institución la suspensión de la participación de las entidades que la integran en los JEC locales.

En tan sentido, entendemos que éstos han actuado como órganos meramente consultivos, no vinculantes, de carácter formal, ya que las recomendaciones efectuadas por la Asociación Nacional en dicho ámbito no han sido siquiera consideradas al momento de tomar las decisiones.

Asimismo queremos expresar nuestro total rechazo, y también preocupación, por el borrador de proyecto de modificación a la Resolución IATA 808 - Procedimientos de Votación del JEC - recomendada por la Asamblea Regional y no tratada en la última reunión de la PAConf, especialmente el apartado 2.2.2.4, el cual textualmente propone: " *Cada contingente o Aerolínea/Miembro individual o Agente tendrá el derecho de hacer propuestas a la Asamblea Regional,* ***aún si ellas no han sido recomendadas por la mayoría de los miembros del JEC*** ".

Es dable remarcar que la eventual aprobación de esta iniciativa, inevitablemente complicará la ya traumática relación de partes, y obligará a las Asociaciones representativas de los Agentes de Viajes a una suspensión definitiva del dialogo.

Sin otro particular aprochechamos la oportunidad para saludarlo muy atentamente.

DARIO CERVINI
Secretario de AAAVYT

MARCO A. PALACIOS
Presidente de AAAVYT

FIT 2002 – FERIA INTERNACIONAL DE TURISMO
Discurso de Apertura del Presidente de FIT y de la AAAVYT
Lic. Marco A. Palacios

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El sábado 19 de Octubre de 2002 en el discurso de apertura de la **Feria Internacional de Turismo** – FIT 2001 – el **Sr. Marco Palacios**, Presidente de la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo – **AAAVYT** - y de FIT, y referida a la crisis por la baja unilateral y arbitraria de las comisiones de algunas líneas aéreas y la **falta de diálogo** expresaba:

Estamos a las puertas detrás de las cuales, en pocos minutos más, se desplegará una nueva edición de la Feria Internacional de Turismo de América Latina.
Casi no puedo creer que de los iniciales 8 mil metros cuadrados de 1996 a los 33 mil de este 2002, nos separen tan sólo unos instantes. Créanme que me embarga una serena emoción.

Como ustedes comprenderán, para llegar a una feria de esta envergadura, hemos tenido que atravesar muchos obstáculos en estos siete años: desde riesgos financieros, indiferencia, palos en la rueda, hasta dudas, decisiones complicadas, y más. Pero bueno, aquí esta. **Es un imposible hecho realidad, y la realidad no se discute. Se acepta, se soporta, tiene muchos dueños, se aprovecha y, por qué no, se copia**.

. . . en nuestro país, la República Argentina, donde algunos políticos tienen doble discurso, algunos sindicalistas doble intención, algunas empresas doble contabilidad y algunos compatriotas doble nacionalidad, podemos reconocer, cuando menos, algún problema de identidad. Y si no tenemos identidad, se compran o se aceptan modelos foráneos con liviandad.
Por eso quiero **invitarlos a reinstalar algunas verdades antiguas** para enfrentar ciertos aspectos de esta **globalización** [158] **que en muchos casos asesina por desigualdad**.

Basta ya, por favor, de permitir la libertad de mandíbulas entre una mojarrita y un tiburón. No sucumbamos por falta de visión. No actuemos en forma pequeña. Actuemos y actuemos rápidamente. **Necesariamente debemos desempolvar nuestras reservas morales**. Únicamente así, según mi punto de vista, no sólo lograremos una recuperación, sino haremos que ésta sea perdurable.

. . . también hemos dicho anteriormente desde aquí: no hay nada que beneficie o perjudique a un eslabón de la cadena de valor del turismo, que no beneficie o perjudique a la cadena misma.
Por favor, reflexionemos: ¿no estaremos acaso incurriendo en una falta de visión **?**

Lo antedicho vale para el sector en general. Pero para los Agentes de Viajes en particular, subsiste el mismo problema que el año pasado y que el año anterior.
Hace casi tres años que enfrentamos el mismo agravio por parte de algunas líneas

158 La globalización es el discurso que inventaron las multinacionales para quedarse con los mercados emergentes.
Robert Boyer, Economista.
Según **Aldo Ferrer**, profesor consulto de la UBA y ex-Ministro de Económia en una nota titulada **"Mitos de la globalización"** publicado en Clarín Económico el 12/01/2003: El neoliberalismo, ósea el fundamentalisto globalizador, plantea que la revolución científico-tecnológica provoca la desaparición de los espacios nacionales como ámbito primario de la actividad económica y social.
Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Económia ataca a fondo al neoliberalisto globalizador en su libro " El malestar en la globalización ".

aéreas, que es la baja de comisiones o, mejor dicho, el no pago de una justa remuneración por un trabajo justo.
Vuelvo a convocarlos al diálogo [159]**.**

Hemos propuesto soluciones que no han sido siquiera escuchadas. Seguimos sin entender por qué no reconocen nuestro trabajo. **Por qué, en lugar de aplicar juntos, mediante el diálogo, la fórmula ganar – ganar, es decir el justo beneficio para ambas partes, tiene que ser "yo gano, yo digo quién gana, y todos los otros pierden porque yo lo digo"; (en otras palabras, la maldita concentración**).
¿No será acaso ésta una de las **consecuencias negativas de la globalización**?
¿No nos estarán vendiendo un modelo foráneo con liviandad?
¿Y nuestra identidad?

Nunca temimos negociar, pero tampoco aceptamos negociar por temor. Me han advertido que son gente poderosa. Que si los contradecimos se van a enojar.
Pero aún así les decimos: estamos cansados, los Agentes de Viajes, de cargar nuestro combustible en sus Mercedes Benz.
No deberían temer nada con la prosperidad y bienestar de los Agentes de Viajes. De todos ellos. **Nuestra prosperidad sería la vuestra.**

Así, según nosotros, se construye. De la otra forma, sólo se destruye.
De esta otra forma, ¿no estaremos en presencia de un asesinato por desigualdad?

. . . Para finalizar, me gustaría compartir con ustedes una reflexión, especialmente dedicada a mis afectos:
Cuando uno cree que no puede más...
Cuando uno siente que sus fuerzas lo abandonan...
Pero... sigue adelante
Eso es lo que nos hace diferentes . . .

Sr. Marco A. Palacios
Presidente de FIT y de AAAVYT

En Europa también se lucha:

Austria hoy, 15 de Noviembre de 2002
Los agentes de viajes introducirán una denuncia contra Austrian Airlines

La Asociación Profesional de Agentes de Viajes de la Camara Austriaca de Comercio y el ORV (Osterreichischen Reiseburoverband) introducirán una denuncia ante la Corte de Comercio contra Austrian Airlines Group (AUA) y Lufthansa, a continuación de la decisión de llevar la comisión del 7% al 5%
La Asociacion de agencias de viajes medianas (OVT) han sometido el caso contra AUA a las autoridades de la competencia. **Las leyes de comercio especifican que las aerolíneas deben**

[159] **Una vez más se convocaba al diálogo a las líneas aéreas**.

pagar a los agentes "una apropiada comisión " y no pueden cambiar el contrato así porque los agentes no tienen bases económicas.
Unas semanas atrás, AUA envió un documento a 260 así llamados agentes de viajes IATA que emiten billetes AUA que se reducirían a partir del mes de abril de 2003. Lufthansa tomo similar medida.

> AUA ha requerido a las agencias que firmen antes de fin de noviembre .Si no lo hacen, AUA han amenazado que pronto no estarán capacitados para vender sus billetes. Hasta aquí 20 o 30 pequeños agentes han tenido la idea de firmar. **La mayor parte de los agentes dicen que ellos no firman**. Los agentes austriacos IATA **son responsables de la venta del 80 % de los billetes de AUA** y tienen un giro de un billón de EUR de estas ventas

El 05 de Diciembre de 2002 el presidente de **AVIABUE Daniel Manfredi** llama a la reflexión, al cambio de actitudes y convoca nuevamente al diálogo a las líneas aéreas, en el acto de apertura del **ECTU de Verano 2002 en el Hotel Marriott Plaza**.
Ante una nutrida concurrencia y referido a este tema, Manfredi expresaba lo siguiente:

ECTU Verano 2002 – ENCUENTRO DE COMERCIALIZACION TURÍSTICA
Marriott Plaza Hotel, 05 de Diciembre de 2002
Discurso de Apertura del Presidente de la AVIABUE
Sr. Daniel A. Manfredi

. . . En el contexto de los difíciles meses de diciembre y enero pasados debíamos tomar una decisión. En el medio de la debacle económica resolvimos realizar la mejor de las apuestas: **seguir invirtiendo en el desarrollo de la actividad que elegimos, la promoción y venta de viajes y turismo**.

. . . El profesionalismo, requisito excluyente para todos los participantes.

. . . El respeto por las características de cada empresa, distinguiendo claramente, durante el evento, al operador mayorista del agente minorista. **Valorizamos así a cada eslabón de la cadena de comercialización del producto turístico.**
Las posiciones tarifarias discriminadoras, **el menosprecio hacia el Agente de Viajes en la comercialización del transporte**, las pretensiones fiscales desmedidas, la falta de inversión en infraestructura básica para el desarrollo del sector, el deterioro de los niveles socioeconómicos de nuestros compatriotas enumeran sólo algunos de los graves y acuciantes problemas que debemos afrontar.

. . . Queda mucho por hacer. Para ello, los convocamos a **trabajar responsablemente** en un frente común.

Sepan que tenemos una fuerte disposición para afrontar cada una de estas situaciones.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Sepan que vamos a defender al agente de viajes, eslabón esencial y fundamental de la cadena que conforma el producto turístico.

. . . Esa **defensa se realiza entendiendo que se deben reemplazar, urgentemente, las pujas caníbales entre los actores del negocio que caracterizaron los últimos años por un esfuerzo conjunto**. Cada uno debe realizar su aporte al desarrollo de nuestra actividad **sobre la base del reconocimiento de rentabilidades justas** para cada uno de los sujetos que interviene en el negocio.
Por la pronta eliminación de la miseria, el hambre y la exclusión en la que viven muchos argentinos.

Por el compromiso de todas las mujeres y hombres del turismo con la recuperación de la dignidad para todos y cada uno de los habitantes de este hermoso país, nuestro país.

Daniel Manfredi
Presidente de AVIABUE

La Agencia de Viajes, 23 de Diciembre 2002
Temas que preocupan a los agentes de viajes

Los agentes de viajes debatieron principalmente sobre las modificaciones en las tarifas de los Parques Nacionales y **la posibilidad de seguir adelante con el juicio iniciado contra United Airlineas, American Airlineas y British Airways por la baja de comisiones.**
Una de las **cuestiones debatidas fue la posibilidad de seguir o no con el juicio iniciado United Airlineas, American Airlineas y British Airways por la baja de comisiones**. En este sentido, **Palacios manifestó** que continua la encuesta entre los asociados para determinar los futuros pasos. **" La instrucción para los presidentes de cada una de las regionales fue el recabar la mayor cantidad de opiniones sobre el tema, para luego definir con mayor representatividad posible"**, sostuvo el directivo, quien consultado sobre su posición personal aclaro: " yo soy el presidente de la entidad y **debo acatar la decisión de la mayoría**. **No voy a decir lo que pienso, porque creo que mi opinión podría condicionar al resto".**
Lo cierto es que también se llevo a cabo una consulta vinculante entre los presentes. Y si bien Palacios no dio a conocer el resultado- argumentaron que se trato de una votación interna-, **se supo extraoficialmente que 15 personas prefirieron "bajarse" del juicio y 8 seguir adelante**. En este sentido, la postura de la mayoría fue que **" las posibilidades de enfrentar y ganarle a esos "monstruos" son mínimas; por lo que es preferible estar vivos aunque nos tilden de cobardes** [160].

La Agencia de Viajes, 23 de Diciembre 2002
" Hay un soplón en la Junta Directiva Federal "

[160] Este es sólo el sentir del buchon que aparentemente se comunicó con el medio.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Así **lo expreso el presidente de AVIABUE, Daniel Manfredi** ; en referencia a la información publicada por este medio la semana pasada. Allí se reflejaba que comentarios extraoficiales indicaban que, en el marco de una votación no vinculante, 15 de los participantes del encuentro preferían "bajarse" del juicio iniciado contra American Airlines, British Airways y United Airlineas, en tanto 8 estaban a favor de seguir adelante.

FORO de AVIABUE

Claro que esto sólo lo pensó – nadie expreso en esa reunión ningún argumento de ese tipo -; **el cobarde soplón no tuvo las pelotas suficientes para decirlo en la mesa.**
Seguro que cuando termino la reunión corrió al primer teléfono para pasar esta mentira y me pregunto que recibirá a cambio . . .

Lacayos sin principios éticos ni morales, están también entre nosotros, compartiendo nuestras decisiones y trazando nuestras estrategias en la mesa del máximo órgano de gobierno de la AAAVYT.
Que paradoja no ¡!!!
Lacayos de ocasión, mercenarios de las ideas, **son estos los verdaderos monstruos a los que debemos temer; no representan a nadie,** no defienden a nadie, se cagan en los agentes de viajes, se cagan en todo, no tienen principios, son capaces de vendernos por unas monedas.

Estemos muy atentos con estos garcas.

Daniel Manfredi
Presidente de AVIABUE

El Mensajero Turístico, 27 de Enero de 2003 - **Editorial de Manuel Sierra**
A quien le doy la razón

Mediante un comunicado transmitido a las agencias de viajes, la línea aérea anuncio que a partir del 01 de febrero se reducen en un punto porcentual sus comisiones domesticas. De esta manera las mismas quedan en el 7%. Las entidades empresariales del sector repudiaron enérgicamente esta medida por considerarla arbitraria.

La semana pasada presenciamos la **discusión entre AAAVYT y AVIABUE por la reducción en las comisiones de cabotaje** comunicada por Lapa. Algo que ya había hecho Aerolíneas Argentinas con anterioridad.
La búsqueda del difícil equilibrio de la justicia cada día genera más y más charlas que nunca llegan a conclusiones que satisfagan a las, partes.
Como muchas veces lo hemos expresado en estas páginas, la reducción de las comisiones es una tendencia global muy difícil de frenar, y en muchos casos **la rentabilidad esta mal planteada a través de una retribución fija que de la compensación económica dada por los proveedores.**
Para nadie es nuevo que **muchas empresas que trabajan con tráfico corporativo**

devuelven parte de la comisión a sus clientes en función del volúmen de pasajeros transportados. De la misma manera, **muchos agentes de viajes ¿todos? [161] ceden parte de su comisión para asegurarse la venta de un pasaje o de un paquete turístico**.
En ambos casos, el único beneficiado es el pasajero, ya que ni la agencia de viajes, ni las compañías aéreas se quedan con ese dinero. Con las tarifas depreciadas en pesos que tenemos hoy en la Argentina en particular y en el mundo en general, hay necesidad ?
La mejor forma de evitar la desaparición del agente de viajes es a través del cobro de honorarios ¿quién puede dudarlo?
En este caso, cada empresario puede regular su rentabilidad sin depender de los proveedores y la capacitación y profesionalización de los agentes de viajes serán el valor agregado para un pasajero que concurre en búsqueda de soluciones e ideas.
Hace 15 años en Francia ya se cobraba por hacer una reserva 25 francos, por que aquí no se puede hacer?
Será porque nadie va respetar los valores establecidos temen terminar trabajando para nada?
Y hoy, por cuanto trabajan cuando ceden sus comisiones?
Es comprensible que las instituciones se quejen enérgicamente, **pero ya nadie las escucha por que han perdido el poder que ostentaron** y a medida que pase el tiempo tendrán menos aún por no contar con el respaldo de la comunidad de los agentes de viajes.
Y ahí tenemos otro tema, porque si los actores principales no apoyan las decisiones de los dirigentes, o cambian de dirigentes o cambian de negocio.
Es importante una entidad que los nuclee, pero más importante aún es que todos tengan muy en claro para que lado corren, sino la reducción de las comisiones será sólo una anécdota en la leyenda de los agentes de viajes
El slogan de AVIABUE es "acompañando el futuro de los agentes de viajes", están seguros?
Manuel Sierra

El Mensajero Turístico, 27 de Enero de 2003
del 8 al 7 %
Lapa bajo sus comisiones

Mediante un comunicado transmitido a las agencias de viajes, la línea aérea anuncio que a partir del 1 de febrero se reducen en un punto porcentual sus comisiones domesticas. De esta manera, las mismas quedan en el 7 por ciento. Las entidades empresariales del sector repudiaron enérgicamente esta medida, por considerarla arbitraria.

Report, 27 de Enero de 2003
Lapa redujo las comisiones al 7 por ciento

[161] **Todos no; lo hacen generalmente los que trabajan por un fee. Cuando se generaliza ("? Todos" ¿) hay tendencia a equivocarse. Sería como decir todos los periodistas y los medios de comunicación están sospechados de mantener una confusa relación con la verdad, de vender influencias y espacios de opinión. ¿ Todos ¿ No, todos no. Sólo lo hace la mayoría, como es el caso de Manuel Sierra, editor de El Mensajero Turístico.**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Del 8 al 7 por ciento bajaran las comisiones de las compañías, a partir del 1 de febrero, para las ventas domesticas de sus servicios
El mismo día que LAPA comunico la decisión, tanto **la AAAVYT como la AVIABUE**, expresaron su repudio y lamentaron la actitud, "ya que en momentos difíciles, la empresa recibió la cooperación sin retaceos de los profesionales del sector "
Daniel Manfredi, titular de la AVIABUE, expreso: "Matías Esteras – gerente comercial de la compañía- se reunió con los representantes de nuestras entidades como una persona encargada del departamento Financiero. Saco papel y lápiz e **intento trazar una serie de ecuaciones metiendose en nuestra rentabilidad**. LAPA históricamente tuvo precios irrisorios con la convertibilidad y nadie le fue a llorar por eso. **Nosotros no opinamos acerca de la formación de sus tarifas y no vamos a permitir que nos basureen o subestimen como el canal de distribución natural de los tickets** "
Una de las razones que argumentaron desde la aérea fue la suba de tarifas, que permitiría al agente un aumento de sus ganancias.
A esto, **Manfredi** respondió: **"Además, reconocen haber subido un 80 por ciento el valor de los pasajes, cosa que esta fuera de la ley".**
Desde los organismos afirmaron que lamentan la falta de creatividad que le impide a la aerolínea mejorar su posicionamiento, a la vez que aseguraron que "la medida seguramente le restara el apoyo de las agencias de viajes y turismo

La Agencia de Viajes, 27 de Enero de 2003
Lapa bajo a 7 % la comisión del cabotaje

A través de un comunicado Lapa anuncio una baja del 8 al 7 % de la comisión de los agentes de viajes por venta de pasajes para vuelos de pasajes.
La medida **mereció el repudio de AAVYT y AVIABUE**, aunque sus máximos representantes afirmaron que los pasos a seguir todavía están en estudio.

Con fecha 23 de Enero de 2003 por iniciativa de la Comisión de Transporte Aéreo, la AAAVYT envía una nota a Matías Esteras, gerente comercial de LAPA. El texto de la nota se reproduce a continuación, la cual es explicativa en si misma.

Capital Federal, Enero 23 de 2003

Señor
Matias Esteras
Gerente Comercial
LAPA
Presente

Ref: 0038

De nuestra consideración:

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Nos dirigimos a Usted con referencia al comunicado sin fecha que han difundido, disponiendo la reducción, a partir del 1ro. de febrero próximo, de la comisión de agencia del 8 al 7%.

En tal sentido, lamentamos profundamente esta decisión teniendo en cuenta que, en la reunión celebrada hace pocos días, razonamos con Ustedes en el sentido de mantener el nivel de comisión ahora disminuido, para apreciar en un lapso de algunos meses si las ventas subían o bajaban.

Ofrecimos esa alternativa, **por entender que la rentabilidad de cualquier empresa no se logra disminuyendo costos solamente**, sino **tratando de aumentar los ingresos** justamente por vía de quienes son los mejores propulsores y vendedores de su producto: los agentes de viajes.

Así como dialogamos, aunque manifestando nuestra disconformidad con esta medida a tomar, hubiéramos deseado continuar esa conversación a fin de tratar de encontrar la mejor forma de aumentar la rentabilidad de su empresa, sin lesionar a los agentes de viajes quienes, por otra parte, en momentos de suma dificultad para LAPA, estuvieron a su lado sin retaceo alguno, apoyándola frente al público usuario.

No podemos ocultar, señor Esteras, nuestra frustración al no haber logrado que Ustedes aceptaran nuestra propuesta y evitado esta situación que, lamentablemente, nos obliga a publicitar nuestra posición a través de los medios de prensa.

Saludamos a Usted con la consideración que se merece.

DARIO CERVINI
Secretario

MARCO A PALACIOS
Presidente

Ladevi Al Día, 28 de Enero de 2003
Intimación de AAAVYT a Lapa

La AAAVYT envió a Lapa una carta documento, con motivo de la reducción de comisiones en vuelos de cabotaje (del 8 al 7 %) a los agentes de viajes a partir del 1 de febrero, medida anunciada la semana pasada por la compañía aérea. La misiva califica a tal decisión como " nula, pues contradice las disposiciones de normas IATA en vigencia, que establecen un plazo mayor para el caso de variación de la remuneración a los agentes de viajes".
"Intimamos deje sin efecto dicha rebaja a partir de la fecha en que se anuncia (01-02-2003) bajo apercibimiento de informar respecto a su absurda e ilegitima conducta ante los organismos nacionales e internacionales "concluye el escrito.

POLÍTICA Y ECONOMIA - EL MENSAJERO, 03 de Febrero de 2003
POR LA BAJA DE COMISIONES LAS AGENCIAS LE APUNTARON A LAPA

A través de la entidad que las agrupa la semana pasada le enviaron una carta documento a la compañía aérea declarando la nulidad de la medida que implica la reducción de sus honorarios.

Esta cuestión según se manifestaron, **no se ajusta a los tiempos** establecidos por las resoluciones de IATA. **Daniel Manfredi** dijo **"Entendemos que ellos como miembros de IATA deben cumplir con las reglamentaciones** . **Sabemos que son recomendaciones las normas que establecen el plazo para modificar la remuneración a los agentes de viajes. Pero IATA cuando dice les recomiendo, dice háganlo"**. Por medio de la carta documento enviada a la compañía aérea los agentes declaran nula la disposición de la compañía aérea. La carta documento fue el segundo paso después que las entidades empresariales del sector se pronunciaran en contra de la medida. Con sus directivos en FITUR LAPA no quiso dar declaraciones. Concluyo **Manfredi diciendo** que **"Este es un tema conceptual y que aquí defendemos un concepto, que es un porcentaje, nuestra comisión**. "los argumentos del gerente comercial Matías Esteras son impresentables. LAPA actuó sin tener en cuenta las reglamentaciones porque las desconocen".
Carta documento enviada por AAAVYT:
Su anuncio de rebajar comisiones de agencias de viajes a partir del 01 de febrero de 2003 es insanablemente nulo pues contradice las disposiciones de normas IATA en vigencia que establecen un plazo mayor para el caso de variación de la remuneración a los agentes de viajes.
Intimamos deje sin efecto dicha rebaja a partir de la fecha en que se anuncia –1-2-03- bajo apercibimiento de informar respecto a su absurda e ilegitima conducta ante los organismos nacionales e internacionales. Atentamente. AAAVYT . Capital Federal , enero 27 de 2003.

EL MENSAJERO, 03 de Febrero de 2003
LAS AGENCIAS CONTRA LAPA

Daniel Manfredi presidente de la AVIABUE le expreso a El Mensajero que la carta documento que le enviaron a LAPA se fundamenta en que la aerolíneas debe cumplir con las directivas de IATA de la misma forma en que lo hacen las agencias. "Actuaron sin tener en cuenta las reglamentaciones porque las desconocen consideró."

Report Americas, 07 de Febrero de 2003
México : American reduce comisiones

A partir del 16 de este mes, **American Airlines bajara sus comisiones de 6 a 1 por ciento**.
La medida ya había sido adoptada por Aeromexico y Mexicana de Aviación.
Al respecto, **Fernando Soler** [162] - presidente de la Asociación Mexicana de Agencias de Viajes **(AMAV)-** Señalo: "Se esperaba una escalada de empresas extranjeras que se sumarian a la propuesta de Mexicana. Primero fue Continental, ahora American, y consideramos que en breve lo hará British Airways".

Latinoamérica Al Día – LADEVI, 10 de Febrero de 2003

[162] American Airlines se ha visto facilitada a bajar las comisiones en México debido a la casi nula oposición de la Asociación Mexicana de Agencias de Viajes. La gestión de Fernando Soler al frente de AMAV ha dejado bastante que desear.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

COMISIONES 1: "Doble Discurso"

Fernando Soler, titular de la Asociación Mexicana de Agencias de Viajes (Amav), señaló que el presidente Vicente Fox "utiliza un doble discurso, ya que por una parte promete impulsar a la pequeña y mediana empresa, mientras que por otro **Mexicana y Aeroméxico, propiedad del gobierno federal, buscan acabar con las agencias**". Soler explicó que a partir de la reducción de las comisiones, que ahora son del 5%, **han desaparecido 300 de las 3.500 empresas agrupadas en esa organización.**

Latinoamérica Al Día – LADEVI, 10 de Febrero de 2003
COMISIONES 2: Más reducciones
Desde el 1º de mayo próximo, los agentes de viajes italianos verán reducidas sus comisiones por la venta de pasajes domésticos del 6 al 3% (los servicios internacionales continuarán fijados en un 7%). Mientras tanto, Air Canadá informó que a partir del 6 de abril rebajará dicho porcentaje del 9 al 6%. En otro orden, aclaramos que la política de "zero commission" implementada por **BMI** (British Midland) alcanza solamente a los Estados Unidos para todo tipo de boletos, incluyendo tickets prepagados (PTAs) y órdenes misceláneas de pagos (MCOs).

Luego de la consulta realizada por la AAAVYT, en la cual la mayoría de las asociadas votaron por la negativa a seguir adelante con las acciones judiciales, la Asociación Nacional decidió dar un paso al costado.

La Agencias de Viajes, 10 de Febrero de 2003
AAAVYT se bajo del juicio a las compañías aéreas

Así lo aseguro el presidente de la entidad, Marco Palacios, quien a su vez **aclaro que la consulta vinculante realizada entre los socios** arrojo los siguientes resultados: **66 votaron a favor de continuar con las acciones, 146 prefirieron dejarlas sin efecto, 21 se manifestaron neutrales y 20 no respondieron.**
Después de casi 3 años de lucha, la **AAAVYT decidió no seguir adelante con el juicio por la baja de comisiones** percibidas por las agencias en concepto de venta de pasajes iniciado contra **American, British Airways y United Airlines.**

Recordemos que tiempo atrás, en una **Asamblea General**, **se faculto a la comisión directiva de AAAVYT para la toma de una decisión al respecto**. En ese entonces, **Palacios propuso iniciar un periodo de consulta entre los socios, previa resolución final.**
Consultado a cerca de cual fue su posición, **Palacios señalo que su voto fue "a favor de seguir con la defensa de los legítimos derechos de los agentes de viajes" ; al tiempo que remarco: "fueron 3 años en los que deje mucha energía en esta lucha".**

Finalmente, el presidente de AAAVYT manifestó **que le resulto llamativa la postura de algunos de los asociados interesados en dejar de lado las acciones legales** [163], aunque no especifico a quienes se refería ni el porque de su sorpresa.
Lapa y los números de IATA
Consultado por la baja de comisiones anunciada por Lapa del 8 % al 7 % en los vuelos de cabotaje, la cual tiene vigencia desde el 1 de febrero, el dirigente sostuvo: sinceramente esta falta de respeto a la cadena de distribución, argumentando cuestiones de necesidad de achicar costos, no entra en mi cabeza. **Si la propia IATA reconoce que los últimos 2 años las compañías aéreas perdieron mas dinero del que ganaron en las anteriores 3 décadas, creo que el problema de los costos no pasa por las comisiones.**
Una practica escasa
Las cifras por si solas: sobre un padrón de unos **580** asociados, **solo 253 respondieron a la consulta vinculante de la entidad. Menos del 50 %**
¿Falta de representatividad, desinterés, desunión? **Lo cierto es que en momentos de decisiones pocos parecen con ganas de interiorizarse y participar**
"En épocas de crisis es cuando mas unidos deberíamos estar. Es evidente que los problemas de cada empresa hacen que muchos se interesen cada vez menos de lo que yo creo que deberían por el bien común", sostuvo Palacios.

La respuesta de Lapa a AAAVYT
La AAAVYT dio a conocer la respuesta de Lapa a la carta documento que la entidad le enviara a la compañía aérea la semana pasada a raíz de la decisión de bajar las comisiones (8 a 7 %) para la venta de pasajes de cabotaje. A continuación trascribimos el texto completo de la carta documento de Lapa:
"Contesto su carta documento Nro 00406437 2 AR, rechazándola en forma total por falsa, antijurídica e improcedente.
Le hago saber por este medio lo siguiente:

1) La nulidad de los actos la definen los jueces. 2) LAPA no ha efectuado ningún acto " insanablemente nulo ".LAPA no ha efectuado ningún acto que contradiga las normas IATA o norma alguna vigente.3) Las normas IATA , deberá saberlo, rigen la aeronáutica internacional y nada dice sobre los vuelos de cabotaje. 4) Las normas IATA no son obligatorias ni siquiera en el ámbito internacional. 5) No hay ninguna norma que este en contradicción con la rebaja de comisiones que ha hecho LAPA. Sin perjuicio de ello, las normas IATA, en el ámbito internacional, no establecen un tiempo exacto de antelación para comunicar rebajas de comisiones. 6) Niego que usted tenga derecho alguno de intimar a LAPA S.A. por ningún motivo. 7) **Las denuncias que usted amenaza son las que se pueden catalogar de absurdas ilegitimas**, ya que la rebaja practicada por LAPA S.A. fue efectuada conforme al derecho vigente y, reitero, no contradijo las normas IATA que son internacionales ni ninguna otra norma vigente aplicable. 8) Sugerimos omitir estos reclamos estériles que no conducen a nada y 9) Terminamos intercambio epistolar ya que el tema no merece mayores comentarios por lo estéril y absurdo del reclamo.

Atentamente
Raúl Bernardo Etcheverry (abogado, apoderado de Líneas Aéreas Privadas Argentinas SA

[163] Ya se ha hablado mucho sobre la conveniencia de algunos de que las comisiones se eliminen definitivamente. Más adelante, en este mismo documento, se tratará el tema en profundidad.

Mario Zirolli y su participación en el Comité Consultivo Global (GCC)

La participación del Sr. **Mario Zirolli** como representantes por los agentes de viajes en el Comité Consultivo Global (GCC), desde sus comienzos, había ocasionado una fuerte oposición por parte del responsable de la Comisión de Trasporte Aéreo, **Daniel Manfredi**, quien llegaría a solicitar su renuncia en una discusión de alto voltaje en la Junta Directiva Federal (JDF).

Zirolli, por esos entonces responsable de la Comisión de Transporte Aéreo, había llegado a la presidencia de AVIABUE a fines de noviembre de 1999 tras la renuncía de Marco Palacios por haber asumido la presidencia de la AAAVYT. A finales del año 2000, siendo Tesorero de AVIABUE, **es uno de los primeros en firmar el acuerdo con American Airlines aceptando el 6% de comisión, destruyendo el frente interno de las Instituciones**. Atomáticamente renuncia a la Comisión Directiva de AVIABUE, pero decide mantener su puesto en el GCC.

Con el argumento que el puesto no podía ser cambiado sin perder la posibilidad de contar con un representante propio en este Comité, Zirolli siguió en su puesto; y hasta llegaría a expresar en varias oportunidades su disgusto por no contar con la colaboración de las Asociaciones.

Lo cierto es que siempre se movió con total independencia, sosteniendo que él no dependía de la AAAVYT y que no representaba los intereses ni de Argentina ni de América Latina; algo así como un libre pensador.
Entiéndase que esta situación no ha sido fácil de explicar, ni de soportar, para aquellos que hemos representado a la AAAVYT en los foros, en las reuniones de Presidentes y en las asambleas de la COTAL.
Es evidente que Mario Zirolli no encarna el ideal de dirigente al que se le pueda confiar la representación para luchar por la defensa de los derechos e intereses de los agentes de viajes; así también lo entendió la Confederación de Organizaciones Turísticas de América Latina (COTAL) y envió una carta al presidente de AAAVYT, expresando lo siguiente:

Buenos Aires, 7 de Marzo de 2003

Señores
ASOCIACION ARGENTINA DE AGENCIAS DE
VIAJES Y TURISMO - "AAAVYT"
Atención: Sr. Marco Palacios, Presidente
Presente

Apreciados señores:

De la manera más comedida nos dirigimos a Ustedes para solicitarles su decidida intervención con el fin de contar con un Representante de la Región en el llamado Grupo Consultivo Global (GCC).

En efecto, nuestro actual designado, el **Sr. MARIO ZIROLLI**, ocupa esta posiciòn en virtud de la postulaciòn que hiciera la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo ante la FUAAV,

razón por la que aplicando el principio de que las cosas se deshacen como se hacen, corresponde a la voluntad de la Asociaciòn Argentina la revocatoria de su mandato.

Respetamos las posiciones personales del Sr. Zirolli, **pero dado que éstas no coinciden con las de las Asociaciones de la Región**, incluída la de **la misma AAAVYT**, como se ha venido manifestando reiteradamente en todas las reuniones de Presidentes celebradas desde Seúl (Mayo 2001) hasta Bogota (Octubre 2002), **consideramos que tenemos el derecho y el deber de contar con una persona que, como Representante Regional, siga los postulados de sus representados que se congregan en COTAL.**

Respaldamos desde ya la persona que la misma AAAVYT señale y nos comprometemos a adelantar la gestión pertinente ante la FUAAV para su designación como miembro del GCC.

Dado que el Sr. Zirolli es consciente de las diferencias planteadas y de la inconformidad que ha generado su gestión, hemos esperado todos el gesto de su renuncia, pues los difíciles momentos que atraviesa nuestra actividad requiere un trabajo unido y consecuente con los postulados que hemos defendido.

Hemos sido informados que se están adelantando gestiones para reactivar el diálogo con IATA con el objeto inmediato de lograr un acuerdo en torno al nuevo contrato.

De manera reiterada hemos manifestado que resulta inaceptable que en lo relativo a la remuneración se consagre la posibilidad de su modificación unilateral (entiéndase "reducción"), con la sola condición que el transportador nos dé un aviso previo de tal decisión, aceptación que significa legitimar lo que aún considerando los textos del actual Acuerdo (Resolución 824) no es aceptable, y en el peor de los casos, se trataría de algo discutible.

Igualmente, conseguir que el contrato hable de una remuneración justa, a cambio de concederle a las aerolíneas la facultad de reducir nuestra comisión unilateralmente, siempre y cuando nos avisen con anticipaciòn, es un trueque bastante desfavorable para nuestros intereses.

Todo lo anterior no hace más que señalar el desbalance en la forma cómo la representación de Agentes de Viajes ha enfrentado este reto: Las aerolíneas y IATA con un cuerpo de abogados y asesores jurídicos cuyos conceptos seguramente, conociendo su trabajo corporativo, son indispensables para fijar las posiciones de sus representantes, y los nuestros convencidos que el diario ejercicio de su actividad o su simple parecer o capacidad de interpretación jurídica, en lo que no son expertos, es suficiente para definir la suerte de muchísimas empresas y empresarios !

Entendemos que un Agente de Viajes no tiene que ser abogado, y en efecto no lo somos, pero resulta incomprensible, por decir lo menos, que no se busque y se coteje el concepto de expertos, cuando por otra parte es claro que las legislaciones aplicables y las prácticas comerciales, son diferentes según la región de que se trate, de ahí la justificaciòn de la composiciòn regional del GCC. Por eso esperaríamos que nuestro próximo Representante aceptara ser asesorado por el cuerpo de abogados que hemos conformado en la Región, con los de las Asociaciones Nacionales liderados por el Asesor Jurídico de COTAL, el Dr. Christian Barra, el abogado de la AAAVYT, Dr. Luis Moretti, el Dr. Erasmo Rojas, de Costa Rica, el Dr. Carlos Gonzalez, de Panama, y el Dr. Jose Luis Andrade, de Venezuela, entre otros.

Lamentablemente el Sr. Zirolli ha manifestado que no comparte nuestro parecer, ni considera que su gestión tenga por qué seguir los lineamientos de su Asociaciòn o de la Región, y por lo tanto su actuaciòn no ha estado encaminada a este objetivo.

No debe preocuparnos la "amenaza" de que su desvinculaciòn nos haría perder la representaciòn, primero **porque es claro que los miembros del GCC están en representación de una Región**, postura que se valoriza más aún ante la nueva organización de FUAAV, y segundo porque de todas formas hoy carecemos de representación !

Pero **si quedara duda del carácter regional de los miembros de FUAAV que conforman el GCC**, no es sino repasar su lista: Mike Hanah, de Canadá, representante de Norteamérica y el Caribe; el Sr. Manzini, de Italia, que representa Europa; Janeth Aldrow, de Surafrica, que representa Africa; Joset Fatael, de Israel, que representa a Oriente Medio; **Mario Zirolli, por Latinoamerica** y Mike Hatton, de Australia, en representaciòn de Asia-Pacífico, **quedando así cubiertas todas las regiones.**

A propósito de este carácter representativo, encontramos en la intervención del Sr. Mike Hatton, ante la Asamblea de ASTA, en Julio 2002, documento que nos fuera traducido y remitido por AAAVYT, la siguiente manifestaciòn: "...en consecuencia el GCC fue formado y comenzó su trabajo en Julio del año 2000, y por mis pecados fui nominado en ese Comité como el representante de toda la Regiòn Asia-Pacífico, incluyendo India, China, Japòn, ..."

Lo que se resuelva en un nuevo contrato será definitivo para nuestra suerte, **razón por la que el Consejo de COTAL ha considerado de la mayor importancia solicitar el apoyo de su asociado AAAVYT para, por lo menos, contar con una representación que defienda los intereses de los Agentes de Viajes de América Latina.**

Es cierto que el cambio de nuestro representante no garantiza de por sí que se modifique el texto **pero por lo menos nos permitirá ser consecuentes**, y **tener la oportunidad de defender nuestras ideas en el seno del GCC**, no sólo en lo relativo al muy importante tema **de la remuneración sino en todos aquellos que podamos señalar a nuestro Representante como fruto del consenso de las Asociaciones que representamos.**

Sólo contamos con su comprensión y solidaridad para tener de nuestro lado esta importante posibilidad, **solicitándole que anuncie ante la FUAAV bien de la dimisión irrevocable del Sr. Zirolli, gesto que reconoceríamos, o bien de la decisión de la Asociación de retirarle su apoyo, señalando un nuevo candidato en su reemplazo**.
Con toda consideraciòn,

Por el Consejo Directivo de COTAL
ENZO FURNARI
Presidente

Como consecuencia de estas acciones, se crea a instancias de la COTAL, el **Grupo GCC Buenos Aires**, constituido por el entonces presidente de la FUAAV y presidente de la Asociación Colombiana de Agencias de Viajes (ANATO) Dr. Oscar Rueda Garcia, el presidente de COTAL Sr.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Enzo Furnari, el presidente de AVIABUE Daniel Manfredi y los asesores Dres. Barra y Moretti, con el fin de evaluar y decidir las políticas a seguir.

Ante la inminente y cercana reunión anual de la PAConf en junio de 2003, en donde se trataría nuevamente el nuevo texto del contrato de Agentes de Viajes – Resolución IATA 864 – y por lo poco conveniente de cambiar al representante faltando tan poco tiempo, se decide firmar un documento de compromiso por el cual **Mario Zirolli reconoce ser el representante de América Latina**, llevar adelante las posiciones y decisiones de las Asociaciones que representa, **y a presentar su renuncia una vez finalizada la reunión de la PAConf.**
Mario Zirolli acepto estas condiciones y firmó un acta de compromiso.
La PAConf nunca trato este tema, y **Zirolli nunca renunció**.

Hola COTAL, 14 de Marzo de 2003
Reunión de Presidentes de Centroamérica

Sabemos que cada región tiene su problemática particular con respecto a las comisiones, BSP, JEC, etc y por tal razón la Asociación guatemalteca adelantó una consulta entre Presidentes de Asociaciones de Agencias de Viajes de Centroamérica a principios de Febrero con motivo de la rebaja de comisiones, las no-comisiones y los amparos obtenidos. Por vía separada enviaremos el informe de dicha reunión, que será también tratado en la próxima reunión en Cancún. Centroamérica está muy activa y decidida a defender sus derechos.

Hola COTAL, 14 de Marzo de 2003

AMAV rechaza medidas de Aeroméxico y Mexicana de Aviación.
De diversas formas expresó su repudio la Asociación Mexicana de Agencias de Viajes a la irracional rebaja de comisiones al 1% . COTAL envió su mensaje de apoyo a la AMAV y le dio amplia difusión. Si desea obtener copia del mensaje de COTAL, favor solicitarlo a cotal@cotal.org.ar

Hola COTAL, 14 de Marzo de 2003
AVAVIT repudia acción de Aeropostal Alas de Venezuela.

Ante esta arbitraria y unilateral acción de **AEROPOSTAL** hacia las agencias de viajes de retirar las placas, boletería y rebajar las magras comisiones retributivas, la **Asociación Venezolana de Agencias de Viajes y Turismo** [164] "AVAVIT" reaccionó fuertemente ante las autoridades de turismo y la línea aérea. De la misma forma, **COTAL envió su mensaje de decidido apoyo**, el

[164] La Asociación Venezolana de Agencias de Viajes y Turismo ganaría finalmente esta cruzada; el presidente de Aeropostal debió reconocer su error, dió marcha atrás a la medida y devolvió las chapas a la agencias. Pero ya era tarde; **Aeropostal había perdido más del 80% del tráfico de cabotaje** en manos de otras aéreas. Un verdadero triunfo de los agentes de viajes de Venezuela.

cual fue distribuido al igual que el mensaje para AMAV, a las autoridades del pais, a los medios de prensa, a todas las Asociaciones Nacionales, instando a una acción pacífica pero firme contra la línea aérea.

Buenos Aires, 28 de Marzo de 2003

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES
Comisión de Transporte Aéreo
Presidencia de AVIABUE
Foro Aéreo

Título: " **FINNAIR aceptaría los principios del Pan B** "

El pasado 16 de Marzo en un articulo publicado por el periódico español **Nexotur** se informa que la compañía aérea Finnair suprimirá las comisiones que paga a las agencias de viajes finlandesas
Pero esto no es lo mas trascendente.
Finnair habría decidido aplica a partir de septiembre las bases y los principios del ya **famoso Plan “B”** .
La compañía Finnair, presidida por Keijo Suila, según consigna Nexotur expresa:”.....El sistema de remuneración que se ha avanzado para el futuro será un cargo adicional por la emisión de documentos de viajes. as oficinas de Finnar funcionaran también bajo este patrón”

Hoy Finnair, seguramente muy pronto serán otras, las líneas aéreas comienzan a comprender las bondades y comercialización del transporte aéreo.
Este innovador Plan ha sido creado y desarrollado por el presidente de los agentes de viajes de Argentina Lic Marco Palacios, y traducido a varios idiomas, ha dado ya la vuelta al mundo. Enviado a las Asociaciones Nacionales de América Latina miembros de COTAL, a la FUAAV y a la ECTAA, en mayo de 22 fue oficialmente presentado ante la Asamblea Regional en Miami por el **presidente de AVIABUE y titular de la Comisión de Transporte Aéreo Sr. Daniel Manfredi**, en la cual **se aprobó por iniciativa del presidente de la Asamblea Larry Lizarraga, enviarlo a todos los JEC s mundiales para su conocimiento y debate.**

Propone la apertura de un casillero, campo o código en el billete de pasaje para la remuneración del agente de viajes y de la línea aérea, separada de la tarifa.
El **Plan “B”** de Argentina **es sin lugar a dudas “ el concepto” que puede asegurar y dar una solución duradera a la remuneración del agente de viajes**, y **cubrir también los costos de las aerolíneas por las emisiones directas en sus mostradores, condición necesaria para su implementación.**
Si desea una copia del Plan “B” envié un e-mail a :presidencia@aviabue.org.ar **consignando el idioma de su elección**. Se lo enviare de inmediato.
Saludos para todos

Daniel Manfredi
Presidente de AVIABUE

Se impone el Plan “B”

Buenos Aires, 04 de Abril de 2003

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES
Comisión de Transporte Aéreo
Presidencia de AVIABUE
Foro Aéreo

Título: **Austrian Airlines implementaría el Plan "B" argentino**

Austrian Airlines parece patear el tablero.
En un comunicado enviado por **Birger Bäckman** - Chief Executive de UFTAA - que se transcribe a continuación, **asegura que la Cía. Austrian Airlines habría decidido aplicar los principios básicos consagrados en el famoso Plan "B" argentino.**
Agrega que también sería aplicado por Lufthansa.

----- Original Message -----
From: Birger Bäckman
To: MikeHannah@rogers.com ; Mike Hatton ; Yossi Fatael ; Janet Aldworth (E-mail) ; Mario Zirolli
Sent: Thursday, April 03, 2003 9:48 AM
Subject: Austrian airlines

Dear all,
Austrian Airlines has agreed to include the **Agency Service Fee on the Ticket (XP box)** as of April 1st.
This has caused uproar amongst other airlines trying to persuade OS to reverse the decision.
However, it also looks now that Lufthansa is thinking in same terms for competitive reasons.
I have spoken to Chris - and he confirmed this- and I told him to push the PSG to consider it as a standard for all.
Birger

Birger Bäckman
Chief Executive - UFTAA
Tel. +377 92 05 28 29
Fax. +377 92 05 29 87
e-mail: backman@uftaa.org
website: www.uftaa.org

Esta decisión de Austrian Airlines - mucho más contundente - se agrega a lo adelantado por Finnair; también Lufthansa, y con seguridad muy pronto serán otras, las líneas aéreas comienzan a comprender las bondades y conveniencias de adoptar este Plan para la comercialización del transporte aéreo.
Les reitero que este innovador Plan **ha sido creado y desarrollado por el presidente de los agentes de viajes de Argentina Lic. MARCO PALACIOS, y traducido a varios idiomas, ha dado ya la vuelta al mundo.**
Enviado a las Asociaciones Nacionales de América Latina miembros de COTAL, a la FUAAV y a la ECTAA, en mayo de 2002 fue oficialmente presentado ante la Asamblea Regional en Miami por el

presidente de AVIABUE y titular de la Comisión de Transporte Aéreo Sr. Daniel Manfredi, en la cual se aprobó por iniciativa del presidente de la Asamblea Larry Lizarraga, enviarlo a todos los JEC's mundiales para su conocimiento y debate.

Propone la apertura de un casillero, campo o código en el billete de pasaje - include the Agency Service Fee on the Ticket (XP box), según el comunicado de Backman - para la remuneración del agente de viajes y de la línea aérea, separada de la tarifa.
El **Plan “B”** de Argentina **es sin lugar a dudas “ el concepto” que puede asegurar y dar una solución duradera a la remuneración del agente de viajes**, y **cubrir también los costos de las aerolíneas por las emisiones directas en sus mostradores, condición necesaria para su implementación.**

El plan contiene consideraciones de orden normativo e impositivos - incluyendo anexos y ejemplos - conforme a las legislaciones de Argentina, **pero de muy fácil adaptación a las propias de cada país o región que se trate.**
Si desea una copia del Plan "B" envié un e-mail a: presidencia@aviabue.org.ar consignando el idioma de su elección.
Se lo enviaré de inmediato.

Daniel Manfredi
Presidente de AVIABUE
E-mail: presidencia@aviabue.org.ar

El 03 de Abril de 2003 el presidente de **AVIABUE Daniel Manfredi** es el encargado **de convocar nuevamente al diálogo a las líneas aéreas**, en el acto de apertura del **ECTU 2003 en el HOTEL CROWNE PLAZA PANAMERICANO**
Ante una nutrida concurrencia y referido a este tema, Manfredi expresaba lo siguiente:

ECTU 2003 – ENCUENTRO DE COMERCIALIZACION TURÍSTICA
HOTEL CROWNE PLAZA PANAMERICANO, 03 de Abril de 2003
Discurso de Apertura del Presidente de la AVIABUE
Sr. Daniel A. Manfredi

. . . Desde **AVIABUE** queremos decirles que, a pesar de nuestro espíritu de mantener vivo en su máxima expresión este espacio que les pertenece, muchas veces nos resulta difícil poder concretarlo. Sin embargo, los desafíos que se nos plantea en cada etapa, nos alientan a trabajar con más fuerza, con más compromiso y con más creatividad.
Que se entienda: nunca claudicaremos.

Estamos **convencidos de la enorme responsabilidad que tenemos** en dar respuesta a quienes con su esfuerzo deciden seguir apostando a nuestro ECTU, porque saben de hecho, que este encuentro es generado desde una Institución que representa a un sector fundamental para la actividad turística, los Agentes de Viajes.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Pero el ECTU no es un mero evento, es más que eso, es un símbolo por el cual en cada edición se valoriza y **reivindica la figura profesional del Agente de Viajes en la cadena de comercialización de los productos turísticos.**

Por ello, **hago un nuevo llamado a la reflexión de las aerolíneas y demás prestadores** de servicios, **para que nos respeten como su principal canal de comercialización**.

Y porqué les digo ésto. Porque no es difícil de comprender, que se pueden adoptar diversas estrategias para intentar una mejor rentabilidad en sus negocios en lo inmediato; **pero sólo una, para ganar a largo plazo**, y es la capacidad de entendimiento de no negar la realidad, la que demuestra claramente que el mayor porcentaje de sus ventas se canaliza a través de las agencias de viajes.

También hago un llamamiento al resto de los prestadores para **terminar con esta política de discriminación de precios para los turistas extranjeros**. En tiempos como éstos, donde el mundo nos enfrenta a nuevos paradigmas, donde el mercado argentino tuvo un importante giro hacia el turismo nacional y receptivo, debemos pensar en construir mayores oportunidades con vistas al futuro y no tan sólo en sacar provecho de un hecho circunstancial.
También esperamos que en este contexto se recupere el mercado exportativo, tan castigado en los últimos años, por diversos factores.

Los convoco entonces a ampliar el horizonte y a que juntos, todos los actores de la actividad turística trabajemos más unidos por el bien común. **El consenso no es imposible, siempre y cuando exista el diálogo . . .**

Daniel Manfredi
Presidente de AVIABUE

Report , 14 de Abril de 2003
Nadie es profeta en su tierra

El Plan B, ideado por Marco Palacios, que no tuvo en el país gran trascendencia, fue adoptado en cambio por Austrian Airlineas, Finnair y Lufthansa estudian implementarlo en poco tiempo mas.
Austrian Airlines comunicó formalmente que lo puso en práctica desde el pasado 1 de abril. En poco tiempo mas lo adoptaría Finnair y hasta Lufthansa lo estría estudiando. El **Plan B**, creado por **Marco Palacios, presidente de la AAAVYT, ya es una realidad**
La idea de crear un casillero nuevo en los tickets en **donde se refleje claramente la remuneración de los agentes de viajes**, tiene una larga historia que comenzó en octubre de 2000
Fue traducido en varios idiomas y remitido a la COTAL, a la FUAAV y a la ECTAA. Incluso, fue presentado en mayo del año pasado en la Asamblea Regional de la IATA, con sede en Miami. El documento fue respaldado por la institución que decidió remitirlo al JEC, de cada país, para su conocimiento y debate

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

En que consiste ?
La iniciativa contempla la incorporación de un **casillero especial en los boletos**, donde se asiente la remuneración de las agencias de viajes. Este monto se deberá fijar de común acuerdo, pero el proyecto sugiere que se trate de un porcentaje de la tarifa con un tope de $ 200, en el caso de Argentina. **El concepto mas innovador no es solo el de trasparentar la relación comercial entre agentes de viajes y compañías aéreas**, sino el hecho de **la "comisión" será pagada por el pasajero [165]. Si el viajero emitiera su billete en el mostrador de la compañía aérea, esta cobraría la comisión en concepto de gastos por comercialización**.
La eliminación de la comisión como se la conoce hasta ahora y su reemplazo por el llamado cargo por servicio comercial o simplemente CSF, no representaría mayores complicaciones para el BSP. Tampoco altera la liquidación de IVA y, de hecho, la legislación argentina no pone trabas ni mayores dificultades a la modificación del sistema.
Por otra parte, **se establece para las agencias una remuneración justa, se mejora el ingreso para las aerolíneas y hasta se solventan los gastos de emitir en sus propios mostradores.**

Como se ha dicho había una gran preocupación sobre la posibilidad de que en la PAConf de Miami de fines de junio de 2003 se aprobara finalmente un nuevo contrato de Agencias de Viajes contrario a los intereses de los agentes, tal como surgia del estudio y evaluación de los borradores de la misma Resolución 864.
Se imponia como necesario el obtener una Resolución con una posición clara y contundente de los agentes de viajes de América Latina.

Con esta premisa viaja a Panamá **en representación de la AAAVYT**, **Daniel Manfredi**, presidente de **AVIABUE** y titular de la Comisión de Transporte Aéreo de Argentina.

Daniel Manfredi sería el encargado de redactar y presentar el borrador de resolución en la reunión de Presidentes de Asociaciones Nacionales Miembros plenos de COTAL, **en la ciudad de Panamá.**
La misma fue aprobada por unanimidad. A continuación se transcriben:

a) el texto del proyecto de Resolución presentado por la **AAAVYT**, y
b) Resolución definitiva emitida por COTAL

CONFEDERACION DE ORGANIZACIONES TURÍSTICAS DE AMÉRICA LATINA

III REUNIÓN DE PRESIDENTES

08 DE MAYO DE 2003 CENTRO DE CONVENCIONES ATLAPA – PANAMÁ

Que la **Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo – AAAVYT –** presenta formalmente la siguiente propuesta de resolución en la reunión de Presidentes en relación al punto del orden del día Contrato IATA, y que:

[165] Actualmente también es abonada por el pasajero, ya que forma parte de la tarifa.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

CONSIDERANDOS:

Que en la III Reunión de Presidentes de Asociaciones Nacionales de Agencias de Viajes y Turismo miembros plenos de COTAL el día 08 de Mayo de 2003 en el Centro de Convenciones ATLAPA de la ciudad de Panamá, República de Panamá, durante el desarrollo del Congreso analizaron los Proyectos de Resolución 864 o proyecto de nuevo contrato entre agentes de viajes y transportistas y la Resolución 860 o proyecto de mediación e incorporaron los principios y antecedentes que deben y deberán regular las relaciones entre agentes de viajes y aerolíneas en el ámbito de COTAL, se resuelve aprobar la siguiente Acta de Principios:

PRINCIPIOS BÁSICOS PARA TODA NEGOCIACIÓN Y/O ACUERDO:

Que reconociendo los valiosos esfuerzos y avances logrados en los últimos años por el Grupo Nuevo Milenio y luego por el Comité Consultivo Global (GCC) se resuelve incorporar como marco y condiciones necesarias para el tratamiento de toda negociación y/o acuerdo, los **tres principios consagrados** en la primera reunión del GCC del año 2000 :

- Remuneración Justa.
- Competencia Justa.
- Justa distribución de la tarea administrativa.

RATIFICA LO APROBADO:

Que ratifica los contenidos y los conceptos de todos los documentos que sobre la relación contractual se consagraron en la Resolución 01 de la Asamblea de COTAL de San José de Costa Rica, de la reunión de Presidentes en Buenos Aires – FIT – el 15 de Octubre de 2001, de la Resolución 01 de la Asamblea General de COTAL de Margarita, Venezuela, el 15 de Mayo de 2002 y del Plan de Trabajo firmado en la reunión de Presidentes en Buenos Aires el 08 de Abril de 2003.

AMPLIACIÓN DEL COMITÉ DESIGNADO POR COTAL:

Que se considera necesaria y se aprueba la incorporación al Comité designado por COTAL en la reunión de Buenos Aires el 08 de Abril de 2003 a Erasmo Rojas (Costa Rica), José Luis Andrade (Venezuela) y Luis Moretti (Argentina), en calidad de Asesores.

SE APRUEBAN ADICIONALMENTE LOS SIGUIENTES PRINCIPIOS:

Que adicionalmente a todo lo expresado anteriormente, la III Reunión de Presidentes decide y aprueba que toda propuesta de Proyecto de Resolución 864 o proyecto de nuevo contrato entre agentes de viajes y transportistas y de Resolución 860 o proyecto de mediación, deberá contener y/o respetar los siguientes principios:

1) El contrato deberá ser **EQUILIBRADO**.

2) Deberá contener el **PRINCIPIO DE IGUALDAD** y la necesaria participación de los agentes de viajes en todos los grupos de trabajo y en todos los niveles de decisión.

3) Un borrador de nuevo contrato no podrá contener ni establecer cláusulas que otorguen explícita o implícitamente a las aerolíneas facultades o beneficios para ocultar, minimizar,

dejar normativamente librado a interpretaciones o modificar unilateralmente la remuneración de los agentes de viajes.

4) Que contenga claramente una cláusula por la cual cualquier agente podrá negarse a firmar un nuevo acuerdo, pudiendo continuar con el actual, conforme a lo acordado en la reunión del GCC del 09 y 10 de Abril de 2000 en Frankfurt.

5) Que NO aliente ni pretenda legitimar otros canales de distribución en menoscabo de la profesionalidad de los Agentes, y que no puedan otorgar a esos canales mejores o únicas condiciones que las otorgadas a los Agentes.

6) Que las Partes de obliguen a respetar todas las leyes y normas gubernamentales que sean de aplicación en cada país o área.

7) Que no podrá contener facultades que permitan la rescisión del contrato en forma unilateral y sin motivos fundados que puedan inducir a acciones e interpretaciones no deseadas de cualquiera de las Partes.

8) Que basados en los conceptos arriba indicados, las aerolíneas no podrán quitar las CIP´ s en poder de los agentes, ni revocar la autorización para la emisión de los documentos de transporte a través de los sistemas automatizados de reservas y emisión.

9) Que el transportador no tendrá la facultad de imponer la moneda en la cual se deben pagar los reportes. Esta será siempre la misma en que se emita el boleto.

10) Que no podrá contemplar una autorización para que el agente pueda cobrar honorarios a su cliente. En el mejor de los casos se podrá incluir una declaración en la que se manifieste que la relación entre el cliente y la agencia es autónoma y no es regida por este contrato, ni por la relación agentes de viajes – aerolíneas.

11) Que el mecanismo de mediación o cualquier otro mecanismo para dirimir los conflictos entre las decisiones de las aerolíneas (PaConf u otra autoridad de la IATA) que afecten a las agencias y sean rechazadas por estas tendrán carácter decisivo y no meramente consultivo, ni estar previsto de manera tal que al final prevalezca la decisión de las aerolíneas.

12) Que este mismo espíritu y estos mismos principios serán de aplicación para la consideración, estudio, tratamiento, redacción, presentaciones nuevas y/o de modificaciones, de todas y cada una de las Resoluciones, que sean promovidas por cualquiera de las Partes, especialmente por la PaConf y otras autoridades de la IATA, y por los representantes de los Agentes en el GCC.

13) Que se deberán realizar los máximos esfuerzos y agotar todas las instancias que permitan que todas y cada una de las presentaciones ante la PaConf y otras autoridades de la IATA se realicen en una versión homologada en idioma Español y Portugués, en forma simultánea a la versión en inglés.

14) Que estos principios y conceptos son los que deben exponer y defender los delegados de la Region en el GCC y en el Consejo de UFTAA quienes no podrán aprobar textos o redacciones que sean contrarios a estos postulados.

Se aprueba por unanimidad.

Panamá, 08 de Mayo de 2003

COTAL – Resolución Nro. 04/03

CONTRATO IATA PARA AGENCIAS DE VIAJES

En ocasión de la celebración de la Asamblea General Ordinaria de COTAL, en Panamá el 9 de Mayo 2003,

VISTO:

La propuesta de resolución presentada por la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo -AAAVYT- en relación con el Contrato IATA,

CONSIDERANDO:

QUE el texto de la misma fue estudiado y aprobado en la III **Reunión de Presidentes de las Asociaciones Nacionales de Agencias de Viajes y Turismo, Miembros** Plenos de COTAL, **celebrada el 8 de Mayo de 2003**, luego de analizar los proyectos de resolución IATA 864 (Proyecto de nuevo contrato para regular las relaciones comerciales entre Agentes de Viajes y Transportistas aéreos, así como la resolución IATA 860 (Proyecto de Mediación),

QUE en esa reunión se incorporaron los Principios y Antecedentes que se consideran deben y deberán regular las relaciones mencionadas en el ámbito de COTAL,

LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE LA CONFEDERACIÓN DE ORGANIZACIONES TURÍSTICAS DE LA AMERICA LATINA "COTAL"

RESUELVE:

1.- Reconocer como principios básicos para toda negociación y/o acuerdo entre las partes involucradas, los valiosos esfuerzos y avances logrados en los últimos años por el Grupo Nuevo Milenio y luego por el Comité Consultivo Global --GCC-- a saber, **remuneración justa, competencia justa y justa distribución de la tarea administrativa** y tenerlo como marco y condiciones necesarias para el tratamiento de toda negociación y/o acuerdo a celebrar con IATA y las aerolíneas que lo integran;

2.- Ratificar el contenido y los conceptos vertidos en todos los documentos que sobre la relación contractual con las aerolíneas se consagraron en la Resolución Nro. 1 de la Asamblea de COTAL de San José, Costa Rica; en la reunión de los Presidentes de Asociaciones Nacionales de Agencias de Viajes realizada en Buenos Aires durante el desarrollo de la Feria Internacional de Turismo de América Latina –FIT—el 15 de Octubre de 2001, en la Resolución Nro. 1 aprobada en la Asamblea General de COTAL celebrada en la Isla Margarita el 15 de Mayo de 2002, y en el Plan de Trabajo firmado en Buenos Aires el 8 de Abril de 2003, en oportunidad de una nueva reunión de los Presidentes de las Asociaciones Miembros Plenos de COTAL.

3.- Aprobar adicionalmente que toda propuesta de proyecto de nuevo contrato entre Agentes de Viajes y Transportistas (Resolución 864) y de Mediación (Resolución 860) deberán contener y respetar las siguientes pautas:

- **a. El contrato deberá ser EQUILIBRADO;**
- **b. Deberá contener el PRINCIPIO DE IGUALDAD y la necesaria participación de los agentes de viajes en todos los grupos de trabajo y en todos los niveles de decisión;**
- **c. Un borrador del nuevo contrato no podrá contener ni establecer cláusulas que otorguen explícita o implícitamente a las aerolíneas facultades o beneficios para ocultar, minimizar, dejar normativamente librado a interpretaciones o modificar unilateralmente la remuneración de los agentes de viajes,**
- **d. Que contenga claramente una cláusula por la cual cualquier Agente podrá negarse a firmar un nuevo acuerdo, pudiendo continuar con el actual, conforme a lo acordado en la reunión del GCC del 9 y 10 de Abril de 2000 en Frankfurt;**
- **e. Que NO aliente ni pretenda legitimar otros canales de distribución en menoscabo de la profesionalidad de los Agentes, y que no puedan otorgar a esos canales mejores o únicas condiciones que las otorgadas a los Agentes;**
- **f. Que las Partes se obliguen a respetar todas las leyes y normas gubernamentales que sean de aplicación en cada país o área;**
- **g. Que no podrá contener facultades que permitan la rescisión del contrato en forma unilateral y sin motivos fundados que puedan inducir a acciones e interpretaciones no deseadas de cualquiera de las Partes;**
- **h. Que basados en los conceptos arriba indicados, las aerolíneas no podrán quitar las CIP´s en poder de los Agentes, ni revocar la autorización para la emisión de los documentos de transporte a través de los sistemas automatizados de reservas y emisión;**
- **i. Que el transportador no tendrá la facultad de imponer la moneda en la cual se deben pagar los reportes. Esta será siempre la misma en que se emita el boleto;**
- **j. Que no podrá contemplar una autorización para que el agente pueda cobrar honorarios a su cliente. En el mejor de los casos se podrá incluir una declaración en la que se manifieste que la relación entre el cliente y la agencia es autónoma y no es regida por este contrato, ni por la relación Agentes de Viajes-Aerolíneas;**
- **k. Que el mecanismo de mediación o cualquier otro mecanismo para dirimir los conflictos entre las decisiones de las aerolíneas (PAConf u otra autoridad de la IATA) que afecten a las agencias y sean rechazadas por éstas tendrán carácter decisivo y no meramente consultivo, ni estar previsto de manera tal que al final prevalezca la decisión de las aerolíneas;**
- **l. Que este mismo espíritu y estos mismos Principios serán de aplicación para la consideración, estudio, tratamiento, redacción, presentaciones nuevas y/o modificaciones, de todas y cada una de las Resoluciones, que sean promovidas por cualquiera de las Partes, especialmente por la PAConf y otras autoridades de la IATA, y por los representantes de los Agentes en el GCC.**
- **m. Que se deberán realizar los máximos esfuerzos y agotar todas las instancias que permitan que todas y cada una de las presentaciones ante la PAConf y otras autoridades de la IATA se realicen en una versión homologada en idioma Español y Portugués, en forma simultánea a la versión en Inglés;**

n. Que estos Principios y Conceptos son los que deben exponer y defender los delegados de la Región en el GCC y en el Consejo de UFTAA-FUAAV quienes no podrán aprobar textos o redacciones que sean contrarios a estos postulados.

4.- Dar a conocer esta Resolución como documento de la Asamblea General de COTAL, en vista de que ha sido aprobada en forma unánime por los Presidentes de todos los Miembros Plenos presentes en este Congreso.

Resolución aprobada por unanimidad en la Asamblea General Ordinaria de COTAL, Panamá, 9 de Mayo de 2003

La Agencia de Viajes, 19 de Mayo de 2003
COTAL, en defensa de las comisiones

Del 6 al 10 de mayo se celebro en la ciudad de Panamá el 46 Congreso de la COTAL, **evento que tuvo como eje de debate la rebaja de comisiones aéreas**, porcentaje que en Centroamérica alcanza ahora al 1 %
Como un llamamiento generalizado a evitar que las agencias de viajes desaparezcan a causa de la rebaja de comisiones por la venta de pasajes aéreos, finalizo en la ciudad de Panamá el 46 congreso de COTAL
También se desarrollaron tres foros abiertos: "comisiones aéreas versus honorarios de gestión, implicancias comerciales, jurídicas y fiscales", "sistema todo incluido versus hoteleria tradicional, ventajas e inconvenientes " y "turismo receptivo e interno versus turismo emisivo como estrategias de rentabilidad y otros temas ", tópicos que tuvieron como moderador a Pascual Barbieri
Como es de imaginar, el debate mas acalorado giro alrededor de la quita de comisiones, que en el caso de Centroamérica acaban de quedar fijadas en solo el 1 %
Al respecto, Alejandro La Riva dijo que "Centroamérica se ha convertido en el laboratorio donde las compañías aéreas experimentan las recetas que luego se extienden al resto del continente "
La cuestión, subrayo, pasa por "tener rentabilidad en el armado de productos alternativos, mas allá del service-free, un aspecto sobre el cual el agente de viajes ha hecho poco"
Desde la óptica del delegado de la AVAVIT, "muchas agencias de viajes van a desaparecer. Yo no creo en el Plan B. **Las líneas aéreas nos quieren eliminar, pero no están preparadas para atender a la clientela directa. Creo también que el service-free llego tarde a nuestra región** "
En una declaración, el congreso considero que mientras no se encuentre una solución al problema de las comisiones **es necesario "mantener el dialogo hasta lograr que las líneas aéreas recapaciten o se logre la intervención de los gobiernos"**

TAM anuncia la baja de la comisión al 6%. La respuesta de las Instituciones no se hace esperar: La Asociación de Agencias y Turismo de Buenos Aires (AVIABUE) expresaba lo siguiente:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

TAM al 6%

Por medio de la presente, y ante el anuncio efectuado por **TAM sobre su decisión de reducir la comisión a las Agencias de Viajes en Argentina al 6%, AVIABUE expresa que:**

En representación del mandato recibido de nuestros socios en las diversas asambleas en las que se sometió a consideración la política de algunas compañías aéreas tendiente a **reducir comisiones que por derecho corresponden a los agentes de viajes, la AVIABUE denuncia y rechaza la actitud inconsulta y arbitraria de TAM Linhas Aéreas de reducir sus comisiones al 6%.**

Como hemos manifestado en comunicaciones anteriores **esta Asociación no comparte ni compartirá una actitud que, en lugar de revisar el conjunto del negocio de la venta de viajes y turismo en busca de una solución que procure el común interés de todas las empresas comprometidas**, pretende transferirle a las Agencias de Viajes el costo de la ineficiencia de los transportistas, escondidas en excusas poco creíbles.

Durante los últimos 36 meses hemos realizado numerosos e importantes aportes en procura de una solución consensuada y de provecho común, el denominado **Plan "B"** ha sido la culminación de **una serie de esfuerzos que han sido desoídos y desestimados sin más por las compañías de Argentina. Hoy los conceptos de este innovador Plan de comercialización para el transporte aéreo ha sido aceptado e implementado por varias líneas aéreas, como es el caso de Finnair, Austrian Airlines y TAP Airlines.**

No estamos dispuestos a permitir que nuestro trabajo profesional sea desmerecido. Exigimos que se nos reconozca el trato y la retribución que la condición de histórica e ineludible cadena de distribución nos otorga.

Ya le hemos hecho conocer nuestra posición a **TAM Linhas Aéreas** a través de la nota que en el día de la fecha recibieran en su mostrador, copia de la cual se acompaña. **Sin embargo queremos ratificar una vez más nuestro compromiso con nuestros representados: vamos a continuar interponiendo todo recurso a nuestro alcance a fin de hacer valer nuestros derechos: Exigimos REMUNERACIÓN JUSTA, COMPETENCIA JUSTA y JUSTA DISTRIBUCION DE LA TAREA ADMINISTRATIVA.**

Daniel Manfredi – Presidente **Roberto Merlassino – Secretario**

Se transcribe a continuación copia de la carta de respuesta de AAAVYT cursada a TAM Linhas Aéreas con fecha 15 de mayo de 2003:

Buenos Aires, 15 de Mayo de 2003

Señores
TAM – Linhas Aéreas S.A.
At: Sr Diógenes De Oliveira Toloni
Presente

De nuestra consideración:

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

En relación a Vuestra comunicación referida a los cambios en la comercialización de los pasajes de Vuestra compañía, informamos a Usted lo siguiente:

1) No compartimos la nueva metodología, porque se aparta del concepto que los Agentes y de Viajes y las líneas aéreas comercialicen los pasajes y además se trata de una decisión unilateral que no ha sido consensuada con los Agentes de Viajes que son su cadena de distribución, y obviamente no estamos de acuerdo con la comunicación de la rebaja de comisiones del 9% al 6% a partir del próximo 01 de Junio de 2003.

2) Si bien tomamos nota de las causas que invoca, le informamos que ni las compartimos ni las comprendemos, y en nuestra opinión el procedimiento elegido no es el correcto, máxime teniendo en cuenta la situación económica por la que está atravesando nuestro país, y en especial nuestro sector.

3) Al margen de resaltar vuestro objetivo - según expresa - de "mantener una red aérea compatible con la demanda ... posibilitando además la continuidad de seguir generando grandes negocios juntos" , consideramos que la efectiva colaboración con nuestro sector debería implementarse a través de un acuerdo entre las dos partes y no menoscabando la necesaria relación comercial de su principal cadena de distribución.

Sin otro particular, saludamos a Usted atentamente.

FDO.: MARCO PALACIOS- Presidente de AAAVYT- DARIO CERVINI- Secretario de AAAVYT

La Agencia de Viajes, 19 de Mayo de 2003
TAM baja comisiones al 6 %

La medida **fue adoptada a raíz de la fusión con Varig**. **AVIABUE expreso un fuerte rechazo a la decisión de la compañía brasileña**
TAM anuncio que a partir del 1 de junio bajara las comisiones de las agencias de viajes por la venta de pasajes aéreos del 9% al 6%
La transportadora argumento su decisión en la intención de fusión con otra empresa – Varig – y de acuerdo a "instrucciones de la Cada Matriz "
En respuesta, la AAAVYT señalo a través de un comunicado:
"no compartimos la nueva metodología, por que se aparta del concepto de que los agentes de viajes y las líneas aéreas comercialicen los pasajes; en tanto se trata de una decisión unilateral que no ha sido consensuada con la cadena de distribución.
"no compartimos ni comprendemos las causas invocadas. En nuestra opinión, el procedimiento elegido no es el correcto, máxime teniendo en cuenta la situación económica por la que esta atravesando nuestro país y el sector
"la compañía señala que su objetivo es mantener una red aérea compatible con la demanda, posibilitando además la continuidad de generar grandes negocios juntos. Consideramos que la efectiva colaboración con el sector **debería implementarse a través de un acuerdo entre las dos partes, y no menoscabando la necesaria relación comercial de su principal cadena de distribución**"

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

En dialogo con La Agencia de Viajes, **Daniel Manfredi, presidente de AVIABUE**, sostuvo: **"Esta baja nos cae muy mal**, tal como lo expresamos a la empresa en un comunicado. Las excusas planteadas son inexplicables. Si esta **situación tiene ver con la fusión con Varig, no nos queda otra que pensar que en realidad se trate de una absorción de una compañía a otra, y que TAM es tan poco preponderante que debe adaptarse a las reglas de Varig**.
En tanto, **Diógenes Toloni**, gerente comercial de la aerolínea en la Argentina, aclaro que ya se había comunicado en muy buen termino con Marco Palacios, presidente de AAAVYT. **Asimismo, minimizo los comentarios** referidos a que TAM se sumía a las políticas de Varig: **"No entiendo como una compañía con deudas podría llegara dominar a otra que tiene sus números en orden".** De hecho, según lo publicado en diarios paulistas, TAM buscaría asumir la gestión de la nueva empresa fusionada

Report, 19 de Mayo de 2003
TAM baja las comisiones al 6 %

La aerolínea brasileña dispuso reducir la comisión de los agentes de viajes del 9 al 6 por ciento, para equipararse con Varig, con quien planea fusionarse. La medida entrará en vigor el próximo 29 de mayo.
Tanto la AAAVYT como la AVIABUE se contactaron con la línea aérea y rechazaron la baja. Afirmaron que se trata de una **"decisión unilateral y arbitraria "**, y **que las razones que esgrime TAM son "excusas poco creíbles".**

Mensajero Periódico Turístico, 19 de Mayo de 2003
Otro recorte de comisiones para las agencias

A partir del primero de junio la aerolínea brasileña reducirá en tres puntos las comisiones que paga a los agentes de viajes. Es por una orden de su casa matriz que responde al proceso de fusión con Varig.
La AAAVYT respondió con una dura carta que acusa de" transferirle a las agencias de viajes el costo de la ineficiencia de los transportistas".

La baja de las comisiones de TAM, decidida desde la casa central, fue anunciada como un paso mas hacia el proceso de fusión de la compañía con Varig, que también, paga a las agencias IATA un 6 por ciento sobre el precio de los pasajes.

En Europa también se disputa.

CAAVE no renuncia a la comisión porcentual de Iberia y es partidaria de un sistema mixto Escaparate

La compañía Iberia y CAAVE celebraron el 4 de junio la primera reunión sobre los planes, ésta informó acerca de cómo cambiar el modelo retributivo de las agencias de viajes. En el encuentro trascendieron ya algunas cantidades que Iberia plantea como márgenes a cobrar al cliente. Al día siguiente, en una reunión del consejo directivo de CAAVE, la Cúpula aseguraba que no renuncia a las comisiones porcentuales y defiende un sistema mixto.

Asimismo, Iberia ha comenzado ha enviar a las agencias la denuncia del actual contrato.

ECTAA defiende el desglose de los gastos de emisión en el billete aéreo ante la reducción de comisiones
Escaparate

La **ECTAA defiende la necesidad de incluir una casilla en los billetes** [166], en **ésta figuraran desglosados los gastos de emisión de las agencias de viajes para compensar la progresiva reducción de las comisiones**, que en el caso de los países escandinavos ha llegado al cero.
ECTAA denunció también en su reunión la postura inamovible de IATA de cobrar los servicios de la versión avanzada del BSP Link, el sistema de facturación electrónica introducido en las agencias de viajes.
El enfrentamiento de ECTAA y del Consorcio Europeo de Agencias de Viajes con las aerolíneas agrupadas en IATA ha supuesto también la retirada de ésta última del proyecto de Plan de Protección del Pasajero.

Ante el anuncio efectuado por **COPA sobre su decisión de reducir la comisión a las Agencias de Viajes en Argentina al 6%,** a partir del 01 de julio de 2003 la Asociación de Agencias y Turismo de Buenos Aires (AVIABUE) expresaba lo siguiente:

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES

COPA AL 6%

AVIABUE denuncia y rechaza una vez más la decisión unilateral de las compañías aéreas **de reducir al 6% la comisión** de las Agencias de Viajes, **avasallando los legítimos derechos que le corresponden como su principal canal de distribución.**

Lamentamos que en esta oportunidad, **pese a los reiterados reclamos y ratificación de la voluntad institucional del sector que representa a los Agentes de Viajes de encontrar una solución consensuando entre las partes,** previa a la adopción de estas medidas arbitrales, se sume ahora a esta actitud indiferente la compañía aérea **COPA Airlines.**

En efecto, la misma anunció su decisión de reducir a partir del 1° de julio al 6% la comisión por la venta de pasajes aéreos emitidos en la República Argentina y cuyo origen no sea Estados Unidos de América (incluyendo Puerto Rico, Islas Vírgenes estadounidenses, Guam y las Islas Marianas del Norte) Canadá, los Estados Federados de Micronesia, la República de Palau y la República de las Islas Marshall.

Al margen de los motivos que argumenta la mencionada para intentar justificar dicha decisión, consideramos que la efectiva colaboración con nuestro sector debería implementarse través de un

[166] La **ECTAA** (Asociación Europea de Agencias de Viajes) ya había anunciado su aceptación de tomar como principio de solución a la baja de las comisiones las bases del **Plan B de Argentina**. En Europa comenzaban a darse cuenta de las bondades de este plan.

acuerdo entre las dos partes y **no menoscabando la necesaria relación comercial de su principal cadena de distribución.**

Es por ello que nos vemos obligados una vez más a reiterar como en otras ocasiones que dicha medida apunta en detrimento de la actividad de las Agencias de Viajes y agrava aún más la difícil situación por la que atraviesa el sector, que lucha a pesar de todo por su supervivencia y porque se reconozca y respete los **tres principios que deben prevalecer en la relación compañías aéreas - agencias de viajes**: **1) Competencia justa; 2) Remuneración justa; 3) Justa distribución de la tarea administrativa.**

Como ya lo hemos informado, el denominado **Plan "B"** ha **sido la culminación de una serie de esfuerzos que han sido desoídos y desestimados sin más por las compañías de Argentina**. Hoy los conceptos de este innovador Plan de comercialización para el transporte aéreo **ha sido aceptado e implementado por varias líneas aéreas, como es el caso de Finnair, Austrian Airlines y TAP Airlines.**

Ya le hemos hecho conocer nuestra posición a COPA Airlines a través de la nota que en el día de la fecha recibieran en su mostrador, copia de la cual se acompaña.

Daniel Manfredi – Presidente Roberto Merlassino – Secretario

Se transcribe a continuación copia de la carta de respuesta de AAAVYT cursada a COPA Airlines con fecha 23 de mayo de 2003:

Capital Federal, 23 de mayo de 2003

Señores
COPA AIRLINES
At: Sr Guillermo Rudaeff
Presente

De nuestra consideración:

En relación a Vuestra comunicación referida a los cambios en la comercialización de los pasajes de su compañía, informamos a Usted lo siguiente:

1) No compartimos la nueva metodología, porque se aparta del concepto que los Agentes de Viajes y las líneas aéreas comercialicen los pasajes y además se trata de una decisión unilateral que no ha sido consensuada con los Agentes de Viajes que son su cadena de distribución, y obviamente no estamos de acuerdo con la comunicación de la rebaja de comisiones del 9% al 6%, a partir del próximo 01 de julio de 2003.
2) Si bien tomamos nota de las causas que invoca, el procedimiento elegido no es el correcto, máxime teniendo en cuenta la situación económica por la que está atravesando nuestro país, y en especial nuestro sector.
3) Al margen de resaltar Vuestras prioridades – según expresa – de " la seguridad, el confort de los pasajeros, la puntualidad, el mejoramiento continuo del servicio, y la renovación de la flota", consideramos que la efectiva colaboración con nuestro sector debería

implementarse a través de un acuerdo entre las dos partes y no menoscabando la necesaria relación comercial de su principal cadena de distribución.

Sin otro particular, saludamos a Usted atentamente.

FDO.: Marco Palacios- Presidente de AAAVYT
Darío Cervini- Secretario de AAAVYT

Report, 26 de Mayo de 2003
COPA al 6 %

Como hiciera la semana pasada TAM, la panameña Copa Airlines dispuso una rebaja de la comisión por los tikets del 9 al 6 % . La medida alcanza a todos los boletos emitidos en la Argentina y entrarán en vigor el 1 de julio.
Nuevamente la **AAAVYT y la AVIABUE manifestaron su oposición a la reducción y reivindicaron el derecho de las agencias de viajes a una remuneración justa.**

La Agencia de Viajes, 26 de Mayo de 2003
Copa también baja sus comisiones

La Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires **(AVIABUE) y la AAAVYT** criticaron la decisión de la Aerolínea de bajar al 6 % las comisiones por la venta de pasajes aéreos.
"Al margen de los motivos que argumenta la trasportadora para justificar la medida, consideramos que la efectiva colaboración con nuestro sector **debería implementarse a través de un acuerdo entre las dos partes y no menoscabando la necesaria relación comercial de su principal cadena de distribución**", afirmaron los empresarios enucleados en **AVIABUE**. Además éstos consideran que la efectiva colaboración con el sector debería implementarse a través de un acuerdo entre las dos partes y no menoscabando la necesaria relación comercial de su principal cadena de distribución.

La Agencia de Viajes, 9 de Junio de 2003
IATA abogó por cambios en el sector

Durante el 59 **Encuentro Anual de IATA** , fue dada a conocer una **declaración que asegura que las desactualizadas regulaciones gubernamentales en vigencia representan el mayor obstáculo de cambio para asegurar, la sostenibilidad financiera de la Industria aerocomercial.**
Según el citado documento, es necesario promover las seis siguientes medidas :

- Liberalización de las leyes de propiedad.
- Regulación económica de loa aeropuertos y de los servicios ce tráfico aéreo.
- Incrementar la cooperación y la estandarización entre las autoridades nacionales de competencia.
- Que los gobiernos eliminen la imposición de impuestos y tasas discriminatorias

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

- **Proteger los intereses del consumidor**
- Que los gobiernos asuman su responsabilidad en temas de seguridad

XXIX CONGRESO ARGENTINO DE AGENTES DE VIAJES
Villa Carlos Paz – 5 al 7 de junio de 2003.
" Creatividad y decisión para los cambios "

Durante su desarrollo, **llevado a cabo en Villa Carlos Paz, Provincia de Córdoba del 5 al 7 de Junio de 2003,** hubo muy importantes sesiones de trabajo, que dieron lugar a varias resoluciones cuyo contendido se detallan a continuación.

RESOLUCIÓN N° 1
TRANSPORTE AEREO - CONTRATO DE AGENCIAS Y PLAN "B"

VISTO las deliberaciones realizadas en este Congreso y,

CONSIDERANDO

QUE aún continúan las gestiones tendientes a la modificación del Contrato de Agencias de Pasajes cuyas especificaciones están contenidas en la Resolución IATA 824;

QUE esa tal modificación estaría contenida en el proyecto de resolución IATA 864, cuyas pautas no resultan adecuadas para la actividad de los agentes de viajes, toda vez que en ellas se establecen severas exigencias para ellos sin reconocer que su labor de intermediación es merecedora de un mejor y más equitativo tratamiento y retribución; razón por la cual el sector rechaza ese proyecto;

QUE en la Resolución N° 1 del XXVIII Congreso Argentino de Agentes de Viajes celebrado en la ciudad de La Plata, provincia de Buenos Aires en mayo de 2001, se **recomendaba a AAAVYT la más urgente reestructuración del Contrato de Agencias, adecuando su contenido a las necesidades de ambas partes, respetando los principios básicos propuestos por los agentes de viajes en la reunión del Global Consultative Council -GCC- en Londres en el mes de octubre del 2000, a saber: a) remuneración justa; b) competencia justa y c) justa distribución de las tareas administrativas** y en la toma de decisiones;

QUE en el mismo Congreso se aprobó la Resolución N° 2 que establecía que en vista de la arbitraria y unilateral decisión de las aerolíneas de reducir al máximo el nivel de retribución a la cual el agente de viajes es merecedor por su tarea de intermediación en la venta del producto aéreo, AAAVYT debía esforzarse por lograr la implementación de un procedimiento que permitiera proteger y compensar su actividad al mismo tiempo que beneficiar a las líneas aéreas con las que trabaja;

QUE los agentes de viajes han logrado diseñar el denominado "Plan B" como alternativa de la retribución de la cadena de comercialización y que, al mismo tiempo permitiría restablecer y mantener la relación entre aerolíneas y agencias de viajes;

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

POR LO TANTO:

EL XXIX CONGRESO ARGENTINO DE AGENTES DE VIAJES R E S U E L V E:

1) **Ratificar su posición en concordancia con el contenido de la Resolución N°1 aprobada en la Asamblea de Presidentes de la Asociaciones Miembros de COTAL**, celebrada en Panamá el 8 de mayo de 2003, respecto a la necesidad de modificar el actual Contrato de Agencias, **estableciendo que el mismo debe ser equilibrado; que debe contener un principio de igualdad; que no contenga cláusulas que otorguen a las líneas aéreas facultades o beneficios que puedan ocultar, minimizar y dejar librada a interpretaciones o modificaciones unilaterales las normativas en vigor; que no legitimicen u otorguen mejores condiciones a otros canales de distribución en contra de los agentes de viajes**; que establezca la imposibilidad de rescisión del contrato en forma unilateral y sin fundamentos; que no faculte a las aerolíneas a quitar las CIP's que han entregado a los agentes de viajes ni revocar la autorización que les ha conferido para la emisión de los documentos de transporte:

2) **Recomendar a las autoridades de AAAVYT continúen las acciones emprendidas para lograr que el "Plan B" destinado a beneficiar tanto a los agentes de viajes como a las aerolíneas, se constituya como una alternativa idónea para regular la remuneración de agentes en la cadena de comercialización.**

La Agencia de Viajes, 9 de Junio de 2003
Las aerolíneas siguen marcando la agenda

En el Congreso Argentino de Agentes de Viajes, **Germán Pérez**, en el cargo de Secretario de Turismo y Deporte de la Nación utilizó su particular tono epopéyico y **manifestó la que la creación de un plan de comercialización para el transporte aéreo es solo una muestra de cómo podemos resolver una controversia compleja mediante una alternativa simple**, que beneficie las partes en conflicto. **El denominado Plan B puede ofrecer una solución duradera a la remuneración de los agentes de viajes y cubrir los costos de las aerolíneas.** Expresó que cuando idearon esta alternativa tuvieron en mente tres principios básicos : **competencia, remuneración y justa distribución de las tareas administrativas**.

En una nota realizada durante el desarrollo del Congreso Argentino de Agentes de Viajes en Villa Carlos Paz, **El Cronista** expresaba lo siguiente:

El Cronista, 09 de Junio de 2003
Agencias de viajes cobrarán comisiones a los clientes
Por Gustavo Grimaldi

Las agencias de turismo están cerca de alcanzar un objetivo que persiguen desde hace algo mas de 3 años y **que consiste en que los pasajeros paguen total o parcialmente el costo de la comisión** que las aéreas le dejaron de abonar, **según afirmo Marco Palacios**, presidente de la AAAVYT, en el 29 Congreso Argentino de Agencias de Viajes.
El proyecto busca contrarrestar el impacto de la baja de hasta tres puntos en las comisiones que las líneas aéreas comenzaron a hacer efectivas desde enero de 2000

Para ello, las compañías tendrán que incorporar en el ticket un apartado en donde se especifique el honorario que percibe el agente de viajes. Este agregado podría traducirse en una suba de hasta el 10 % en el precio del pasaje, según revelaron fuentes del sector.
"Ya le presentamos formalmente el proyecto al Gobierno y a todas las líneas aéreas que operan en el país y varias de ellas estuvieron de acuerdo. Aerolíneas Argentinas , Varig, Tam y Avianca son las que mayor interés mostraron. Creo que, en un máximo de 90 días, podremos empezar a implementar el plan", **explico Daniel Manfredi, presidente de la AVIABUE.**
Tanto en Aerolíneas como en Southern Winds **reconocieron que estaban estudiando el plan detenidamente y consideraron que su implementación podría ser beneficiosa** para agentes y aéreas. **"A lo mejor podríamos hacer una primera prueba en el mercado de cabotaje y, después, comenzar a implementarlo a nivel internacional", agrego Manfredi.**

La realidad del mercado argentino marca que, en los últimos meses, gran parte de las aerolíneas bajaron sus comisiones del 9 % al 6 %. El proyecto de las agencias – **que venden el 85 % de los tickets de las aéreas** – propone que el pasajero se haga cargo de todo o parte de sus honorarios. Si por ejemplo, algunas de las aerolíneas decide anular directamente la comisión, **el cliente deberá afrontar la totalidad del costo**, es decir, en el ítem del pasaje deberá figurar el 10 % de la comisión que le pagara al agenciero.
Una de las salvedades que ponen las compañías **para que el plan funcione es que las aéreas que vendan pasajes en sus oficinas lo hagan al mismo precio que tienen los que se comercializan en la red de agencias**. **"Si ellos no agregan la comisión y lo venden mas barato, nadie nos va a comprar a nosotros", agrega el ejecutivo.**
Tanto agencieros como líneas aéreas afirman que, de concretarse este proyecto, **no acarreara una queja masiva de los clientes** por la suba de tarifas. **"Los precios de los pasajes están muy depreciados y el incremento no será significativo".**
Inclusive, en Estados Unidos y México, donde la comisión desapareció, ya se esta desarrollando un sistema parecido y otras líneas aéreas como **Finnair y Austrian Airlines** también lo están llevando adelante en sus países de origen, **según explico Manfredi.**

El Cronista, 09 de Junio de 2003
Los clientes se hacen cargo de la crisis aerocomercial
Por Gustavo Grimaldi

Primero fueron los pasajeros de Dinar que quedaron varados por la retirada de los accionistas. Luego fueron mas de 12.000 clientes de Lapa, que en Semana Santa habían adquirido boletos que nunca pudieron utilizar por un efecto similar al de su competidora salteña. La reducción de competidores también fue proporcional a la baja de frecuencias, con el impacto directo que ello genero sobre los precios. **En definitiva, la crisis del mercado aerocomercial siempre termina recayendo sobre los clientes**, que deben buscar soluciones alternativas a un mercado cada vez mas impredecible. **Ahora todo indica que serán también quienes resuelvan la histórica pelea entre líneas aéreas y agencias de viajes por las comisiones**. Si finalmente se da luz verde a la medida, **los pasajeros pagaran [167] total o parcialmente el costo de la comisión que las aéreas les dejaron de abonar**. El proyecto busca contrarrestar el impacto de la baja de hasta tres puntos en las comisiones, que las líneas aéreas comenzaron

[167] Sobre el contenido de estas notas, amerita un analisis más profundo sobre sus propositos. A continuación se desnudan las verdaderas intenciones y el plan llevado a cabo por las aerolíneas.

a hacer afecto desde enero de 2000 para ganar rentabilidad

BAJA DE COMISIONES: Las verdaderas razones

Se pueden tratar de entender las dificultades que enfrentan la casi totalidad de los periodistas que se ocupan de la materia Viajes y Turismo, los problemas que se les presenta cuando pretenden identificar a los diferentes segmentos de la actividad, y especialmente su cadena de valor.
Pero ciertos errores de interpretación que son básicos, al menos, ameritan un analisis más profundo sobre sus causas y efectos.
Esto se agrava cuando esos errores – y omisiones incluidos – provienen de un periodista como Gustavo Grimaldi de un medio que como **El Cronista**, se especializa en temas económicos. Que estos errores los cometan los Pantano o Anzola Betancourt, bueno, pero con estos periodistas especializados . . . la cosa cambia.
Vamos a partir de un principio económico universalmente aceptado: al final alguien siempre paga.
Esto pasa con la salud, la educación y la seguridad pública, los planes sociales, los efectos nocivos de una devaluación, la depreciación monetaria por la inflación que genera un exceso de emisión monetaria (M1), y así hasta el infinito.
La comisión que las aerolíneas abonan a las agencias de viajes es igual al costo de comercialización del transporte aéreo. Y este costo está hoy incluido dentro de la tarifa del pasaje como tantos otros que abonan la aerolíneas: seguros, sueldos, derechos de aeropuertos, catering, combustible, compra y leasing de aviones, repuestos, equipamiento, desarrollo tecnólogico, etc., sólo por citar algunos.

Las líneas aéreas han invertido importantes sumas en desarrollo tecnólogico que no han dado resultado aún.
Que los clientes terminen pagando cada vez más caro los pasajes no es ni será responsabilidad de los agentes de viajes.
La baja de las comisiones es el mejor recurso que encontraron las aerolíneas para forzar el enfrentamiento con las agencias; las causas serían las siguientes:

1 – **El recorte de sus estructuras** de reservas, ventas, promoción y administrativas que imposibilitan la atención de un número importante de agencias. En muchos casos disponen de estructuras más pequeña que una agencia de viajes mediana.
Concentran toda la operativa en un reducido grupo de agentes, no más de 25 o 30, y el resto del mercado depende de ellos.
Estos bolseros (consolidadores) y operadores mayoristas disponen de tarifas netas y **en la mayoría de los casos promueven la desaparición de las comisiones. Claro que no lo dicen.**

2 – **Distribución neutra**: los agentes de viajes son los únicos que pueden garantizar una distrubución neutra del transporte aéreo.
Esta es seguramente **la principal razón** que llevo a las aerolíneas, especialmente las de origen norteamericano y algunas europeas, **a promover esta ruptura con las agencias**.
Preocupó siempre a las aéreas, que una agencia de viajes profesional ante la consulta de un cliente, le presente un menú de alternativas para viajar a un determinado destino: diversidad de horarios, tiempo de vuelos, equipos, comidas, idioma, vuelos directos, escalas, conexiones, formas de pago, con diferentes niveles tarifarios conforme al servicio.

Y han culpado a las agencias de desviar el tráfico hacia una u otra línea aérea.

Con la llegada de las nuevas tecnologías han desarrollado y promovido la venta directa a tráves de sus portales en Internet.
En estos sitios **los consumidores no tienen la posibilidad de comparar** otros servicios aéreos, otros horarios ni otras tarifas, y en muchos casos ante la primera consulta, el sistema les responde que antes es necesario ingresar los datos de una tarjeta de crédito.

Por lo tanto, **hoy podríamos asegurar que la baja de las comisiones ha sido utilizada como excusa** para justificar el rompimiento contractual y comercial con las agencias de viajes, **con el fin de no exponerse** y sortear los reclamos de las oficinas de Defensa de la Competencia y del Consumidor en todo el mundo.
Prueba de ello es que, a nivel mundial, pese a la exigencia de la oficina de la Competencia de la Unión Europea han evitado firmar un nuevo contrato con las agencias, y a nivel local ni han evaluado el **Plan B** presentado **por la AAAVYT y promovido por la AVIABUE**.

En otra nota realizada durante el desarrollo del Congreso Argentino de Agentes de Viajes en Villa Carlos Paz, **Infobae** expresaba lo siguiente:

INFOBAE, 09 de Junio de 2003
Cobrarían al pasajero la comisión por la venta de los tickets aéreos
Por Nelson Marinelli

El costo promedio ronda el 9 % del valor del billete, aunque muchas empresas ya la bajaron al 6 por ciento.
Las agencias de viajes y las aerolíneas están negociando un nuevo sistema de remuneración por la venta de pasajes. Los players plantean la eliminación total o parcial de las comisiones que pagan las aéreas **para pasar a una nueva mecánica por la cual ese costo- que rondaría el 9 % - debería ser cubierto por los pasajeros**. Este sistema fue presentado por la entidad que agrupa a las agencias de viajes (AAAVYT) a la mayoría de las compañías aéreas que tienen actividad en la Argentina y recibió, en principio, el beneplácito de Aerolíneas Argentinas, Southern Winds, Varig, Tam y Avianca.
Así, en el futuro, **ese porcentaje no estará incluido en el precio del pasaje sino colocado como rubro adicionado** a aquel y podría suponer un aumento en los devaluados precios de los billetes aéreos internacionales que, como resultado de la crisis económica y del sector, han caído en picada en el curso de los últimos años.
" En realidad y para ser estrictos, no podría hablarse de un aumento, cuando un billete a Europa hace 15 años costaba mas de u$s 1200 y hoy se consigue por la mitad de ese valor", dijo **Marco Palacios, titular de la AAAVYT**, durante el congreso que la entidad realizo en Córdoba este fin de semana.
Respuesta de las privadas

En el marco del Congreso, **Jose Chalen [168], de SW, dio su aprobación al plan**, y **Aerolíneas, aunque aun no resolvió, seguiría el mismo camino, "porque resulta beneficioso para ambas partes", según fuentes de la empresa.**

[168] El Sr. **José Chalen** es uno de los hombres más respetados por su seriedad y conocimientos sobre política aerocomercial.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El sentido de la iniciativa es tratar de superar el agudo conflicto que enfrenta a las agencias con la mayoría de las aerolíneas por el pago de las comisiones. Es que apretadas por la crisis, muchas compañías aéreas – en todo el mundo y no solo en Argentina- comenzaron a reducir las comisiones por venta de billetes, que históricamente eran del 11 % del precio del pasajes, hasta llegar hoy en los casos mas extremos, por ejemplo, donde las aerolíneas no reconocen porcentual alguno.
En nuestro país, las americanas- seguidas luego por varias de las europeas- hicieron punta hace un año reduciendo las comisiones al 6 por ciento.

Hacia la comisión cero
Algunas compañías latinoamericanas – TAM Mercosur y COPA, la semana pasada- siguieron la misma política y las agencias temen que la tendencia hacia el cero de comisión sea imparable.
" **Por eso planteamos esta iniciativa y esperamos contar con el acuerdo** de compañías que vendan, en conjunto, el 50 % de los pasajes internacionales para plantearle a las autoridades oficiales que este sistema sea legalizado", acoto **Daniel Manfredi, presidente de la AVIABUE**, la entidad que agrupa a las agencias de Buenos Aires, quien añadió que, además del principio del beneplácito de Aerolíneas Argentinas y SW, el planteo también tendría la aprobación de Varig, TAM y Avianca que, sumadas, llegarían al ansiado 50 por ciento.

Negocio en picada

Tickets vendidos
2001 476.800
2002 367.100
2003 321.300
Precio promedio de los billetes internacionales (por pasajeros/km)
EE.UU. y Europa u$s 0.08
Argentina u$s 0.04
Otras de la región u$s 0.03 (que vuelan a la Argentina)

Mensajero Periódico Turístico, 9 de Junio de 2003
Temas nuevos, propuestas viejas

Con una concurrencia que no superó los 200 participantes y luego de un año de ausencia se realizó en Carlos Paz el Congreso anual de agentes, **en donde el conflicto con las aerolíneas y el famoso Plan B fueron las vedettes.**
El transporte aéreo fue la gran estrella del Congreso. Y es que las compañías y su correcto funcionamiento es uno de los puntos básicos para el desarrollo del turismo.
Según **José Chalén** director de Sothern Winds América Latina presenta un cuadro poco alentador, al extremo que en la **Asamblea de IATA se informó públicamente que el 85% de sus empresas están en estado de quiebra técnica** ... Pronosticar el futuro es complicado, pero ello dependerá en buena medida de la política que el gobierno deberá encarar.

El triunfo del Plan B
Sus bases y principios aplicados a un contrato

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Contrato entre la Asociación Portuguesa y TAP (Air Portugal)

Las bases y principios del famoso **Plan B de Argentina** fueron finalmente plasmados en un contrato.
Los conceptos del **Plan B ideado por la Asociación Nacional**, **presentado, explicado y promovido a nivel mundial por la ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES** (AVIABUE) **han sido las bases** para la redacción del contrato firmado recientemente entre la **Asociación Portuguesa de Agencias de Viajes y Turismo (APAVT) y TAP (Air Portugal).**

En un documento **donde se rescatan términos de respeto hacia los agentes de viajes**, el mismo es de suma importancia para el sector, y **marca un promisorio punto de partida para su necesaria implementación en Argentina** y otros países del área; expresa:

- la **TAP es sensible** al argumento de que actualmente las Agencias de Viajes . . .
- la **TAP . . . es solidaria con las Agencias de Viajes** en la convicción de que es necesario encontrar una solución para el problema . . .
- **Superado un conjunto de obstáculos técnicos, es actualmente posible** . . .
- la forma más transparente . . .
- la **TAP asumió la responsabilidad de requerir a ADP el desarrollo de la aplicación informática necesaria para el procesamiento de tales valores** . . .

REF: IMPLEMENTACIÓN DE ARANCEL POR SERVICIO DE EMISIÓN DE BILLETE.

Tal como les fuera comunicado oportunamente, en la serie de solicitudes transmitidas a la TAP por la APAVT, quedó para aquella encontrar una solución que permitiese implementar un sistema para realizar la cobranza de un ***ticket service fee (arancel por servicio de emisión de billete)*** destinado a costear los compromisos inherentes a la implementación de acciones y la reserva y emisión inmediata de boletos.

En efecto, **la TAP es sensible al argumento de que actualmente las Agencias de Viajes** prestan un conjunto de servicios que están relacionados sólo indirectamente con la venta del producto Transporte Aéreo y que el costo de esos servicios deberá ser, por lo menos parcialmente soportado por el respectivo beneficiario final, el Cliente.

La misma TAP, cuando procede a la venta directa de sus asientos (actuando en ese caso, básicamente como agencia de viajes) enfrenta enormes costos con este tipo de servicios, **por lo cual es solidaria con las Agencias de Viajes en la convicción de que es necesario encontrar una solución para el problema.**

La **TAP es igualmente sensible a la necesidad de hacer constar en el ticket el arancel por emisión de billete de referencia**, siempre que el beneficiario del mismo no sea, salvo en el caso de ventas directas, la transportadora. En efecto, de otra forma el Cliente final se vería confrontado con dos documentos de débito (Tarifa de transporte y arancel de emisión del billete), así como con la necesidad de realizar pagos diferenciados (principalmente en caso de utilización de tarjeta de crédito). Por otro lado, la ausencia de una metodología común, lleva a la coexistencia de diferentes sistemas de cobranza que no contribuyen ninguna claridad para el Cliente.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Superado un conjunto de obstáculos técnicos, es actualmente posible dar inicio a la implementación de la cobranza de tal arancel de emisión de billete a partir del próximo 1 de julio de 2003.

A fin de que la cobranza del arancel de emisión del billete pueda ser realizada de la **forma más transparente posible**, el mismo podrá constar en la tarifa del Transporte Aéreo consignando a tal efecto, el código IATA **"XP".**

La TAP asumió la responsabilidad de requerir a ADP el desarrollo de la aplicación informática necesaria para el procesamiento de tales valores, la cual está lista para ser utilizada a partir del próximo día 01-07-2003.

A partir de tal fecha, las agencias de viaje tienen a su disposición la posibilidad de cobrar el arancel de emisión del billete.

A este respecto, la TAP aclara lo siguiente:

1. Las Agencias de Viajes son libres de decidir si implementarán o no la cobranza del arancel de emisión del billete.
2. El hecho de que la TAP haya viabilizado la posibilidad de que el arancel de emisión del billete quede registrado en el Billete de Transporte Aéreo no impide a las Agencias de Viaje utilizar cualquier otro sistema de cobranza de un arancel equivalente.
3. El monto del arancel de emisión del billete será aquel que cada Agencia de Viajes entienda debe aplicar, de acuerdo con su propio criterio.
4. No obstante que conste en el Billete de Transporte Aéreo, el monto del arancel de emisión del billete cobrado por cada Agencia, se trata de una recaudación propia de la misma y la TAP será ajena a cualquier problema que pudiera surgir con su cobranza.
5. Las Agencias que decidan aplicar el arancel de emisión del billete serán responsables por su procesamiento contable, así como por el cumplimiento de todas las obligaciones legales inherentes a tal cobranza, y cualesquiera obligaciones de carácter fiscal.
6. La TAP entiende que el arancel de emisión del billete está sujeto a IVA y, como tal, cada Agencia deberá liquidar y proceder al pago del mismo a las autoridades competentes. La TAP no es responsable en ningún caso por la liquidación y/o pago del IVA correspondiente.
7. Debido a limitaciones del sistema informático, no es posible individualizar el valor del IVA, ni en el billete ni en el extracto a emitir por ADP-BSP. Por lo tanto, cada Agencia deberá tener en cuenta que los valores indicados por ADP-BSP incluyen el IVA a abonar al Estado.
8. También debido a limitaciones del sistema informático, no resulta posible que cada Agencia retenga el valor del arancel de emisión del billete que cobra, **sino que el mismo deberá ser entregado a ADP-BSP igual que lo que sucede con otros valores** y será posteriormente objeto de la conciliación de saldos en los términos habituales, a través de ADP-BSP.
9. A fin de evitar duplicaciones de pagos, en caso que un Cliente de una Agencia de Viajes que aplique el arancel de emisión del billete desee pagar el billete de transporte aéreo con tarjeta de crédito, la TAP acepta que tal pago sea uno solo y se compromete a devolver a la Agencia de Viajes, a través de ADP, el valor correspondiente al arancel de emisión del billete neto de la mitad del valor cobrado por la entidad gestora de los pagos a través de tarjeta de crédito sobre el mismo que es, precisamente, de 2%.

10. En el caso mencionado, la Agencia de Viajes que aplica el arancel de emisión del billete continúa siendo la única responsable por la efectiva cobranza del mismo.
11. Como se trata de recaudación propia de quien lo pretende cobrar, el arancel de emisión del billete no forma parte de la Tarifa y por tanto no está sujeto a comisiones.
12. Dado que la implementación de tal sistema de ADP involucra costos mensuales, tales costos serán distribuidos en los siguientes términos: A cada Agencia que decida aplicar el arancel de emisión del billete le será debitado mensualmente un monto fijo, actualmente establecido en €1,00 por ACM, valor que tiene como base de cálculo el valor mensual debitado por ADP, dividido por 2, y el producto dividido por 425.
13. Debido a cuestiones técnicas de ADP y a pesar de que las condiciones están dadas para que el arancel de emisión del billete conste en el billete de Transporte Aéreo recurriendo al código “XP” de la IATA, a partir del 1-07-03, el envío de los respectivos ACM será procesado recién a partir de septiembre próximo. Todas las transacciones desde el 1 de julio hasta el 31 de agosto serán incluidas en la facturación correspondiente a las ventas de septiembre. A partir de esa fecha el procesamiento será realizado mensualmente.
14. TAP dio instrucciones a ADP-BSP de reconocer y procesar, en los términos expuestos, el arancel de emisión del billete sólo en relación con sus billetes y por tanto, se ajena a cualquier entendimiento que las demás transportadoras aéreas tengan sobre la aplicación de tal arancel de emisión del billete.
15. El arancel de emisión del billete es aplicable a las transacciones SITI y es válido para billetes de adultos, menores y lactantes.
16. Dado que ADP no está en condiciones de prestar servicio alguno de mesa de ayuda sobre este asunto, todos los pedidos de aclaración de dudas acerca del procesamiento de ACM serán facturados al costo de €25, salvo caso que el pedido de aclaración surja de un procesamiento incorrecto por parte de ADP, en cuyo caso no se aplicará costo alguno.
17. El arancel de emisión del billete no podrá ser cobrado en caso de nueva emisión del billete; si ya se hubiera cobrado en el momento de la emisión inicial, constará como Impuesto Pagado (PD).
18. **Reglas para la emisión**:
    a. Se **utilizará el código ISO_XP** para la cobranza del “arancel de emisión del billete”;
    b. Éste deberá constar en el casillero de impuestos (*tax box*) del billete y el monto será la suma del valor total de cada billete emitido. Dado que el código –XP- no aparece mediante la función “fare quote” (estimado de tarifa), **éste deberá ser introducido manualmente** y estará garantizada por el respectivo sistema (toda vez que la única modificación sea la introducción del código –XP-).
    c. Para usuarios de *Galileo*:
        i. Entrar en la máscara: EX.*FB1
        ii. Agregar el código EX. FBU TAX TX4/00.00XP+TTL/
        iii. Cerrar la máscara EX.FBF
    d. Para usuarios de *Amadeos*:
        i. Tarifar la reserva EX.FXP o FXP/S (n^{o} del segmento donde se realiza la transferencia) X,....X
        ii. Entrar en la máscara: EX. TQT ó TQT/T(n^{o} de TST)
        iii. Agregar el código EX. TTK/XEUR00.00XP
    e. NOTA: La utilización del código ISO-XP en los MCOS/MPD para la cobranza de la tasa de PTA, así como el valor de la tasa de la PTA se mantienen sin cambios.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La TAP advierte que es de responsabilidad de cada Agencia hacer públicos dentro de los términos legales el valor del arancel de emisión del billete, así como de suministrar toda la información necesaria a sus clientes.

Es un supuesto del uso del arancel de emisión del billete en los billetes de la TAP, el conocimiento y la observancia de este **conjunto mínimo de reglas**.

Aumento de Comisiones para los Agentes Protugueses

La Asociación Portuguesa de Agencias de Viajes y Turismo (APAVT) y la TAP Air Portugal firmaron ayer un acuerdo que regula la cobranza, por parte de la agencia, de un arancel de emisión de billetes. El proyecto ya había sido anunciado en marzo por el vicepresidente de TAP, Luiz de Gáma Mor, durante el Foro PANROTAS – Tendencias del Turismo, y funciona de la siguiente manera: el pasajero paga esta nueva tasa, que va especificada en el Billete Aéreo y ella es transferida directamente a las agencias de viaje Es una manera de oficializar y transparentar la tasa de servicios que muchas agencias ya cobraban. La nueva tasa es libre –cada agencia cobra lo que considera conveniente, pero debería quedar entre los 10 y 12 euros.

Además de la tasa, que entrará en vigencia a partir del 1 de julio, los agentes portugueses continuarán ganando su comisión fija, que es del 6% hasta el 30 de junio de 2004 y de 5,5 % desde el 1 de julio de 2004 hasta el final del año. Hasta entonces, por lo tanto, la comisión volverá a ser prácticamente de 9%. Con este acuerdo, la APAVT retirará las acciones presentadas ante la Justicia contra TAP a raíz del recorte de las comisiones.

A partir de 2005 habrá nuevas negociaciones y no hay ningún índice acordado aún. Pero, la tendencia es seguir lo que esté ocurriendo también en España y Francia. Todo ello, es claro, siempre en diálogo con las agencias de viaje, asegura Luiz da Gama Mór.

Mario Carvalho

COMUNICADO DE PRENSA

De: Comunicaciones y Relaciones Públicas
Enviado: Martes, 24 de junio de 2003. 8:48
A: TAP Mundial
Asunto: Información Flash No. 70 – 24 de Junio de 2003-07-21

Nota: Este Comunicado de la Empresa fue enviado hoy a los Órganos de Comunicación Social

Acuerdo TAP APAVT

La APAVT – Asociación Portuguesa de Agencias de Viajes y Turismo y TAP Air Portugal formalizaron ayer un acuerdo destinado a regular las relaciones entre las agencias de viajes y la transportadora nacional durante el bienio 2003-2004.

El acuerdo estipula que a partir del 1 de julio del corriente año, la TAP viabilizará un sistema que permite a las agencias de viajes cobrar, a través del billete de transporte aéreo (boleto de avión) un arancel por emisión de billete.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Esta medida constituye un esfuerzo para simplificar el procesamiento en la aplicación de este costo, que la mayoría de las agencias ya venían cobrando, atribuyéndole mayor transparencia. El valor de este costo, así como su aplicación, seguirá siendo decidido por cada agencia, pero será obligación darlo a conocer al cliente.

Aun en el ámbito del presente acuerdo, la TAP garantiza que la componente fija de la remuneración (comisión) a pagar a las agencias de viajes asociadas a la APAVT, por la venta de su producto sea, en todos los vuelos, de 6% hasta el 30 de junio de 2004, y de 5,5% desde el 1 de julio de 2004 hasta el final de ese mismo año.

Finalmente, la TAP reconoce, con efectos a partir del 1 de julio de este año, la posibilidad de recibir comisión por el Cargo por Servicio al Pasajero, por lo que, desde esa fecha en adelante, las Agencias de Viajes recibirán remuneración a través de la aplicación de una comisión en vigencia al valor de la referida tasa. Al mismo tiempo, quedará sin efecto la causa que ha enfrentado a la APAVT y la TAP en relación con este tema.

Ya se ha demostrado que el Plan B se puede implementar; **las excusas y argumentos técnicos** en los cuales se **basaron las reiteradas negativas** de las líneas aéreas a tráves de la **Junta de Representantes de Compañías Aéreas** (JURCA) **han quedado sin efecto**.

Por todo lo expuesto, hoy más que nunca desde **AVIABUE** podemos afirmar que el **Plan B** de Argentina es sin lugar a dudas **"el concepto"** que puede **asegurar y dar una solución duradera a la remuneración del Agente de Viajes**, y **cubrir también los costos de las Líneas Aéreas por las emisiones directas en sus mostradores, condición necesaria para su implementación.**

Desde la **AVIABUE solicitamos** a todas las Asociaciones Nacionales de los Agentes de Viajes, a las Líneas Aéreas y a sus Juntas de Representantes a retomar el analisis responsable de esta propuesta denominada Plan B, y **a implementarla en el corto plazo con el fin de asegurar el beneficio de todas las partes.**

Daniel Manfredi
Presidente de AVIABUE
Comisión de Transporte Aéreo
E-mail**:** **presidencia@aviabue.org.ar**

Daily Travelling News, 10 de Junio de 2003
TACA al 6 %

AVIABUE denuncia y rechaza la decisión unilateral de la compañía aérea **TACA** de reducir a partir del 31 de julio al 6% la comisión por la venta de billetes de pasajes aéreos, PTA Y MCO.
Al margen de los motivos que argumenta la mencionada para intentar justificar dicha decisión, vemos con suma preocupación la actitud indiferente demostrada con esta medida, pese a los reiterados reclamos y voluntad de ese sector, a través de la **Asociación** que los representa, para encontrar una solución consensuada entre las partes.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Réport Al Día, 11 de Junio de 2003
TACA al 6 %

En lo que se ha constituido ya como una nueva oleada , TACA se sumó a la rebaja de comisiones de 9 al 6 por ciento, como lo hiciera hace poco TAM y Copa. La medida entrará en vigencia el próximo 31 de julio.
Tanto **la AAAVYT como la AVIABUE emitieron un comunicado rechazando la medida y volviendo a reclamar una remuneración justa.**

Ladevi Al Día, 11 de Junio de 2003
TACA baja las comisiones al 6%

TACA anunció que a partir del 31 de julio la comisión que paga a los agentes de viajes por la intermediación en la venta de boletos aéreos será reducida al 6%.

Enfoques, 11 de Junio de 2003
AAAVYT y AVIABUE rechazan de plano que TACA rebaje sus comisiones aéreas

En lo que se ha constituido ya como una nueva oleada, TACA se sumó a la rebaja de comisiones de 9 al 6 %, como lo hiciera hace poco el próximo 31 de julio.
Tanto la **AAAVYT** como la **AVIABUE** emitieron un comunicado rechazando la medida y volviendo a reclamar una **"remuneración justa".**
"AVIABUE denuncia y rechaza la decisión unilateral de la compañía aérea TACA de reducir a partir del 31 de julio al 6% la comisión por la venta de billetes de pasajes aéreos, PTA y MCO.
Al margen de los motivos que argumenta la mencionada para intentar justificar dicha decisión, vemos con suma preocupación actitud indiferente de mostrada con esta medida, pese a los reiterados reclamos y voluntad de este sector, a través de la Asociación que representa, **para encontrar una solución consensuada entre las partes".**

El Mensajero Turístico, 11 de Junio de 2003
¿Quién conoce el Plan B ?

El caballito de batalla con el que el sector busca desde hace tiempo contrarrestar la baja de las comisiones, y una de las vedettes del encuentro de los agentes de Villa Carlos Paz, **sorprendió en esta ocasión por el desconocimiento [169] generalizado que los participantes demostraron acerca del tema.**

[169] Este medio habla de desconocimiento generalizado !!! sin aclarar cantidad de consultados; tampoco menciona el parecer de ningún representante de las aerolíneas. El Mensajero jamás consulto a ninguna línea aérea las razones por las cuales nunca evaluaron con responsabilidad este plan, porque algunas lo desestimaron, porque no presentaron – como sí lo hicieron los agentes de viajes – alguna otra alternativa.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Una de las resoluciones que dejo el Congreso en lo que respecta al transporte aerocomercial, **fue la de alertar una vez más a las autoridades nacionales sobre el riesgo que implica contar con un sistema imperfecto** y carente de los medios necesarios para entender los requerimientos esenciales de la comunidad, en todas las latitudes del país
También reiteraron la voluntad de que se disponga una reducción substancial del precio de los combustibles y de las tasas aeroportuarias, y que se autorice la contratación de seguros que este tipo de transporte en el exterior, ya que así reducen en un 25 % sus costos.

El Mensajero Turístico, 11 de Junio de 2003
Rechazo de la AVIABUE a la decisión de TACA

Se opone a la medida de la compañía de bajar al 6 por ciento las comisiones
La **AVIABUE**, denuncio y rechazo, en un comunicado de prensa, la decisión unilateral de la compañía aérea TACA que reducirá a partir del 31 de julio al 6 por ciento la comisión por venta de billetes de pasajes aéreos, PTA y MCO.

AVIABUE expreso que mas allá de los motivos que argumento TACA para justificar su decisión, ven con preocupación **"la actitud indiferente demostrada con esta medida, pese a los reiterados reclamos y voluntad de este sector, a través de la Asociación que los representa, para encontrar una solución consensuada entre las partes "**
Según el comunicado, dicha medida **"apunta en detrimento de la actividad de las Agencias de Viajes y agrava aun mas la difícil situación por la que atraviesa el sector, que lucha a pesar de todo por su supervivencia y porque se reconozca y respete los tres principios que deben prevalecer en la relación compañía área – agencias de viajes:**
Competencia justa ; 2) Remuneración justa ; 3) Justa distribución de la tarea administrativa
Para **Daniel Manfredi**, presidente AVIABUE, **"el denominado Plan "B" ha sido la culminación de una serie de esfuerzos que han sido desoídos y desestimados por muchas compañías aéreas de Argentina. Hoy los conceptos de este innovador Plan de comercialización para el trasporte aéreo han sido aceptados e implementados por varias líneas aéreas como Finnair, Austrian Airlineas Y TAP Airlines"**

La Agencia de Viajes, 16 de Junio de 2003
Buenas intenciones que perduran en el tiempo

La **necesidad de mejorar el Contrato de Agencias de Viajes**, el impulso para **la implementación del Plan B** y la importancia de las acciones que permitan optimizar la compleja situación aerocomercial, fue algunas de las conclusiones a las que se arribo en el congreso
Las conclusiones que se llegaron entre los participantes:
Recomendar a las autoridades de la entidad seguir con las acciones en torno a lograr que el denominado Plan B conforme una alternativa para regular la remuneración de las agencias en la cadena de comercialización

La modalidad elegida para presentar este trabajo, queda claro, ha sido el correcto. Porque muestra entre otras cosas, la parcialidad con la cual se han manejado algunos medios.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Report, 17 de Junio de 2003
Lo que dejo el congreso de la AAAVYT

En un evento en el que reino el buen trato entre representantes de aerolíneas y agentes, la problemática giro en torno a la delicada situación del transporte aerocomercial y a la revalorizacion del denominado Plan B.

Report, 17 de Junio de 2003
TACA al 6 por ciento

Como hace pocas semanas lo hicieran TAM y Copa Airlineas, el Grupo Taca dispuso rebajar la comisión del 9 al 6 por ciento, el próximo 31 de julio. La decisión también alcanza a los PTA y MCO.
Una vez mas, entonces, la **AAAVYT y la AVIABUE denunciaron y protestaron por la situación**.

" **Vemos con suma preocupación la actitud indiferente demostrada con esta medida, pese a los reiterados reclamos y voluntad de este sector, a través de la Asociación que los representa, para encontrar una solución consensuada entre las partes**", explica un comunicado conjunto de las entidades.
Como en ocasiones anteriores, los agentes de viajes volvieron a pedir una competencia y una remuneración justa, y una equitativa distribución de la tarea administrativa. **Además, volvieron a insistir con el Plan B.. "Hoy, estos conceptos innovadores de comercialización para el trasporte aéreo han sido aceptados e implementados por varias líneas aéreas, como es el caso de Finnair, Austrian Airlineas y TAP "** afirma el comunicado

Report, 23 de Junio de 2003
Ahora Swiss

La **AVIABUE** rechazo firmemente la determinación de Swiss de reducir al 6 por ciento la comisión por venta de pasajes aéreos.
En un comunicado enviado a sus socios, la entidad afirma que " al margen de las razones que argumenta la aerolínea para intentar justificar dicha decisión, **vemos con suma preocupación la actitud indiferente demostrada en medida pese a los reiterados reclamos de este sector".**

El documento reitera los pedidos que la **AVIABUE** viene realizando desde hace tiempo: **competencia y remuneración justa y equitativa distribución de la tarea administrativa**.
Cabe agregar que la compañía suiza implementara la mencionada medida a partir del 28 de agosto y la misma se suma a las adoptadas últimamente por Taca, Copa y TAM

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El 26 de Junio de 2003 el presidente de **AVIABUE Daniel Manfredi** es el encargado de ratificar lo resuelto en el Congreso Argentino de Agentes de Viajes realizado en la ciudad de Villa Carlos Paz, Córdoba, y **de convocar nuevamente al diálogo a las líneas aéreas y a los restantes sectores** de la actividad, en el acto de apertura del **ECTU Invierno 2003 en el Hotel Crowne Plaza Panamericano**.

Ante una nutrida concurrencia y referido a este tema, **Manfredi expresaba lo siguiente**:

ECTU INVIERNO 2003
ENCUENTRO DE COMERCIALIZACION TURÍSTICA
Hotel Crowne Plaza Panamericano, 26 de Junio de 2003
Discurso de Apertura del Presidente de la AVIABUE
Sr. Daniel A. Manfredi

. . . Por lo tanto, no sólo debemos estar preparados para enfrentar los cambios adversos, sino también para saber aprovechar las oportunidades, con creatividad y decisión, tal como se promulgara en el último Congreso Argentino de Agentes de Viajes en Córdoba.

Es en este sentido, que debemos trabajar unidos, con una política de acción a corto, mediano y largo plazo, que concilie las necesidades e intereses de todos los actores de la actividad turística, desde lo público y lo privado, con el firme y primordial objetivo de posicionar al turismo en el más alto nivel que merece ser tratado, tanto en el orden nacional como internacional.

Aquí es donde **renovamos nuestro compromiso institucional, en nombre de las Agencias de Viajes que representamos, de acompañar con fuerza este desafío.**

Aprovecho en tal caso esta oportunidad para puntualizar sólo algunos de los temas que para nuestro sector merecen, inmediato tratamiento y resolución, y que están dirigidos a las diversas áreas de acción, oficiales y privadas:

Primero: **ratificamos en un todo de acuerdo las resoluciones declaradas en el marco del Congreso Argentino de Agentes de Viajes.**

Segundo: **convocamos,** por intermedio de AAAVYT, **en especial a la Secretaría de Turismo y Deporte de la Nación al ejercicio de las facultades conferidas por el Artículo 7 de la Ley 18829 ante la necesidad de reglamentar los derechos y obligaciones de los transportistas en su relación con las Agencias de Viajes**, así como la derogación del Artículo 3ro., inciso b) de su Decreto reglamentario, que otorga permisiones a las empresas de transportes para las reservas y ventas de servicios complementarios a la venta de pasajes, sin la intervención de una agencia habilitada. También a arbitrar los medios necesarios ante las autoridades nacionales, a librar a esta actividad de los impuestos distorsivos existentes y la pronta aplicación de los instrumentos necesarios para la Devolución del IVA a los Turistas Extranjeros.

Tercero: **convocamos nuevamente a las autoridades del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, por intermedio de la Subsecretaría de Turismo, para la correcta interpretación y aplicación para nuestro sector del impuesto a los Ingresos Brutos**. Sabemos que la Subsecretaría de Turismo comprende y acompaña a los Agentes de Viajes en este reclamo, **por ello vuelvo a comprometer su apoyo para lograr este objetivo.**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Cuarto: **convocamos al transporte aéreo comercial en su conjunto a rectificar su indiferente postura, para poder avanzar rápidamente en forma consensuada en una solución equitativa para las partes, que permita la inmediata consideración del denominado PLAN B, presentado formalmente como alternativa ante los conflictos suscitados por la bajas de comisiones y que respeta los tres principios básicos que debieran regir la relación entre los Agentes de Viajes y las aerolíneas: competencia justa, remuneración justa y justa distribución de la carga administrativa.**

Quinto: **convocamos a todos los actores de la cadena de comercialización de servicios turísticos a una competencia sana y transparente, donde prime el mutuo respeto por el trabajo que a cada uno le toca en este eslabón.**

Por último, convocamos al resto de las instituciones privadas a trabajar más unidos, sumando fuerzas y conciliando acciones. Quiero en este sentido ratificar, en nombre propio y de la Asociación que represento, la plena voluntad de diálogo para lograr este propósito.

Soy consciente que, en ocasiones, puede no resultar fácil cumplir con esta consigna, pero considero al mismo tiempo que, pese a las diferencias, de todo debate puede surgir el consenso. . . . **Creo firmemente que es tiempo de CONSTRUIR**. También estoy convencido de que hay posibilidades y están dadas las condiciones para que así sea, **siempre con el debido RESPETO que nos merecemos como parte integrantes de esta actividad y a esto me refiero desde lo sectorial, institucional, comercial y profesional . . .**

Daniel Manfredi
Presidente de AVIABUE

Enfoque, 30 de Junio de 2003
Agentes de viajes, Iberia y comisión 0

En las próximas horas se reunirá la Cúpula de Agentes de Viajes Españoles con Iberia para abordar el nuevo sistema retributivo de la aerolínea, que el pasado día 23 envió una carta a 1900 agencias exponiendo las características de **"la comisión de tarifas neta y la retribución por incentivos".**
La **política de comisión cero que Iberia prevé implementar** el próximo 1 de enero va a obligar a renegociar o cuanto menos revisar todos los contratos firmados entre las agencias de viajes del sector y sus clientes corporativos. Pero según han advertido los travel managers de empresas, **estos vaivenes van a sacudir el mercado provocando incluso que algunas agencias pierdan importantes clientes en beneficio de otras.**
A diferencia de otros mercados, en España de momento son pocas las agencias especializadas en viajes de empresas que cobran gastos de gestión a sus clientes, por lo que basan sus ingresos en la percepción de comisiones de los proveedores

La Agencia de Viajes, 30 de Junio de 2003
Iberia propone un nuevo sistema retributivo

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La compañía aérea propone en España la implementación de un nuevo sistema retributivo para las agencias de viajes. Se trata de la denominada **"comisión de tarifa neta y la retribución por incentivos [170]"**. Sin embargo, la **Cúpula Asociativa de Agencias de Viajes Españolas** (CAAVE) explicó que **"no puede recomendar a sus asociados el nuevo método"**. En la Argentina no hay novedades al respecto, **en tanto avanzan las negociaciones para la posible puesta en marcha del Plan B**

El Mensajero Turístico, 30 de Junio de 2003
Rumbo a la comisión cero [171]
Por Manuel Sierra – Editor

La **tendencia** que se inicio hace ya muchas años a dejar sin comisión por sus ventas a los agentes de viajes se acrecienta día a día
Aun cuando en muchas partes del mundo **se continua peleando por un derecho adquirido**, **todo hace pensar que la decisión no tiene retorno.**
Los agentes de viajes se reconvierten y buscan nuevas estrategias para seguir teniendo negocios como prestadores de servicios, o su futuro será efímero.
Si bien la aseveración parece dura, es la consecuencia de sus propias acciones. Primero cedieron parte de su comisión en pos de captar clientes y ahora que las tarifas son antieconómicas no existe margen para hacer rentables a las estructuras. **Sumado a eso, los proveedores decidieron que si un agente de viajes se desprende de parte de su comisión bien pueden ellos eliminarla de sus costos [172].**
En el medio de todo esto hay una tendencia a cobrar honorarios que nunca termina de definirse por temor a que alguien no lo haga y solo unos pocos entienden que se trata el famoso Plan B presentado por AAAVYT y que ya fue puesto a prueba en otros países
Lo cierto es que el **factor comisión cero** ya se esta dando y casi sin darnos cuenta deja de ser un proyecto a futuro para pasas a ser un hecho cotidiano. Tan cotidiano que pasa desapercibido
Si miramos la evolución del negocio de los operadores mayoristas veremos que desde hace ya un tiempo **viene trabajando con tarifas netas y no con tarifas comisionables**. **La comisión que estos generan de sus paquetes esta dada por su margen de ganancia y no por otorgar al agente de viajes parte de sus comisiones.**
En el caso de los agentes de viajes que trabajan con el tráfico corporativo, la tendencia mundial apunta a cobrar un fee-u honorarios- por administrarles los gastos de viajes a sus clientes; **y**

[170] Los **incentivos no representan una comisión o una remuneración**; los incentivos son premios que se obtienen en un determinado momento y se abonan – cuando se abonan – sobre la base del cumplimiento de una meta de venta, fidelidad, etc. No puede tomarse este concepto como definitivo, y no es previsible en el tiempo.

[171] **Manuel Sierra** con la excusa de querer hacernos ver lo que por **"tendencia o moda"** vendrá, sigue instalando la comisión cero. Ver la nota que publicó con fecha 27 de Enero de 2003, y que se incluye en esta **Cronología de los desencuentros**. No será la última . . . se verá más adelante. **Al parecer no sólo de publicidad vive El Mensajero . . .**

[172] El principio es verdadero; pero Sierra se contradice. Los que promueven, recomiendan y admiran a aquellos que se han adaptado a los cambios, esos a los que él llama "los agentes de viajes del nuevo milenio" y cobran un fee, y lo hacen en un mercado que abona al menos un 6% de comisión, ceden totalmente sus comisiones. Tiene muchas confusiones, porque no entiende el negocio.

obtener de las compañías aérea suna recompensa a fin de año por el volumen de ventas obtenidos.
Los consultores, o promotores libres, hace años que en Estados Unidos y Europa cobran por realizar itinerarios a los pasajeros.
¿Qué nos queda entonces? El quiosco, es decir, aquellas agencias de viajes que venden de todo un poco e históricamente han utilizado al pasajero aéreo como forma de atraer a un pasajero para ofrecerle otro servicio.
Ese negocio continua aun hoy gracias a la irrupción de los consolidadores, quienes de a poco se trasforman en proveedores de mucho mas que pasajes aéreos y apuntan fuertemente a la escala de volumen para obtener su ganancia. Probablemente sea el negocio de mayor riesgo hoy en muestro mercado.
Las cifras publicadas la semana pasada por este medio- que no nos fueron entregadas por IATA como alguno supone-, nos muestran que en la Argentina la **mayor venta de pasajes se concentra en los consolidadores, las agencias de viajes corporativos y los operadores mayoristas.**
La comisión cero esta instalada en el negocio de los agentes de viajes, aunque no la vean.

Manuel Sierra

Report, 30 de Junio de 2003
El triunfo del Plan B [173]

En Portugal, agentes de viajes y la compañía aérea TAP acordaron aplicar el esquema ideado por Marco Palacios, presidente de la AAAVYT y la CAT
También lo hicieron **propio entidades como la Asociación Brasileña de Agencias de Viajes y la European Comisión Travel Agents Asociations**. Por su parte, la **COTAL** lo impulsa por toda la región.
En nuestro pais, en cambio, el avance de las negociaciones con las aerolíneas es mas lento.
TAP y los agentes de viajes portugueses comenzaran a aplicar la idea de la AAAVY desde el mes de julio. En **Brasil están impulsando** el tema, mientras **que la ECTAA se manifesto a favor del plan.**
La semana pasada, la Asociación Portuguesa de Agencias de Viajes y Turismo (APAVIT) y TAP (Transportes Air Portugal) **firmaron un acuerdo para comenzar aplicar el Plan B** desde mañana, 1 de julio. Además, y en simultaneo con la implementación del nuevo mecanismo, los agentes de viajes de ese país se comprometieron a retirar las acciones judiciales que habría presentado contra la aerolínea, debido a la baja de comisiones del 9 al 6 por ciento.
La noticia constituye una confirmación fehaciente de la aplicación del Plan B que diseñara Marco Palacios, presidente de AAAVYT y de la CAT.
De hecho, el dirigente viajara a Brasil para mantener una entrevista con ejecutivos de TAP y con el presidente de la Asociación Brasileña de Agencias de Viajes (ABAV), Tasso Gadzanis. Y no solo eso. Se supo que la ECTAA le brindo su apoyo a la idea, que comienzan a analizarla en Francia y en España, donde Iberia tomo una medida similar, y que la COTAL la adopto como

[173] Esta nota también fue publicada en Report América el 21 de Julio de 2003

propia y la impulsa en toda la región.
"Estamos en conversaciones con las compañías aéreas locales. Seguimos avanzando", comento **Marco Palacios** en relación con el mercado argentino. **"Creemos en la formula ganar-ganar, en esta que es una relación complementaria"**, afirmo el dirigente, a lo que agrego**:" nos da pena por el tiempo perdido y el dinero invertido en abogados cuando dialogar hubiera sido mas sencillo".**
En que consiste.
Básicamente, el Plan B consiste en incorporar un fee a la tarifa aérea, **que figure en un casillero especial (XP box) en los cupones de los pasajes. De este modo, tanto las aerolíneas como los agentes de viajes mantendrán sus niveles de ingresos.**
En realidad, las compañías aéreas lo incrementaran, puesto que no deducirán las comisiones del precio de los tickets, ya que la ganancia de la agencia la pagaría consumidor final
Comisiones: en Internet también
British Airways anunció que decido implementar el pago de una comisión del 2 por ciento para ventas de tickets aéreos por Internet. La propuesta alcanza, fundamentalmente, a los websites asociados que trabajan en conjunto con www.ba.com

La Agencia de Viajes, 07 de Julio de 2003
El camino hacia la "comisión cero"

Agentes de viajes, operadores y consolidadores **opinaron sobre la actualidad del mercado en torno al pago de comisiones por ventas de pasajes aéreos**. Y si bien **descartaron apoyar el camino hacia una "comisión cero"** reconocieron que las empresas de turismo **deben adaptarse a los cambios y a la realidad [174] del sector.**

La semana pasada Iberia exponía a las agencias de viajes españolas las características de la denominada **"comisión de tarifas netas y la retribución por incentivos"**, rechazada por la Cúpula Asociativa de Agencias de Viajes Españolas (CAAVE).
Con este nuevo sistema, y según los cálculos efectuados por Iberia, los gastos de gestión equivaldrán a un 12% de comisión local, entre un 7% y un 8% en Europa, y a un 4% en servicio de largo alcance.
Lo cierto es que en nuestro mercado, agentes de viajes, operadores descartaron apoyar el camino hacia una "comisión cero", pero reconocieron que las empresas de turismo deben adaptarse a los cambios del mercado y a la realidad del sector.
El presidente de **AAAVYT, Marco Palacios**, recordó: **"La aplicación del denominado Plan B es necesaria, pero para ello debe discutirse entre las partes"**. Asimismo, adelanto que el proyecto ha tenido una muy buena recepción por parte de las aerolíneas del continente americano, en tanto sostuvo que seguirán las charlas con las trasportadoras europeas para obtener el consenso necesario para su aplicación. En tanto, **destaco que el Plan B ya se esta implementando en Portugal.**
Por otra parte, Palacios señalo que la semana pasada estuvo reunido con el titular de Iberia en la Argentina, Antonio Falcone, quien le aclaro que aun no tenia novedades respecto a la propuesta retributiva planteada por la aerolínea a las agencias españolas." Esta semana nos reuniremos para interiorizarnos sobre el tema", agrego **Palacios.**

[174] Muchos suelen ver como "realidad" sólo aquello que les conviene. Los cinicos e hipócritas también están entre nosotros.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Report, 04 de Agosto de 2003
Entre lo ideal y lo posible

Lufthansa acordó con un grupo de agentes de viajes de Estados Unidos establecer un sistema de bonificación para sus vuelos transatlánticos, **que reemplazaría a las comisiones** y regiría, sin embargo, para todo el mercado.
Esto le permite a la aerolínea evitar un juicio ante los tribunales de ese país.
Dos asociaciones de profesionales norteamericanos, de todos modos, **ya manifestaron su oposición al convenio y harían una presentación legal para impedir su implementación**.
La aerolínea germana **cerro un acuerdo con un grupo de representantes de agentes de viajes norteamericanos para la implementación de un programa de incentivos que reemplazaría a las comisiones.**
El acuerdo tiene connotaciones importantes: por un lado, representa una solución consensuada entre las partes y, por otro, **supone la primera resquebrajadura del duro bloque de las aerolíneas** que, en general, siempre mantuvieron un accionar coherente y unificado. Pese a esto, la Association of Retail Travel Agents (ARTA) y la United Statet Travel Agent Registry (USTAR) se aliaron para manifestar su oposición al convenio.
La letra del acuerdo establece la puesta en marcha del Lufthansa Transatlantic Bonus Program (LTBP), al cual las agencias podrían adherir a partir de enero de 2004. la iniciativa contempla que cada agencia de viajes reciba una bonificación de 100 dólares por cada pasaje trasatlántico de ida y vuelta de la compañía que vendan, en las clases Primeras o Ejecutivas, durante el primer año. El mismo índice, para la Turista, llegara a los 30 dólares. Algunos rumores que circularon por Internet indicarían que, tras el primer año, se fijarían pisos mínimos de venta para que los agentes puedan acceder a estas bonificaciones.
Además, la aerolínea alemana dispuso que, desde inicios del año entrante, todas sus tarifas de la web estén al alcance de los agentes.

Latinoamericana Al Día, 11 de Agosto de 2003
Nuevos niveles de comisiones en Colombia

La Asociación de Líneas Aéreas Internacionales de Colombia (Alaico) y la Asociación Nacional de agencias de viajes y turismo (Anato), firmaron un acuerdo que reduce del 8 al 6.5 % la comisión por venta de pasajes aéreos.
El mismo entrara en vigencia el 1 de septiembre. Para boletos internacionales, las partes convinieron fijar los siguientes topes, a cargo del pasajero: tarifas de hasta u$s 500, u$s 12 ; de u$s 501 a u$s 80, u$s 20 ; y mas de u$s 801, u$s 30

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES
ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA Y EXTRAORDINARIA

Devolución de cuota extraordinaria

El 28 de Agosto de 2003 en la sede de AVIABUE se realizó la Asamblea General Extraordinaria; sobre la devolución de la cuota extraordinaria, la Asamblea resolvió lo siguiente:

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Antecedentes
En oportunidad de realizarse la Asamblea General Extraordinaria del año 2000, se resolvió la aplicación de una cuota social extraordinaria para hacer frente a las acciones judiciales llevadas adelante por AAAVYT contra las compañías aéreas por reducción de comisiones, en la cual también se consideró que en primera instancia en caso de existir un remanente y/o recupero de fondos no resultaba posible su devolución en efectivo, y en tal caso la Comisión Directiva debía resolver entre las siguientes alternativas: a) si proceder a la compra de un inmueble; o b) si rebaja la cuota social; o c) si acredita cuotas.

Visto la decisión de la AAAVYT, como resultado de la consulta realizada a sus asociados, de desistir de la instancia judicial, y que esa Entidad decidió reintegrar la cantidad de pesos aportados por los asociados a cada Regional, descontados previamente los gastos pertinentes incurridos en las acciones encausadas, la Comisión Directiva de AVIABUE consideró pertinente convocar a una Asamblea General para que sean los socios decidan sobre el destino de los fondos, resultado de los aportes extraordinarios, incluyendo la alternativa de reintegro en dinero en efectivo.

Resolución de la Asamblea General Extraordinaria 2003
El día 28 de agosto de 2003 se llevó a cabo la Asamblea de asociados, oportunidad en que se puso a consideración en virtud de los antecedentes expuesto el destino de los fondos adelantados por los asociados para la promoción de una acción judicial contra tres compañías aéreas por medio de la AAAVYT.

Durante el transcurso de la misma se brindó un pormenorizado informe del total recaudado en concepto de cuota extraordinaria, los gastos judiciales en que incurrió la Asociación Nacional para hacer frente a los trámites correspondientes al juicio, más los gastos realizados por AVIABUE en apoyo a dichas acciones; además de anticipar un fondo de reserva hasta tanto se resolviese la tasa de justicia, ya que en ese entonces se desconocía la resolución final en este orden.

Luego de un intenso debate en el análisis de las diversas alternativas planteadas, la Asamblea General **resolvió por mayoría absoluta** de votos que se reintegre en forma proporcional a los socios activos el 70% del total aportado por éstos, y recaudado por esta Asociación, deducidas las costas, entendiéndose por costas lo indicado en forma previa a la votación. Además, se faculte a la Comisión Directiva para que instrumente los mecanismos necesarios de reintegro y para resolver el destino de los fondos resultantes, una vez cumplimentadas las obligaciones referidas a la tasa de justicia, pudiendo utilizarse dicho remanente, para la compra de un inmueble propio para la Asociación, o publicidad destinada a la defensa de los intereses de los Agentes de Viajes, o para lo que estime pertinente, lo cual será comunicado a los socios.

Proceso de Reintegro de cuota extraordinaria
A partir de la resolución de la Asamblea y cumplimentado los procesos administrativos pertinentes ante la Inspección General de Justicia, se notificó a cada uno de los socios afectados la disponibilidad del reintegro correspondiente.

Report, 01 de Septiembre de 2003
Un tema que sigue en el candelero

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Desde hoy, y durante 30 meses (dos años y medio), regirá un acuerdo firmado por la Asociación de Líneas Aéreas Internacionales en Colombia (ALAICO) y la Asociación Nacional de Agencias de Viajes y Turismo (ANATO), **que establece una reducción de las comisiones del 8 al 6.5 por ciento**.
El convenio, además, modifica las fechas de rendición. Para ventas que produzcan entre el 1 y el 8 de cada mes, el pago se hará el 23 del mismo; para los tickets comercializados del 9 al 15, la cancelación se deberá realizar el ultimo día del mes; por ultimo, si se vende el boleto del 16 al 23 o del 24 al 30, se pagaran el 8 y el 15 del periodo siguiente, respectivamente.
El documento establece, también, **cargos por operación**. Cuando el pasaje tenga un costo de hasta 500 dólares, habrá un recargo de 12 dólares que pagara directamente el viajero. Si el valor va de 501 a 800, el cargo subirá a 20, y de 801 en adelante, llegara a 30.
A miles de Kilómetros, **en Brasil**, el Tribunal Superior de Justicia **decidió mantener un pedido de amparo otorgado por un juez federal del estado de Pernambuco**. La **decisión desestimó una apelación de Varig y las demás líneas aéreas internacionales que operan en esa zona y las obliga a mantener las comisiones en un 10 por ciento para tickets al exterior y 9 para los de cabotaje**.

Report América, 05 de Septiembre de 2003
British optimiza recursos

Decidida a **bajar sus costos para poder recuperar la rentabilidad**, a partir del 1 de diciembre **British Airways reducirá sus comisiones a las agencias de viajes británicas hasta el 1 %.**
La determinación tiene como fundamento los continuos problemas que aquejan a la industria de la aviación en los últimos años y la dura competencia que significa para la empresa inglesa las aerolíneas **"low cost"**, como Ryanair y Virgin Express.

Buenos Aires, 08 de Septiembre de 2003

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES
Comisión de Transporte Aéreo
Presidencia de AVIABUE
Foro Aéreo

Título: " LA, AA y AV contra los Agentes de Viajes "

Que difícil que es entender hacia donde van algunas líneas aéreas**.**
Lo que sigue son sólo algunos ejemplos de una falta de lógica comercial que llama la atención, y que tiene que ver con un menosprecio continuo hacia los agentes de viajes**.**

1) AMERICAN AIRLINES acaba de editar un folleto que distribuye entre los pasajeros de sus vuelos en Ezeiza: " En nuestra Nueva Oficina deVentas del Aeropuerto de Ezeiza, lo esperamos los 365 días del año de08,30 a 21,00 horas de lunes a lunes. Elíjala para comprar sus pasajes y llévese así 500 millas de regalo . . . y ganará mucho más ".

2) LAN CHILE ofrece a través de su **página web el 10% de descuento directo al público** para la compra de pasajes a todos los destinos que opera la compañía y sus subsidiarias.
Estas prácticas son una falta total de respeto hacia los Agentes de Viajes y una falta de ética comercial mínima y necesaria.
Y pensar que esta aerolínea ha bastardeado tanto a los Agentes de Viajes de Argentina y de América Latina, bajando las comisiones al 6%. **Días pasados funcionarios de Lan Chile manifestaron su intención de entrar al mercado argentino de cabotaje, buscando claro prebendas y aprovechando las confusiones que tiene el gobierno argentino con la creación de LAFSA.**
Dios no lo permita !!!
Y los Agentes de Viajes debemos colaborar para que esto no ocurra, por nuestro bien.

3) AVIANCA decidió sumarse a la baja de las comisiones, reafirmando la ausencia de creatividad de sus responsables, justo ahora que sus vuelos tienen gran ocupación debido a la fiesta receptiva argentina; claro que esto no será para siempre, y los Agentes de Viajes no deberán olvidarlo.
Lo extraño es que Avianca en Colombia abona el 10% de comisión.

Osea que estas aerolíneas están abiertamente en contra de los Agentes de Viajes, ya que entre otras cosas no nos respetan como su canal de distribución y comercialización.

Mientras esto ocurre, el Plan "B" duerme en los cajones de los gerentes de las aerolíneas, una siesta eterna.
Cada uno de nosotros sabemos lo que podemos hacer.

DANIEL A. MANFREDI
Presidente de AVIABUE
Titular de la Comisión de Transporte
Aéreo AAAVYT – AVIABUE
presidencia@aviabue.org.ar
E-Mail: aereo@aaavyt.org.ar

Enfoques, 09 de Septiembre de 2003
Aerolineas vs. Agencias de Viajes

Entre las **agencias de viajes y algunas aerolíneas se abrió un nuevo capitulo de la vieja pelea por las comisiones en la venta de pasajes**. Las agencias se han dado cuanta que las aéreas quieren desplazarlas de la comercialización y no pagarle más comisiones.
En esta oportunidad, **Daniel Manfredi, presidente de AVIABUE**, **acusó a Lan Chile, American Arlines Y Avianca** de actuar **“ con un menosprecio continuo”** hacia su sector. En el caso de Lan Chile porque –sostuvo**- “le baja 10% el valor de los billetes a los pasajeros que lo compran por medio de la pagina Web de las compañías y no en las agencias”.**
“ American otorga 500 puntos si los billetes se compran en un mostrador especial que armo en Ezeiza”, dijo Mandredi, quien añadió que “ Avianca reducirá la semana próxima de 9 a 6% la comisiones por la venta de pasajes “.
Pasajeros deberán pagar más. El directivo seguro que **“el objetivo último es liquidar las comisiones**, **lo que llevara a las agencias a tener que cobrarles un fee a los pasajeros, que así serán los castigados por la decisión de las aéreas”.** Las compañías **contraatacan**

con el argumento de que los beneficios otorgados son **"por plazo corto y se utilizan como incentivo** y promoción, en nuestro caso de la pagina Web, que inauguramos hace poco tiempo", **sostuvo Francisco Vidal, gerente general de Lan Chile**. " A tal punto es así que la baja de 10% que ofrecíamos ya no aparece en nuestra pagina " , añadió. En American también adujeron que se trata de una promoción momentánea.
Por su parte, el gerente de **Avianca Eduardo García Mansilla** retruco que "somos prácticamente la única empresa que aún no ha bajado las comisiones. Además, esta escisión nos llego desde la casa matriz, aseveró.

En Europa, todo indica que se esta luchando muy poco, y sus dirigentes han bajado los brazos.
En el resto del mundo se sufre de diferentes formas este proceso unilateral y arbitrario de las líneas aéreas.

Enfoques, 09 de Septiembre de 2003
Se eliminarán en Europa en corto plazo las comisiones de los agentes de viajes

Las agencias de viajes de todo Europa están asistiendo durante los últimos días al irremediable cambio en las relaciones comerciales que tiene con las aerolíneas de bandera.
Aerolineas como British Airways, Swiss o Alitalia han tomado la mismo determinación para intentar ajustar sus cuentas de resultados: eliminar a corto plazo las comisiones que perciben las agencias de viajes por la venta e sus billetes.

Report, 20 de Octubre de 2003
"Era el mejor trato para nuestros asociados"
Baja de comisiones en España.
Iberia y la **Cúpula Asociativa de las Agencias de Viajes Españolas** (CAAVE) llegaron a un acuerdo en cuanto al nuevo modelo de retribución que fija las comisiones **en un 1 por ciento** a partir de julio de 2005. el presidente de la entidad, **Jesús Martinez Millan**, manifesto**: "Aceptamos las reglas porque ya no daba para más"**
Desde el 1 de enero de 2004 se reducirán las comisiones al 3 por ciento, en junio de 2004 al 2 y en enero de 2005 al 1,5 por ciento, hasta llegar al 1 por ciento definitivo en julio de ese mismo año.

La Agencia de Viajes, 20 de Octubre de 2003
Polémica Clásica

Se **reavivó el tradicional enfrentamiento entre las aerolíneas y las agencias de viajes** por el pago de las comisiones por la venta de tickets aéreos. **"Por que el cliente debe pagar 6% a las agencias por el asesoramiento si solo quiere un boleto; por eso Iberia llego a un acuerdo con los agentes de viajes de España para pagar solo 1% de comisión "**, aseguró **Antonio Falcone [175].**

[175] En ese momento responsable del BSP Argentina y presidente de JEC.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

ANTONIO FALCONE, y su falta de respeto.

Hasta esta instancia **Antonio Falcone**, gerente de Iberia en Argentina, más allá de haber boicoteado por todos los medios a su alcance el **Plan B** de las agencias de viajes, había sido considerado un hombre moderado.
Falcone le faltó el respeto a los profesionales de la actividad, y su actitud se contradice con su socio estrátegico en la One Word, American Airlines, quien a principios de los 2000 había ofrecido sumas millonarias para **"capacitar a los agentes de viajes"** . Capacitar para vender boletos, **que según Falcone no merece el pago de una remuneración superior al 1%** ?

Bueno, Falcone que hace lo mismo en Iberia, cobra como gerente desde hace años un jugoso sueldo; claro que también se ocupa de controlar a la otra **"sucursal"** en BUE, Longueira & Longueira, que trabaja con tarifas netas y gana fortunas. Con respecto a esto Falcone parece tener otra idea.
Claro que sobre esto nadie dice nada.

No quisimos hacer de esta **"cronología"** un monólogo aburrido y subjetivo. Por eso hoy estamos seguros que la modalidad elegida para su presentación ha sido la correcta.
Esto nos permite repasar lo que expresaron y hicieron los dirigentes, los medios – especialmente los del sector –, los funcionarios, las Instituciones, los asesores, los jueces.

De la lectura de los artículos, de las notas y las declaraciones, cada uno podrá sacar sus propias conclusiones; la realidad vista desde la propia conveniencia, las modas y tendencias, las mentiras, la hipocresia, la traición, las omisiones deliberadas.

Sugestivamente existen muy pocas notas y declaraciones de los representantes de las líneas aéreas.
El periodista Manuel Sierra escribió que los dirigentes son muy afectos a los micrófonos, y que mucho de lo que dicen no lo publica para no comprometer a las Instituciones. Se equivoca o miente; él debe publicar todo y los dirigentes hacerse cargo de todo lo expresado. Pero esta bien claro que ha evitado colocar esos mismos micrófonos a los representantes de las líneas aéreas. Los medios especializados del sector jamás han profundizado en las causas de la negativa de las aerolíneas a aceptar las bases del Plan B, y menos preguntar las razones de no haber presentado ninguna alternativa propia a los agentes . . .

NO DEVOLUCIÓN Y ANULACIÓN DIARIA DE TICKETS

El día 8 de septiembre de 2003 el BSP Argentina había comunicado a las agencias de viajes que los transportadores habían dispuesto restringir la posibilidad de anulación de billetes de pasajes emitidos a través de los GDS a la fecha de emisión a partir del 01 de octubre de 2003, **lo cual implica que toda anulación efectuada en otra fecha distinta de la de emisión requerirá la confección de un reembolso.**

En virtud de este comunicado emitido por IATA - BSP, la Subcomisión de Transporte Aéreo de AAAVYT-AVIABUE realizó las gestiones pertinentes, a través de reuniones mantenidas con autoridades de IATA – BSP Argentina donde se le informó a los mismos, de la imposibilidad de la aplicación de las restricciones relacionadas a la anulación de billetes en la Argentina, por distintos motivos.

Como resultado de estas reuniones **esta medida quedó sin efecto**. En tal sentido se emitió una circular a los socios con fecha 22 de Septiembre de 2004 informando **la no aplicación de la medida** que restringía la posibilidad de anulación de billetes de pasajes al día de la fecha de emisión

Subcomisión de Transporte Aéreo

ANULACION DE BOLETOS

Conforme a las gestiones realizadas por la Subcomisión de Transporte Aéreo AAAVYT-AVIABUE conjuntamente con las autoridades de IATA/BSP, se ha resuelto dejar sin efecto la aplicación de la medida anunciada con fecha con fecha 8 de septiembre, por la cual a partir del 1 de octubre de 2003 quedaba restringida la posibilidad de anulación de billetes de pasajes efectuada en otra fecha distinta de la de emisión.

En la medida que surjan mayores novedades sobre este tema, les será comunicado a la brevedad.

Fdo. Daniel Manfredi – Roberto Merlassino
Titulares Responsables de la
Subcomisión de Transporte Aéreo
AAAVYT - AVIABUE
E-mail : aereo@aaavyt.org.ar

Latinoamérica al día, 27 de Octubre de 2003
Southwest se despide de las comisiones

Southwest Airlines, el **"low cost carrier"** mas popular de los Estados Unidos, anuncio que a partir del 15 de diciembre dejará de pagar comisiones a las agencias de viajes, medida que – aseguran en la compañía- le permitirá ahorrar unos u$s 40 millones al año. En los últimos meses Southwest se convirtió en la aerolínea numero uno del país en termino de pasajeros trasportados, operando cerca de 2800 vuelos diarios a 58 ciudades en 30 estados.

Enfoques, 10 de Noviembre de 2003
Agencias de viajes no admiten reducción de comisiones por parte de la aerolínea Air Europa

Las agencias de viajes consideran que **Air Europa** no esta en las mismas condiciones que Iberia para llevar a cabo una reducción de comisiones de magnitud similar a la que se dispone a efectuar la aerolínea presidida por Fernando Conte a partir del próximo 1° de enero.
Estos comentarios aluden a las declaraciones realizadas por el presidente de Globalia, Juan Cose Hidalgo, que adelantó que Air Europa reducirá las comisiones que abona actualmente a las agencias de viajes " por que no puede haber dos modalidades de venta de billetes a través de las agencias de viajes ".
Hidalgo, que aseguró no tener todavía un calendario fijado para la aplicación de esta medida,

indicó, no obstante, que Air Europa " **se verá obligada a seguir las pautas de Iberia en el momento en que haya una implantación de este tipo"**, algo que tendrá lugar el próximo 1° de enero.
Las agencias de viajes valoraron negativamente esta medida, y **manifestaron que Air Europa no está en una posición como la que tiene Iberia para llevar a cabo una rebaja de este tipo.**

FIT 2003 – FERIA INTERNACIONAL DE TURISMO
Discurso de Apertura del Presidente de FIT y de la AAAVYT
Lic. Marco A. Palacios

El sábado 22 de Noviembre de 2003 en el discurso de apertura de la **Feria Internacional de Turismo** – FIT 2001 – el **Sr. Marco Palacios**, Presidente de la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo – **AAAVYT** - y de FIT, **solicitaba el reconocimiento** y el respeto para el sector.

. . . Hay que terminar para siempre con el mito de que el turismo son sólo las vacaciones, es sólo ocio y recreación.

Ocio y recreación, señores, es la punta del iceberg. Es la culminación visible para la cual trabajamos todos nosotros, **la cadena de valor del turismo, una gigantesca maquinaria económica que genera empleo directo e indirecto** de todo tipo y nivel, con más de 1 millón de puestos de trabajo y un efecto multiplicador fabuloso, que lo genera rápidamente, que lo distribuye geográficamente, y que es empleo sustentable que no puede ser reemplazado por la tecnología.

El turismo es, además, fuente de ingreso de las tan necesarias divisas; el turismo moviliza las economías regionales; el turismo atrae la inversión genuina, aquella que viene para quedarse y no especula; y favorece como ninguna otra actividad a consolidar nuestra identidad, elemento siempre necesario y más por estos días.
Y con el mayor de los respetos al pasado, pero también con la mayor de las firmezas surgidas de mis convicciones más profundas, **permítanme que desde aquí les diga que mirando hacia atrás, de esas verdades abstractas sólo se ven mentiras concretas.**

Y por más de 30 años, lo que sí perdura es la ingente cantidad de energía que hemos gastado en gritar estas verdades.
Las verdades de este sector que debió ser escuchado, que debió ser más reconocido y que, sin embargo, ha sido casi ignorado en la consecución de logros reales que aseguren su sustentabilidad y competitividad . . .

Sr. Marco A. Palacios
Presidente de FIT y de AAAVYT

Latinoamerica al día, 24 de Noviembre de 2003
IB reduce comisiones en España

A partir del 1° de enero las agencias de viajes españolas cobrarán a sus clientes por la emisión de pasajes aéreos de Iberia, según el nuevo sistema retributivo acordado entre la compañía aérea y la Cúpula de Asociaciones de Agencias de Viajes de España (Caave), que también establece una reducción escalonada de comisión: 3% para el primer semestre de 2004, 2% para el segundo, 1.5% para el primer semestre de 2005 y, a partir de julio de ese año, 1%.

Latinoamerica al día, 09 de Diciembre de 2003
La baja de comisiones llegó a Ecuador

Días atrás, **Continental** dispuso rebajar las comisiones que reconoce a las agencias de viajes de **Ecuador del 6 al 1%. Copa Airlines decidió hacer lo propio** a partir del 15 de diciembre, mientras que American seguirá con el ejemplo a la brevedad. Trascendió además que Continental cerrara sus oficinas en esa nación y que pondrá un teléfono gratuito para reservas. **La Asociacion de Agencias de Viajes de Ecuador (Asecut) resolvió devolver las placas a Continental en todo el pais**. Para compensar sus ingresos, las agencias comenzaron a cobrar a sus clientes entre u$s 20 a 30 en concepto de "service fee".

Enfoques, 12 de Diciembre de 2003
Aerolineas imitan a Iberia en rebaja de comisión

Iberia reducirá las comisiones a las agencias de viajes, **que le venden el 80% de sus vuelos**, hasta un 1%, frente al 6.5% actual. Esta medida, que formará parte del nuevo modelo retributivo de la aerolínea a partir de enero del año entrante, será imitada por el resto de las empresas que vuelan en el territorio español como **Air Europa y Spanair**. Ambas están negociando con la (Caave) sendas propuestas para reducir el pago de estas comisiones de forma idéntica a la pactada con Iberia. La reducción del pago seria gradual e iría precedida de una rebaja del 3% inicial a partir del 1° de enero de 2004, aunque estas dos aerolíneas tienen intención de ofrecer diferentes tasas de emisión y distinta **política de incentivos** a las agencias.

Latinoamerica al día, 15 de Diciembre de 2003
Lufthansa: adiós a las comisiones en Alemania

El 1° de septiembre el 2004 Lufthansa eliminará el pago por comisiones a agencias de viajes en Alemania. La compañía informó que introducirá una política de precios netos, porque cree que la remuneración de los agentes **"es responsabilidad de sus propios clientes".**

Latinoamerica al día, 22 de Diciembre de 2003

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

En Perú preocupa la caída de las comisiones

Héctor Velit y Guru Sharma, presidentes de la Asociación Peruana de Agencias de Viajes y Turismo y de la Asociación de Agencias Afiliadas a Iata, respectivamente, hicieron conocer su descontento ante lo que significa -dijeron- **"la baja unilateral de comisiones al 1% que están aplicando o van a aplicar algunas líneas aéreas, contraviniendo disposiciones legales existentes"**. Tras aseverar que "en enero de 2000, cuando las comisiones se redujeron del 10 al 6%, nuestros ingresos cayeron un 40%", Velit pronosticó que la nueva rebaja **"significará un 84% adicional de descenso en las ganancias"**. Desde enero de 2000 a la fecha, más de 600 agentes de viajes peruanas se vieron obligadas a cerrar o fusionarse.

El Mensajero Turístico, 22 de Diciembre de 2003
Una tendencia indeclinable

La baja generalizada de las comisiones que otorgaban las aerolíneas está obligando a las agencias europeas a tomar medidas poco simpáticas que apuntan a tratar de cubrir las perdidas de rentabilidad que enfrentan.
Las agencias españolas cobrarán a partir de enero de 2004 un 6,5 por ciento más. En Alemania, los agentes están indignados con Lufthansa a raíz de la decisión de la compañía de no pagar más comisiones.

Enfoques, 29 de Diciembre de 2003
Agentes de viajes negocian con las aéreas de Europa la rebaja de las vapuleadas comisiones

Las empresas aglutinadas en la Caave continúan en negociaciones con las aerolíneas españolas Spanair, Air Europa y British Airways a fin de fijar definitivamente el nuevo sistema de retribución en las comisiones por la venta de billetes de avión que se hará efectiva a principios de enero.
Spanair y Air Europa buscan seguir los pasos de Iberia y fijar de formar escalonada la reducción de las comisiones actuales. **Sin embargo, y en opinión del presidente de la Caave, Jose Martinez Millan, la rebaja "será" mucho mayor en porcentaje que fijada por Iberia, ya que ambas vienen pagando comisiones del 8% y 9%, respectivamente.**
De momento, las agencias han acordado con Spanair una comisión del 3,5 % para el primer semestre del 2004, que bajará de forma escalonada hasta un 2,5 en el segundo semestre para dejarla en un 1,5 en las segunda mitad de 2005. Sin embargo, no han cedido a esas mismas condiciones con Air Europa **"porque la reducción es aun mayor"**, señala Martinez Millan. Las agencias le piden una comisión mínima del 4 % en 2004. en principio, Air Europa esta dispuesta, pero a cambio ha presentado como condición que las ventas de billetes de su compañía a través de agencias que sean similares a las de 2003. Las agencias confían en llegar a un acuerdo en breve, aunque no desean entrar a negociar esas condiciones de la aerolínea.

ANULACION DIARIA DE BILLETES

A pesar de esta decisión las autoridades de IATA – BSP plantearon nuevamente la aplicación de la restricción de la anulación del billete del pasajero al día de su emisión, además de la aplicación de la no devolución del valor casi integral del pasaje.

En tal sentido, los representantes de la Subcomisión concurrieron a la reunión del 6 de noviembre del JEC, donde se trató entre otros temas el de **la NO DEVOLUCIÓN y ANULACIÓN DIARIA DE TICKETS.**

Con **respecto a la anulación diaria de tickets los Agentes se negaron a este pedido**, según consta en el Acta Oficial de IATA de esa reunión. No obstante, la Asamblea Regional lo impuso y la Gerencia IATA-BSP Argentina da a conocer que la anulación diaria de tickets entrará en vigencia el 1° de enero de 2004, en su comunicado del 23 de diciembre de 2003**.**

SOLICITADA AVIABUE INFORMA – 05 de Enero de 2004

Nuevamente la IATA-BSP y sus miembros nos imponen métodos inconsultos y no operativos a los Agentes de Viajes.

Pese a la negativa de los agentes y a los esfuerzos por evitar su implementación, el 23 de diciembre de 2003 la Gerencia de la IATA-BSP Argentina emitía el siguiente comunicado:

" Conforme a lo adelantado el 30 de Septiembre y en la reunión del "grupo de enlace con las agencias" del 31 de octubre, la anulación diaria de billetes emitidos a través de los GDS entrará en vigencia el 1ro. de enero de 2004. Esto implica que toda anulación efectuada en otra fecha distinta de la emisión requerirá indefectiblemente la confección de un reembolso ".

AVIABUE repudia esta decisión unilateral de la IATA y de las Líneas Aéreas, y les informa que los agentes de viajes nos opusimos firmemente, y solicitamos que nuestra posición contraria a esta iniciativa se incluyera claramente en el acta de la última reunión. Explicamos que esto perjudicaba a las agencias de viajes en su conjunto, especialmente al pasajero (consumidor final), ya que la mayoría de las tarifas aplicables no autorizaban el reintegro y que produciría un grave perjuicio en la relación con los clientes.

Textualmente en el acta "versión IATA" expresa:
" Tras un intercambio de opiniones sobre la implementación del sistema, los agentes de viajes mantuvieron su opinión desfavorable, por considerar que dicho procedimiento incidiría desfavorablemente en los agentes de viajes y su relación con los pasajeros ". " . . . manifestó que IATA podría realizar una campaña en la prensa para explicar al pasajero sobre la nueva modalidad ".

La realidad muestra que ni la IATA-BSP como así tampoco ninguna línea Aérea se han ocupado de hacer conocer masivamente a través de la prensa de esta modalidad, que se asemeja a la venta de boletos de ómnibus, que por todos es conocida.

Subcomisión de Transporte Aéreo
Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires
Presidencia de AVIABUE

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

“ CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS ”

Buenos Aires, 05 de Enero de 2004

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES
Comisión de Transporte Aéreo
Presidencia de AVIABUE
Foro Aéreo

Título: " IATA, entre promesas y amenazas "

SUBCOMISION DE TRANSPORTE AEREO AAAVYT – AVIABUE

Reuniones con IATA y Líneas Aéreas del 31 de Octubre y 06 de Noviembre de 2003

Después de 17 meses en suspensión del dialogo con los representantes de IATA y de las Líneas Aéreas en sintonía con lo dispuesto por los Presidentes de Asociaciones Nacionales miembros plenos de COTAL, con el fin de no dar quórum y así evitar la aplicación de políticas unilaterales y arbitrarias, los representantes de los Agentes de Viajes de Argentina consideramos que por algunas conversaciones informales con las autoridades de IATA y ante el urgente tratamiento de temas muy importantes para el sector, sugerimos el regreso a la mesa de dialogo en forma provisoria y sujeta a los resultados y beneficios para los agentes.

Se presento la iniciativa en la Comisión Directiva de AAAVYT, y bajo los principios arriba indicados, fue autorizado por la Junta Directiva Federal reunida en Mendoza.

Algunos indicios nos alentaban a que había buenas intenciones.

Durante el mes de Septiembre comenzamos a negociar con funcionarios de IATA el mejoramiento de los plazos de Rendición y Pagos de las remesas por la venta del transporte aéreo, el llamado 7 + 10, aumentando a 10 días el plazo para los pagos. Contar con 3 días adicionales para los pagos era importante para las agencias, especialmente en los períodos con días feriados - fines de semana largos - en donde se hace muy difícil el proceso administrativo.
Finalmente esto quedo acordado con la gente de IATA.

Simultáneamente comenzaron a instalar la "necesidad" de las líneas aéreas de establecer un sistema de anulación diaria de los pasajes emitidos.

Habiendo tomado conocimiento de esta pretensión, muy claramente expresamos nuestra negativa, indicando las razones desfavorables para los agentes.

Así fue que llegamos a estas reuniones, entre promesas y amenazas; como siempre. Pronto nos daríamos cuenta que habíamos caído en una nueva trampa.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Por la AAAVYT: Daniel Manfredi, Roberto Merlassino, Andrés Deya y Héctor Testoni.
Por las Líneas Aéreas: Antonio Falcone, Roberto de Oliveira Luiz, Marta Chiban, Fabián Farace y Raúl Carlé.
Por IATA: Eliana López Garrido, Ricardo Lehmacher y Carlos Bendjouya.

Comienza la reunión y comienza el debate por la modificación de los plazos de pagos (7 + 10); algunas aéreas se oponen argumentando tener que pagar el combustible a 7 días, a otra le parecía bien ya que se unificaba el proceso administrativo en la región, otra que daba lo mismo pero que . . .
Todo un gran teatro armado; incluso en un momento se nos tentó a negociar la ampliación del pago a 10 días por la aprobación de la anulación diaria de pasajes, a lo que los Agentes nos opusimos en forma rotunda.
Los agentes seguimos argumentando y fundamentando la necesidad de pasar al 7 + 10. Finalmente se aprueba.

Los agentes creímos, ingenuos, haber obtenido un gran logro; las líneas aéreas se encargarían luego de rechazarlo en la Asamblea Regional a través del voto por correspondencia (correo electrónico).

Pasamos al otro punto, el que realmente les interesaba a las aéreas y a la IATA, para cuyo tratamiento los agentes les habíamos dado el quórum: la anulación diaria de pasajes.

Funcionarios de la IATA primero (extrañamente dijeron desconocer las condiciones de ventas de la mayoría de las tarifas que no permiten reintegro) y algunos representantes de líneas aéreas después intentaron argumentar las razones, de sistemas y administrativos, para justificar la iniciativa. Estaban decididos a llevarlo adelante.

Los agentes de viajes nos opusimos firmemente, y solicitamos que nuestra posición contraria a esta iniciativa se incluyera claramente en el acta de la reunión. Explicamos que esto perjudicaba a las agencias de viajes en su conjunto, especialmente al pasajero (consumidor final), ya que la mayoría de las tarifas aplicables no autorizaban el reintegro y que produciría un grave perjuicio en la relación con los clientes.

Textualmente en el acta "versión IATA" expresa:

" Tras un intercambio de opiniones sobre la implementación del sistema, los agentes de viajes mantuvieron su opinión desfavorable, por considerar que dicho procedimiento incidiría desfavorablemente en los agentes de viajes y su relación con los pasajeros ". " . . . manifestó que IATA podría realizar una campaña en la prensa para explicar al pasajero sobre la nueva modalidad ".

Los agentes de viajes expresaron que en caso de aplicarse esta iniciativa se verían obligados a realizar las presentaciones y denuncias correspondientes ante la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia, Defensa del Consumidor, la Secretaría de Transporte y la Dirección Nacional de Transporte Aerocomercial.

Sugestivamente para este caso, y sin tener la conformidad de los agentes, la Asamblea Regional le dic el visto bueno.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Pese a la negativa de los agentes y a los esfuerzos por evitar su implementación, el 23 de diciembre de 2003 la Gerencia de la IATA-BSP Argentina emitía el siguiente comunicado:

" Conforme a lo adelantado el 30 de Septiembre y en la reunión del "grupo de enlace con las agencias" del 31 de octubre, la anulación diaria de billetes emitidos a través de los GDS entrará en vigencia el 1ro. de enero de 2004. Esto implica que toda anulación efectuada en otra fecha distinta de la emisión requerirá indefectiblemente la confección de un reembolso ".

Una vez más la soberbia y la unilateralidad de la IATA y sus miembros se imponía.
Por todo lo expresado, los representantes de los Agentes de Viajes recomiendan la inmediata e indefinida suspensión de todo dialogo con la IATA y sus miembros en los llamados grupos de enlace (JEC's, JALWG, etc.) y llevar adelante las presentaciones y/o denuncias ante los organismos que correspondan.

DANIEL A. MANFREDI
Presidente de AVIABUE
Titular de las Comisiones de Transporte
Aéreo y de Agencias Minoristas de AVIABUE
E-Mail**:** **presidencia@aviabue.org.ar**

Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires

Emisiones en Dólares: posición de Def. de la Competencia y del Consumidor

EMISIONES EN DOLARES EN LOS MOSTRADORES DE LAS AEROLINEAS
POSICION DE LA DIRECCION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA
Y DEL CONSUMIDOR.

REF.: **Expte. Nº S01:0156713/2002 (C.768) CF/LG**

Por la presente me dirijo a Uds. con el fin de hacerles llegar un resumen del informe preparado con relación al tema presentado **ante la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia y del Consumidor** : **Emisión en dólares en los mostradores de las líneas aéreas** (no permitido a los agentes de viajes).

La **AVIABUE se presentó ante la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia denunciando el abuso de la posición dominante de las aerolíneas que actúan en el país y de BSP-IATA** por **adoptar una conducta perjudicial a los intereses de los agentes de viajes y disvaliosa para la actividad turística**, exigiendo a las agencias el pago en pesos al BSP-IATA de los pasajes vendidos en efectivo en dólares.
Nuestra institución adujo que mientras las aerotransportadoras podían expedir y cobrar en dólares los pasajes vendidos, esa práctica se impedía a los agentes, perjudicando a los consumidores.
Luego de diversas ampliaciones y explicaciones sobre el rol de los agentes de viajes proporcionadas por la AVIABUE , se corrió traslado tanto a IATA como a las compañías aéreas.
Algunas de ellas brindaron explicaciones dentro del término legal, **tres lo hicieron fuera de término y una (British Airways) directamente no contestó el traslado**.

Sin embargo, y **en forma sorpresiva**, y con **la única prueba de un recibo de transferencia de Alitalia y una fotocopia sobre los reportes de venta y remisión de fondos** a través de la Compañía Panameña de Aviación **se exculpó a todas las denunciadas**, aún a aquellas que no habían presentado explicaciones o lo habían hecho fuera de término. Sugestivamente, entendió la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia que las normas vigentes sobre la necesidad de convertir divisas a la moneda de curso legal en el país afectaba simétricamente tanto a las agencias de viajes como a las aerotransportadoras, sosteniendo que ambas deben pesificar los pagos recibidos en dólares.

Estos argumentos recogieron las explicaciones brindadas por las denunciadas, que afirmaron que deben realizar transacciones en el mercado cambiario para convertir a pesos los dólares cobrados. **Es curioso que se haya aceptado el argumento de las compañías** en el sentido que venden todas sus divisas para afrontar gastos locales o para comprar las divisas destinadas al pago de gastos operativos del exterior.

Esta **resolución ignora el modus operandi que adoptan las aerolíneas**, y **aceptaron con las explicaciones de una sola de ellas la validez de una conducta que evidentemente distorsionaba al mercado y perjudicaba al interés económico general, fundamentalmente al consumidor adquirente de los pasajes**.
También **en el aspecto procesal se exculpa a quienes no cumplieron con el requisito de contestar en término**, como así también a quienes directamente ignoraron el trámite instaurado ante ese organismo. **Parece que para no ser alcanzadas por las normas que protegen la libre competencia ya las líneas aéreas ni siquiera necesitan esgrimir defensa de ninguna naturaleza, y todas sus “explicaciones” son tomadas como verdades absolutas ...**
En un mensaje enviado a la **Lic. PATRICIA VACA NARVAJA**, Subsecretaria de Defensa de la Competencia y del Consumidor se le expresó que esta resolución era **"al menos sospechosa a esta altura de los acontecimientos, la postura de los profesionales de esa Dirección en favor de entender y acompañar las decisiones de las aerolíneas".**

Todo nuestro sector y los medios de prensa especializados **entienden muy bien la forma como se lesiona el interés general con esta práctica** y se le informó que una copia de este informe será distribuida el lunes a todos los medios de prensa del sector, masivos, de TV por cable, etc.

Una nueva denuncia haremos efectiva en los próximos días **referida al perjuicio que se les causa a los consumidores por la NO devolución de los pasajes aéreos** y la decisión unilateral de IATA y de sus líneas aéreas miembros de no permitir la anulación de los pasajes fuera del día de su emisión.

Uds. podrán volcar sus comentarios al respecto.
Saludos.

DANIEL A. MANFREDI
Presidente de AVIABUE
Titular de las Comisiones de Transporte
Aéreo y de Agencias Minoristas de AVIABUE
E-Mail**:** **presidencia@aviabue.org.ar**
Celular: 15-5226-5778
Teléfonos: 4325-7711

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

En la Junta Directiva Federal el señor **Daniel Manfredi presentó** el documento acerca de la **NO DEVOLUCIÓN Y LA ANULACIÓN DIARIA DE TICKETS** explicando que a las reglamentaciones editadas en idioma inglés de las líneas aéreas que no permiten el reintegro ni la devolución en casi la totalidad de las bases tarifarias de los pasajes de cabotaje y en muchas de los pasajes al exterior, se ha sumado la decisión unilateral que no permite la anulación de los pasajes fuera del día de su emisión; esta combinación explosiva dificulta la actividad de los agentes de viajes y su relación con los clientes, perjudica a los clientes - consumidores - y atenta contra el interés general.

Ante el perjuicio ocasionado a las agencias por su parte AVIABUE realizó una denuncia con la colaboración del asesor legal de la Asociación, Estudio Moretti, ante la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia donde se argumentó la violación de la Ley 25.156 que constituye el marco de referencia con el que se analizó la conducta de las compañías aéreas. Así también manifestó el interés legítimo que tiene esta Asociación para realizar la denuncia, por el impacto negativo que la retracción a producirse en el mercado tendrá para los agentes de viajes y se ofreció la prueba pertinente acompañándose numerosa documentación. Finalmente se solicitó la intervención de las autoridades del área de transporte a fin que dictaminen sobre esta cuestión en lo que a ellas incumbe, y en mérito a las facultades que tiene la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia **se peticionó se ordene a las líneas aéreas denunciadas a dejar sin efecto dicha medida.**

El objetivo de la denuncia presentada es que la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia y del Consumidor **exija a las compañías aéreas a cesar en esta conducta por ser contraria al bien del consumidor y común general.**

Al respecto, esta temática fue de público conocimiento donde se aclaró que no sólo el pasaje no tiene devolución sino que tampoco, el pasajero, puede realizar ninguna acción legal sobre las agencias y /o compañías aéreas, ya que la Ley las ampara; es decir que las agencias quedan al margen de toda responsabilidad, ya que son intermediarias en la venta de estos pasajes.

En virtud de lo actuado esta Subcomisión decidió continuar con las gestiones adecuadas a fin de obtener un resultado positivo para los Agentes de Viajes.

Buenos Aires, 29 de Enero de 2004

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES
Comisión de Transporte Aéreo
Presidencia de AVIABUE
Foro Aéreo

Título: " NO REFUND + ANULACION DIARIA DE BOLETOS "

PRESENTACION ANTE LA DIRECCION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La **ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES** – AVIABUE – presentó en el día de la fecha (29-01-2004) **una denuncia** ante la DIRECCION NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA **cuestionando la actitud unilateral de diversas aerolíneas que no permiten la devolución del importe de los boletos ya abonados, ni su transferencia a terceras personas.**

A la ya irregular imposición conforme a las reglamentaciones editadas en idioma inglés de las líneas aéreas que no permiten el reintegro ni la devolución en casi la totalidad de las bases tarifarías de los pasajes de cabotaje y en muchas de los pasajes al exterior, se ha sumado la decisión unilateral que no permite la anulación de los pasajes fuera del día de su emisión; esta combinación explosiva dificulta la actividad de los agentes de viajes, perjudica a los clientes - consumidores - y atenta contra el interés general.

Luego de un relato en la postura de cada una de las líneas aéreas que adoptaron esta tesitura, y de la descripción de las distintas categorías de tickets no sujetos a devolución, se efectuó un encuadre jurídico de la denuncia con la importante colaboración del asesor legal **Dr. Luis Moretti**, argumentando que se violaban las disposiciones de la Ley 25.156, que constituye el marco a través del cual **habrá de analizarse la conducta de las encartadas**, según lo peticiona la entidad denunciante.

Se explicó igualmente que esta situación alcanza a la mayoría de los viajes de cabotaje y a los internacionales, explayándose sobre el impacto negativo que este tipo de comportamiento puede tener para el transporte aéreo en lo general, y para el consumidor en particular. Se indicó **el interés legítimo que tiene AVIABUE para realizar la denuncia**, por el impacto negativo que la retracción a producirse en el mercado tendrá para los agentes de viajes y se ofreció la prueba pertinente acompañándose numerosa documentación.

Por la complejidad de la cuestión, se solicitó la intervención de las autoridades del área de transporte a fin que dictaminen sobre esta cuestión en lo que a ellas incumbe, y en mérito a las facultades que tiene la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia **se peticionó se ordene a las líneas aéreas denunciadas a cesar en este tipo de conductas.**

El trámite habrá de proseguir con ratificación que la **AVIABUE** habrá de realizar en la sede administrativa pertinente, y luego se procederá ala iniciación del pertinente sumario.

AVIABUE los mantendrá informados sobre las novedades que se vayan presentando.

Daniel Manfredi
ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO DE BUENOS AIRES
Subcomisión de Transporte Aéreo
Presidencia de AVIABUE

El Mensajero Turístico, 9 de febrero de 2004
En Busca de respuestas en un momento clave

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La entidad acudió una instancia administrativa contra las medidas tomadas por algunas compañías aéreas que, **según AVIABUE**, se **estarían conduciendo de una manera que podría considerarse "abusivamente".**

"Comparezco con dramática urgencia a denunciar la conducta de Aerolínea Argentinas S.A., Southern Winds, Aerovip, American Falcon, Avianca, Air France, American Airlines, British Airways, Copa Airlines, Delta Airlines, KLM, , Lan Perú, Lufthansa y de IATA"
De esta manera empieza el texto **que Aviabue elevó ante la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia**, en contra de los que ellos consideran un **"trato abusivo"** por parte de las aerolíneas que desde hace unos meses **no permiten la alternativa del reembolso, ni la devolución de los tickets emitido para los vuelos de cabotaje y algunas de sus frecuencias internacionales.**
"Hasta ahora nadie les había puesto un límite, señaló Manfredi."

Códigos de Honor
"Antes las Aerolíneas respetaban determinados códigos" – dice Manfredi – "Hoy, salvo las tarifas mas caras, el 90 por ciento de lo que las agencias de viajes venden, **no tiene devolución**", dice el presidente de AVIABUE, y **asevera que este problema se potenció con la decisión que tomó IATA a principios de enero de mantener en una semana el calendario de reportes y pagos y de reducir a un día el margen de tiempo para efectuar la anulación de los pasajes.**
Según el Presidente de AVIABUE, la asociación decidió tomar cartas en el asunto tras una sucesión de conversaciones que se mantuvieron con las firmas denunciadas desde hace meses**. "Esto es un sálvese quien pueda", opina Manfredi**.

La Ley de la selva
Para **AVIABUE**, esta conducta de las aerolíneas **esta infringiendo a la ley 25.156**, que regula la defensa de la competencia. En estos términos, la inexistencia de una instancia de devolución del pasaje estaría contradiciendo la norma que prohíbe las "conductas relacionados con el intercambio de bienes o servicios que tengan por efecto limitar, restringir o distorsionar la competencia o el acceso al mercado o que **constituyan abuso de una posición dominante en un mercado", de modo que pueda perjudicar el interés económico general**.
Otros de los argumentos esgrimidos es que las medidas restrictivas aplicada de manera extendida en la venta de los pasajes de los vuelos de cabotaje perjudica a los sectores menos favorecidos económicamente. Por lo tanto, las autoridades de AVIABUE manifiestan que se trataría de una traba que pueda conducir a la exclusión del segmento social de menos poder adquisitivo al transporte aéreo.

David y Goliat
La incógnita que falta develar es si la denuncia de AVIABUE prosperará o no. Esta no es la primera, sino **la tercera vez que la asociación acude a una instancia administrativa en busca de amparo ante los atropellos de las compañías aéreas**. **Daniel Manfredi** es consciente de que una vez que la **Dirección de la Defensa de la competencia elabore su fallo, no habrá lugar a ningún tipo de apelación**, excepto que la AVIABUE se decida golpear las puertas de los tribunales de la Justicia Federal. Pero la entidad tampoco querría arriesgarse tanto:
en caso de perder ante los gigantes de la industria, el pago de las costas hundiría a la asociación.

El Mensajero Turístico, 09 de Febrero de 2004
Alerta metereológica para los agentes de viajes

EL IMPARABLE CAMINO HACIA LA COMISION CERO

En septiembre de 2003 las agencias de viajes panameñas perdieron las esperanzas de regular – mediante una ley – el pago de las comisiones por venta de pasajes, con Copa y Delta Airlines, ya son cinco las aerolíneas que bajaron las comisiones del 6 por ciento al 1.
En noviembre del año pasado Air Europa anuncio que adelantará una reducción de las comisiones que actualmente abona a las agentes de viajes. **Air Europa se ha visto obligada** a seguir las pautas de Iberia de aplicar la medida a partir del 1 de enero de este año.
La noticia fue "tras meses de intensas negociaciones", Iberia y la Cúpula Asociativa de Agentes Viajes Española [176] (CAAVE), organización que representa a las 4500 agencias implantadas en España, alcanzaron **un acuerdo sobre su nuevo modelo de retribución**, que a partir del 1 de enero **rebajará del 6 al 3 por ciento las comisiones** que abona Iberia a las minoristas por ventas de billete, comisión **que se irá reduciendo gradualmente** hasta el 1 por ciento definitivo en julio de 2005.
En América Latina solo en Colombia el gobierno avalo las negociaciones entre las aerolínea y las agencias, para garantizar a estas ultimas una remuneración " justa " por la venta de pasajes.
Fue Delta quien inicio el proceso de reducción y hasta anulación de las comisiones en la década pasada. Hay este proceso llego a Europa y hace mucho que tiene vigencia en casi toda América Latina.
Quien no vea en esto una tendencia, está mirando otro canal.
Perdida
Los agentes de viajes nunca aceptaron con fatalismo la perdida de sus ingresos por ventas de pasajes.
A través de sus asociaciones hicieron gestiones, iniciaron acciones legales, **solicitaron leyes protectoras** [177] y **la ayuda de los gobiernos**. Esto sucedió en casi toda América Latina y con anterioridad en Estados Unidos. Sin embargo estos esfuerzos chocaron con una realidad signada por una serie de elementos entre los que se cuentan:

- El producto que vendían los agentes de viajes es un servicio brindado por la líneas aéreas, quienes pueden comercializarlo como mejor les convenga. Este es el argumento que en general ha primado entre los jueces que han rechazado las demandas de los agentes de viajes.
- La **competencia a la que están sometidas las líneas aéreas impuso** una baja de tarifas **que obligo a reducir costos**. Entre estos **los de comercialización** aparecían entre los **mas elevados y fácilmente eliminables**, por supuesto **a costa de los**

[176] La Cúpula Asociativa de Agentes Viajes Española ha dado un pésimo ejemplo a la comunidad de las agencias de viajes. Acuerdo o entrega ?
[177] En Argentina no fue así. Los agentes de viajes hemos solicitado que se cumpla con la ley. La Ley 18829 en su art. 7º inc. 3 establece que el ente de aplicación, en nuestro caso la Sectur, debe ocuparse de reglamentar las relaciones entre las agencias de viajes y las empresas transportadoras.

agentes de viajes.

- La **moderna tecnología informática permite sustituir con ventajas el sistema basado en la estructura de comercialización constituida por las agencias**.

Esta **contundente realidad hace aparecer como una causa perdida** los esfuerzos colectivos de los agentes de viajes. Pero esto quiere decir que los agentes de viajes ¿están condenados a desaparecer ?
De ninguna manera, mientras exista una empresa que considere que es rentable tercerizar la administración de los viajes de sus ejecutivos y empleados y mientras existan personas que requieran ayuda para organizar un viaje, los agentes tendrán una función útil en el mercado.
Por supuesto habrá victimas, muchos desaparecerán. Los que sobrevivan serán los que adviertan que el negocio ha cambiado y sepan interpretar el sentido de los cambios. **Lo primero es reconocer que no solo estamos en presencia de una tendencia sino que es posible anunciar como terminará. No habrá mas comisiones para las agencias de viajes. Vamos a la comisión cero.**

Por Eduardo Pantano

Buenos Aires, 02 de Marzo de 2004

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES
Comisión de Transporte Aéreo
Presidencia de AVIABUE
Foro Aéreo

Título: " INSTALANDO LA COMISIÓN CERO "
Personeros de intenciones no reveladas

Desde que se desato este proceso de baja de las comisiones en enero de 2000, **EL MENSAJERO Periódico Turístico ha venido instalando la tan mentada comisión cero**; sobre esto tenemos sobrada documentación.
El lunes 9 de Febrero en una nota firmada por Eduardo Pantano, **en concordancia con la línea editorial de este medio**, titula: **"Alerta meteológica para los agentes de viajes - El imparable camino a la comisión cero (*) . . . " a la que considera una "causa perdida pese . . . ".**

Pantano debería de entender que **sólo se pierde después de haber perdido**, que **aún la lucha no finaliza**, que miramos el mismo canal, sólo que él no lo comprende, que extrañamente en sus citas no incluyo que **en Portugal los agentes de viajes firmaron un acuerdo basado en los principios del Plan B de Argentina**, que los agentes de viajes de Alemania están en pie de guerra contra LH, que en Venezuela los agentes de viajes le torcieron el brazo a la principal aerolínea de ese país, que en casi todos los estados del Brasil la Justicia dicto medidas en favor de las agencias, que recientemente en Costa Rica, la Comisión para Promover la Competencia dictó una resolución condenatoria por prácticas monopólicas en contra de las líneas aéreas Taca, Lacsa, Aviateca, United, American Airlines, Copa y Continental por la rebaja de la comisión al seis

por ciento en el año 2000, condenadas a pagar multas al Estado y se ordeno la suspensión de esas prácticas, etc.

Este extraño deseo, casi apocalíptico, **se presenta al menos sospechado de perseguir otras intenciones, no reveladas, operando en favor de un grupo que busca beneficios comerciales en detrimento de la mayoría de los Agentes de Viajes.**

Entonces bien valía realizar algunas consultas con otros colegas.
Según las fuentes las opiniones coindieron: **operan en favor de un grupo de operadores y de agencias corporativas que se benefician con el no pago de comisiones**, porque manejan los mejores netos con tarifas BT, cobran un fee y **no saben ya como esconder la cesión de las comisiones ante la AFIP**, conforme a la liquidación del BSP que oficia como factura equivalente.

La movida viene acompañada y es muy fuerte.
El pasado 30 de Enero de 2004 en un suplemento especial para **viajeros de negocios de INFOBAE**, aparentemente financiado por American Express, en la nota introductoria **"La hora de los expertos"**. Los supuestos "expertos" **son los que cobran un fee**, y luego de referirse a que la "diferencia puede ser abismal" para diferenciarse de las demás agencias, remata: "Para hacer este trabajo no cobran como la mayoría de las agencias una comisión, sino un fee mensual (management Fee) por su servicio de consultoría o un pequeño fee por transacción (transaction fee), independiente del precio del servicio que se adquiera. **En esos casos siempre se trabaja con tarifas netas**, ósea que la empresa paga una tarifa neta, más el porcentaje o fee por transacción acordados.

En ese mismo suplemento de **INFOBAE**, dando vuelta la hoja, es el turno de las entrevistas a los "expertos". Un moderado **Norberto Gunsberg**, director de AX Travel dice: " . . . con esta herramienta tecnológica se ahorra en los costos de gestión de viajes - refiriéndose a las empresas - porque el fee en menor al que se les cobra a las empresas que no cuentan con ella . . . ".

Seguidamente es el turno de **Jonathan Dunn**, director de **Carson Wagonlit**, quien va más a fondo y expresa: "Las empresas necesitan proveedores inteligentes, y en el caso de la agencias de viajes corporativas, creemos que éstas deben convertirse, más bien, **en socios estratégicos que las ayuden a bajar sus costos**. **Esto se logra con el cobro de fees u honorarios que transparentan la relación entre agencia y empresa y facilita un ahorro notorio**. Así las empresas saben exactamente cuánto gastan en viajes y **cuánto gana la agencia que les brinda el servicio "**.

Más allá de tener que explicarle a Dunn **que no todo el fee que cobra es ganancia**, ya que seguramente deberá abonar sueldos, insumos, impuestos, cargas sociales, etc., **aquí lo más importante es considerar como ven este tipo de modalidades las propias líneas aéreas**.
LO CIERTO ES QUE LAS AEROLÍNEAS ESTÁN MUY CONFUNDIDAS.
Y ya nos han preguntado en varias oportunidades - y hasta discutido por este tema - **el porque mientras desde las Instituciones se ha luchado** hasta en los estrados de la Justicia por el **mantenimiento de las comisiones** por la venta de pasajes aéreos, algunas agencias llamadas corporativas, **ceden tan alegremente esas comisiones, los overs y hasta los incentivos en favor de empresas que quieren, desean o necesitan bajar sus costos de viajes**.
Y nos dicen, claro porque las líneas aéreas no necesitamos bajar costos y mejorar nuestras maltrechas finanzas !!!!

LO CIERTO ES QUE NO LO ENTIENDEN.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Si bien la Ley 18829 y su decreto reglamentario 2282 - aún vigentes - prohíbe ceder las comisiones, la Ley de Desregulación Económica o Ley Caballo se contrapone y parece dar un visto bueno, **nos preguntamos si en realidad las comisiones y los overs se ceden, o se trata de una maniobra para esconder utilidades pasibles del pago de los impuestos correspondientes**.

Este tema da para mucho más, y lo seguiremos tratando.
Y a ustedes que les parece ?

(*) Al menos 1% conforme a la Reso. IATA 824 - Sección 9 - Remuneración
Es evidente que el columnista no tiene conocimientos de las resoluciones de IATA.

DANIEL A. MANFREDI
Presidente de AVIABUE
Titular de las Comisiones de Transporte
Aéreo y de Agencias Minoristas de AVIABUE
E-Mail: presidencia@aviabue.org.ar

El Mensajero Turístico, 08 de Marzo de 2004
Alerta metereológica para los agentes de viajes

EL IMPARABLE CAMBIO HACIA LA COMISION CERO

La realidad es contundente y aparece como una perdida pese a los esfuerzos colectivos de los empresarios.
Esta nota **fue publicada en la edición N° 45 de Mensajero Periódico Turístico y vuelve a reproducirse con el objeto de verter las dos opciones.**

El texto completo de la **denuncia realizada y publicada por el presidente de AVIABUE Daniel Manfredi en el Foro de Debate de AVIABUE se reproduce con fecha 9 de Febrero de 2004**.

El Mensajero Turístico, 08 de marzo de 2004
Opinión del Presidente de AVIABUE

LA LUCHA CONTRA LOS LOBBISTAS, INCULTOS Y NECIOS

Bajo el título de "personeros de intenciones no reveladas", Manfredi ataca a los que hablan de la comisión cero.

A continuación se reproduce el texto firmado por el presidente de la Asociación de Agentes de Viajes de Buenos Aires, publicado el 2 de marzo último en el foro de debate que funciona en la

página Web de AVIABUE.

El texto completo de la **denuncia realizada y publicada por el presidente de AVIABUE Daniel Manfredi en el Foro de Debate de AVIABUE se reproduce con fecha 2 de Marzo de 2004** – Página 386

El Mensajero Turístico, 8 de Marzo de 2004 – por **Manuel Sierra** [178]
Ignorantes de la realidad

Maten al Mensajero !! Maten al Mensajero
De esta manera parece expresarse la dirigencia de AVIABUE, **a través de los dichos de su presidente Daniel Manfredi, desde un Foro de Discusión ignoto y poco creíble.**
"Desde que se desató este proceso de baja de comisiones en enero de 2000, **EL MENSAJERO Periódico Turístico ha venido instalando la tan mentada comisión cero**; sobre esto tenemos sobrada documentación", **dice Manfredi** y lamento mucho tener que contradecirlo, ya que nuestra publicación viene hablado de la disminución de comisiones desde mucho antes del año 2000 y nosotros también podemos mostrarle documentación al respecto.

También hemos hablado de la necesidad de reconvertir el negocio y **la falta de ideas de la dirigencia para mostrarle a sus asociados el camino** que deben transitar para transformar su negocio. Lo peor que le puede suceder a un dirigente **es ignorar la realidad** y **eso es lo que hace Daniel Manfredi al echar la culta al Mensajero Periódico Turístico de los males que el desde la presidencia de AVIABUE no supo ayudar a solucionar**.
Su enfermiza critica parte de una nota de opinión de Eduardo Pantano publicada el 9 de febrero – que volvemos a publicar en este numero en la pagina 4 –, y termina **denunciando que nuestras publicaciones "operan a favor de un grupo de operadores y de agencias corporativas que se benefician con el no pago de comisiones".**
Definitivamente el presidente de AVIABUE **esta mirando otra realidad**, ya que sin agentes de viajes no hay lectores y sin lectores no hay Mensajero Periódico Turístico que valga.
Nuestro negocio, que también tuvo que redefinirse a partir de la crisis económica por la que atraviesa nuestro país, es poder captar la atención de nuestros lectores y no presagiar su desaparición.
Además, para que el señor Manfredi lo sepa, desde estas paginas siempre se ha bregado por la rentabilidad de los agentes de viajes, que no solo se debe basar en las comisiones. La rebaja en los precios de ventas es el verdadero mal de su negocio y **nunca AVIABUE se manifestó en contra de ello**, como **si lo hicimos desde este incomodo lugar al denunciar** en mas de una oportunidad a operadores que eran anunciantes en nuestras paginas.

Es un hecho que la desacreditación armada por Daniel Manfredi hacia nuestra publicación **es producto de su impotencia para acercarle a los agentes de viajes algo tan simple como**

[178] Según **Evan Cornog**, historiador norteamericano, 51 años Decano adjunto de la Escuela de Periodismo de la Universidad de Columbia expresaba el 2 de Mayo de 2004 en Clarín:
1 – Es cierto. A veces, el poder de una buena historia supera el peso de la verdad.
2 – Un periodista debe pensar cómo contribuir a que algo cambie cuando va a cubrir algo.
3 – Es probable que la naturaleza del periodismo sea estar siempre en crisis.
4 – Creo que como nunca antes, el periodismo se está convirtiendo en un medio de entretenimiento.
5 – **El principal problema del trabajo periodistico es la relación con la verdad**.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

“ CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS ”

las ideas que deben surgir de una mente puesta al servicio de sus socios ¿O será que es el propio Manfredi quien, involucrando a la institución que representa, responde a intereses poco claros?
La dirigencia política de nuestra industria **no suele aceptar las criticas** que genera un medio de comunicación independiente como Mensajero Periódico Turístico, lo cual los conlleva a desdecirse y taparse entre ellos de sus propios frentes a los micrófonos, y **donde en muchos casos optamos solo por dejarlo ahí, para no perjudicar a las instituciones que representan.**

Somos responsables de lo que publicamos y siempre ofrecemos el derecho a replica sin contestar para no ser acusados de tener la ultima palabra; pero de ahí a que nos dejemos involucrar en las elucubraciones **poco claras de un dirigente que lo único que supo hacer durante su gestión fue perder asociados**, hay un largo trecho.
Una ultima **sugerencia para el señor Daniel Manfredi**: cuando no sepa que hacer con su tiempo libre no lo malgaste buscando enemigos donde no los hoy. Sería mejor que aprovechara el tiempo en marcar correctamente las pastillas, ya que si confunde la roja con la verde le provoca alucinaciones y esa **no es una buena imagen para un dirigente.**

Manuel Sierra - Editor
msierra@elmensajero.info

Buenos Aires, 10 de Marzo de 2004

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES
Comisión de Transporte Aéreo
Presidencia de AVIABUE
Foro Aéreo

Título: " INSTALANDO LA COMISIÓN CERO "
Personeros de intenciones no reveladas – Capítulo 2
Conveniencias estratégicas. La cara oculta de la globalización.

La **reacción del señor Manuel** Sierra, **editor de EL MENSAJERO Periódico Turístico** como era previsible, no se hizo esperar. Lo extraño del caso es la forma desmedida, orillando en la agresión y en la mentira, **muy propio de aquellos que esconden intenciones no reveladas y que temen haber sido descubiertos.**
Como dicen ahora los chicos, se le salió la cadena.

Lo llamativo es que descalifica desde una posición pretendidamente superior, intimidatorio, **involucrando a la AVIABUE**, a la cual **debería tomar como ejemplo de la defensa de los derechos e intereses del sector.**

Con el riesgo de seguir siendo caratulado como contestatario - citando un término utilizado por Report - es necesario profundizar en algunos conceptos que el señor Manuel Sierra parece desconocer, **demostrando una mediocridad intelectual y conceptual alarmantes**.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Seguramente **debe ser lo peor que le pueda pasar a un periodista**; hasta lo **lleva a confundir realidad con tendencia, con moda, con ignorancia**.

Debería saber el señor Manuel Sierra, editor del Mensajero, que la realidad muta, que la realidad de unos no es igual a la realidad de otros, que **la realidad de las empresas multinacionales impulsoras de la globalización que él defiende no son iguales a las pequeñas agencias de capital nacional**, que es una forma de ver y sentir las cosas, que tiene directa relación con las circunstacias, con el éxito y el fracaso, con la riqueza y la pobreza, la libertad, las oportunidades.
Hay muchas realidades, pero una sola verdad.
Y es la verdad y sólo la verdad, lo que **periodistas como Manuel Sierra deberían estar empeñados en buscar, con responsabilidad, con profesionalidad**, **investigando e informando con objetividad**, sin alinearse con los poderosos en detrimento de los más débiles, sin especular; **nunca desde este medio se menciono si la decisión de las aerolíneas ha sido razonable, correcta o surgida de una equivocada visión. Para ellas no hay microfonos, sólo silencio.**

Dice haber redefinido su negocio. En realidad - la suya - parece **no haberlo sabido hacer muy bien y se fundió**. Según comenta todo el sector el Mensajero hoy es propiedad de una línea aérea.
Este es un medio independiente !!!
Ciertamente no.
A Manuel Sierra poco le interesan los lectores. Se encolumna, acompaña, genera opinión y responde sólo a los que le pagan.

Además el señor Manuel Sierra y **algunos de sus colaboradores inmediatos no manejan códigos períodisticos**: algunas semanas atrás **le confie al señor Marcos Caruso**, jefe de redacción del Mensajero, el texto de un documento confidencial con las bases y fundamentos de la denuncia ante Defensa de la Competencia sobre la anulación diaria de pasajes y la negativa a la devolución y/o reintegro de los pasajes no utilizados para completar una nota (salió publicada).
Esa única copia llevaba una marca de identidad. Inmenza fue mi decepción - no hubo sorpresa - cuando el gerente de una línea aérea tiro el documento sobre la mesa con ánimo de reclamo. **La marca o agregado en el título desenmascaró, no sólo a Marcos Caruso, a toda la cúpula editorial del Mensajero.**

Una sugerencia para el señor Manuel Sierra: que deje de jugar al agente de viajes, que en su tiempo libre trate de formarse culturalmente para lograr algún día convertirse en un buen periodista, y muy especialmente que trate de generar recursos con la venta de espacios publicitarios, evitando encolumnarse y defender intereses poco claros.

Notas:
1 - En el **Informe Minorista de AVIABUE** del año 2000 generamos una nota **sobre las causas** que las agencias de viajes perdíamos rentabilidad: por la baja de las comisiones y **por la caída indiscriminada de los precios.**
Al señor Manuel Sierra le encantó, la copió, la acuño como propia, la repitió hasta el cansancio, y creyó haberse recibido de agente de viajes.
2 - **Cantidad de socios**: al hacerme cargo de la presidencia de AVIABUE en septiembre de 2000 había socios; luego de la peor crisis que hayan atravezado las Instituciones, AVIABUE cuenta hoy con 359 socios.

3 - En los próximos días les informare por este medio **todo lo realizado durante mi gestión** [179].

Fue un día difícil. El reloj marca las 03,15 horas de la madrugada y me siento muy cansado. Hace años que no cuento con tiempo libre.
Sacrifico a mi Familia, a mis afectos, me olvido de los aniversarios . . . . soy un dirigente y acepte resposabilidades.

Este tema da para mucho más, y lo seguiremos tratando.
Y a ustedes que les parece ?

DANIEL A. MANFREDI
Presidente de AVIABUE
Titular de las Comisiones de Transporte
Aéreo y de Agencias Minoristas de AVIABUE
E-Mail: **presidencia@aviabue.org.ar**

El Mensajero Turístico, 15 de marzo de 2004
La hora de la verdad
¿Quién necesita al agente de viajes?

Quiénes intentan defender lo inevitable o los que prefieren jugar a la avestruz y pretenden que lo que no se ve, ¡ no existe! . . . tendrán un amargo despertar.

Las recientes decisiones adoptadas por líneas aéreas que sirven Alemania, Ecuador y Perú sobre la reducción en las comisiones demuestran, una vez más, que **el camino hacia el entorno comisión cero sigue su marcha inexorable.**
Y ante la situación es lamentable constatar que ha pesar de todas las señales que han estado presentes en el mundo de los viajes por cerca de ocho años o más, gran numero de agentes de viajes latinoamericanos y quienes dirigen las asociaciones que lo agrupan continúen haciendo caso omiso de señas e indicios que no pueden ser más evidentes.

El mundo de los viajes va, paso a paso e indefectiblemente, hacia el entorno de comisión-cero. Es más, habría que preguntarse si las agencias de viajes, como las hemos conocido, son realmente necesarias. Quiénes intentan defender lo inevitable o los que prefieren jugar a la avestruz y pretenden que lo que no se ve, ¡no existe! . . . tendrán un amargo despertar.

Las agencias de viajes han sido y siguen siendo, en su gran mayoría, pequeñas empresas **que venden a comisión productos que no son suyos** [180] . Es decir, son intermediarios.
Su función tradicional ha sido vender el producto de sus clientes – empresas de transporte, proporcionar información al viajero sobre dicho producto y hacer las reservas del caso-.
Como estos productos son servicios y no bienes, era necesario que prepararan documentos donde constara que un servicio había sido vendido a un determinado precio, para ser usado en

[179] Fue publicado inmediatamente; se puede ver y copiar desde el Foro de Debate de Aviabue en **www.aviabue.org.ar** haciendo luego un clic en la solapa Foro de Aviabue.
[180] Medios como El Mensajero viven de vender publicidad de productos que tampoco son suyos, del cual entienden poco, y para colmo lo hacen con una gráfica de pésima calidad.

una fecha precisa y bajo condiciones convenidas previamente. Esa ha sido su función tradicional y por la cual, hasta ahora, **recibían como retribución una comisión** que cubría la actividad de ventas y la preparación de la documentación que necesitaba viajero.

Otro Mundo

Pero hoy el mundo es otro y los procesos de antaño cambiaron. Por una parte, con la aparición y desarrollo de diversos tipos de tecnologías las líneas aéreas, como tantas empresas, ya no requieren de intermediarios para entrar en contacto con el usuario final del servicio de transporte; y por otra, **el viajero o usuario actual sabe viajar y organizar su viaje y no necesita que un agente de viajes le explique que debe hacer.**

Es más, la nueva tecnología le permite al usuario entrar en contacto directamente con la empresa de transporte aéreo de su elección y adquirir todos los servicios que requiere, definiendo por sí mismo y con la ayuda de la tecnología, la fecha en que quiere viajar a un determinado destino, seleccionar el vuelo y clase que desea utilizar, **determinar la tarifa que esta dispuesto a pagar**, elegir el asiento que prefiere, seleccionar el tipo de comida que desea y hasta imprimir su pase de abordaje, sin que sea necesaria la presencia o asistencia de ningún ser humano. El pago lo hace con su tarjeta de crédito o con un cheque electrónico contra su cuenta bancaria. El proceso de compra es inmediato, la confirmación la recibe por correo electrónico en pocos minutos. El boleto le será suministrado por el personal de la empresa de transporte seleccionada, en el mostrador del aeropuerto, el día de su viaje. Además, todo lo puede hacer desde su casa o su oficina, **sin tener que llamar ni visitar a una agencia**, donde seguramente **tendría que esperar** su turno y, mientras espera, **escuchar a quien lo atiende, hablar por teléfono respondiendo consultas** o dando y recibiendo instrucciones de sus colegas. Finalmente, **vería a dicha persona hacer lo mismo que él puede hacer desde su computador, en casa o la oficina.**

Diferentes

Hace unas cinco décadas, cuando aparecieron las agencias de viajes, es probable que muy pocos supieran viajar pero en el nuevo milenio, las cosas son algo diferentes. Quienes viajan hace tiempo, como tanto miles de millones de personas en todo el mundo, **nos preguntamos si lo agentes de viajes realmente son necesarios** [181]**.**

Con la llegada de **WIFI** [182] y las facilidades que representa, tenemos acceso desde cualquier lugar a toda y cualquier información que podamos requerir sobre las características del destino que deseamos visitar o su situación climática, sus requisitos migratorios, la situación de los vuelos que hemos seleccionado, horarios, demoras o cualquier otro aspecto que necesitamos conocer o revisar. Si queremos cambiar de asiento antes del vuelo o el tipo de comida seleccionada, lo podemos hacer en pocos minutos.

Y **todo sin visitar, llamar o entrar en contacto con un agente de viajes**. Entonces... **¿para qué sirven las agencias? ¿Quién los necesita?** Ciertamente, no para hacer lo mismo que yo pueda hacer lo mismo sin su ayuda.

Lo que los agentes de viajes y las **asociaciones que los congregan deberán preguntarse** ¿Cual puede ser la función del agente en el nuevo entorno?¿Cómo pueden ser de utilidad para el pasajero actual?... y, ¿Qué pueden hacer para tomar parte activa en un mundo en el cual los intermediarios ya no son necesarios?

[181] Esto se lo pregunta un tal **Ricardo Anzola Betancourt** que dice representar a un instituto de Washington D.C. que vive de "vender" cursos de capacitación a los agentes de viajes !!!. Debe ser uno de estos tantos que tienen doble discurso, doble nacionalidad y sospechadas intenciones.

[182] Tecnología remota de acceso a Internet, muy utilizada en aeropuertos internacionales.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

El que las **empresas de transporte aéreo no los necesiten o que no les reconozcan las comisiones a las que estaban acostumbrados** y que el viajero actual no requiera sus servicios tradicionales **no es motivo para atacar a los vecinos, rasgarse las vestiduras**, saltar a un profundo precipicio o pedirle al Estado que prohíba la existencia de Internet. No es el momento para ser creativos y actuar y pensar como empresarios. **¡Es la hora de la verdad!**

Por Ricardo Anzola Betancourt, especial para El Mensajero
E-mail : iit95@hotmail.com

El Mensajero Turístico, Lunes 15 de marzo de 2004
Una respuesta por las acusaciones del Presidente de AVIABUE
A falta de argumentos buenas son las descalificaciones

A raíz de lo aparecido en la página web de la entidad que nuclea a los agentes de viajes porteños, nuestro columnista les responde que sólo es la observación de un largo proceso y que un cambio a tiempo podría llegar a ser la solución.

Al Señor Presidente de AVIABUE, no le gustó mi opinión, basada en la observación de un largo proceso, acerca de que lo agentes de viajes deberían replantear su negocio porque la venta de pasajes aéreos ya no parece ser un rubro atractivo. **Como no le gustó la visión de la realidad que yo muestro y demuestro, decidió descalificarme y acusarme de "operar a favor de los operadores y agencias corporativas".**
El debería saber que hace mucho tiempo que vengo alertando que el negocio está cambiando. No por servir a espurios intereses ni por hacer anuncios apocalípticos, sino a favor de los agentes. Si veo peligro creo que lo correcto es dar el alerta. Una prueba de esto es una nota mía, publicada en Report Américas el 15 de abril de 2002, hace dos años titulada "¿Una batalla perdida?" hablando del mismo tema y con una opinión parecida. Que yo sepa el Report no está en una campaña en contra de nadie y el Mensajero turístico tampoco.

Cambios
El hecho es muy simple: el negocio está cambiando. No es el único negocio que cambia con los tiempos, si no, veamos que ha pasado con el almacén [183] de Don Manolo, el padre Manolito, el amiguito de Mafalda. No existen más los almacenes de barrio. Fueron barridos por los supermercados. ¿Qué está pasando con las antiguas farmacias con la aparición de Farmacity y Doctor Ahorro? Lo mismo que sucedió alrededor de 1970 con las farmacias de Estados Unidos con la aparición de las cadenas y franchising de farmacias. Yo no se si alguien advirtió, y alerto a nuestros farmaceuticos que algo similar podría suceder aquí.

En Turismo también
Pero al ver lo que ocurre con los agentes de viajes en Estados Unidos y otros países del mundo es Natural pensar que aquí ocurrirá alga parecido y es una obligación anunciarlo.
En todo caso lo que no se debe hacer es ocultarlo y comprometer a toda una organización en una causa perdida y mucho menos apelando a una pomposa tautología como "sólo se pierde después de haber perdido". Si, claro. Lo que debió decir es: sólo se sabe que se ha perdido

[183] Según un reciente informe los supermercados vienen perdiendo importantes porcentajes de sus ventas en manos de los almacénes de barrio.

después de haber perdido que no es lo mismo. Por que lo que el presidente de Aviabue debería saber es que la principal virtud del dirigente es la prudencia; es decir, la sensatez y el buen juicio y la capacidad de discernir y distinguir lo que es bueno o malo, para seguirlo u huir de ello. Prudente es alguien capaz de ver las consecuencias de sus actos, de predecirlas. Sobre todo porque hay otros caminos posibles. **La confrontación permanente no está marcada por un destino fatal que no se puede eludir**. En otros países los agentes de viajes están explorando otras posibilidades. Conocerlas es importante y debería ser una labor de las organizaciones de agentes de viajes.

Service Fee

Una posibilidad es el Service Fee, **que estuvo muy de moda en Estados Unidos** pero que aparentemente no es solución para todos. Un viajero frecuente, alguien que está acostumbrado a viajar, difícilmente estará dispuesto a pagar para que te digan que **él ya sabe y lo que él mismo puede hacer en su PC y en pantuflas**. Esto hace que el mercado quede restringido a los viajes muy complicados, que requieren asistencia y ha quienes han viajado pocas veces en su vida. Un mercado tan estrecho requiere pocas agencias de viajes

Otro camino, mas promisorio, es dejar de ser comisionista, es decir mero intermediario y convertir la agencia en una empresa productiva. La experiencia en Estados Unidos y de algunos países de Europa indica que esto se logra especializándose en la producción de determinados productos o bien en ciertos segmentos de clientes.

En este último caso se trata de servir muy efectivamente a un grupo de clientes con gustos y necesidades parecidos. Pero todo esto implica un profundo cambio cultural en las empresas. Es el paso de la agencia comisionista a empresa de viajes. Pero este es otro negocio y promete ser muy productivo.

No es mi estilo ni mi costumbre descalificar a las organizaciones de los agentes de viajes o a sus dirigentes. Creo que con mi actitud demuestro mayor respeto por ellos, estoy seguro que son lo suficientemente sensatos y capaces como para cambiar y adaptarse a los tiempos. **Lo realmente necio será insistir en un camino que aparentemente no tiene salida**.

Por Eduardo Pantano

Mensajero Periódico Turístico, Lunes 15 de marzo de 2004
Venta electrónica de pasajes aéreos
NI BOLETO, NI COMISIONES

El cambio de paradigma en la industria del turismo ya se está haciendo sentir en algunos países. U. S. Airways focaliza su nueva campaña publicitaria con la leyenda "No booking fees. No brainer", un anticipo de lo que viene.

La decisión de la compañía norteamericana apunta a que los beneficios de los consumidores "crezcan en forma significativa" al hacer la compra electrónica de boletos, una tendencia que ya es irreversible.

Mucho se habló del cambio de paradigma en el turismo.
Hoy, más que nunca, la estructura basada en un sistema de comisiones está siendo derribada en muchos lugares del mundo.
Cada mercado tiene su propia identidad, formada según la historia local e inevitablemente engarzada con la cultura particular, más precisamente con el imaginario de los consumidores,

que varía de país en país. Hace unos días, en Estados Unidos, la compañía U. S Airways anunció que su próxima campaña publicitaria está dirigida a centralizar las ventas de los boletos aéreos en la página de la empresa, usairways.com.
Para empezar a posicionar la idea en la mente de sus clientes, diez de los aviones de su flota ostentarán en sus fuselajes el nombre de su nueva página web, además de acompañar su logotipo con la leyenda "No booking fees. No brainer". Tras esta medida que desplazó sin miramientos a las agencias de viajes como intermediarias, Ben Baldanza, señor VP de marketing y planeamiento, dijo que su empresa quiere que los beneficios de los consumidores "crezcan significativamente al comprar en usairways.com", ya que al hacerlo por esta vía, los clientes se ahorrarán de pagar el plus del fee.

UN MILLÓN DE AÑOS LUZ
A pesar de que esta nueva política de ventas de boletos aéreos ocurrió en su país cuyo mercado está a años luz del argentino, no se puede negar que la tendencia existe.
La desaparición de las comisiones y el crecimiento exponencial de las ventas por Internet [184] es una realidad en muchos países, pero todavía falta un tiempo para que estas medidas se implementen en Latinoamérica.
Al menos eso es lo que se expuso en una de las últimas reuniones de COTAL, en la cual un miembro de la confederación planteó que no está tan seguro de que los clientes se vayan a abocar a la compra electrónica cuando las comisiones desaparezcan y tengan que pagar a los agentes por la emisión de un boleto.
"Esto está por verse, especialmente en nuestros países", dijo Fernando La Riva, quien destacó que eso significa una clara ventaja frente a países como Estados unidos, Alemania, Japón y otros países avanzados, "donde el ciclo de Internet funciona perfectamente".
"En la Argentina no nos gusta comprar las cosas sin verlas, porque tenemos miedo de que nos estafen. En cambio los norteamericanos se atreven a comprar cosas prefabricadas por catálogo", comparó un especialista en política aerocomercial consultado por Mensajero Periódico Turístico, quien indicó que en este país todavía estamos lejos de que pase algo así, pero alertó que "algún día va a venir el aluvión y va a ser rápido".

LA CRUEL VERDAD
Con respecto **a la eliminación de las comisiones, Juan Carlos Chervatín, quiere evitar caer en el alarmismo apocalíptico.**
"En Argentina tenemos casi todas las opciones, pero todavía no contamos con la opción cero", dice Chervatín, para quien la cuestión de las comisiones es algo que se viene anunciando desde hace muchos años y se ha convertido en una "suerte de discusión comercial"
Chervatín vaticina el fracaso de esta tendencia de montar redes de comercialización de forma directa, trabajando con tickets de emisión electrónica. "Las compañías que suponen que van a ahorrar dinero con estas medidas, se van a chocar con la verdad el día en que hagan las cuentas y vean la cantidad de pasajes que dejaron de vender".
Para Juan Carlos Chervatín, "la tecnología choca con la cultura"
"En 1985, cuando aparecieron los cajeros alectrónicos, bancos como el City Bank prefirieron llevar a cabo una política sin personal y centralizar toda la atención en las terminales electrónicas. Evaluada esta gestión en dos años, el banco volvió atrás y decidió emplear mayor atención personal, ya que se comprobó que la atención cara a cara mejoraba la eficiencia de las ventas".

[184] Hoy en día no supera el 4 por ciento del total.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Así lo explica Chervatín, que considera que la decisión de U. S. Airways no va a significar una rebaja de costos o una comercialización más eficiente.
Chervatín prevé que es probable que muchas empiecen a imitarla. "Pero las confusiones entre la tecnología y la cultura son constantes y las personas que se confunden lo pagan caro", asevera.

LOS MÁS PERJUDICADOS.
Juan Carlos Chervatín y Andrés Deyá coinciden en señalar a quienes trabajan con tráfico corporativo como los que pueden llegar a verse más perjudicados con la implementación de la venta alectrónica de manera excluyente. "Las empresas tienden más a la compra automática de pasajes que el turista vacacional".

BOLETO EN MANO.
La opinión de **Andrés Deyá,** presidente de AAVYTGBA, tiene muchos puntos en común con el pensamiento de Chervatín. "Como agente minorista, creo que los pasajeros hoy son más fieles a los agentes de viajes que en la etapa del 1 a 1", dice Deyá, que considera que la gente usa los portales on line sólo para informarse sobre el destino. Pero al momento de decidir, "siempre vienen a la agencia, porque las personas necesitan de la cultura del boleto en la mano".
El presidente de AAVYTGBA, cree que hoy resulta muy difícil que el pasajero se sienta seguro con la compra de electrónica.
"Creo que tiene que pasar una generación o dos para que se instale este tipo de venta".
Deyá no cree que los agentes de Argentina estén cerca de pasar por lo mismo qye los norteamericanos, porque las realidades de ambos mercados completamente diferentes. "Muchas agencias cobran un fee por la emisión de boletos aéreos. En nuestro caso, hace cuatro años que lo hacemos, y en todos estos años, tuve sólo dos personas que cuestionaron el gasto administrativo de cinco pesos".

Buenos Aires, 22 de Marzo de 2004

ASOCIACION DE AGENCIAS DE VIAJES DE BUENOS AIRES
Comisión de Transporte Aéreo
Presidencia de AVIABUE
Foro Aéreo

Título: " INSTALANDO LA COMISIÓN CERO "
Personeros de intenciones no reveladas – Capítulo 3
Las tendencias de los tendenciosos

Son **ya muy evidentes y hasta peligrosas**, **las intenciones que están mostrando los columnistas y editores de el Mensajero Periódico Turístico en contra de los agentes de viajes, vaticinando deseosos la desaparición de las agencias**, especialmente las más pequeñas.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Montados en la mediatez de su ya segura corta existencia, **conspiran contra los destinatarios de las publicaciones que venden**. Según entienden estos genios comunicacionales las pocas mega agencias corporativas y mega operadores que se salven - **son para los que trabajan** - deberán publicar en medios de alcance nacional para llegar directos al pasajero. **Es difícil imaginar al Mensajero compitiendo en esto con Clarín y Nación.**

Lo cierto es que estos cínicos dueños de intenciones no reveladas le han vendido su alma al diablo. Debería darles vergüenza decir " que sólo es la observación de un largo proceso y . . . . ". **En El Mensajero** no se hace periodismo de investigación**;** ellos sólo se ocupan de instalar, operar y cobrar. De esta manera hacen tendencia los tendenciosos.

Todo lo demás es pura cháchara, un intento poco serio de tratar de esconder con argumentaciones impresentables las verdaderas intenciones de este medio.

LOS ENCARGADOS DE DISTORSIONAR LA DIMENSIÓN REAL DE ESTOS FENÓMENOS SON QUIENES CONFORMAN ESTA RED DE CONSPIRADORES Y TENDENCIOSOS.

Todos Uds. ya saben quienes son y que quiere esta gente.
Tengan cuidado, no se dejen engañar.

DANIEL A. MANFREDI
Presidente de AVIABUE
Titular de las Comisiones de Transporte
Aéreo y de Agencias Minoristas de AVIABUE
E-Mail: presidencia@aviabue.org.ar

El Mensajero Turístico, 22 de marzo de 2004
EL FUTURO DE LAS AGENCIAS DE VIAJES

El empresario de viajes tendrá que entender que las reglas de juego han cambiado y que en la actualidad hay otras formas de viajar; es el momento de comprender el significado del cambio y utilizarlo a su favor.

Desde hace ya varios años, décadas tal vez, la industria de viajes ha evolucionado de tal forma que su estructura y sistemas operativos tradicionales han sido alterados, transformados y renovados casi totalmente. Esto resulta porque, contrario a lo que muchos creen o quieren creer, **la industria de viajes se basa en las empresas de transporte aéreo y no en las agencias de viajes, mayoristas o tour operadores**. Participan otras empresas, sin duda, pero no son el factor fundamental.

La industria de viajes depende hoy de las líneas aéreas y cualquier cambio o evolución que estas sufran afecta irreversiblemente en toda esta industria. La aparición y desarrollo de internet no solo cambió el mundo de los viajes sino a todo tipo de industria, particularmente en la forma de hacer negocios y de comprar y vender bienes y servicios.
En realidad, la Red cambió primero las otras industrias y luego a la de viajes; pero quienes hacen parte de ella no parecen estar dispuestos a aceptarla, algo que es extraño entre empresarios que desean que su empresa progrese o se beneficie de una situación favorable

donde se hacen valer sus conocimientos y experiencia.

COMPETITIVAS
Si bien los cambios en el transporte aéreo son numerosos y significativos, **el que más ha afectado a las líneas aéreas ha sido la imperiosa necesidad de ser competitivas**. Aquellas que no se han adaptado a la nueva realidad, simplemente han desaparecido, como ocurrió con las líneas aéreas colombianas.
La competitividad les ha exigido reducir sus costos operativos entre los cuales el pago de comisiones ha sido, sin duda, un costo importante. **Tratar de culpar a las líneas aéreas de una decisión perfectamente previsible y prácticamente anunciada**, sólo demuestra que los criterios empresariales en los que se basa el éxito otras industrias parecen estar ausentes en el mundo de los viajes.
Si analizáramos algunos conceptos estratégicos sólo bastaría preguntarse... ¿qué podemos hacer nosotros que los otros, incluyendo al viajero, no pueden hacer?. Aparecerían respuestas interesantes.
En Estados Unidos, donde se inició la reducción en el pago de comisiones hace casi una década, las agencias de viajes y sus asociados reaccionaron inicialmente de la misma forma: **agentes incrédulos y reacios a aceptar el cambio, y asociaciones que desafiaron las líneas aéreas en la corte, ¡y perdieron!** [185]
Y el cambio siguió su marcha.

AGENTES DEL NUEVO MILENIO
Hoy, años más tarde, el número de agencias que, en su época dorada llegó a cerca de las cincuenta mil, se ha reducido a más de la mitad y continúa disminuyendo.
Miles de agentes optaron por cerrar oficinas y trabajar desde su casa; muchos optaron por la consolidación y otros se lanzaron a explorar nuevas opciones.
A estos se les conoce hoy como los **"organizadores de viajes del nuevo milenio"** y están cubriendo campos que nunca antes agencia alguna había explorado.
Son la nueva versión del empresario de viajes. Dejaron atrás el viejo concepto de ser "agentes de viajes" y de depender de las líneas aéreas. Han entrado en un nuevo mundo. Utilizan y aplican la experiencia, conocimientos y contactos logrados durante sus años como agentes; exploraron y han encontrado mercados que buscan experiencias únicas; ofrecen servicios y productos que ninguna otra empresa de viajes había ofrecido; han dejado de vender servicios de transporte aéreo, aunque lo recomiendan, y sus empresas son hoy las más exitosas y rentables de la industria de viajes norteamericana.
Se capacitaron, se prepararon, investigaron los mercados, **dejaron de pelear con sus clientes tradicionales convirtiéndose en sus socios**, y descubrieron el significado de ser creativos, imaginativos y buenos empresarios. Son las empresas de viajes del Nuevo Milenio y las que más posibilidades tienen de subsistir.

" La aparición y desarrollo de internet no solo cambió el mundo de los viajes sino a todo tipo de industria, particularmente en la forma de hacer negocios y comprar y vender bienes y servicios"

[185] Sólo los cobardes acostumbran a poner como ejemplos siempre a los que ganan; para estos invéciles no hay causas, derechos ni justicia. Sólo modas y tendencias. Unos pocos, además representan a institutos de la mentira con sede en Washington D.C.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

COMPRENDER EL CAMBIO
El futuro del empresario de viajes no está en la confrontación con las líneas aéreas, ni en pedirle a su asociación que inicie otro juicio contra dichas empresas o en descalificar a quienes [186], con más visión, han comprendido el proceso de cambio, sus implicaciones y oportunidades.
Su futuro no lo resolverán decisiones o reglamentos gubernamentales, ni la interferencia del Estado para evitar la compra y venta de boletos por internet o la obligatoriedad del pago de comisiones.

Su futuro dependerá de su capacidad **de entender que el viajero actual y las líneas aéreas ya no los necesitan**; de comprender el significado del cambio y utilizarlo a su favor; de identificar opciones y oportunidades que ofrece la nueva situación; de aprovechar su experiencia, sus conocimientos y sus contactos; de ser creativo; y, especialmente, de saber competir con las herramientas adecuadas... Es decir, ser el empresario de viajes del nuevo Milenio!

Por Ricardo Anzola Betancourt
Especial para Mensajero Periódico Turístico
(iit95@hotmail.com)

El Mensajero Turístico, 22 de marzo 2004
OTRA MIRADA SOBRE "LA HORA DE LA VERDAD"
Por Jorge Ángel Martínez – Presidente de Caminar

Bajo la pomposa volanta **"La hora de la verdad"**, y el desafiante **título "¿Quién necesita al agente de viajes"?**, el semanario **Mensajero Periódico Turístico** publicó una nota de opinión en su edición del 15 de marzo de 2004. firma la hora **Ricardo Anzola Betancour**t **(iit95@hotmail.com), de quien la revista no informa antecedente alguno.**
En los primeros párrafos de la nota, **el autor confirma la inevitalidad del arribo de la comisión cero** y lamenta que "gran número de agentes de viajes latinoamericanos y quienes dirigen las asociaciones que los agrupan continúen haciendo caso omiso de señas e indicios que no pueden ser más evidentes". ¿Será tan inexplicable el moderno evangelio que hoy nos trae este profeta, que la mayoría de los que trabajamos en turismo al sur del Río Bravo, así como nuestros propios dirigentes , nos negamos a aceptarlo? ¿O será que somos simple e incorregiblemente contumaces? Dice Anzola Betancourt que "hoy el mundo es otro" y gracias a la tecnología las líneas aéreas "ya no requieren de intermediarios para entrar en contacto con el usuario final" y el "viajero actual sabe organizar su viaje y no necesita que un agente de viajes y no necesita que un agente de viajes le explique que debe hacer". A continuación describe un proceso de compra de un pasaje a través de Internet y lo compara con la alternativa, que para él consiste en "llamar o visitar a una agencia donde seguramente tendría (el potencial viajero) que espera su turno y, mientras espera, escuchar a quien lo atiende hablar por teléfono respondiendo consultas o dando y recibiendo instrucciones de sus colegas", para finalmente observar al agente de viajes "hacer lo mismo que él puede hacer desde su computador, en casa

[186] Estos gestores de opinión, que acompañaron, promovieron y alentaron a esta maldita globalización que mata por desigualdad, que ha sumido en la pobreza, la inequidad y la falta de oportunidades a millones de personas en todo el mundo, a estos se los conoce hoy como los **"periodistas del nuevo milenio".**

o en la oficina”.

A esta altura de la nota ya se advierte que el señor Anzola Betancourt no tiene la menor idea del tema sobre el que está escribiendo, por lo menos en lo que respecta al mercado argentino, único que conozco, y en el que desde hace más de una década me gano la vida trabajando en una agencia de viajes. **La más absoluta mayoría de los viajeros no saben, no pueden o no quieren organizar su viaje**, y cuando me refiero a viajes no estoy hablando de un vuelo ida y vuelta a Córdoba.

Nuestros clientes **se comunican con la agencia por mail**. **No deben esperar que los salude una grabación** y que les diga que deben apretar el 1 si quieren hablar en español y luego el 2 para solicitar una reserva. **No deben esperar que nosotros terminemos de hablar por teléfono para atenderlos. De hecho usamos el teléfono cada vez menos**. Y cuando vienen, **no nos ven hacer lo mismo que ellos podrían, porque para citar un ejemplo, ellos no están conectados a un GDS**. Yo he visitado sitios estadounidenses del tipo Expedia u Orbitz donde para conocer el nombre de la aerolínea que atendería el viaje el pasajero debía antes autorizar el débito de su tarjeta. O sea que debía pagar primero y enterarse después. Yo no sé si hay muchos estadounidenses que aceptan esto, pero sí sé que con esa metodología no enganchan ni al más desprevenido de los argentinos. En cambio nosotros, los agentes de viajes, les damos asesoramiento sobre todas las aerolíneas y luego les afrecemos e-ticketing y pago mediante signature on file. Todo por email. **¿probó, don Ricardo, efectuar consultar por mail a alguna aerolínea?.**

Ahora si hablamos de cierto tipo de tráfico corporativo, sí maestro, usted tiene razón. Si el ñato va a viajar todos los lunes a Córdoba y regresar de Córdoba todos lo viernes, seguro que no necesita un agente de viajes. Pero supongamos que debe hacer Buenos Aires, Madrid y Milán. Mire que fácil se la hago. Señor Anzola Betancourt; dos ciudades, nada más. Avíseme sen qué sitio web usted encuentra la mejor de las tarifas. Sabe qué, profesor, yo creo que usted jamás ha comprado un pasaje por internet.

Nuestros clientes, señor, **no “se divierten” jugando al agente de viajes**, porque intuyen que el chiste les puede salir muy caro pero básicamente porque creo que aquí tenemos cosas más piolas para divertirnos. Nuestros clientes usan Internet para echarle un vistazo al hotel que sugerimos, pero a la hora de comprar encuentran que nuestro precio es mejor que el que les ofrece la web del hotel. Nuestros clientes, don Ricardo, quieren ver la cara de la persona a la que le entregan miles de dólares. Si usted alguna vez hubiese trabajado en una agencia, o si habiendo trabajado hubiese prestado un poco de atención, sabría que la frase a la que más tenemos es: “yo te lo compré a vos”, con el vos particularmente resaltado y el dedo índice apuntándonos. Dígale eso a Expedia, para ver qué le contesta.

“ La más absoluta mayoría de los viajeros no saben, no pueden o no quieren organizar su viaje, y cuando me refiero a viajes no estoy hablando de un vuelo ida y vuelta a Córdoba”.

Por supuesto que siempre hay freaks, o nerds – nosotros los llamamos simplemente salames o nabos – que no se atreven a hablar con otro semejante. Suelen tener la cara llena de granos y ruborizarse cada vez que alguien les habla. Como la pareja que el año pasado compró en Internet su pasaje a Sydney (obviamente la de Australia) y terminó en un oscuro poblado de Canadá llamado ... Sydney. Además de nabos, no sabían que la Sydney que ellos querían

visitar se escribe las dos veces con yolanda.
¿no cree usted que acudiendo al más inexperto de los agentes de viajes se hubiesen evitado ese problema?

En algo coincido con usted, maestro: los agentes de viajes argentinos somos un poco incrédulos. Pero **no desconfiamos del futuro, sino de los que nos vienen a enseñar “cómo ver el futuro”. Estamos hartos de gurúes**. Durante los largos diez años que duró el menemato – usted sabrá a qué me refiero – no faltó un solo día, pero ni uno solo, en que algún gurú de la economía local dejara de explicarnos que habíamos entrado en el premier mundo, que los dolores que sentíamos eran los naturales del estirón que estábamos pegando, que los crujidos de la nave eran normales, que estábamos mal pero íbamos bien. Hasta los gurúes del FMI nos pusieron de ejemplo. Y así nos fue. **Por eso, cuando en la página 29 de a misma edición del Mensajero donde usted escribe su nota “ de opinión”, leemos que se nos ofrecen cursos para ayudarnos a “ver el futuro” y que cualquier duda consultemos con iit95@hotmail.com**, enseguida le vemos la pata a la sota. **¿ No es su misma dirección de mail, Ricardo Anzona Betancourt? ¿ es usted el del Instituto Interamericano de Turismo de Washington DC, o está en Boca Ratón , Florida, o en San Juan, o en dónde? ¿Cómo es que usted, que nos habla de la maravillosa tecnología WIFI, no tiene dirección POP y le pide una prestada a Hotmail?**

Señor Ricardo Anzola Betancourt: Si usted quiere vender un curso no parece adecuado comenzar despreciando el trabajo de sus potenciales clientes. Pero no quiero explayarme mucho en eso. Porque yo, como usted, para dar clases cobro.

Jorge Ángel Martínez
Ingeniero Mecánico (UBA)
Agente de Viajes
presidente@caminar.org

Report, 22 de marzo de 2004 – Nota de tapa
DANIEL MANFREDI
EL QUIJOTE

El titular de la AVIABUE **ha convertido el foro virtual de la entidad porteña en el campo de batalla de su cruzada por la no rebaja de comisiones**. Pero las armas y el mensaje que ha elegido parecen alejarlo de aquellos que representa, varios de los cuales prefieren resolver el tema individualmente.
Además, muchos ven en esa lucha una contienda contra una realidad a la que hay que atacar por otros frentes.

Report, 22 de marzo de 2004 – Pág. 2
DANIEL MANFREDI
La frustración de un dirigente

Abnegado, altruista, sacrificado, loco, necio, insensato, bondadoso... son algunos atributos del Quijote.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Calificativos **que el famoso hidalgo inmortalizó** y que – salvando las distancias – **bien podrían formar parte de una caracterización de Daniel Manfredi.**

El dirigente, desde que tomó la titularidad de la AVIABUE, se ha encargado de encontrar poderosos gigantes a los que enfrentar espada en mano y en batallas interminables.

Esta vez el cíclope **lleva el nombre de Comisión Cero** y el **lugar de contienda es el foro virtual que la asociación porteña aloja en su sitio web.**

Cierto es que **le ha tocado dirigir el destino de la entidad en tiempos de la mayor crisis económica que haya padecido nunca el país** y también de una fuerte reconversión de la industria turística.
Pero su forma de confrontar con esta realidad es a través de un discurso que se aleja del propio de una cámara empresaria, **asemejándose más a la lucha, lenguaje y reivindicaciones** de un sindicato. Y si a esto le sumamos que parece ver en cada persona que no piensa como él un potencial enemigo, **no es extraño que tienda a sufrir de soledad política** y, para muchos, que termine por enfrentarse sólo a molinos de viento.
¿Quién podría culpar a Manfredi de empeñarse en pelear porque sus intereses más próximos – los de una agencia minorista – no se consuman en el fuego de la baja continua de comisiones y en la rebaja de precios?

Sin embargo, el mundo gira en una dirección muy clara y la Argentina – por ahora, que sorteamos el default – está inserta en ese contexto internacional. Por este motivo no se pueden pasar por alto las enormes luces rojas que señalan que en todos los ámbitos económicos la cadena de distribución tiende a ser eliminada por los proveedores.
La gran cantidad de energía usada, por ejemplo, en la incansable tarea de debatir sobre la necesidad de contrarrestar las acciones de las compañías aéreas, **bien podrían aplicarse para vislumbrar los lineamientos del "nuevo negocio"**
Y encima de todo, **sus airados dichos de caballero andante muchas veces hacen ruidos en los oídos de un sector que se caracteriza por ser individualista** y por lo general está más preocupado sobre la forma de sacar un punto más de comisión de las aerolíneas o conseguir un AD-75 o un fam tour. Porque cualquier dirigencia sólo puede marcar o proponer caminos pero, como en todos los ámbitos de la vida, luego cada uno elige qué acción tomar.

Noble, honesto, trabajador... esto también marca la personalidad de Manfredi.
De eso no hay duda. Quizás equivoca las armas y los contendientes.

PASEO POR LA TORRE

La secretaria se había comunicado al menos cinco veces.
El mensaje se reiteraba: invitaba a las autoridades de AVIABUE a conversar y a una visita por la Torre Bouchard.
El día lunes **14 de Junio de 2004** minutos antes de las 16,00 goras, **Roberto Merlassino y Daniel Manfredi** se acreditaban para ingresar a las oficinas que Aerolíneas Argentinas ocupa sobre la calle Bouchard.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Nos recibió **Lorenzo Hughes**, Gerente Comercial de AR, visiblemente nervioso, esforzaándose por tratar de mostrarse amable.

La reunión fue muy tensa.
Le explicamos que ninguna relación sería posible si AR pensaba en bajar las comisiones, a lo que nos respondió que eso era una tendencia mundial, y otras evasiones; la reunión siguió este curso de discusión.
Se le explicó y fundamento el **Plan "B"**, documento que le fue enviado ese mismo día.
Le recordamos el acta de compromiso por AR con la AAAVYT en la ciudad de Córdoba en mayo del año 2000 – durante el Congreso de AAAVYT – por el cual AR se comprometía a mantener el actual nivel de comisiones, y que en caso de dar un paso en este sentido, la AVIABUE exigiría hacerlo valer en la Justicia Federal.

La reunión había finalizado, y el prometido paseo por la torre también.

Lorenzo Hughes, el Regente

Caminamos varias cuadras en silencio.
Si bien Hughes no lo había reconocido, esto no era necesario. La decisión estaba tomada.
Así funcionan las monarquías comerciales. **Lorenzo Hughes es sólo el Regente**, elegido para llevar adelante esta tarea.
La sospecha se confirmaba.
A Hughes sus orígenes y pasado lo condenaban; primero en Canadian, 10 años en United en Brasil, su breve y extraño paso por UA Buenos Aires . . . es una de esas langostas que trajeron la plaga de la baja de las comisiones a estas tierras.

Con este peso emocional viajamos al Congreso de AAAVYT en Mendoza, tratando de manejar lo que se sabe y al mismo tiempo no esta confirmado.

El alfajor de la discordia

Buenos Aires, lunes 28 de Junio de 2004

Asunto: Att. Rubén Nóbile- Mendoza

ATT. RUBEN NOBILE - AR ** MENDOZA
c.c. Otros directivos de AR

Ref. AR y los vuelos para el Congreso de Agentes de Viajes

Sr. NOBILE :

No le escribo para saludarlo, y menos aún para felicitarlo.
Aerolíneas Argentinas como transportador oficial del Congreso de Agentes de Viajes ha convertido esta experiencia de viajar a Mendoza en una experiencia tormentosa, y evidentemente Ud. ha contribuído bastante en eso.

A la decisión de embarcar a los agentes de viajes sujeto a espacio, y el haber instalado un mostrador de AR en pleno Centro de Exposiciones sólo como termómetro para marcar la

desesperación de los participantes, informando cuántos lugares quedaban para regresar (quedan 4, quedan 8, etc.) **habla a las claras lo que Uds. piensan y sienten de los agentes de viajes** .

Pero en su caso es aún más grave: habiendo comido en nuestra mesa en el almuerzo de clausura y seguramente bebido nuestro vino, los 10 o 12 agentes de viajes que tomamos el vuelo de regreso desde su ciudad el domingo 27 de junio AR 1429/ 18.45 horas, se nos informo ya en pleno vuelo que NO podíamos comer, porque habían decidido no subir bandejas ya que éramos sublos !!!! y en su lugar nos ofrecían un alfajor, cosa que rechazamos de plano.

Luego de explicarle a sus empleados, tema que debería de ocuparse Ud. mismo, que NO éramos sublos, hice el reclamos a la comisario ANA MARTIN - Legajo 12099, quien dijo lo incluíría en el informe correspondiente, para luego agregar que en los 25 años que llevaba volando nunca le había pasado una cosa así, de tanta gente se quedará sin comer en el vuelo.

Entenderá que no es por la bandeja Sr. Nóbile; habíamos almorzado en Don Mario en el Centro Los Palmares. Pasa por un mínimo de respeto, por los modos.

Después de todo hicieron araca a cambio de asiento vacío.

DANIEL A. MANFREDI
Presidente de AVIABUE
Titular de las Comisiones de Trasnporte
Aéreo y de Agencias Minoristas de AVIABUE
E-Mail: **presidencia@aviabue.org.ar**

Buenos Aires, 02 de Julio de 2004

CONGRESO DE AAAVYT 2004 - MENDOZA
"AVATARES"

Con el marco de esta hermosa ciudad de Mendoza se desarrollo una nueva edición del Congreso Argentino de Agentes de Viajes con una muy buena participación de profesionales.
La organización muy aceptable, con excepción del trasporte aéreo.
Hasta aquí lo formal. En cuanto a lo profesional y especialmente en lo conceptual, se evidenciaron gruesos errores.

En el discurso de apertura el presidente **Tomás Ryan** hizo referencia a que cuando él tomo el cargo la AAAVYT disponía de 590 asociados y que en la actualidad se había llegado a los 1.200, como un logro de las regionales del interior del país. **Esto no es así**. Cuando él toma la presidencia había casi 700 asociados y hoy no superan los 1.000. Lo **que sí omitió explicar** - claro que ese no era el fin - **que los "nuevos socios" que no son tan nuevos**, se hicieron socios en **forma gratuita**, ósea se blanquearon todos los asociados que hasta ese momento sólo eran socios de las regionales y no de la Aaavyt.
No era el caso de AVIABUE - tampoco de la AVYTGBA - en la que todos los socios, son también socios de la AAAVYT.
En muchos otras regionales, como es el caso de ACAV (Córdoba) tenían más socios sólo de la regional que de AAAVYT.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Claro que pasar a ser socios también de la Aaavyt y además, lo más importante, lograr el AFIANZAMIENTO ante la Sectur gratis, no era para desechar.

En cuando a los contenidos, y sus posibles consecuencias, se pueden destacar los peligrosos permisos otorgados a líneas aéreas y GDS.
En el foro de transporte aéreo, el presidente de **JURCA** presentó información con los diferentes costos que deben soportar las aerolíneas, entre los que se destacaban, englobados, los costos por comisiones, publicidad y GDS, con un 15% del total, con la clara intención de intentar justificar las razones por las cuales nos han bajado las comisiones, y peor aún seguir haciendolo.
Se destaca un dato importante: el Sr. Asensio es representante de Mexicana que abona el 6% de comisión aquí en Argentina, la publicidad es magra, **esto quiere decir que a esta altura los GDS se convierten en nuestros principales contendientes en la composición de estos costos**.
Extrañamente no se trataron temas tan importantes - los más importantes - **como son las comisiones aéreas, el Plan B, ni el nuevo contrato de agencias de viajes**.
Se pareció más a un foro de líneas aéreas; sólo falto que nos pidieran ayuda financiera.

Otro **permiso peligroso fue el otorgado a la gente de AMADEUS**; el Sr. Juan Antonio Carrasco usando el espacio profesional de los agentes de viajes - y a cambio de pagar una cena - y con el sólo fin de presentar a **Amadeus como el salvador de todos los males de los agentes de viajes**, **partiendo de la hipótesis del no pago de comisiones**, haciendo gala de sus herramientas y desarrollos tecnológicos, no dudó ni le importó en instalar una vez más este tema.
Amadeus cobra más de 4 dólares por segmento pasajero, ósea 8 dólares ida y vuelta, equivalente a $ 23,70; una agencia que vende un pasaje a Córdoba ida y vuelta (7% actual) gana una comisión de $ 11,62 promedio.
Al parecer a nadie le importo hacer leña del árbol caído.
Este tema se desarrollará próximamente en un nuevo Foro Aéreo de Aviabue.

El sistema de preguntas por escrito fue un error grave; se trataba de foros para que los participantes interactuarán, y se llevarán el conocimiento de distintas respuestas ante las consultas de otros profesionales. Esto no ocurrió, ya que la promesa fue de responder por correo electrónico sólo al que había realizado la pregunta.

Evidentemente este no fue el Congreso profesional que nos habían prometido.

DANIEL A. MANFREDI
Presidente de AVIABUE
Titular de las Comisiones de Transporte
Aéreo y de Agencias Minoristas de AVIABUE
E-Mail: presidencia@aviabue.org.ar
Celular: 15-5226-5778
Teléfonos: 4342-6740 / 4343-1977

El 06 de Julio de 2004 el Presidente de AVIABUE recibe un mensaje de la Sra. **Graciela Fazio**, presidente de la Asociación Mendocina de Agencias de Viajes **(AMAV)** culpando a Daniel Manfredi y **asumiendo la defensa de las autoridades de Aerolíneas Argentinas**.

Daniel :

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Adjunto el reclamo que has mandado al Gerente de AR MZA (y a otros de AR) y llego a la conclusión que lo inmaginado siempre escapa a la realidad .

Veo que tu mal genio no atiende ni los límites de la autoridad que representás como AVIABUE.
Desearía saber si esta nota la has consensuado con tu comisión directiva , tal vez yo esté equivocada. Pero sé que ha sido sin consulta institucional a la AAAVYT.
Esta queja que es mas para reírse que para constestarla, pero la verguenza y tal vez las consecuencias de tu proceder me obliga a intervenir, como coordinadora del congreso que hemos tenido y que querés malograr de alguna manera y como Presidente de la Regional en la que atacás al Gerente de AR, el cual no merece tus comentarios.

Por tal motivo trataré de explicarte lo sgte.

AR ha apoyado este congreso ampliamente, por sus autoridades , por su personal, no solo con pasajes gratis, sino con AD75 a los Agentes de Viajes (hasta sin producción) , con el convenio que realiazó con la AAAVYT para este congreso que lo cumplió y amplió. Sea poco o mucho se cumplió lo acordado correctamente. Esto escapa tu conocimiento porque no has integrado la subcomisión de Congresos.

Los pasajes que todos han usado son SUBLOS, algunos con mayor prioridad de confirmación y otros sin prioridad .

AR MDZ con su personal ha atendido, cambios de fechas, cambios de ruta, no dejó a ningún agente de viajes sin emnarcar, a algunos hasta los elevó a ejecutiva, con la mejor de las amabilidades y con la total disposición para satisfacer y ayudar a 500 agentes de viajes , desde el Stand del Centro de Congresos , en las oficinas del centro y en el aeropuerto. No es poco, es mucho, esto no estaba en el convenio.

Mendoza es una escala que no tiene catering, por lo tanto no se pueden subir bandejas . Por tal motivo para evitar que se queden sin comida, se agregan alfajores regionales,por cierto, muy buenos. Tal vez viajás poco al interior y no sabés de estas cosas, pero siendo de la comisión de tranasporte aéreo será un nuevo aporte a tu conocimiento.

Vos tenías confirmado el vuelo del sábado 26 a las 18.45 hs , viajastes el domingo
La cantidad de pasajeros que subieron con vos con AD75 eran sublos, siendo de la comision de transporte aéreo te sugiero ver las regulaciones que tienen los sublos.

El vuelo tenía alrededor de 50 pasajeros y subieron más de 70, imposible poder anticiparse a esta cantidad de pasajeros, es más hay que agradecerles que hayan llevado a 12 agentes de viajes juntos sin aviso, un día después de terminado el Congreso (imposible de preveer) sin duda **no ha ocurrido en mas de 25 años**.Los sublos no aparecen en el listado de pasajeros. Ese día entre todos los vuelos había 250 lugares vacíos, vos creés que es rentable agregar esa cantidad de snack, por las dudas ? Tal vez el día anterior embarcaron a más de 100, pero como era el cierre del congreso lo habían previsto, tal vez no a todos con comida, pero todos llegaron a destino , supongo que eso tampoco ocurrió en 50 años ! **Esto sí habla a las claras de lo que AR piensa y siente por los agentes de viajes** : **RESPETO**

El congreso no se ha transformado para nadie en una experiencia tormentosa por AR y menos porque no te sirvieron el snack, sólo lo has sentido vos de esa manera, porque es lo único que no

te dieron UN SNACK, que tal vez si canjeamos dos alfajores por una bandeja con un sandwich y un postre, te quedó un balance de una feta de jamón menos !!! , usar tu presidencia para esto, ni como titular de las comsiones de ... **La única experiencia tormentosa es la nota que has presentado vos .**

No te has puesto a pensar por un minuto que nos debés un poco de respeto? nuestro esfuerzo se puede estrellar con un auspiciante porque no te dieron un sandwich?

Tampoco podés decir que AR tomó de nuestro vino y comió de nuestra comida y por eso se agrava que vos no comistes de su comida, **ellos fueron nuestros invitados**, pero con tu planteo parece que fué la última cena , sólo te falta aclarar quién es Jesús y quién Judas.

El Sr. Rubén Nóbile y su personal, no puede ser juzgado por tus palabras con falta de conocimiento y con conclusiones absurdas carentes de realidad .
Él es un gran colaborador para Cuyo, siempre está pendiente de tratar de ayudarnos, sin duda está en vías de solucionar un montón de imperfecciones , pero tenemos no solo su profesionalidad a nuestra disposición sino que además tenemos su gran apoyo y aporte al Congreso.

Has hecho mucha alaraca a por un sandwich. Qué pena !

FAZIO SRL Turismo
L.N.Alem 62 CP 5500 Mendoza-Argentina
EVT Leg. 0647 -Disp 556 Iata 55-90088-0
E-mail fazio@lanet.com.ar / grace_turfazio@lanet.com.ar
Amadeus MDZG12539

La respuesta de **Daniel Manfredi** no se hace esperar. El 7 de Julio en un mensaje de respuesta a la **Sra. Graciela Fazio**, le expresaba:

Graciela :

Buenas tardes Graciela.
Mira no deseo entrar en polémica con vos por este tema, que no fue dirigido ni reclamado a ninguna persona de amav. es evidente que no entendes el concepto del reclamo, pero te reitero no tiene que ver con AMAV ni con Graciela.
Te noto muy mal, por lo tanto no voy a responder a todas estas cosas que decís.
Para tu conocimiento solo **desearía que lograrás diferenciar un TKT AD75 de un Sublo**.
Un TKT Sublo solo lo utilizan los empleados de una determinada cía. aérea, están sujeto a espacio.
Todo el resto lo decís para quedar bien con la gente de Aerolineas Argentinas.

Respeto !!!!! vamos a ver que decís y haces cuando la gente de ar baje las comisiones al 6% o menos; esto ya lo tienen decidido.

Respeto !!!!! te recuerdo que el año pasado cuando se hizo la reunión de Junta Federal en Mendoza, la Sra. presidente de AMAV incluyo en varios a titulo de reclamo que los socios de la asociación mendocina.

Querían hablar y debatir sobre los problemas de transporte aéreo; ese mismo dia, finalizada la reunión de Junta, teníamos prevista una charla en las of. de AMAV. Con Roberto Merlassino esperamos casi una hora y nadie apareció, **ni siquiera uds. que habían presentado el reclamo**.

Pero te reitero no hubo animo de involucrarte en esto. Saludos.

DANIEL A. MANFREDI
Presidente de AVIABUE
Titular de las Comisiones de Transporte
Aéreo y de Agencias Minoristas de AVIABUE
E-Mail: **presidencia@aviabue.org.ar**

La Sra. **Graciela Fazio no volvió a contestar**. Posteriormente se comentaba que el enojo de Fazio se debía a que su esposo era empleado de Aerolíneas Argentinas, y ocupaba el cargo de jefe de base en el aeropuerto de Mendoza.

Los juicios que hacemos sobre los demás
dicen lo que somos nosotros mismos

Arturo Graf

AEROLINEAS ARGENTINAS: soberbia de bandera nacional

Confirmado lo que ya muchos sabíamos y con sorpresa para el resto del mercado, el 27 de Julio de 2004, AR distribuye el AgendAR Nº 59 informando la baja de la comisión para el tráfico internacional del 9 al 6%.
A continuación de transcribe el comunicado de AR:

Buenos Aires, 27 de Julio de 2004 N°: 59 / 04

COMISIONES INTERNACIONALES

Informamos que a partir del 01 de Agosto próximo, las comisiones para los agentes de viajes en la venta de pasajes internacionales que se realizan en Argentina será del 6 %.

De esta manera nuestra empresa alcanza el nivel de las comisiones del resto del mercado que opera en nuestro pais, y la alta competencia que existe exige la igualdad de condiciones para todos los operadores.

La dirigencia de **AVIABUE reacciona** inmediatamente, y le envía una carta a la AAAVYT **exigiendo repudiar la medida tomada por AR.**
La nota expresaba lo siguiente:

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Buenos Aires, 28 de julio de 2004

Señor
Tomás Ryan
Presidente
AAAVYT
Presente

De nuestra consideración:

Nos dirigimos a Ud. en atención a la medida inconsulta y unilateral adoptada por Aerolíneas Argentinas, de reducir la comisión a las agencias de viajes a partir del 1ro. de agosto del corriente año.

Al respecto, **AVIABUE manifiesta su absoluto rechazo** a dicha medida y **solicita a esa Asociación Nacional se adopten enérgicas medidas en defensa de los legítimos derechos de nuestros asociados**, al tiempo de que se interpongan los recursos necesarios para impedir que la misma surta efecto en forma perentoria, ya que el hecho de no haberse respetado además los pasos básicos previos a su aplicación, agravan aún más la situación que se plantea con dicha aerolínea.

Por último, le recordamos que durante el desarrollo del Congreso Argentino de Agentes de Viajes, realizado en la ciudad de **Córdoba en el año 2000**, se suscribió un acta de compromiso, en la cual los responsables de **Aerolíneas Argentinas S.A. de ese entonces, se comprometían a mantener las comisiones en el 9%**. Por lo tanto, solicitamos a la Comisión Directiva de AAAVYT **evalúe las acciones judiciales correspondientes**.

Sin más, saludamos a Ud. muy atentamente.

Fdo. Daniel Manfredi – Presidente * Roberto Merlassino – Secretario**

Ese mismo día llega la respuesta de la **AAAVYT**:

Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 28 Julio 2004

Señor
Daniel Manfredi
Presidente
AVIABUE
Presente

Ref: 00044

De nuestra consideración:

Nos dirigimos a Usted en respuesta a su atenta del día 28 de Julio del corriente año - Ref. 0425 - referida a la medida inconsulta y unilateral adoptada por Aerolíneas Argentinas de reducir la comisión a la agencias de viajes a partir del 1ro. de agosto del corriente año.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Al respecto, **le informamos que nuestra institución se encuentra en un todo de acuerdo con lo expresado** en Vuestra nota. Asimismo, y con relación al último párrafo de la misma, **dicho tema será tratado en la próxima reunión de Comision Directiva, donde se evaluarán las posibles acciones legales a seguir.**

Sin más, saludamos a Usted cordialmente.

Fdo. **Tomás Ryan - Presidente –**
Juan Carlos Suarez - Secretario -

El 28 de Julio de 2004 la AAAVYT emite un comunicado distribuido por **Giganet**:

Posición de la AAAVYT

Comisiones de Ventas de Pasajes

La Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo **–AAAVYT**-, por este medio, **repudia el procedimiento adoptado por la empresa Aerolíneas Argentinas por la injusta decisión de reducir en forma arbitraria las comisiones de venta que se reconocen a las Agencias de Viajes**, que afectan la rentabilidad de las mismas.

Asimismo, la AAAVYT destaca que esta actitud encarada por la empresa aérea no se compadece con lo recomendado por IATA en cuanto a los pasos a seguir previos a una modificación de comisiones.

A pesar de la irracional medida, la Asociación de Agencias de Viajes y Turismo –AAAVYT- en forma conjunta con la empresa Aerolíneas Argentinas está acordando un plan superador al que fuera propuesto oportunamente por la Comisión Directiva que asegure a los agentes de viajes una retribución garantizada por la venta de boletos aéreo.

AAAVYT 00304 - Secretaría AAAVYT *Buenos Aires, 28 de julio de 2004*

AVIABUE repudia la medida en un comunicado enviado el 29 de Julio de 2004 directamente a los socios y a los medios, y distribuido también por Giganet a todo el país:

AEROLINEAS ARGENTINAS – AUSTRAL

AVIABUE
Baja de comisiones AR

AVIABUE manifiesta **su absoluto rechazo a la medida inconsulta y unilateral adoptada por Aerolíneas Argentinas S.A**. en reducir la comisión de las agencias de viajes a partir del 1ro. de agosto del corriente.
En este sentido, esta Asociación **expresó su pedido a la AAAVYT de que se impulsen enérgicas acciones en defensa de los legítimos derechos de los Agentes de Viajes**, objetando además el carácter intempestivo en la que entra en vigencia la aplicación de la medida, lo que agrava aún más la situación que se plantea con dicha aerolínea.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Al margen de las razones que argumenta la compañía, vemos con suma preocupación que **se siga priorizando la adopción de medidas arbitrarias por encima de la voluntad de diálogo**, que permita encontrar previamente una solución ordenada y consensuada entre las partes, en que se reconozca y respete los tres principios que deben prevalecer en la relación compañías aéreas - agencias de viajes: **Competencia justa, Remuneración justa y Justa distribución de la tarea administrativa.**

Los Agentes de Viajes **siempre hemos estado abiertos al diálogo y hemos presentado el Plan B, con el fin de asegurar la remuneración de las agencias de viajes y dar una solución duradera a este conflicto, ya que el mismo permite también cubrir los costos de las aerolíneas**.

Lamentamos que esta propuesta no haya sido considerada a la fecha por dicha compañía aérea, y en cambio, **adhiera a medidas que van en detrimento de la necesaria relación comercial que debe mantener con su principal cadena de distribución**.

Comisión de Transporte Aéreo
Presidencia de AVIABUE

En un excelente artículo escrito por **Carlos Migliavacca** para **Enfoques Diario Digital**, se expresaba:

ENFOQUES

SER O NO SER - Baja de Comisiones
Enfoques – Diario Digital - Edición Internacional – 29 de julio de 2004
Informe Especial Desde México
Por **Carlos Migliavacca**, especial para Enfoques

En relación al articulo de la baja de comisiones por parte de Aerolíneas Argentinas, en México ya sufrimos esa experiencia y la verdad **con resultados catastróficos**. En un principio se nos bajó del 9% al 6%; un año después del 6% al 1%, y **hoy ya se dieron cuenta que estas medidas no sirvieron**. Nuevamente están incrementando, en un nivel bajo que va de un 3% a un 6% pero la experiencia nos muestra que fue un desgaste estúpido que a nadie sirvió.
En México cuando se presentó la primera baja de comisiones por parte de las líneas aéreas hace un par de años, los agentes de viajes se desgarraron las vestiduras e indignados levantaron sus voces al cielo ya que esa medida llevaría a la quiebra a la mayoría de las agencias de viajes.
Las asociaciones de agencias de viajes demandaron ante la autoridad la arbitrariedad e ilegalidad de dicha medida.

Comisiones bajaron para no volver a subir.

Pasó el tiempo y fue lo único que pasó ya que respecto a las comisiones estas bajaron para no volver a subir. Hace ya más de un año que fue el golpe rotundo cuando las comisiones bajaron al ridículo 1%; **nuevamente el escándalo pero con la experiencia anterior las asociaciones de agencias de viajes descubrieron la receta secreta del agua tibia y tomaron como**

justificante de muchos discursos [187], que el agente de viajes debe de profesionalizarse, que la ganancia era el cargo por servicio y las comisiones que recibiera de otros productos, que debían buscar otros nichos de negocio todavía no explorados, etc., etc., etc.

Pero las comisiones quedaron al 1% y aunque la mayoría de las aerolíneas implementaron programas de incentivo basados en productividad estos a la fecha no permiten que el negocio sea rentable ya que mientras se media y gana por un lado se pierde por el otro.

Las aéreas cada vez más endeudadas

Recordemos que esta medida **fue tomada para sanear las finanzas de las líneas aéreas**, las cuales cada día están mas endeudadas y todavía no encuentran la forma de salir del hoyo en el que se encuentran.

No falta el astuto agente de viajes que vende con pérdida pero se recupera con volumen, o el que basó su negocio en el ingreso que representa el cargo por servicio convirtiéndose de agente de viajes en un servicio de tramitología.

Un futuro bastante triste

Si vemos este panorama desde su inicio y consideramos qué pasó en todo este tiempo y cómo actuaron aerolíneas, asociaciones y agentes de viajes, el futuro que podemos pronosticar es bastante triste; las primeras seguirán en la búsqueda del sagrado grial que les permita salir a flote, **las asociaciones estarán cada día con menos socios** y **su función será simbólica**, y las agencias de viajes sobrevivientes tendrán que aprender las nuevas reglas de juego y no caer en el gran error de haber puesto todos lo huevos en una canasta.

Los agentes de viajes, hoy, ¿qué somos?
¿Quien no recuerda cuando las líneas aéreas tenían el lema: “Consulte a su agente de viajes, no le cuesta más”?

Era la época dorada donde en más de una reunión algún directivo aeronáutico nos agasajaba diciendo: "nuestros amigos, los agentes de viajes".

En los 90 el discurso se "modernizó"; ya éramos "sus" socios comerciales, y yo me pregunto:
¿hoy, qué somos?

[187] Es una visión extraordinaria de la realidad. Si bien el autor habla sobre la experiencia mexicana, en Argentina hay algunos dirigentes - e ilustres - que guardan silencio, que no se comprometen, y lo que es peor, dicen que no hay que confrontar, que hay que guardar las formas, que no hay que contestar, que hay que buscar soluciones alternativas, que el diálogo . . .
Todo indica que por estas vías no se logrará nada.
Y si no quieren comprometerse, sería mejor que se queden en sus empresas, y dejen de minar la confianza de todo un sector.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

La justicia no siempre está unida a la equidad.
Y lo legal no es necesariamente justo.
El desafío es saber establecer prioridades.

Jorge Bucay, escritor

Enfoques Digital, 30 de Julio de 2004
Confirmado, Aerolíneas Argentinas baja la comisión a las agencias de viajes al 6%

Tal cual anticipara Enfoques en su edición del pasado 28 de julio en carácter de absoluta y controvertida novedad, Aerolíneas Argentinas decidió reducir, desde el 1º de agosto, del 9 a 6% las comisiones que les paga a las agencias de viaje por la venta de pasajes y así volvió a reabrir el conflicto entre las aéreas y las empresas de turismo, que se inició luego de la crisis de 2001 cuando varias compañías decidieron bajar los porcentajes, siguiendo una tendencia mundial que culminaría con la "comisión cero".
La decisión de Aerolíneas hace dar un salto cualitativo al tema ya que la compañía del grupo Marsans controla más de 80% del mercado argentino. La explicación de Aerolíneas es que no puede seguir pagando comisiones más altas que el resto de las empresas, porque eso encarece los pasajes y los deja fuera de competencia.

Por su parte, la Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo (AAAVyT) y la Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires (AVIABUE), difundieron sus respectivos comunicados repudiando la medida adoptada por Aerolíneas …

Report, 02 de Agosto de 2004
UNA MEDIDA PREVISIBLE

Aerolíneas Argentinas bajo comisiones
Una medida "anunciada"

La reducción al 6 por ciento de las comisiones por tramos internacionales a partir de ayer no sorprendió a tantos, aunque no se esperaba que entrara en efecto tan rápidamente. La **AAAVYT expreso su repudio** a la medida pero aseguro que la compañía aérea continua siendo una "aliada" en las negociaciones por el Plan B.

Una de las pocas compañías que había mantenido su nivel de comisiones decidió, la semana pasada, que a partir de este mes pagará tres puntos menos por la venta de sus boletos al exterior. Medida que seguramente generará un efecto dominó sobre las restantes líneas aéreas.
"La **empresa no puede seguir pagando comisiones mas altas que el resto** de las empresas porque eso encarece los pasajes y nos descoloca frente a la competencia", **explico Julio Scaramella, vocero de Aerolíneas Argentinas.**
"Aerolíneas nos ha defraudado", sintetizo por su parte el **presidente de AAAVYT, Tomas Ryan.**

La entidad expreso su rechazo a lo que califico como una **"injusta", irracional y arbitraria decisión"**, y también remarcó que no fue adoptado el procedimiento recomendado por IATA, es decir, anticipar la movida unos 60 días.
De todos maneras, la noticia no fue tanto para muchos, que **a partir de la llegada hace dos meses de Lorenzo Hughes (ex United Airlines) a la Gerencia Comercial de la línea aérea, ya advertían lo cercano de una postura de este tipo.**
El ejecutivo a poco de asumir mantuvo reuniones, por separado, con distintos dirigentes agentes de viajes, citas en las cuales no faltaron frases como la rebaja es **"una tendencia mundial"** y **"esto no va a ocurrir de hoy para mañana"**.

De hecho, **durante el congreso de la AAAVYT en Mendoza fue no de los clásicos rumores que acompañan esos eventos**.

Si causó cierta conmoción el hecho de que las relaciones entre Aerolíneas y la entidad que agrupa a la mayoría de la agencias del país estaban pasando por un "buen momento".
La compañía está apoyando a la asociación en la rueda de negociaciones que tratan la instauración de una especie de Plan B alternativo, ya que se lo llama Plan C.
Esta semana se producirá una nueva reunión sobre este tema y no se espera que el encuentro modifique la política que ambas partes llevan adelante.
En cuanto a las medidas a adoptar, poco es posible hacer después de la retirada del "gran juicio". Sin embargo, **Tomas Ryan le señaló a Report que una de las acciones en estudio es ver si el convenio firmado en Córdoba el año pasado [188] sirva para llegar a alguna acción legal**.
Por último, Ryan, como muchos otros, **expreso su preocupación respecto de que la baja de las comisiones de la trasportadora aérea mas importante del mercado argentino genere una concentración de la oferta y sea ganancia de consolidadores**.

Plan C
Sintetizándolo, el Plan B propone crear un casillero nuevo en los tickets (en ingles XP box) donde se refleje la remuneración de los agentes de viajes. Su idea es que el monto se fije de común acuerdo, pero el proyecto sugería que se tratase de un porcentaje de la tarifa, con un tope de 200 pesos.
Algunas de las derivaciones de esta iniciativa, que hoy se discuten y que se la conoce como Plan C, son establecer montos fijos de comisión según la región adonde se dirija el vuelo, o establecer un porcentaje sobre la tarifa y darle un carácter legal por un plazo especifico, como ha hecho en Colombia.

La Agencia de Viajes, 02 de agosto de 2004
DECEPCION Y FASTIDIO POR LA BAJA DE COMISIONES DE AR

La decisión de bajar al 6% las comisiones para las ventas de pasajes internacionales que se realizaran en la Argentina reabrió el debate acerca de las retribuciones que percibe las

[188] **Fue firmado en mayo del año 2000 en la ciudad de Córdoba – Patio Olmos – , durante el desarrollo del Congreso de la AAAVYT**

agencias. **Las criticas desde las asociación empresarias** hicieron blanco en el carácter **"incosulto y arbitrario"** de la medida de AR.

El boletín AgendAR N° 59 de Aerolíneas Argentinas, con fecha del 27 de julio, **revolucionó el normal transcurso de la semana y volvió a ensombrecer el panorama en las relaciones entre la línea aérea de bandera nacional y las agencias de viajes**. "Informamos que a partir del 1° de agosto próximo, las comisiones para los agentes de viajes en la venta de pasajes internacionales que se realizará en la Argentina será del 6%, esas pocas líneas difundidas por AR bastaron para reabrir el eterno debate sobre las retribuciones que perciben las empresas de viajes y turismo.
Dirigentes de las asociaciones de agencias calificaron unánimemente a la medida como:
"irracional, inconsulta e injusta"

LA POSICIÓN DE LA COMPAÑÍA

Tan escueta como terminante es la justificación de la medida que hizo la compañía a través de su boletín: " De esta manera nuestra empresa alcanza el nivel de las comisiones del resto del mercado que opera en nuestro país, y la alta competencia que existe exige la igualdad de condiciones para todos los operadores".
Fuentes de AR explicaron a este medio: " **No nos quedaba otro camino**. Demoramos la decisión lo mas que pudimos, **pero entendimos que no podíamos poner en juego nuestra rentabilidad** y, por ende, **la fuente de trabajo de miles de personas**. Como están planteadas las cosas, con tarifas acotadas y costos crecientes, **el negocio no cierra**".
Desde la compañía **se insiste en que las agencias locales deberán comprender que se trata de una tendencia mundial**, fruto de **una necesaria revisión de las estructuras de retribución**. Este argumento se ampara en algunos datos concretos: en los Estados Unidos rige la comisión cero, en Centroamérica ésta es del 3% y en España Iberia acordó con las agencias un sistema escalonado de reducciones que finalizará el 1° de julio de 2005 con un porcentaje fijo del 1 %.

"La realidad nos obliga a tomar una medida así, que puede parecer antipática, pero que es de absoluta necesidad", justificaron.

EL REPUDIO DE LAS AGENCIAS

Las críticas desde las agencias no tardaron e hicieron blanco en la forma en la que fue adoptada la medida. La Asociación Argentina de Agencias de Viajes y Turismo **(Aaavyt)** reaccionó inmediatamente enviando un comunicado en repudio a la decisión de AR. En diálogo con *La Agencia de Viajes*, el presidente de la entidad, **Tomás Ryan**, sostuvo: **"habrá que replantearse muchas cosas, ya que por un laso estamos a los abrazos y después nos ponen una puñalada cuando quieren".**

El enojo de los dirigentes no es menor y se basa en dos hechos concretos. Por un lado, consideran como una mala actitud por parte de AR el que no hayan respetado la resolución de

[189] **Carnival**, agencia **expulsada de AVIABUE** por **operar y conspirar contra las Instituciones y sus asociados**, ya ofrece a todo el mercado el **over del 4% otorgado por Aerolíneas Argentinas** a estos consolidadores. **Cambio de figuritas o negocios personales?**
[190] Sergio Durante, otro de los tantos gurúes. Fue de los primeros en firmar con American Airlines.

IATA que recomienda a las compañía aéreas informar al menos con tres meses de antelación cualquier baja de comisiones, aunque se trata de una medida optativa.

Por otra parte, **Ryan consideró como una traición el hecho de que AR decidiera bajar las comisiones de manera inconsulta** cuando a la par se estaba negociando un plan alternativo: “AAAVyT en forma conjunta con la empresa Aerolíneas Argentinas estaba acordando un plan superador al que fuera propuesto oportunamente por la Comisión Directiva, de manera de asegurar a los agentes de viajes una retribución garantizada por la venta de boletos aéreos”. Según el titular de la entidad la idea es que luego el acuerdo fuera convalidado oficialmente por los organismos públicos para que así ”por mucho tiempo no se volviera a tocar el tema de las comisiones” La decepción del presidente de AAAVyT quedó patentizada en la siguiente frase: **“Yo como Tomás Ryan no les creo más nada, pero como presidente de AAAVyT tengo que olvidarme de mi sentimiento personal y seguir luchando”.**

PRÓXIMOS PASOS

Luego de la resolución de AR, dirigentes de AAAVyT se reunieron con Lorenzo Hughes, gerente comercial de AR, quien – según trascendió- los notificó de que **no había vuelta atrás y que la medida había sido adoptada en estamentos superiores.**

Desde la Asociación de Agencias de Viajes y Turismo de Buenos Aires **(AVIABUE)** se envió una nota a AAAVyT **“recordándoles”** que durante un congreso organizado en Córdoba las autoridades de AR habían suscripto un convenio marco con la entidad nacional, por el cual se comprometían a mantener el nivel de comisiones. **“Deberíamos hacerlo vales en la Justicia Federal”, señaló Daniel Manfredi, titular de AVIABUE.**

“Me parece que esto forma parte de un plan que está llevando a cabo Hughes”, opinó **Manfredi**, quien además enumeró sus razones para tal afirmación: AR fue la primera compañía en aplicar el pago de US$ 10 por la emisión de cada pasaje regional e internacional, desde el 1° de agosto, cobra $ 10 para cabotaje, y también están exigiendo fianzas adicionales a las que pide IATA.

De todos modos, **Manfredi dijo creer que estas medidas se volverán en contra** de la propia aerolínea: **“AR va a perder muchas ventas. Habrá que ver cómo reaccionan las agencias ahora que pagan lo mismo que cualquier otra, en un mercado donde hay aerolíneas que tienen más prestigio y convenios con otras compañías”**.

CHICOS FRENTE A GRANDES

Los dirigentes de las asociaciones alertaron acerca del impacto mayor que tendrá la medida de AR sobre **las agencias más chicas**.

Tanto **Ryan como Manfredi** dieron **por sentado que AR incrementará el over de las consolidadoras, de manera que éstas no se verán tan perjudicadas** (ver recuadro *la opinión de los consolidadores).*

Quisiera saber si vana empezar de vuelta con el sistema anacrónico de las sobrecomisiones”, manifestó Manfredi.

PREGUNTAS EN EL AIRE

Analizando el rompecabezas de declaraciones y escritos que deja cada batalla por las comisiones **siempre suelen quedar algunas piezas que no encajan y dejan preguntas en el camino.**
Por un lado, **resulta extraño escuchar voces de la compañía** diciendo **"con tarifas acotadas y costos crecientes el negocio no cierra"**, cuando tan solo una semana atrás AR/AU aprobaba sus estados contables **registrando en 2003 una utilidad neta de $ 137 millones**. Por cierto, este año los números continúan incrementándose. ¡será por eso que las agencias se preguntan si era tan urgente tomar la medida sin consultarlas ni avisarles? **¡será por eso que las asociaciones cuestionan si valía la pena sacrificar una relación preferencial como la que venían manteniendo?**
Por otra parte, en el desglose país por país de las comisiones de AR para las agencias de viajes en el exterior, podemos observar que Brasil, Australia, Nueva Zelanda, Japón e Israel mantienen invariable su 9%. Si bien no estamos en condiciones de precisar los motivos de tal decisión, podríamos arriesgar que las legislaciones y normas vigentes en aquellos países inhibirían la voluntad reduccionista de AR. ¿No será hora de aprovechar la actual revisión de las normas que regulan la actividad en la Argentina para definir claramente un esquema de comisiones?

LA VOZ DE LOS CANDIDATOS

Metidos de lleno en el proceso eleccionario, los candidatos a la presidencia de AVIABUE aportaron su visión sobre la baja de las comisiones.
-Jorge Andía, Cambio y Unidad: "Lamentablemente no hay posibilidades de consensuar, sino que directamente es una orden. Hay que ser realistas con el tema (...). Ajustan por el lado que yo creo que no deberían hacerlo".
-Elías Walter, Tango: "Estoy en contra de la baja de la comisión, pero estoy más en desacuerdo con el hecho de que la compañía no haya adelantado a las agencias la decisión con un tiempo prudencial. Se debe abrir el diálogo para seguir trabajando y encontrar un camino alternativo".

LA OPINIÓN DE LOS CONSOLIDADORES

Las cartas ya están echadas, sólo hay que comenzar a jugar con estas reglas impuestas por las compañías aéreas, basadas en la baja de comisiones. **Esta parece ser la posición de los consolidadores** ante la decisión de Aerolíneas Argentinas de bajar al 6% las comisiones a partir del 1° de agosto. **"El mercado evoluciona hacia ese punto, así que tenemos que adaptarnos al nuevo contexto"**, manifestó Victor Nine, gerente de TAS. **"Ya no se puede hacer nada"**, agregó Hugo Carmona, gerente corporativo de Stock Travel, al tiempo que manifestó: **"No tiene sentido resolver el tema por vía legal, porque los juicios quedan en la nada".**

Desalentados a encarar cualquier otra iniciativa, los consolidadores ahora miran hacia delante buscando algún tipo de solución que **implique maximizar la ganancia**. Mientras que unos apuntan a negociar un fee con la compañía por volumen de producción, otros cobrarán el porcentaje a la agencia por servicios prestados y ésta, a su vez, lo terminará de trasladar al pasajero.
"AR quita el 3% pero incrementa el over, así que en definitiva no nos perjudica a los grandes productores" [189], confesó Carmona.
Todo lo contrario, pues en ciertos casos puede llegar a beneficiarlos porque más agencias chicas tendrán que caer en estos consolidadores a la hora de emitir un pasaje aéreo. "En

función de la capacidad de venta, la compañía aérea seleccionará con quien trabajar", agregó Sergio Durante, Presidente de Biblos.
Durante apuntó también al cobro adicional por los servicios prestados: "Nuestro trabajo vale, tanto el asesoramiento como las herramientas con las que contamos forman parte del servicio que brindamos. Del mismo modo que un abogado cobra por su asesoramiento, nosotros empezaremos a cobrar por el nuestro". En sintonía con Durante, Nine remarcó que hay un trabajo importante detrás de una reserva, que es necesario considerar: "La empresa emite el boleto, negocia waivers, confirma listas de espera y brega por conseguir la mejor tarifa en el menor tiempo posible".
Además de eso, muchas veces el consolidador ofrece valores agregados al ticket aéreo a través de la inclusión de servicios terrestres de modo de conformar un paquete.
"De lo que se trata es de apelar a la creatividad para paliar la baja a través, por ejemplo, del cobro de un fee al pasajero, un management fee para las cuentas corporativas, o intentar minimizar la rentabilidad por vía de la negociación", señaló Gustavo Rodríguez, gerente general de TTS/ Ticket ya.
La cuestión es estar preparados en este escenario donde es muy factible, según la mayoría de los consultados, que la comisión toque el piso 0%. Si bien **las agencias de viajes chicas parecen sufrir más esta coyuntura**, también ellas deberían encontrar formas para hacer frente a la baja de ganancias: **"La capacitación, la profesionalización y el servicio serán los valores diferenciales por los que podrán comenzar a cobrar un plus a sus pasajeros", recalcó Durante** [190]

Mensajero Periodístico Turístico, 02 de agosto de 2004
UN NUEVO ROUND EN LA GUERRA DE LAS COMISIONES

Aerolíneas Argentinas las bajó, pese a que se había comprometido a no hacerlo. **AAAVyT quiere ir a justicia.**

La decisión de Aerolíneas Argentinas de reducir del 9 al 6 por ciento las comisiones que se pagan a las agencias de viajes por la venta de pasajes internacionales provocó, como era de esperar, una airada reacción por parte de las organizaciones que nuclean a las agencias, **tanto que la AAAVyT ya amenaza con llevar el caso a la Justicia.**
La medida, que comenzó a regir ayer, se suma a las que vienen tomando en el mismo sentido desde hace tres años compañías extranjeras aéreas como American Airlines, United y British Airways.

"Estábamos conversando con Laurence [191] **Hughes** (gerente comercial de AR) para llegar a un acuerdo y terminar de una buena vez con este asunto –comentó el presidente de la AAAVyT, Tomás Ryan-. Había un pacto de caballeros para armar un equipo de trabajo y estudiar el tema, buscar una solución que satisfaga a ambas partes. Y de repente me entero de esto, por llamados de colegas del interior. **Hughes ni siquiera tuvo la delicadeza de avisarme con anticipación, hizo lo que se le cantó."**

[191] Su nombre es Lorenzo. No es león, ni viene de Arabia; es una de las tantas langostas que lleva la plaga de un lado a otro.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Ryan anticipó que en la reunión de Comisión Directiva de este jueves **analizarán con los abogados de la entidad la posibilidad de iniciar acciones legales contra la empresa**, en base a una suerte de **"carta de intención" firmada en Córdoba durante el congreso de AAAVyT del año pasado** [192], en la que AR se comprometía a no reducir las comisiones. **"Si hay asidero legal, iremos a juicio", desafió el titular de AAAVyT.**

Y también se lamentó de lo siguiente: **"Las agencias defendimos a Aerolíneas en su peor momento, la apoyamos. Ellos decían que éramos sus mejores clientes, que representábamos el 85 por ciento de sus ventas. Y mirá cómo nos tratan . . ."**

Con inocultable malestar, el dirigente dijo que se vio sorprendido en su buena fe por la noticia.

"Será que AR tiene una política de dar incentivos a los grandes bolseros, **de decir no quiero trabajar con las agencias sino con los grandes conciliadores. Si esa es su idea, me parece que, además de haber actuado sin cortesía, están equivocados, y van a perder más de lo que ganan, porque ahora las agencias vamos a empezar a emitir con cualquier otra compañía. No serán tan ingenuos de pensar que tres puntos más de comisión no incidían", comentó.**

Desde la vereda opuesta, la respuesta fue tajante: **"La baja de comisiones se debe a una necesidad de la empresa de unificar los criterios con una tendencia que se viene dando mundialmente"**, se defendió **Julio Scaramella, vocero de AR**. **"No buscamos perjudicar al agente** [193]**, que sigue siendo nuestro mejor aliado, pero la situación económica nos obliga a equipararnos con el resto de las compañías", argumentó.**

ALINEARSE CON LA AAAVYT

"Obviamente estoy en contra con la política encarada por Aerolíneas, antes de tomar cualquier decisión una compañía debería reunirse con las asociaciones para debatirla", opinó el candidato a la presidencia de AVIABUE por Tango, Elías Walter "Y en el caso de que la medida sea completamente intransigente tendría que haber un plazo de adaptación, así sucede en todo el mundo", agregó.
Además, sugirió que la AVIABUE debería "alinearse con la AAAVyT para afrontar la medida, ya que el problema de las comisiones es nacional". Y prometió que, en caso de ganar las acciones, buscará "dentro de AVIABUE a la gente más capacitada en el ámbito aerocomercial para que se ponga a disposición de AAAVyT y colabore en la tarea de elaborar un plan alternativo a la baja de comisiones".

---

[192] Se reitera: **Fue firmado en mayo del año 2000 en la ciudad de Córdoba – Patio Olmos – , durante el desarrollo del Congreso de la AAAVYT**

[193] Los comentarios y declaraciones de **Julio Scaramella**, vocero de AR, **son lamentables**. **Muestran cinismo, ironía y mentira**. Ël como tantos otros funcionarios de líneas aéreas han elegido utilizar este guión para referirse a la baja de las comisiones a los agentes de viajes.
Habla de **"tendencia mundial"** y que **"no buscamos perjudicar al agente**, que sigue siendo nuestro mejor aliado, pero la situación económica nos obliga a . . . ", para agregar " . . . **pero entendimos que no podíamos poner en juego nuestra rentabilidad . . . ".**
Hace pocos días AR había aprobado para el año 2003 utilidades netas por $ 137 millones. **Dos caras de una misma moneda.**

[194] Error del editor. Esas expresiones **fueron realizadas por Manfredi a Lorenzo Hughes** el 14 de Junio. Ver la nota: **Paseo por la torre.**

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

Su rival en los comicios, Jorge Andía (Cambio y Unión), coincidió en que "hay que alinearse con la AAAVyT, ya que se trata de una problemática a nivel nacional". Y se explayó: **"Mi postura es la de no generar discordia**. ¿Alguna vez se vio un árbitro que cobre un penal y cambie su fallo por los descontrolados reproches de los jugadores? No. Y por eso creo que hay que tratar la situación con tacto y no pelearse con nadie. Aunque indudablemente hay que trabajar el tema, ya que se trata de una medida muy perjudicial para los agentes de viajes."
En tanto, **el actual mandatario de la entidad porteña, Daniel Manfredi**, consideró en sintonía con Ryan- que **"sería bueno que las actuales autoridades de AR tomaran conocimiento del acta"** firmada en 2003.
Queremos pensar que los dirigentes de AR entienden las cosas –apuntó-. Si ellos mismos dicen que el 92 por ciento del tráfico aéreo es comercializado a través de las agencias, no pueden elaborar políticas que no nos contemplen."

El dirigente recordó que durante el último congreso de la AAAVyT – realizado en Mendoza a fines de junio- el representante regional de IATA, Ricardo Lehmacher [194], le dijo que la baja de comisiones era **"una tendencia mundial",** a lo que él retrucó: **"No hablemos de modas o tendencias porque esto no es un desfile de Giordano".**

IRRACIONAL Y ARBITRARIO

En un comunicado, la AAAVyT repudió "el procedimiento adoptado por Aerolíneas Argentinas en forma arbitraria", y destacó que "esta actitud no se compadece con lo recomendado por IATA en cuanto a los pasos a seguir previos a una modificación de comisiones".
A pesar de lo que califica de "irracional medida", la entidad "en forma conjunta con AR está acordando un plan superador al que fuera propuesto oportunamente por la Comisión Directiva, que asegure a los agentes de viajes una retribución garantizada por la venta de boletos aéreos"

AVIABUE, en tanto, manifestó su **"absoluto rechazo a la medida inconsulta y unilateral"** y **pidió a la AAAVyT que impulse "enérgicas acciones en defensa de los legítimos derechos de los agentes de viajes, objetando además el carácter intempestivo en la que entra en vigencia la aplicación de la medida".**

EL PLAN B

Elaborado durante la gestión de Marco Palacios al ferente de la AAAVyT, el llamado **"Plan B"** es un proyecto para zanjar el conflicto entre agencias y aerolíneas por las comisiones, que consiste en la creación de un campo adicional en el ticket aéreo, donde se cargaría la remuneración del agente.
La idea sería presentar la comisión en un campo nuevo, "por separado"de la tarifa del boleto, sacándola del costo de la línea aérea, como si se tratara – por ejemplo – de una tasa aeroportuaria.

Como consecuencia de toda la documentación incluida en esta "conología de los desencuentros" , se podría asegurar que el diálogo entre las líneas aéreas y las agencias de viajes esta agotado.
Las principales causas han sido tratadas en este trabajo.

Este largo proceso ha quedado marcado, además, por la disparidad de las fuerzas en pugna, la inequidad, la unilateralidad y la falta de respeto.
Seguramente este no será el último capítulo.

En la vida no podemos hacer más que sembrar y seguir fingiendo
que los pájaros no vendrán a robarse nuestros frutos.

Que ser cobarde no valga la pena
Que no te compren por menos de nada.
Que ser valiente . . . no salga tan caro

Agradecimientos:

A Marta, María y Pablo por el apoyo, por soportar los estados de ánimo y las ausencias.

A Roberto Merlassino por su amistad y su confianza, a Darío, a Silvia G.G., a Hernán, a Mariano y al Dr. Luis Moretti por su importante colaboración.

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

“ CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS ”

“CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS”

INDICE DE TEMAS

ORDENADAS EN FORMA CRONOLÓGICA ASCENDENTE

FECHA	TITULO	FUENTE	PAG.
	Introducción	Nota del Autor	2
10-01-2000	**Primera parte**: Teoria de la unilateralidad	Nota del Autor	2
10-01-2000	Carta de American Airlines informando la baja de la comisión	Archivo del Autor	4
10-01-2000	**Segunda parte**: Las primeras reacciones Comunicado emitido por la AAAVYT	AAAVYT	4
10-01-2000	Comunicado de AVIABUE por la baja de las comisiones de American Airlines	Archivo del Autor	5
11-01-2000	La reacción de AAAVYT: Carta a Sergio Hurtado de American Airlines	AAAVYT	7
12-11-2000	Informe del Dr. Luis Moretti, asesor de AAAVYT-AVIABUE	Archivo del Autor	8
12-01-2000	Solicitada de AAAVYT: Otro ataque a la industria del turismo	AAAVYT	9
12-01-2000	Solicitada de AAAVYT-AVIABUE dirigida a los clientes y al público usuario	AAAVYT-AVIABUE	10
12-01-2000	Agencias vs. American	La Nación	10
12-01-2000	Conflicto I – Agencias y una aerolínea en guerra por la baja de comisión	Ambito Financiero	11
12-01-2000	Informe Minorista de AVIABUE	AVIABUE	12
13-01-2000	United baja las comisiones	Archivo del Autor	12-13
13-01-2000	Reunión con Agencias de Turismo por las comisiones	El Cronista	13

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

13-01-2000	Reunión de la Comisión Diretiva de AAAVYT Reducción de las comisiones	AAAVYT	14
14-01-2000	Rebaja de comisiones Edición Especial – Ultimo momento	E-GIT	16
15-01-2000	Disputa entre dos aerolíneas y las agencias	La Prensa	17
17-01-2000	La guerra entre las agencias y las aerolíneas seguiría en los tribunales	El Cronista	17
17-01-2000	Las agencias de viajes en pie de guerra	La Nación	19
17-01-2000	Comisiones; Breve y necesaria cronología de los recortes	Report	21
17-01-2000	Rebaja de comisiones: Ese anuncio tan temido	Report	23
17-01-2000	Carta de lectores	E-GIT	24
17-01-2000	Otra vez en guerra	El Mensajero Turístico	25
17-01-2000	Crece el malestar por la baja de comisiones	La Agencia de Viajes	26
17-01-2000	Preocupación de la CAT	Archivo del Autor	27
17-01-2000	El verdadero perjudicado será el pasajero	Nota del Autor	27-28
18-01-2000	Carta de BA informando la baja de la comisión	Archivo del Autor	29
19-01-2000	El Gobierno mediará en el conflicto por la baja de las comisiones	El Cronista	29
19-01-2000	Agencias de viajes en guerra con aerolíneas	BAE	31
19-01-2000	Más recortes para las agencias de viajes	Clarín	32
19-01-2000	Apunten, blanco: las agencias de viajes	Area Turística	32
19-01-2000	Continúa el efecto domino	GIT	33
19-01-2000	Acciones de Enostur ante la rebaja de comisiones	Report al día	33
19-01-2000	Crece la reacción de los agentes de viajes en Argentina y Brasil	Vip Online	34
20-01-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	Archivo del Autor	35
21-01-2000	Agencias vs. Compañías Aéreas	La Razón	36
21-01-2000	Agentes y American, frente a frente	La Nación	37
24-01-2000	AAAVYT – Reunión urgente de Socios – Hotel Sheraton Retiro	Archivo del Autor	37-70
24-01-2000	Recorte de comisiones: ¿Abuso de posición dominante?	La Agencia de Viajes	70
24-01-2000	Cuando la realidad golpea	La Agencia de Viajes	71
24-01-2000	Dictamén adverso. Demanda de la AAAVYT por la rebaja de comisiones	Report	71
24-01-2000	American endurece su posición	El Mensajero Turístico	72
24-01-2000	American les cerro la puerta a las agencias	El Cronista	73
27-01-2000	Caso comisiones: los duros vericuetos de la verdad	Vip Online	73
27-01-2000	Ordenan a aerolíneas restablecer comisión del 10% a las agencias de viajes	El Nacional, Caracas	74

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

30-01-2000	Suben tarifas. Comprar boletos de American y United ya cuesta 3% más en las agencias de viajes	Clarín, Suplemento Viajes	75
31-01-2000	Sin vuelta atrás	El Mensajero Turístico	75-76
31-01-2000	British Airways se sumo con todo	El Mensajero Turístico	76
31-01-2000	Pálida respuesta a la convocatoria de la AAAVYT	Report	76-77
31-01-2000	Un impasse antes de la batalla final	La Agencia de Viajes	77
31-01-2000	Baja de comisiones: las agencias buscan evitar el efecto cascada	El Cronista	77
31-01-2000	Carta al Presidente Dr. Fernando de la Rua	Archivo del Autor	78
01-02-2000	Carta del Presidente Marco Palacios a los socios	Archivo del Autor	79
02-02-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT. Resumen	AAAVYT	80
02-02-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT y de Junta Directiva Federal. Resumen	AAAVYT	82
02-02-2000	Las agencias irán hoy a la Justicia	El Cronista	85
03-02-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	85
07-02-2000	La primera batalla	El Mensajero Turístico	86
07-02-2000	Juicio por las comisiones. AAAVYT se enfrenta a AA, UA y BA	La Agencia de Viajes	86
13-02-2000	Aerolíneas vs. Agencias	Clarín	87
14-02-2000	Los socios de ABAV no perderán comisiones	La Agencia de Viajes	87
14-02-2000	En búsqueda de nuevas herramientas Reconversión de la Industria	Report	87
14-02-2000	Argentina se ilusiona con los resultados en Brasil	El Mensajero Turístico	88
17-02-2000	**Tercera parte:** **Se presenta la demanda** Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT Resumen	AAAVYT	89-93
21-02-2000	Comisiones: la lucha continúa	El Mensajero Turístico	93
23-02-2000	Comunicado de Prensa de AAAVYT	Archivo del Autor	93
24-02-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	94
24-02-2000	Comunicado conjunto de COTAL y AAAVYT	Archivo del Autor	95
	Nota del Autor	Nota del Autor	97-98
01-03-2000	AAAVYT y COTAL en defensa de las agencias	Dossier	98
01-03-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT Resumen	AAAVYT	98-99
07-03-2000	AVIABUE: Presentación ante la Comisión		

	Nacional de Defensa de la Competencia	Archivo del Autor	100
09-03-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	100-101
22-03-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT y de Junta Directiva Federal. Resumen	AAAVYT	102
23-03-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	103
27-03-2000	Mambru se fue a la guerra	El Mensajero Turístico	104
27-03-2000	Los últimos de la fila	El Mensajero Turístico	104
06-04-2000	Discurso ECTU 2000 – Resumen Sr. Mario Zirolli – Presidente	AVIABUE	105
13-04-2000	Carta de AAAVYT a la Dra. Angela Donato, Subsecretaria de Transporte Aerocomercial	AAAVYT	106-110
19-04-2000	La justicia avala el corte de comisiones aéreas	Report al día	110
24-04-2000	La Aaavyt apelo el fallo negativo sobre comisiones	El Mensajero Turístico	111
24-04-2000	Aaavyt apelo la decisión de Tresguerras	La Agencia de Viajes	111
24-04-2000	La justicia avala el recorte	Report	111
26-04-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT. Resumen	AAAVYT	111
05-05-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT y de Junta Directiva Federal. Resumen	AAAVYT	112
17-05-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT. Resumen	AAAVYT	113
18-05-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	114-115
29-05-2000	Reso. Cámara que revoca la decisión del Juez Tresquerras	Archivo del Autor	115-117
31-05-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT. Resumen	AAAVYT	117
01-06-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	118
05-06-2000	A un paso del 9% Amplias posibilidades de volver al 9%	La Agencia de Viajes	118
05-06-2000	Golpe de timón	Report	118
05-06-2000	Soldado que huye sirve para otras Tresguerras	El Mensajero Turístico	119
30-06-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT y de Junta Directiva Federal. Resumen	AAAVYT	119
17-07-2000	La justicia devolvió el 9% a las agencias de viajes. Las comisiones vuelven al 9%	La Agencia de Viajes	120
17-07-2000	Extractos del fallo a favor de Aaavyt	Report	121

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

17-07-2000	Un punto a favor de la Aaavyt	El Mensajero Turístico	121
20-07-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	122
21-07-2000	Fallo polemico	GIT Online	124
24-07-2000	A la hora señalada Crucial asamblea de la AAAVYT	Report	124
24-07-2000	Hacen falta u$s 750.000 para volver al 9% El 9% mas lejos de lo anunciado	La Agencia de Viajes	125
24-07-2000	Dirigentes a dirigir	El Mensajero Turístico	125
24-07-2000	"Esta en juego la asociación"	El Mensajero Turístico	126
28-07-2000	Acta de la Asamblea Gral Extraordinaria de la AAAVYT	AAAVYT	126
28-07-2000	Por unanimidad los socios decidieron seguir con las acciones	Report al día	143
31-07-2000	Lo bueno, lo malo y lo feo	El Mensajero Turístico	143
31-07-2000	Los socios de la AAAVYT decidieron defender sus comisiones	El Mensajero Turístico	144
31-07-2000	Aaavyt: por unanimidad se debe seguir con el juicio	La Agencia de Viajes	144
31-07-2000	El retorno al 9% está más cerca	Report	144
03-08-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	145
09-08-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT. Resumen	AAAVYT	145
22-08-2000	La Justicia Federal rechaza el recurso de apelación por la disminución del monto de la caución	Archivo del Autor	147
24-08-2000	Asamblea Gral Extraordinaria de la AVIABUE	Archivo del Autor	148
28-08-2000	Comisiones: se frustro la mediación	La Agencia de Viajes	148
29-08-2000	Las agencias deben cobrar aranceles a los pasajeros	Ambito Financiero	149
31-08-2000	Salta no admite reducción de la comisión de agencia	Archivo del Autor	149
01-09-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT y de Junta Directiva Federal. Resumen	AAAVYT	150
04-09-2000	Otro golpe unilateral a la actividad de las agencias de viajes	Report	151
04-09-2000	No se si venderle un pasaje o cuidarle el perro	Report	151
04-09-2000	Air France baja al 6%	Report	151
04-09-2000	Salta vuelve al 9	Report	151
04-09-2000	Air France también baja comisiones	El Mensajero Turístico	
04-09-2000	Air France baja las comisiones	La Agencia de Viajes	151
05-09-2000	Aaavyt deberá integrar los 750 mil dólares	Report al día	152

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

05-09-2000	Anuncio de AAAVYT	GIT Online	152
07-09-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	152
11-09-2000	Comisiones: la justicia reconfirmo el monto de la caución	La Agencia de Viajes	153
15-09-2000	AA vuelve a comisionar con el 9%	Ladevi urgente	153
18-09-2000	La Aaavyt notifica a American y United	El Mensajero Turístico	153
18-09-2000	Los arancelamientos no son consecuencia de la rebaja de comisiones	Archivo del Autor	154
27-09-2000	Asamblea Gral Extraordinaria de la AVIABUE	AVIABUE	155-167
27-09-2000	American saca las chapas	Ladevi urgente	167
28-09-2000	Comisiones: aporte monetario de socios de la AVIABUE	Ladevi al día	167
02-10-2000	Las chapas de la discordia	Report	168
02-10-2000	Los socios de AVIABUE deberán aportar entre $ 500 y $ 1.500 para la caución	La Agencia de Viajes	168
04-10-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT. Resumen	AAAVYT	169
05-10-2000	AVIABUE repudia a United Airlines	Archivo del Autor	172
09-10-2000	Todos ponen	CT Online	173
09-10-2000	La Aaavyt pide aportes extraordinarios	Report al día	174
09-10-2000	Aaavyt obtuvo el aval bancario	La Agencia de Viajes	174
09-10-2000	La plata esta puesta	Report	174
12-10-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	175
13-10-2000	Desde hoy: Comisiones al 9%	Archivo del Autor	177
13-10-2000	Carta a los socios: Sobre la Asamblea Gral Extraordinaria	AVIABUE	177
16-10-2000	AA, UA, BA, deben volver a pagar el 9%	La Agencia de Viajes	178
16-10-2000	Una nueva conquista	El Mensajero Turístico	179
17-10-2000	Encuesta de Report al día	Report	179
20-10-2000	Instructivo de AVIABUE Pago de la cuota extraordinaria	Archivo del Autor	180
21-10-2000	Discurso FIT 2000 – Resumen Sr. Marco Palacios – Presidente	Archivo del Autor	181
	Nota del Autor	Nota del Autor	183
23-10-2000	Un pequeño gran triunfo	El Mensajero Turístico	183
23-10-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT y de Junta Directiva Federal. Resumen	AAAVYT	184
27-10-2000	Comunicado de Prensa de AVIABUE Notifica fechas de medidas cautelares a AA, BA y UA	Archivo del Autor	187
27-10-2000	Comunicado de United Airlines	Archivo del Autor	188
02-11-2000	Reunión de la Comisión Directiva de		

	AVIABUE. Resumen	AVIABUE	189
06-11-2000	Aparecen las piedras en el camino	El Mensajero Turístico	191
06-11-2000	American, British y United ya pagan el 9%	La Agencia de Viajes	191
06-11-2000	Mas leña al fuego	Report	192
13-11-2000	American busca el quiebre Comisiones: mas allá de la batalla legal	La Agencia de Viajes	192
13-11-2000	Luces y sombras	Report	192
20-11-2000	El derecho a defenderse	El Mensajero Turístico	193
20-11-2000	Pagar o no pagar, esa es la cuestión	El Mensajero Turístico	194
27-11-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	194
27-11-2000	Comisiones: la pelea extrajudicial	La Agencia de Viajes	199
28-11-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT y de Junta Directiva Federal. Resumen	AAAVYT	200

01-12-2000	Comunicado de AVIABUE Expulsión de Carnival Tours	Archivo del Autor	203
04-12-2000	La Aaavyt presento una propuesta innovadora	Report	205
04-12-2000	Comisiones: el aporte extra genera fracturas	Ladevi al día	205
11-12-2000	Expedición Robinson	Report	205
11-12-2000	Comisiones: Aaavyt busca alternativas	La Agencia de Viajes	206
11-12-2000	¿No más juicio por comisiones?	El Mensajero Turístico	206
18-12-2000	Viento en popa	Report	206
18-12-2000	American Airlines retira las chapas	Report al día	206
19-12-2000	AA le saca las chapas a los socios de AAAVYT	Ladevi al día	207
19-12-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT. Resumen	AAAVYT	207
20-12-2000	American Airlines confirmó la cancelación de los contratos	Report al día	207
20-12-2000	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	208-211
20-12-2000	Respuesta de Aaavyt a American Airlines	Report al día	211
21-12-2000	AA asegura que pueden sobrevivir sin las agencias de viajes	El Cronista	211-212
21-12-2000	AA cree “desaconsejable” que las socias de Aaavyt vendan sus pasajes	Ladevi al día	212
25-12-2000	Comisiones: un camino sin salida	La Agencia de Viajes	213
25-12-2000	Cambio de hábitos	La Agencia de Viajes	213-214
25-12-2000	AA le saca las chapas a los socios de Aaavyt	La Agencia de Viajes	214
26-12-2000	Segundo round	El Mensajero Turístico	214
26-12-2000	El apriete	Report	214-215
26-12-2000	Reunión cumbre por el tema comisiones	Report al día	215

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

26-12-2000	Reducción de comisiones fallo judicial Comunicado de Prensa de AAAVYT	Archivo del Autor	215
31-12-2000	Por ahora AR no baja las comisiones	Report	216
01-01-2001	Comisiones: balance del año	La Agencia de Viajes	216
02-01-2001	Denuncia contra American Airlineas	Report	216
04-01-2001	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	217
05-01-2001	Crisis en AVIABUE	Report al día	220
08-01-2001	AA ganó su primera batalla oficial	La Agencia de Viajes	221
08-01-2001	Nos bajaron los pantalones	El Mensajero Turístico	221
08-01-2001	Renuncias	Report	222
08-01-2001	Salvese quien pueda	El Mensajero Turístico	222
08-01-2001	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	222
10-01-2001	Comunicado de Prensa de AVIABUE	Archivo del Autor	225-226
11-01-2001	Se agrava el conflicto con American Airlines Informe de Presidencia Por Daniel Manfredi	Archivo del Autor	225-226
15-01-2001	¿Qué pasa con nuestros valores?	El Mensajero Turístico	227
15-01-2001	Firmar o no firmar, esa es la cuestión	El Mensajero Turístico	227
15-01-2001	La unión hace la fuerza	El Mensajero Turístico	228
18-01-2001	Comunicado de Prensa de AVIABUE	Archivo del Autor	228-229
19-01-2001	Comunicado de Prensa de AVIABUE	Archivo del Autor	229
22-01-2001	Conflicto con American Airlines Se quiebra su frente externo e interno Informe de Presidencia Por Daniel Manfredi	Archivo del Autor	230
22-01-2001	De la risa al llanto en un santiamén	El Mensajero Turístico	230-231
22-01-2001	El interior se prepara para dar batalla	El Mensajero Turístico	231
22-01-2001	El precio del deber	Report	231
22-01-2001	AVIABUE suspendió a 35 de sus socios	La Agencia de Viajes	232
25-01-2001	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	232
29-01-2001	Más pagos después de la sanción	La Agencia de Viajes	234
29-01-2001	Nuevo comunicado ante el conflicto con American	Report	234
01-02-2001	Conflicto con AA. Retiro de chapas	AVIABUE	235
05-02-2001	Vencedores y vencidos	El Mensajero Turístico	236
05-02-2001	Más agencias aceptan condiciones de AA	Ladevi al día	236
05-02-2001	American Airlines sigue sumando adhesiones Mas agencias aceptan sus condiciones	La Agencia de Viajes	236
07-02-2001	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT. Resumen	AAAVYT	237
08-02-2001	AVIABUE desmiente las cifras de American	La Agencia de Viajes	240
12-02-2001	AAAVYT y AVIABUE desmiente las cifras		

	de American	La Agencia de Viajes	241-242
12-02-2001	Continúa la polémica por las comisiones	Report	242
12-02-2001	American no puede festejar	CT Online	242-243
19-02-2001	Comisiones: una semana con pocas novedades	La Agencia de Viajes	244
19-02-2001	Informa AVIABUE	Report	244
22-02-2001	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	244-247
	TERESA, la traidora Por Daniel Manfredi	Nota del Autor	247
15-03-2001	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	247
19-03-2001	Es tiempo de parar la pelota	El Mensajero Turístico	248
21-03-2001	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT y de Junta Directiva Federal. Resumen	AAAVYT	248-249
26-03-2001	Comunicado de AVIABUE	Archivo del Autor	249-250
28-03-2001	Discurso ECTU 2000 – Resumen Sr. Daniel Manfredi – Presidente Se presenta el Plan “B”	Archivo del Autor	250-251
02-04-2001	Esta semana se presenta el Plan “B”	El Mensajero Turístico	251-252
03-04-2001	Esta semana se presenta el Plan “B”	GIT Online	252
09-04-2001	En compás de espera	El Mensajero Turístico	252
	Plan “B” de Argentina Texto completo del Plan	AAAVYT - AVIABUE	253-262
19-04-2001	Reunión de la Comisión Directiva de AVIABUE. Resumen	AVIABUE	262
23-04-2001	Ciegos de toda ceguera	El Mensajero Turístico	263
23-04-2001	Si entre ellos se pelean...	El Mensajero Turístico	263
23-04-2001	Pidieron la derogación de la medida de no innovar	La Agencia de Viajes	264
	Historia de traidores Por Daniel Manfredi	Nota del Autor	264
18-04-2001	Reunión de la Comisión Directiva de AAAVYT. Resumen	AAAVYT	265-267
07-05-2001	Cada vez menos comisiones	Report	267
15-05-2001	Charla informativa de AVIABUE – Plan B	CT News	267
24-05-2001	Comisiones	La Agencia de Viajes	267
24-05-2001	Comunicado de Alitalia informando la baja de las comisiones	Archivo del Autor	268
29-05-2001	AVIABUE: Rechazo a Alitalia	Archivo del Autor	269
	AAAVYT: Carta Doc. enviada a Alitalia	Archivo del Autor	269
01-06-2001	AVIABUE: respuesta a Swissair por la baja de las comisiones	Archivo del Autor	270-271
04-06-2001	AZ baja al 6% y SR saca las chapas	La Agencia de Viajes	271

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

04-06-2001	Fuerte rechazo a ALITALIA	CT Online	272
09-07-2001	Al fin American se sentó en el banquillo	El Mensajero Turístico	272
23-07-2001	Carta del Ing. Hernán Lombardi, Secretario de Turismo al Dr. Fernando Dozo, presidente de JURCA	Archivo del Autor	273
06-08-2001	El Plan "B" sigue pidiendo pista	El Mensajero Turístico	273-274
20-08-2001	Otro revés al Plan "B"	El Mensajero Turístico	274
27-08-2001	AVIABUE: Reclamar por las comisiones no es absurdo	La Agencia de Viajes	274
28-08-2001	Carta de Marco Palacios al presidente de ASTA	Archivo del Autor	275
13-09-2001	AVIABUE: Informe de Presidencia "Carlson Wagonlit y el supermercadismo aéreo: tiempo de definiciones"	Archivo del Autor	276-277
11-10-2001	AVIABUE: Rechazo y repudio a Lan Chile	Archivo del Autor	277-278
16-10-2001	Lan Chile Informa	Giganet	278
22-10-2001	Discurso FIT 2001 – Resumen Sr. Marco Palacios – Presidente	Archivo del Autor	279-280
19-11-2001	Comisiones: el juicio se quedo sin querellantes. Palacios y Perri se retiraron de la demanda por comisiones	La Agencia de Viajes	278
26-11-2001	Para Palacios nada cambia	La Agencia de Viajes	281
26-11-2001	Todo está como era entonces	Report	281
10-12-2001	AAAVYT repudiá	Ladevi al día	281
12-12-2001	Iberia al 6% Repudio de AVIABUE Nota de AAAVYT	Archivo del Autor	282 282-283
13-12-2001	AVIABUE – Rechazo a Delta Air Lines	Archivo del Autor	283-284
17-12-2001	En Colombia las devuelven y aquí sigue la baja	Report	284
26-12-2001	AVIABUE: Rechazo a American Airlines por política comercial	Archivo del Autor	285-286
11-03-2002	Agencias y aerolíneas amplian sus puntos de flicción	La Agencia de Viajes	286
04-04-2002	Discurso ECTU 2002 – Resumen Sr. Daniel Manfredi – Presidente	Archivo del Autor	286-288
24-04-2002	Juicio – AAAVYT informa que el Juez no hizo lugar a la revocatoria Querella criminal a Sergio Hurtado	Archivo del Autor	289
24-04-2002	AVIABUE: Rechazo a VARIG por la baja de las comisiones	Archivo del Autor	289-290
24-04-2002	Nota de Varig a la AAAVYT informando baja de las comisones	Archivo del Autor	290-291
29-04-2002	Una a favor de las agencias	La Agencia de Viajes	291
29-04-2002	Varig baja las comisiones al 6%	La Agencia de Viajes	291
06-05-2002	Varig baja las comisiones	Report	291-292
	Nuevo Contrato para agencias de viajes –		

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

	Reso IATA 864 Por Daniel Manfredi	Nota del Autor	292-294
08-05-2002	Proyecto de Nuevo Contrato para agencias de viajes – Reso. IATA 864 Por Daniel Manfredi	Archivo del Autor	294-298
16-05-2002	Asamblea Gral de COTAL – Isla Margarita, Venezuela – Resolución Nº ½	Archivo del Autor	298-301
30-05-2002	AAAVYT – AVIABUE: viaje al Congreso de Achet en Viña del Mar - Proyecto Nuevo Contrato con IATA - Se presenta el Plan "B"	Archivo del Autor	301-302
31-05-2002	AAAVYT – AVIABUE: viaje a la Asamblea Regional de Miami - Proyecto Nuevo Contrato con IATA - Se presenta el Plan "B" - JEC's	Archivo del Autor	302-303

23-08-2002	Declaración de la FUAAV: Rechazo al nuevo contrato	Archivo del Autor	304-306
20-09-2002	Reunión en Bogotá (ANATO) de presidentes de Asociaciones miembros de COTAL	Archivo del Autor	306-307
21-09-2002	Participación en el JEC Argentina	Nota del Autor	308
26-09-2002	Fin de la medida cautelar	Archivo del Autor	309
07-10-2002	La comisión directiva tiene carta blanca	El Mensajero Turístico	311
07-10-2002	Comisiones: el juicio está en el freezer	La Agencia de Viajes	311-312
07-10-2002	Legalizan el 6%	Report	312
07-10-2002	AVIABUE - Foro de Debate Por Daniel Manfredi AVIABUE reclama contra AA	 Archivo del Autor La Agencia de Viajes	 313 313
08-10-2002	AVIABUE – Foro Aéreo Informe de Presidencia – por D. Manfredi American Airlines y otra vuelta de tuerca	Archivo del Autor	314-315
15-10-2002	AAAVYT suspende su parcipación en el JEC	Archivo del Autor	315-316
19-10-2002	Discurso FIT 2002 – Resumen Sr. Marco Palacios – Presidente	Archivo del Autor	316-318
15-11-2002	Los agentes de viajes introducirán una denuncia contra Austrian Airlines	Austria hoy	318
05-12-2002	Discurso ECTU Verano 2002 – Resumen Sr. Daniel Manfredi – Presidente	Archivo del Autor	319-320
23-12-2002	Temas que preocupan a los agentes de viajes	La Agencia de Viajes	320
30-12-2003	"Hay un soplón en la Junta Directiva Federal"	La Agencia de Viajes	320
	Foro de AVIABUE Por Daniel Manfredi	Archivo del Autor	321
27-01-2003	A quien le doy la razón	El Mensajero Turístico	321-322
27-01-2003	Lapa bajo sus comisiones	El Mensajero Turístico	322

27-01-2003	Lapa redujo las comisiones al 7 por ciento	Report	322-323
27-01-2003	Lapa bajo a 7 % la comisión del cabotaje	La Agencia de Viajes	323
23-01-2003	AAAVYT: carta a Lapa por baja de comisión	Archivo del Autor	323-324
28-01-2003	Intimación de Aaavyt a lapa	Ladevi al día	324
03-02-2003	Por la baja de comisiones las agencias le apuntaron a lapa	El Mensajero Turístico	324-325
03-02-2003	Las agencias contra Lapa	El Mensajero Turístico	325
07-02-2003	México: American reduce comisiones	Report América	325
10-02-2003	Comisiones 1 : "doble discurso"	Latinoamericana al día	325
10-02-2003	Comisiones 2: Más reducciones	Latinoamericana al día	326
10-02-2003	Aaavyt se bajo del juicio a las compañías aéreas	La Agencia de Viajes	326
	Mario Zirolli y su participación en el Comité Consultivo Global (GCC)	Nota del Autor	327-328

07-03-2003	Carta de COTAL a la AAAVYT solicitando la renuncia de Mario Zirolli al Comité Consultivo Global (GCC)	Archivo del Autor	328-330
	Se crea el Grupo GCC Buenos Aires Mario Zirolli acepta las condiciones	Nota del Autor	330
14-03-2003	Reunión de presidentes de Centroamérica	Hola COTAL	331
14-03-2003	AMAV rechaza medidas de Aeroméxico y Mexicana de Aviación	Hola COTAL	331
14-03-2003	AVAVIT repudia acción de Aeropostal Alas de Venezuela	Hola COTAL	331
28-03-2003	Finnair aceptaría los principios del Plan "B" AVIABUE - Foro de Debate Por Daniel Manfredi	Foro de Debate Archivo del Autor	331-332
03-04-2003	Austrian Airlines implementaría el Pan "B argentino AVIABUE - Foro de Debate Por Daniel Manfredi	Foro de Debate Archivo del Autor	332-334
03-04-2003	Discurso ECTU 2003 – Resumen Sr. Daniel Manfredi – Presidente	Archivo del Autor	334-335
14-04-2003	Nadie es profeta en su tierra	Report	335
08-05-2003	Congreso de COTAL – Panamá	Nota del Autor	336
08-05-2003	Congreso de COTAL – AAAVYT presenta propuesta de resolución en relación al Contrato IATA	Archivo del Autor	336-338
09-05-2003	Congreso de COTAL – Panamá Reso. 04/03 – Contrato IATA para agencias de viajes	Archivo del Autor	338-340
15-05-2003	AVIABUE: Repudio a TAM	Archivo del Autor	341
19-05-2003	COTAL, en defensa de las comisiones	La Agencia de Viajes	341
19-05-2003	Tam baja comisiones al 6 %	La Agencia de Viajes	343
19-05-2003	Tam baja las comisiones al 6 por ciento	Report	344

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

19-05-2003	Otro recorte de comisiones para las agencias	El Mensajero Turístico	344
20-05-2003	CAAVE no renuncia a la comisión porcentual de iberia y es partidaria un sistema mixto	Escaparate	344
20-05-2003	ECTAA defiende el desglose de los gastos de emisión en el billete aéreo ante la reducción de comisiones	Escaparate	344
23-05-2003	AVIABUE: Repudio a COPA por baja de las comisiones	Archivo del Autor	345-346
26-05-2003	Copa al 6 %	Report	346-347
26-05-2003	Copa también baja las comisiones	La Agencia de Viajes	347
05-06-2003	Congreso de AAAVYT en Villa Carlos Paz Reso. Sobre el Contrato de Agencias y el Plan "B"	Archivo del Autor	347-349
09-06-2003	IATA abogo por cambios en el sector	La Agencia de Viajes	347
09-06-2003	Las aerolíneas siguen marcando la agenda	La Agencia de Viajes	349
09-06-2003	Agencias de viajes cobrarán comisiones a los clientes	El Cronista	349-350
09-06-2003	Los clientes se hacen cargo de la crisis aerocomercial	El Cronista	350
09-06-2003	Baja de las comisiones: Las verdaderas razones Por Daniel Manfredi	Nota del Autor	350-351
09-06-2003	Cobrarían al pasajero la comisión por la venta de los tickets aéreos	Infobae	352
09-06-2003	Temas nuevos, propuestas viajas	El Mensajero Turístico	353
09-06-2003	AVIABUE - Foro de Debate El triunfo del Plan "B" - Sus bases y principios aplicados a un contrato Por Daniel Manfredi	Nota del Autor	353-358
10-06-2003	Taca al 6 %	Daily Traveling News	358
11-06-2003	Taca al 6 por ciento	Report al día	358
11-06-2003	Taca baja las comisiones al 6 %	Ladevi al día	358
11-06-2003	AAAVYT y AVIABUE rechazan de plano que TACA rebaje las comisiones aéreas	Enfoques	359
16-06-2003	¿Quién conoce el Plan "B"?	El Mensajero Turístico	359
16-06-2003	Rechazo de la AVIABUE a la decisión de Taca	El Mensajero Turístico	359-360
16-06-2003	Buenas intenciones que perduran en el tiempo	La Agencia de Viajes	360
17-06-2003	Lo que dejo el congreso de la AAAVYT	Report	360
17-06-2003	Taca al 6 por ciento	Report	360
23-06-2003	Ahora Swiss	Report	361
23-06-2003	Discurso ECTU Invierno 2003 – Resumen Sr. Daniel Manfredi – Presidente	Archivo del Autor	361-363
30-06-2003	Agentes de viajes, Iberia y comisión 0	Revista Enfoques	363

30-06-2003	Iberia propone un nuevo sistema retributivo	La Agencia de Viajes	363
30-06-2003	Rumbo a la comisión cero	El Mensajero Turístico	364
30-06-2003	El triunfo del Plan “B”	Report	365-366
07-07-2003	El camino hacia la “comisión cero”	La Agencia de Viajes	366
04-08-2003	Entre lo ideal y lo posible	Report	366-367
11-08-2003	Nuevos niveles de comisiones en Colombia	Latinoamericana al día	367
28-08-2003	AVIABUE: Devolución de la cuota extraordinaria	Archivo del Autor	367-368
01-09-2003	Un tema que sigue en el candelero	Report	368
05-09-2003	British optimiza recursos	Report América	369
08-09-2003	AVIABUE - Foro Aéreo Informe de Presidencia: “ LA, AA y AV contra los agentes de viajes “ Por Daniel Manfredi	Archivo del Autor	369-370
09-09-2003	Aerolíneas vs. Agencias de Viajes	Revista Enfoques	370
09-09-2003	Se eliminarán en Europa en corto plazo las comisiones de las agencias de viajes.	Revista Enfoques	371
	Antonio Falcone y su falta de respeto	Nota del Autor	371-372
09-09-2003	No devolución y anulación diaria de boletos	Nota del Autor	372
27-10-2003	Southwest se despide de las comisiones	Latinoamérica al día	373
10-11-2003	Agencias de viajes no admiten reducciones por parte de Air Europa	Revista Enfoques	373
22-11-2003	Discurso FIT 2003 – Resumen Sr. Marco Palacios – Presidente	Archivo del Autor	374
24-11-2003	IBERIA reduce comisiones en España	Latinoamérica al día	374
09-12-2003	La baja de comisiones llegó a Ecuador	Latinoamérica al día	375
12-12-2003	Aerolíneas imitan a Iberia en rebaja de comisiones	Revista Enfoques	375
15-12-2003	Lufthansa: adiós a las comisiones en Alemania	Latinoamérica al día	375
22-12-2003	En Perú preocupa la caída de las comisiones	Latinoamérica al día	375
22-12-2003	Una tendencia indeclinable	El Mensajero Turístico	376
29-12-2003	Agentes de viajes negocian con las aéreas de Europa la rebaja de las vapuleadas comisiones	Revista Enfoques	376
	Anulación diaria de billetes y no devolución	Nota del Autor	376
05-01-2004	Solicitada – AVIABUE Informa Comisión de Transporte Aéreo Presidencia de AVIABUE	Nota del Autor	377
05-01-2004	AVIABUE - Foro Aéreo Informe de Presidencia: “IATA, entre promesas y amenazas “ Por Daniel Manfredi	Nota del Autor	378-380

	AVIABUE – Emisiones en dólares Resolución de la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia Por Daniel Manfredi	Nota del Autor	380-381
	No devolución y Anulación diaria de pasajes	Nota del Autor	381-382
29-01-2004	AVIABUE - Foro Aéreo Presidencia de AVIABUE No Refund + Anulación diaria de boletos Presentación ante la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia	Archivo del Autor	382-383
09-02-2004	En busca de respuestas en un momento clave	El Mensajero Turístico	383-384
09-02-2004	Alerta metereológica para los agentes de viajes El imparable camino hacia la comisión cero	El Mensajero Turístico	384-386

02-02-2004	Foro Aéreo – Presidencia de AVIABUE “Instalando la comisión cero“ Personeros de intenciones no reveladas Por Daniel Manfredi	Nota del Autor Archivo del Autor	386-388
08-03-2004	La lucha contra los lobbistas, incultos y necios	El Mensajero Turístico	388
08-03-2004	Ignorantes de la realidad	El Mensajero Turístico	389-390
10-03-2004	Foro Aéreo – Presidencia de AVIABUE “Instalando la comisión cero“ – Capítulo 2 Conveniencias estrátegicas. La cara oculta de la globalización Por Daniel Manfredi	Nota del Autor Archivo del Autor	390-392
15-03-2004	La hora de la verdad ¿Quién necesita al agente de viajes?	El Mensajero Turístico	392-393
15-03-2004	Una respuesta por las acusaciones del Presidente de AVIABUE A falta de argumentos buena son las descalificaciones	El Mensajero Turístico	394-395
15-03-2004	Venta electrónica de pasajes aéreos Ni boletos, ni comisiones	El Mensajero Turístico	395-397
22-03-2004	Foro Aéreo – Presidencia de AVIABUE “Instalando la comisión cero“ – Capítulo 3 Las tendencias de los tendenciosos Por Daniel Manfredi	Nota del Autor Archivo del Autor	397-398
22-03-2004	El futuro de las agencias de viajes	El Mensajero Turístico	398-400
22-03-2004	Otra mirada sobre “la hora de la verdad” Por el Ing. Jorge Martínez – Pte de Caminar	El Mensajero Turístico Carta de lectores	400-402
22-03-2004	Daniel Manfredi EL QUIJOTE	Report Nota de tapa	402
22-03-2004	Daniel Manfredi La frustración de un dirigente	Report	402

Disputa entre Agentes de Viajes y Líneas Aéreas

" CRONOLOGIA DE LOS DESENCUENTROS "

14-06-2004	Paseo por la torre Por Daniel Manfredi	Nota del Autor	403
	Lorenzo Hughes, el Regente	Nota del Autor	404
28-06-2004	El alfajor de la discordia	Nota del Autor	404
02-07-2004	Congreso de AAAVYT 2004 – Mendoza "AVATARES"	Nota del Autor	405
06-07-2004	Respuesta de Graciela Fazio, presidenta de AMAV	Archivo del Autor	406-408
07-07-2004	Respuesta de Daniel Manfredi a Graciela Fazio	Archivo del Autor	408
27-07-2004	Aerolíneas Argentinas: soberbía de bandera nacional	AgendAR 59	409
28-07-2004	Nota de AVIABUE a la AAAVYT por la baja de comisiones de Aerolíneas Argentinas	Archivo del Autor	409-410
28-07-2004	Nota de la AAAVYT a la AVIABUE por la baja de comisiones de Aerolíneas Argentinas	Archivo del Autor	410
28-07-2004	Comunicado de la AAAVYT por la baja de comisiones de Aerolíneas Argentinas	Archivo del Autor	411
29-07-2004	Comunicado de la AVIABUE por la baja de comisiones de Aerolíneas Argentinas	Archivo del Autor	411-412
29-07-2004	Ser o no ser Por Carlos Migliavacca	Enfoques Diario Gigital	412-413
30-07-2004	Confirmado, AR baja la comisión de las agencias de viajes al 6%	Enfoques Diario Gigital	413
02-08-2004	Una medida previsible AR bajo las comisiones. Una medida "anunciada"	Report	414
02-08-2004	Decepción y fastidio por la baja de comisiones de AR	La Agencia de Viajes	415-419
02-08-2004	Un nuevo round en la guerra por las comisiones	El Mensajero Turístico	419-422

DANIEL MANFREDI

Un compromiso de gestión

PRINCIPALES ACCIONES REALIZADAS DURANTE SU GESTION

AVIABUE

➢ Presidencia de AVIABUE (2000 - 2004)

Durante el transcurso de mandato como Presidente de AVIABUE conformó un equipo de trabajo, destacándose las siguientes acciones:

- Enérgica intervención ante el conflicto por baja de comisiones: se desarrollaron tres cursos de acción a lo largo de todo el conflicto
  - ✓ Representó a la AAAVYT en los foros nacionales e internacionales como FUAAV, COTAL, Asamblea Regional de IATA, JEC Argentina, Grupo GCC Buenos Aires, etc.
  - ✓ Se aportaron a la AAAVYT toda la colaboración en las acciones emprendidas
  - ✓ Se realizaron acciones ante Dirección Nacional de Defensa de la Competencia en el ámbito local

- Se impulsó el **Plan "B"**: ha trabajado en apoyo a la AAAVYT para su elaboración y difusión de esta nueva alternativa para la comercialización del transporte aéreo con el fin de garantizar la remuneración de los Agentes de Viajes y transparentar la relación con los consumidores.
- Se llevaron adelante diversas gestiones en temas de interés para las agencias de viajes asociadas.
- Se trabajo en el desarrollo y ejecución de Programas de acciones promocionales conjuntamente con la Secretaría de Turismo de la Nación y la Subsecretaría de Turismo del Gobierno de la ciudad de Buenos Aires.

- Se trabajo en el correcto encuadramiento de la actividad en el impuesto sobre los Ingresos Brutos de la Ciudad de Buenos Aires, especialmente para las empresas Mayoristas de Servicios. Este tema se encuentra técnicamente solucionado.
- Se mantuvo una activa participación en las Comisiones de trabajo conformadas entre sector público y privado en el marco del Consejo Consultivo y del Ente Mixto de Promoción.
- Se realizaron diversas acciones en el marco de las Subcomisiones de Trabajo conforme a la especialidad del negocio.
- Se propició el acercamiento interinstitucional.
- Se logró mantener pese a los cambios producidos en el sector el nivel de excelencia en los Encuentros de Comercialización Turística – ECTU –.
- Se impulsó la Campaña Solidaria manteniendo el principio de responsabilidad social.
- Se incorporó una nueva categoría de asociados para las empresas vinculadas al sector, bajo la denominación de Socios Adherentes.
- Se impulsó la Capacitación Empresaria para la reconversión de agencias de viajes.
- Se impulsó la Capacitación para personal de agencias de viajes con cursos gratuitos o a muy bajo costo.
- Se amplió el servicio de asesoramiento y gestión para agencias de viajes en la Capital Federal.
- Se firmaron diversos convenios corporativos de servicios en beneficios de los socios.
- Se mantuvo el nivel de reducción de cuota social y se intensificaron las acciones y promociones para captación de nuevos socios.
- Se firmaron acuerdos de cooperación con diversas universidades, entre ellas con la Universidad de Morón.

Vicepresidente de FIT e Integrante del Comité Organizador

En el año 2000 asumió en representación de AVIABUE la Vicepresidencia de FIT – Feria Internacional de Turismo de América Latina –, conformando el Comité Organizador hasta la actualidad, habiendose logrado en las últimas ediciones, entre otras cosas, su definitiva consolidación y desarrollo, ubicándose en estos momentos como la 5ta. Feria más importante del mundo en su tipo.

➢ Responsable de la Subcomisión de Agentes Minoristas

En 1998 se hizo cargo de la Subcomisión de Agentes Minoristas

- Declaración Minorista en que las mencionan los temas que afectan negativamente a este sector.
- Se realizaron numerosos encuentros y desayunos de trabajo con los Agentes de Viajes Minoristas para intercambiar opiniones sobre diversos aspectos de la actividad.

➢ Responsable de la Subcomisión de Prensa, Promoción y Publicidad

En 1999 se hizo cargo de la Subcomisión de Prensa, Promoción y Publicidad

- Se perfeccionaron los medios de información y comunicación electrónica
- Se trabajó en el desarrollo de la Página web, Bolsa de trabajo y Foro de Discusión
- Se intensificó la comunicación permanente sobre todos los temas de interés para los socios y las agencias de viajes en general, por medio de informativos, circulares, gacetillas de prensa, informes, etc.
- Se realizaron campañas dirigidas al público consumidor reforzando la difusión de AAAVYT revalorizando la figura profesional del Agente de Viajes.

➢ Responsable de la Subcomisión de Informática y Comunicación

En 1999 se hizo cargo de la Subcomisión de Informática y Comunicación

- Se actualizó el parque informático interno y del aula de capacitación.
- Se mejoraron los formatos y programas de comunicación.
- Se trabajó en el diseño la nueva página web de FIT
- Se desarrollaron los Foros de Debate de la AAAVYT y de COTAL a través de los sitios web de ambas Instituciones.

Titular de la Comisión de Transporte Aéreo AAAVYT – AVIABUE

Estando a su cargo la Subcomisión de Transporte Aéreo AAAVYT-AVIABUE, en el marco de la misma se realizaron las siguientes acciones:

- Representó a la AAAVYT ante diversos órganos nacionales e internacionales referidos al transporte aéreo.
- Impulsó la representación de AAAVYT en las sesiones y reuniones de Presidentes de Asociaciones nacionales miembros de COTAL.
- Participó en la elaboración de las Resoluciones de COTAL en los Congresos celebrados en Margarita y Panamá, referidos al nuevo Contrato de Agentes de Viajes.
- Mantuvo a lo largo de su gestión un enérgico rechazo sobre todas aquellas prácticas, medidas y procedimientos adoptados por las aerolíneas o IATA-BSP en perjuicio de las agencias de viajes.
- Intervino en todas aquellas situaciones que afectaron el sistema de rendición y pago a partir de la devaluación.
- Intervino y propició medidas concretas en protección de las agencias de viajes ante el cese de operaciones de compañías aéreas, como en el caso de LAPA, instando a las áreas de interés a encontrar soluciones comunes en materia de transporte aerocomercial.

- Operaciones con tarjetas de crédito
- Débitos indebidos a través de BSP
- Requerimiento a las agencias de viajes del sistema automatizado de emisión de billetes de pasajes.
- Sistema de débito en cuenta bancaria
- Contrato de Agencias de Viajes
- Reevaluación Financiera para las garantías IATA
- Oposición a la aplicación de la Resolución 049° - Resuelto favorablemente.
- Oposición a la emisión en dólares exclusivamente en los mostradores de las líneas aéreas y denuncia de esta práctica ante la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia y del Consumidor.
- Oposición a la decisión de las líneas aéreas de no permitir la devolución de los boletos aéreos en casi todas las tarifas de cabotaje y muchas de las internacionales, con el agravante de que los boletos aéreos deban tener que anularse el mismo día de su emisión y denuncia de esta práctica ante la Dirección Nacional de Defensa de la Competencia y del Consumidor.