

Declaración de FOLATUR: la fragmentación de mercados y cobros discrecionales anticompetitivos que se están viendo en la implementación del NDC

El Foro Latinoamericano de Turismo – FOLATUR, que reúne a las principales asociaciones de Agencias de Viajes y Tour Operadores de los siguientes países del continente latinoamericano: **ABAV (Brasil); ABAVYT (Bolivia); ACHET (Chile); ANATO (Colombia); APAVIT (Perú); ASATUR (Paraguay); ASE CUT (Ecuador); AUDAVI (Uruguay); AVAVIT (Venezuela); FAEVYT (Argentina) y GMA (México)**, declara:

FOLATUR

1. Patrón histórico de conducta anticompetitiva de grandes aerolíneas continúa.

El mercado de transporte aéreo de pasajeros, ha sido testigo de una progresiva concentración a nivel global, en parte exacerbada por las ayudas estatales discrecionales detonadas por la pandemia, en parte facilitada por pasadas autorizaciones de *Joint Business Agreements (JBA's)*, que permitían coordinarse en todos los aspectos operacionales, comerciales y financieros a las aerolíneas involucradas. La creación de redes dominantes, ha sido siempre el objetivo primordial de los grandes actores incumbentes, de tal manera que se hiciera más difícil su desafiability por nuevos entrantes en la industria.

2. Un bienvenido *up grade* tecnológico a través del *New Distribution Capability (NDC)* no es *acceptable* cuando su fin es acabar con la competencia sin competir.

Los avances tecnológicos han facilitado la distribución directa de pasajes en el transporte aéreo por parte de las aerolíneas, así como también, han hecho posible el poder agregar de manera eficiente la más amplia oferta de pasajes en una sola instancia, independiente de las aerolíneas y en beneficio del consumidor final. Los *Global Distribution Systems (GDS)* y otros agregadores son un ejemplo de lo segundo.

Pero ha sido en la implementación del NDC, donde se ha estado manifestando nuevamente el cuestionado patrón de conducta de las grandes aerolíneas: en vez de hacer más profundo y amplio el mercado por medio del NDC, se intenta ahora usar esta nueva herramienta para fragmentar los mercados y reducir dramáticamente el rol pro competitivo que representa la distribución indirecta. Esta última, que facilita la entrada de nuevos actores, se está viendo enfrentada a un acceso parcial al contenido de las aerolíneas incumbentes, a cobros por el uso alternativo de GDS e incluso a precios diferenciados vía NDC. De un mercado global que hoy muestra todas las alternativas se quiere llevar al consumidor a lidiar con una suma de partes separadas entre sí difíciles de comparar y más arduas aún de compatibilizar en transacciones efectivas.

La Resolución 787 de IATA, que da origen al NDC, se refiere a “**un proceso para desarrollar un standard técnico para el intercambio de datos en el marketplace usando Extensible Markup Language (XML)**”. Pero en la práctica, lo que se está gestando **no** es un sólo *marketplace*, sino varios separados entre sí y simultáneamente privilegiados por cada uno de los actores incumbentes verticalmente integrados. Ahí radica entonces el problema central que el consumidor y la cadena de distribución independiente

hoy enfrentan: se busca separar artificialmente los mercados y aumentar así la dominancia de redes existentes ya consolidadas, acabando con la distribución independiente que procura justamente dar espacio al nuevo entrante y ofrecer al consumidor todo lo disponible por parte de todos los actores aéreos.

¿Qué destino tiene un canal de distribución que no puede acceder a todo el inventario de las aerolíneas, que se le discrimina cobrando cargos por usar GDS globales, que no puede tecnológicamente hoy entregar servicios de post venta de *tickets* aéreos al alero del NDC, sino de manera manual y que incluso podría encontrarse con precios diferenciados en función del canal de distribución? ¿Qué destino tiene un canal de distribución cuyos costos se ven incrementados discrecionalmente por quien les compite y cuyo servicio decae por no tener acceso total a la oferta disponible?

Las aerolíneas, al haber ya reducido drásticamente las comisiones por distribución que antes pagaban al canal independiente, van a lograr en definitiva que todos estos costos adicionales antes mencionados se vean traspasados a los clientes finales. Y son estos últimos, los que ahora pasarían a observar menores tarifas directas “**libres de costos de distribución**”, versus las que podrían ofrecerse por el canal independiente, que ha debido ir asumiendo todos los costos reales que discrecionalmente le han ido adjuntando.

Se está frente, entonces, a vías artificiales para generar un diferencial de costos que terminará acabando con el canal independiente de distribución. Así, no se compite en una cancha nivelada con la distribución independiente, sino que por todas estas vías competitivamente irregulares las aerolíneas establecidas la buscan anular. Acaban con la competencia sin realmente competir.

3. La vulneración de la letra y el espíritu de aprobación del Departamento de Transporte de Estados Unidos en relación a la Resolución 787 de IATA.

El 6 de agosto de 2014, el **Departamento de Transporte de Estados Unidos (US DOT)**, aprobó la **Resolución 787 de IATA**, que daba origen al *New Distribution Capability* (NDC). Entre sus principios más importantes, IATA sostenía que el NDC “**Facilitaría una exhibición transparente de los productos ofrecidos y su comparación, beneficiando al consumidor**”, que “**Todos los datos serían distribuidos a través de todos los canales, sujetos a los términos y condiciones determinados por la aerolínea que entregaba su contenido**” y que “**Cualquier costo atribuible a este nuevo modelo de negocios, desde la investigación de tecnologías de información a su desarrollo e implementación, no sería asumido por aquellos Miembros que no quisieran adoptarlo**”.

Una de las condiciones esenciales que el US DOT estableció en dicha aprobación era que, “**La Aprobación de la Resolución 787 no constituye una aprobación de acuerdo alguno entre miembros de IATA en relación a cualquier método o modelo de negocios de distribución de transporte aéreo, ni restricción al uso de cualquier canal disponible para la distribución de transporte aéreo, incluyendo la distribución indirecta por otros actores distintos a las aerolíneas. La aprobación de la Resolución 787, está limitada a la creación de un standard de comunicación XML que le permitirá a las aerolíneas de manera individual, mejorar la distribución de sus productos**”.

Pues bien, la progresiva implementación del NDC, ha ido vulnerando sistemáticamente la letra y el espíritu de dicha aprobación, visto lo ocurrido en los últimos años:

- Lufthansa, miembro de Star Alliance, inició el 1/9/2015, un cobro de US\$ 16 por *ticket* por usar GDS, el que hoy fluctúa entre US\$ 17.5 y US\$ 23 por *ticket*, en función del GDS utilizado.
- Avianca, miembro de Star Alliance, inició el 1/4/2022, un cobro de US\$ 8 por segmento por usar GDS y a partir de este año cobra US\$ 8 por tramo.
- COPA Airlines, miembro de Star Alliance, inició el 1/9/2022, un cobro de US\$ 12 por tramo por usar GDS y a partir del 3/4/2023, incrementó dicho cobro a US\$ 18 por tramo. Aún más, restringió el acceso de los GDS a su inventario, dejando para su exclusiva distribución directa parte de su contenido.
- Air France KLM, miembro de Sky Team, cobra actualmente US\$ 19 por tramo por usar GDS.
- Iberia, miembro de One World, inició el 1/11/2017, un cobro de US\$ 10 por segmento por usar GDS; actualmente cobra US\$ 14 por tramo en vuelos al interior de Europa y US\$ 19 por segmento en vuelos hacia y desde Europa.
- El 1/4/2023, American Airlines, miembro de One World, inició una nueva estrategia de venta directa de pasajes que abiertamente restringe a la distribución independiente a sólo un acceso parcial a su inventario de tarifas, escudada en el poder de mercado de su red aérea.
- Con fecha 1 de mayo próximo, LATAM, que no pertenece formalmente a alianza aérea alguna, pero que tiene entre sus accionistas a Delta, miembro de Sky Team y con quien tiene un JBA para los tráficos entre América del Norte y América del Sur, y a Qatar Airlines, miembro de One World y cuyas subsidiarias indirectas British Airways e Iberia, mantienen *code share agreements* con LATAM, para los tráficos entre América y Europa, informó que daría inicio a *NDC by LATAM* que, entre otras características, cobraría US\$ 12 por segmento por usar GDS y se reservaría el derecho a restringir el acceso de los GDS a su inventario completo.

El objetivo anticompetitivo de todas estas conductas de miembros de IATA, asociados indistintamente a las tres alianzas aéreas y bajo acuerdos de JBA, cubriendo todos los grandes mercados internacionales, discriminando contra el canal de distribución independiente y finalmente en perjuicio de los consumidores, es obvio. Al fragmentar los mercados y castigar a la distribución independiente por el uso de plataformas abiertas GDS, en que los consumidores pueden comparar todas las alternativas y perfeccionar sus compras en tiempo real, se reduce gravemente el abanico de posibilidades que hasta ahora existía para éste y se aumenta el poder de mercado del incumbente.

La letra y el espíritu bajo el cual el US DOT aprobó dicha resolución, están muy lejos de ser respetados, con la peligrosa consecuencia de consolidar y en los hechos proteger a las líneas aéreas incumbentes que ya alcanzaron a crear una red aérea difícil de desafiar, al asfixiar gradualmente al canal de distribución independiente. Este se ve ahora enfrentado a la alarmante disyuntiva de sacrificar el uso

de plataformas abiertas GDS, para poder acceder al inventario de las aerolíneas incumbentes, operando exclusivamente por la vía del NDC, que son justamente las con más amplias redes ya consolidadas. El canal independiente, que es el mayor facilitador para la penetración comercial de nuevos desafiantes y que amplía las posibilidades de los consumidores, está siendo empujado a trabajar exclusivamente para los incumbentes en una sorprendente carrera de concentración y cierre de mercados.

Escudados en la pandemia u otras coyunturas se aprobaron JBA's cuyas consecuencias estamos ahora viendo y que sólo se van a volver más negativas con la introducción del NDC en su forma actual, pues el actuar aparentemente descoordinado de muchas líneas aéreas, ha ido siempre en sólo una dirección. Y ésta es y ha sido persistentemente contraria a los intereses del consumidor.

Las autoridades de competencia van a tener que revisar todo el escenario de los mercados aéreos domésticos e internacionales, incluyendo eventualmente la cancelación de autorizaciones pasadas de JBA's y de tecnologías de distribución como ha sido la implementación del NDC, que, en vez de profundizar mercados, persiguen fragmentar los mismos. Los mercados aéreos están siendo claramente sacrificados a la vista y paciencia de cualquier observador.

**SUSCRIBEN ASOCIACIONES DE AGENTES DE VIAJES Y TOUR OPERADORES MIEMBROS DE
FOLATUR
(FORO LATINOAMERICANO DE TURISMO)**



BRASIL



BOLIVIA



CHILE



COLOMBIA



PERÚ



PARAGUAY



ECUADOR



URUGUAY



ARGENTINA



MÉXICO



VENEZUELA

Abril 12 de 2023