

# **EL NUEVO MARCO DEL TRANSPORTE AEREO**

CROACIA – 2.006

# AYER ES HOY

- [Incremento desmesurado de la oferta de las OBC,s](#)
- Reducción continuada de los costes de distribución
- La retribución del proveedor deja de ser fundamental
- [Comisión cero en la mayoría de los mercados europeos](#)
- Incidencia directa del combustible sobre el precio de los billetes
- Fuerte ritmo de crecimiento del mundo on line
- [Continúa la carrera de aperturas de puntos de venta](#)
- Proceso de concentración por adquisiciones
- [Se consolida el cobro por gestión](#)

## PERO ADEMAS...

- La saturación de la oferta (agencias y aerolíneas) es patente
- Nuestras relaciones son observadas con lupa por Competencia
- La UE endurece las normas de protección al pasajero
- Los anuncios de “Precio Final” , se imponen en los medios

# Y MAÑANA ?

## LAS AGENCIAS:

- De comisionista a distribuidor
- El agente gana en autonomía y capacidad de gestión
- Relación con el cliente basada en oferta de valores añadidos
- El fee se convierte en herramienta competitiva de captación de clientes

# Y MAÑANA ?

## EL PROVEEDOR:

- Relación con el agente de igual a igual
- Nuevos valores para ganar la prescripción del agente (producto , confianza, calidad, servicio, flexibilidad, etc.)
- El cliente final, claro objetivo de fidelización
- La difícil ecuación de la calidad y el ahorro

# Y MAÑANA ?

## EL CLIENTE:

- Se convierte en el centro primordial del proceso
- Es conocedor de su papel, de su protección y de su importancia
- Es experto y exigente
- Le hemos mostrado un mundo irreal e insostenible
- Su fidelización es fundamental, pero cada vez más difícil
- Es el verdadero vencedor del proceso

# LOS PASOS DE IBERIA

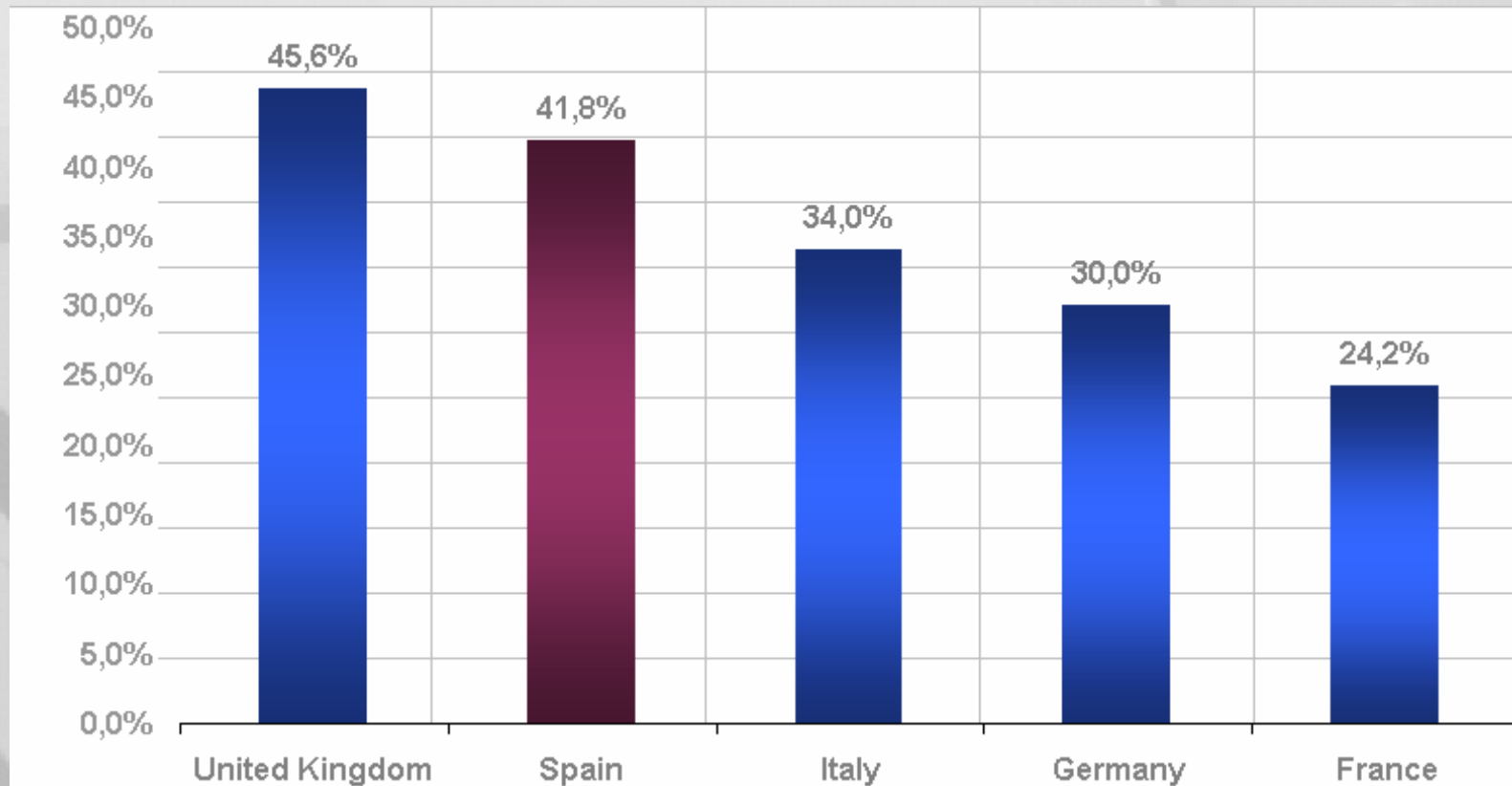
- [El agente no es el competidor de Iberia](#)
- Pioneros en explorar fórmulas y alternativas de modelo válidas
- Política de transparencia (explicación, facilidad, tiempo de adaptación, búsqueda de soluciones comunes, etc.)
- Garantizará la figura del agente (responsabilidad, fiscalidad, etc.)
- Absoluto cumplimiento de los mandatos y criterios de Competencia

The background of the slide is a grayscale, semi-transparent image of an aircraft fuselage, showing the rows of seats and overhead storage bins. The image is oriented horizontally and serves as a backdrop for the central text.

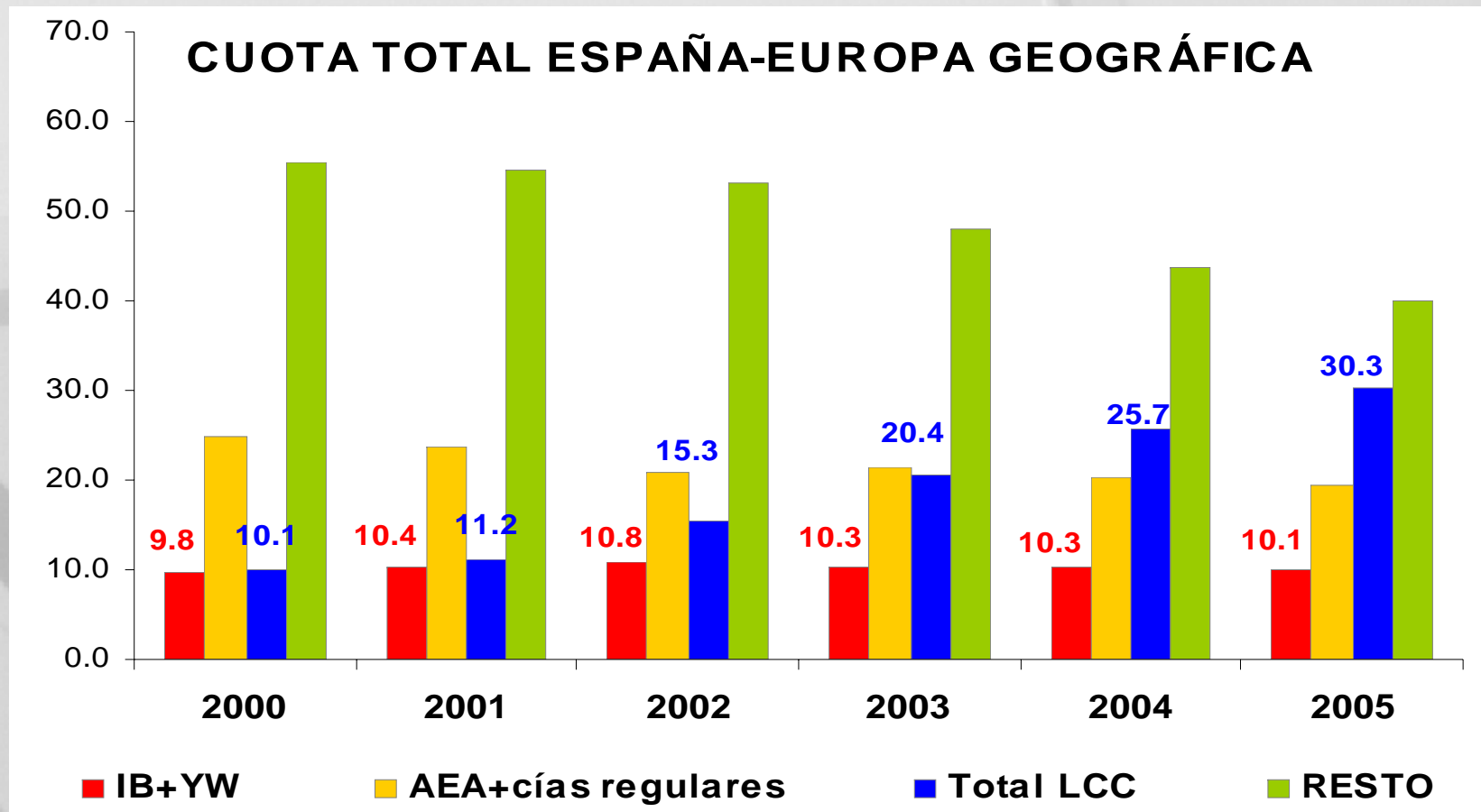
**MUCHAS GRACIAS POR VUESTRA ATENCION**

# PENETRACIÓN OBC EN EUROPA

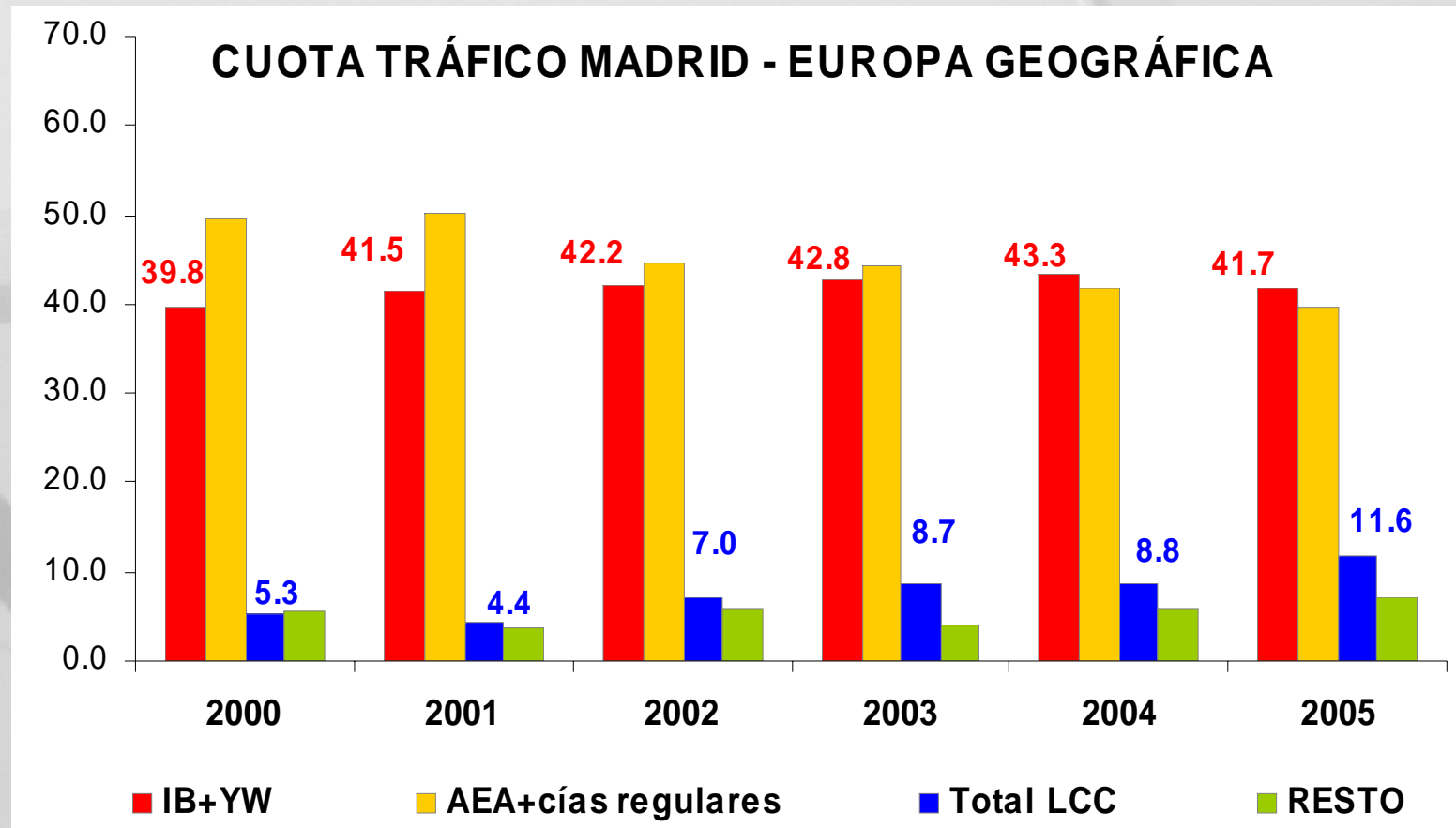
España es el segundo país europeo en presencia de cías de bajo coste



# CUOTA DE MERCADO ESPAÑA-EUROPA

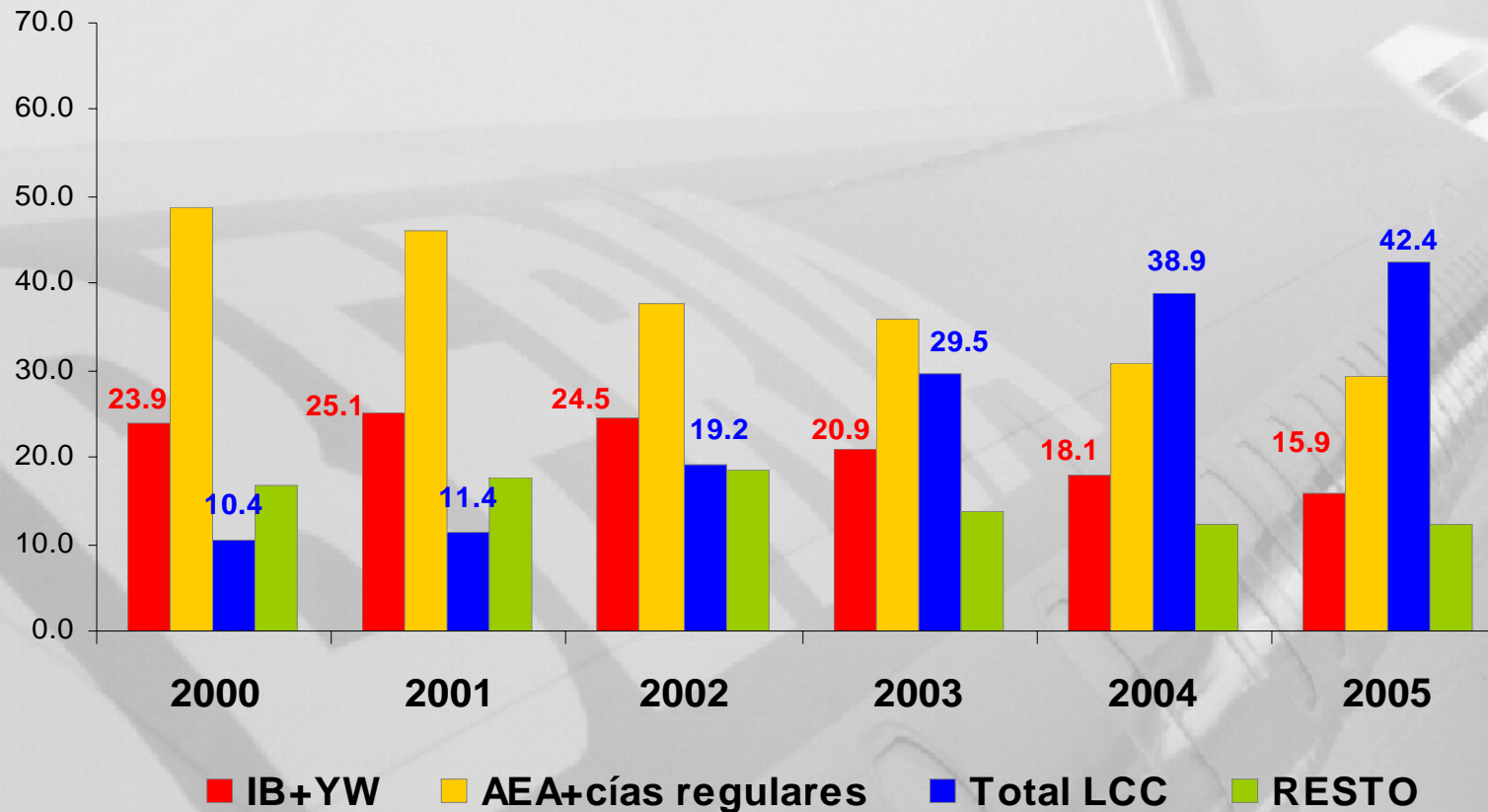


# CUOTA MADRID - EUROPA



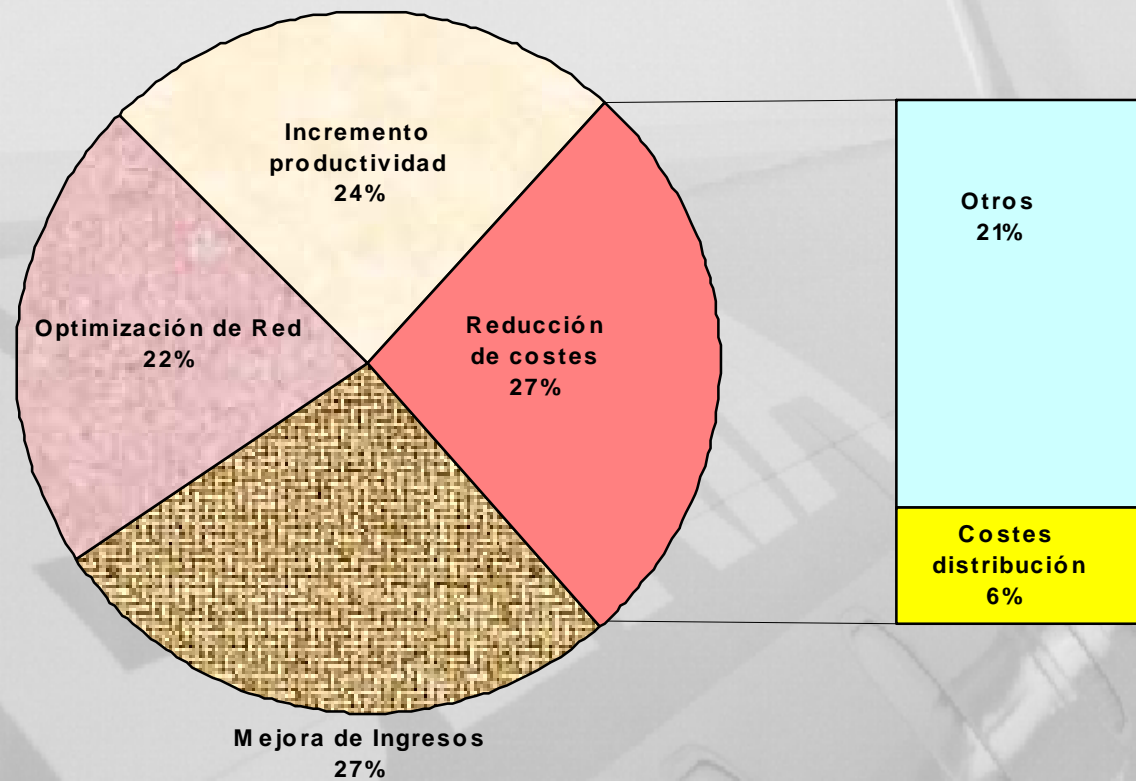
# CUOTA BARCELONA - EUROPA

## CUOTA TRÁFICO BARCELONA - EUROPA GEOGRÁFICA



# LA MEJORA DEL MARGEN

## UNA CUESTION DE SUPERVIVENCIA



## Agencias por Países

• ALEMANIA	4192	-3,30%
• FRANCIA	3828	+0,39%
• ITALIA	5064	+4,05%
• PORTUGAL	879	+1,38%
• R. UNIDO	2414	-5,44%
• ESPAÑA	7830	+3,93%

# EL VALOR DEL FEE

<b>MERCADO</b>	<b>Ing. Medio BSP</b>	<b>%</b>
DOMESTICO	143€	10,5%-14%
EUROPA	293€	11%-14,3%
INTERCON.	797€	7,2%-9,7%

# PAÍSES COMISIÓN “0”

- ALEMANIA
- FRANCIA
- REINO UNIDO
- SUIZA
- AUSTRIA
- BELGICA
- DINAMARCA
- ESLOVENIA
- NORUEGA
- SUECIA