

**Tu mejor opción
para este verano**

Vuelos Directos
CONFIRMACIÓN INMEDIATA!

MADEIRA

hosteltur **o.com** | beta
COMUNICACIÓN PARA EL TURISMO DEL FUTURO

Buscar en ☐ Internet ☒ Hosteltur

Buscar

Email
↓

RSS
↓

Diario **Hemeroteca** Documentos Comunidad

Edición impresa | Otras ediciones

Portada → TT.OO. y AA.VV. → Nacional

5 Comentarios | Vota: Votos: 4 · Resultado: 12

Compartir:

Las compañías aéreas pagan más comisión a los afiliados que a las agencias de viajes

HOSTELTUR • 25.03.2008

Varias aerolíneas comisionan más las reservas que les generan los anuncios en webs de afiliados que las de las agencias de viajes. Spanair les paga a los afiliados hasta un 4%, Air France-KLM un 3,5%, o Lufthansa un fijo de ocho euros. Mientras que Iberia y Air Europa no han entrado en esta práctica, que es considerada "desleal" por parte de las agencias de viajes.

Otras compañías que también utilizan como estrategia comercial los anuncios en diversas web (afiliados o soportes) son Alitalia (que paga un 3%), Vueling (4 €), Clickair (5 €), o LAN (9 €), entre otras. Por su parte, tanto Iberia como Air Europa no llevan a cabo estas estrategias comerciales.

Desde las agencias de viajes se considera esta estrategia "desleal" y llevada a cabo "ocultándose a las agencias", asegura el presidente de AEDAVE, José Manuel Maciñeira, quien asegura que "ni Spanair, ni otros proveedores, nos han comunicado nada sobre estas prácticas". Maciñeira considera que las agencias de viajes deben de conocer estas políticas comerciales de los proveedores "para que tomen sus propias decisiones sobre las prescripción que deben hacer a sus clientes". El presidente de la asociación indica que "vamos a pedir explicaciones a Spanair por esta práctica, que es lícita, pero desleal".

PUBLICIDAD



Los metabuscadores son los afiliados que más reservas generan

Los afiliados que más reservan les generan a las compañías aéreas y otros proveedores turísticos son las webs de los metabuscadores de viajes, como Minube o Easyviajar. El director general de Minube, Raúl Jiménez, argumenta que estos anuncios en sus webs "son rentables porque las remuneraciones son

interesantes", y especialmente porque las campañas de publicidad no son por temporadas "sino por todo el año", lo que es posible "porque los presupuestos para pagar esas comisiones no salen de marketing sino del capítulo de comisiones a su canal de distribución".

Pero también pueden generar reservas otras webs de afiliados particulares, como es el caso del blog de Carlos Álvarez Spagnolo, quien asegura en uno de sus post (que se puede leer en la sección de Blogs de este mismo diario: <http://www.hosteltur.com/blogs/669-spanair-ofrece-comision-4-reserva-traves-tradedoubler.html>) haber recibido de Spanair "un escueto texto, que señala textualmente: 'Spanair, compañía aérea española, ofrece a sus afiliados un 4% de comisión por cada venta que remitan desde sus páginas'".

No obstante, Álvarez Spagnolo plantea el debate sobre esta práctica, y reflexiona: "Tras años de recortes y negociaciones en que las grandes compañías aéreas españolas han reducido sus comisiones a las agencias, hasta llegar a pagar menos del 1%, ahora va Spanair y ofrece un 4% por reserva, y sin necesidad de BSP ni nada". Esa compañía ha anunciado una nueva campaña de afiliados a través de TradeDoubler por la que paga la mencionada comisión por cada reserva.

Álvarez Spagnolo indica que esta estrategia comercial por parte de las aerolíneas, y en concreto de Spanair, es "una maniobra lógica, desde el punto de vista de una empresa que persigue incrementar el tráfico a su site, pero que plantea interrogantes acerca del modelo de las agencias".

También los hoteles

Además de las compañías aéreas hay otros proveedores que pagan comisiones a los afiliados, como son, entre otras cadenas, NH y Hesperia, que pagan comisiones del 10%, o Sol Meliá que paga 0,5 euros, si bien en este caso no es por reserva sino por cada clic. No obstante, en el caso de los hoteles las comisiones que pagan a las webs de afiliados están en línea de las que pagan a las agencias de viajes.

Spanair ofrece una comisión del 4% por reserva

Tras años de recortes y negociaciones en que las grandes compañías aéreas españolas han reducido sus comisiones a las agencias, hasta llegar a pagar menos del 1%, ahora va Spanair y ofrece un 4% por reserva, y sin necesidad de BSP ni nada. Esa compañía ha anunciado una nueva campaña de afiliados a través de TradeDoubler por la que paga la mencionada comisión por cada reserva.

Spanair ha anunciado una nueva campaña de afiliados a través de TradeDoubler por la que paga la mencionada comisión por cada reserva. El anuncio indica que "Spanair, compañía aérea española, ofrece a sus afiliados un 4% de comisión por cada venta que remitan desde sus páginas".

Una maniobra lógica, desde el punto de vista de una empresa que persigue incrementar el tráfico a su site, pero que plantea interrogantes acerca del modelo de las agencias de viajes.

Spanair ofrece una comisión del 4% por reserva. El anuncio indica que "Spanair, compañía aérea española, ofrece a sus afiliados un 4% de comisión por cada venta que remitan desde sus páginas".

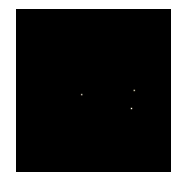
Al parecer del otro lado que ofrece una agencia de viajes, la oferta de reservar un billete, muy de los que indican que una oferta tan buena puede ofrecer mucho valor al servicio que presta, para justificar la intermediación. El problema es que desde las webs los clientes de alojamiento todo al proveedor.

OPERTAS COSTAS
RHODASOL TURIMAR
SERIES

Reserva en www.rhodasol.es

[ver más opiniones](#)

PUBLICIDAD



las **empresas**
buscan al mejor
empleado.

turijobs.com
EMPLEO Y FORMACIÓN
EN TURISMO

webs de amigos están en línea de las que pagan a las agencias de viajes.

José Manuel de la Rosa (delarosa@hosteltur.com)



Comentarios



Daniel Toj, el 12-03-2009 a las 10:33h.

Lo alucinante es que los agentes de viajes se enteren ahora. Esta es una práctica que lleva ya años en el mercado, y querer penalizarla sería como querer penalizar al hotel que se anuncie en google. El hotel paga a google por el click que hace un usuario de google (y no poco por cierto y en los enlaces patrocinados) La compañía paga a la página X por un trabajo hecho, es decir una venta. Esto es pago por resultados. La página web , para atraer tráfico de calidad a la misma debe invertir mucho dinero en publicidad, SEO, SEM o la que sea, aparte de dotar de contenidos atractivos la web.

No vale ahora, que me digan los agentes de viajes que esto está mal, cuando lo que de verdad está mal es no estudiar tu entorno tecnológico y adaptarse a la evolución. Los únicos responsables de su situación son ellos. Si la compañía te paga un 4% siendo una web y un 1% siendo minorista, pues abre una web, genera contenidos de calidad y tráfico a tu web

Saludos

[Comentar](#)



Carlo Alvarez Spagnolo, el 25-03-2008 a las 11:00h.

Luis, no creo que un boicot solucione los problemas. Publiqué esta noticia en mi blog porque creo que es sano y necesario que se conozcan los mecanismos que mueven el mundo de la publicidad on-line, ya que ésta acapara cada día más recursos.

Internet esta cambiando las reglas del juego, y las AAVV deben encontrar maneras de adaptarse. Creo que sería más productivo organizar, por ejemplo, una mesa redonda con expertos del sector, como apuntaba Raul en un comentario de mi blog:
<http://texting.wordpress.com/2008/03/13/spanair-ofrece-una-comision-del-4-por-reserva/#comments>

[Comentar](#)



Carlo Alvarez Spagnolo, el 25-03-2008 a las 10:59h.

Luis, no creo que un boicot solucione los problemas. Publiqué esta noticia en mi blog porque creo que es sano y necesario que se conozcan los mecanismos que mueven el mundo de la publicidad on-line, ya que ésta acapara cada día más recursos.

Internet esta cambiando las reglas del juego, y las AAVV deben encontrar maneras de adaptarse. Creo que sería más productivo organizar, por ejemplo, una mesa redonda con expertos del sector, como apuntaba Raul en un comentario de mi blog:
<http://texting.wordpress.com/2008/03/13/spanair-ofrece-una-comision-del-4-por-reserva/#comments>

[Comentar](#)



Luis Abadia, el 25-03-2008 a las 10:31h.

Si no reaccionamos ante este abuso, por decir algo suave, conseguiremos que se termine de generalizar y compañías que no lo hacen ahora lo terminen por implantar. Aunque sé que es muy difícil, DADO EXPERIENCIAS ANTERIORES, propongo que las agencias grandes, grupos de agencias y asociaciones envíen urgentemente una carta a estas compañías pidiéndolas que acaben con esta practica, y si en un plazo razonable no responden, centranos en una o dos de estas cias y

boicotear sus ventas de un forma dura y unanime. No es tan difícil dejar de vender a un LAN que da un 9% de comisión (cuando teníamos las agencia un 9% ? que no me acuerdo) o a una AZ con la situación que tiene, o a la misma JK que una acción decidida de las agencias puede condicionar la valoración de los compradores. Hagamos algo, POR FAVOR!!!!.

 [Comentar](#)

 Marta, el 25-03-2008 a las 09:07h.

Alucinante que el sector descubra hoy esas practicas !!

Las compaÑias aereas como las hoteleras han procedido a un cambio de su distribucion de su presupuesto de marketing y gracias a los recortes de las comisiones que dejan de dar a las agencias pueden ser presente online.

Y mas les vamos a permitir que nos dan menos cada año, mas dinero dinero se gastaran en marketing online o sea directo y VENTA DIRECTA.

SlDs

 [Comentar](#)

Tu comentario

HOSTELTUR no comparte necesariamente las opiniones que los lectores viertan en esta sección, ni se hace responsable de sus consecuencias o interpretaciones. Serán eliminadas las opiniones que contengan insultos, que atenten contra el respeto a las personas por el contenido o por la forma, que contengan direcciones de e-mail, números de teléfono o direcciones web con intenciones comerciales. También serán eliminados los textos escritos íntegramente o en su mayor parte en MAYÚSCULAS, y aquellos contenidos que no sean profesionales, que no se relacionen con noticias actuales y que no sean de interés para el sector.

* Campos obligatorios.

Nombre: *

Email: *

Comentario: *

Su privacidad es importante para nosotros, por favor lea nuestra [política de privacidad](#)

☒ Avisarme por email cuando contesten a mi opinión

☐ Acepto las [condiciones generales](#)