

MEMORIA

2.006



ÍNDICE

	<u>Página</u>
PRESENTACIÓN	1
CENSO Y MOVIMIENTO DE ASOCIADOS	2
REGLAMENTACIONES Y NORMATIVAS	
* Presupuestos Generales del Estado para el año 2007	4
* Impuesto sobre Sociedades	4
⇒ Coeficiente de corrección monetaria	4
⇒ Pago fraccionado de este Impuesto.....	5
* Salario Mínimo Interprofesional	7
* Tasa por Concesiones Administrativas de Mostradores de Facturación en Aeropuertos	8
⇒ Tasa de aproximación.....	9
⇒ Tasa de aterrizaje	9
* Observaciones formuladas por UNAV al Proyecto de Ley del Ministerio de Sanidad y Consumo modificando la de Viajes Combinados.....	10
* Exteriorización de Compromisos por pensiones.....	16
* Convenio Colectivo Laboral.....	17
* Modificación del Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes por Carretera	20
* Modificación Reglamento General de Conductores.....	23
* Calendario Laboral 2.007	25
RELACIONES CON PROVEEDORES	
* AÉREO	28
* IBERIA	31
* SPANAIR.....	42
* AIR EUROPA.....	48
* IATA	52
* RENFE.....	58
* AIR MADRID.....	64
* Mayoristas.....	69
* Receptivo	70
* Intrusismo.....	77

ACCIONES ASOCIATIVA

* Apoyo asociativo ante anomalías de cobro de cantidades adeudadas a nuestras empresas	82
* CEIM	83
* FITUR.....	84
* Prensa e Imagen.....	85
* Juntas Arbitrales de Transporte	86
* Relaciones con la Dirección General de Turismo	87
* Convención UNAV	88
RELACIÓN DE ASOCIADOS	92
CIERRE.....	94

PRESENTACIÓN

Cuando la "comisión cero" de Iberia parecía irreversible, algún periodista, en un acto de UNAV, concretamente la firma del ingreso de UNIDA, hizo especial énfasis en la pregunta de si se consideraba ya consumada la tan traída y llevada "comisión cero". Se le contestó que no e, incluso, se aventuró el criterio de que, en 2007. no se llevaría a cabo tan cuestionadísima decisión. Los hechos han demostrado que así ha sido. Con éste breve exordio no pretendo, en absoluto, dármelas de adivino, sino intentar acercar a sus auténticas dimensiones la delicada situación que, en orden a nuestras relaciones con proveedores, atravesamos ahora las Agencias de Viaje. Tampoco es, en absoluto, mí ánimo edulcorar tal problemática, pero sí impedir que nos abruma y afecte a la continuidad de nuestras empresas y por ello, afrontamos la crisis con el rigor y profundidad necesarios.

En tal sentido UNAV ha desempeñado en la polémica y debate con proveedores, a veces agria, el papel de vanguardia que le corresponde y de ello dan buena prueba sus actuaciones frente a RENFE, Iberia y otras Líneas aéreas, en las ásperas relaciones que con éstos y otros proveedores hemos mantenido para, con la intensidad necesaria, defender los justos y legítimos intereses de nuestros asociados. Ello lo demuestran las actuaciones de que en ésta Memoria se da cuenta que ponen de relieve el alto grado de dedicación empleado en ellas por UNAV, consiguiendo, junto con FEAAV y sus asociaciones, suspender la inminente puesta en práctica de la "comisión cero".

Ello también es posible, por lo que a nuestra Asociación se refiere, por cuanto la presencia de UNAV, en el panorama asociativo y, por tanto, empresarial, tiene un peso y densidad que hace que cualquier interlocutor, para tomar decisiones que puedan, injustamente, afectarnos, deba tener muy en cuenta nuestras fundadas posiciones.

El hecho de que, actualmente, UNAV constituya la organización empresarial que, en España y en el Sector, cuente con mayor número de integrantes no es, en absoluto y por supuesto, ajeno a lo anterior, ni a la realidad de que ello permite a nuestra asociación planificar sus futuro proyectándolo al cumplimiento de las exigencias de apoyo y servicio que la grave problemática actual demanda a nuestras empresas.

CENSO Y MOVIMIENTO DE ASOCIADOS

A 31 de Diciembre de 2006, el número total de Asociados y Miembros Adheridos asciende a 990, una vez computadas las altas y bajas en la Asociación, expresadas en la siguiente forma:

ALTAS EN LA ASOCIACIÓN

Agencias de Viajes socios independientes	10	
Grupo Airmet	178	
Grupo Plantour	24	
Grupo Unida	199	
		TOTAL 411 ALTAS

BAJAS EN LA ASOCIACIÓN

Socios independiente	24	
Grupo Airmet	5	
Grupo Plantour	14	
		TOTAL 43 BAJAS

En el correspondiente apartado se relacionan los miembros UNAV a 31/12/2006

REGLAMENTACIONES Y NORMATIVAS

PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO PARA EL AÑO 2007

Impuesto sobre Sociedades.

➤ Coeficientes de corrección monetaria.

Uno. Con efectos para los períodos impositivos que se inicien durante el año 2007, los coeficientes previstos en el artículo 15.10.a) del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, en función del momento de adquisición del elemento patrimonial transmitido, serán los siguientes:

	<i>Coeficiente</i>
<i>Con anterioridad a 1 de enero de 1984</i>	<i>2,1286</i>
<i>En el ejercicio 1984.</i>	<i>1,9328</i>
<i>En el ejercicio 1985.</i>	<i>1,7850</i>
<i>En el ejercicio 1986</i>	<i>1,6804</i>
<i>En el ejercicio 1987</i>	<i>1,6009</i>
<i>En el ejercicio 1988</i>	<i>1,5294</i>
<i>En el ejercicio 1989</i>	<i>1,4627</i>
<i>En el ejercicio 1990</i>	<i>1,4054</i>
<i>En el ejercicio 1991</i>	<i>1,3574</i>
<i>En el ejercicio 1992</i>	<i>1,3273</i>
<i>En el ejercicio 1993</i>	<i>1,3100</i>
<i>En el ejercicio 1994</i>	<i>1,2863</i>
<i>En el ejercicio 1995</i>	<i>1,2349</i>
<i>En el ejercicio 1996</i>	<i>1,1761</i>
<i>En el ejercicio 1997</i>	<i>1,1498</i>
<i>En el ejercicio 1998</i>	<i>1,1349</i>
<i>En el ejercicio 1999</i>	<i>1,1270</i>
<i>En el ejercicio 2000</i>	<i>1,1213</i>
<i>En el ejercicio 2001</i>	<i>1,0983</i>
<i>En el ejercicio 2002</i>	<i>1,0850</i>
<i>En el ejercicio 2003</i>	<i>1,0667</i>
<i>En el ejercicio 2004</i>	<i>1,0564</i>
<i>En el ejercicio 2005</i>	<i>1,0424</i>

<i>En el ejercicio 2006</i>	<i>1,0220</i>
<i>En el ejercicio 2007</i>	<i>1,0000</i>

Dos. Los coeficientes se aplicarán de la siguiente manera:

- a) Sobre el precio de adquisición o coste de producción, atendiendo al año de adquisición o producción del elemento patrimonial. El coeficiente aplicable a las mejoras será el correspondiente al año en que se hubiesen realizado.*
- b) Sobre las amortizaciones contabilizadas, atendiendo al año en que se realizaron.*

Tres. Tratándose de elementos patrimoniales actualizados de acuerdo con lo previsto en el artículo 5 del Real Decreto-ley 7/1996, de 7 de junio, los coeficientes se aplicarán sobre el precio de adquisición y sobre las amortizaciones contabilizadas correspondientes al mismo, sin tomar en consideración el importe del incremento neto de valor resultante de las operaciones de actualización.

La diferencia entre las cantidades determinadas por la aplicación de lo establecido en el apartado anterior se minorará en el importe del valor anterior del elemento patrimonial y al resultado se aplicará, en cuanto proceda, el coeficiente a que se refiere la letra c) del apartado 10 del artículo 15 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

El importe que resulte de las operaciones descritas en el párrafo anterior se minorará en el incremento neto de valor derivado de las operaciones de actualización previstas en el Real Decreto-ley 7/1996, siendo la diferencia 2. Se entenderá por tipo medio de gravamen autonómico o complementario, el derivado de multiplicar por 100 el cociente resultante de dividir la positiva así determinada el importe de la depreciación monetaria a que hace referencia el apartado 10 del artículo 15 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Para determinar el valor anterior del elemento patrimonial actualizado se tomarán los valores que hayan sido considerados a los efectos de aplicar los coeficientes establecidos en el apartado Uno.

➤ Pago fraccionado.

Respecto de los períodos impositivos que se inicien durante el año 2007, el porcentaje a que se refiere el apartado 4 del artículo 45 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto

Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, será el 18 por 100 para la modalidad de pago fraccionado prevista en el apartado 2 del mismo. Las deducciones y bonificaciones a las que se refiere dicho apartado incluirán todas aquellas otras que le fueren de aplicación al sujeto pasivo.

Para la modalidad prevista en el apartado 3 del artículo 45 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, el porcentaje será el resultado de multiplicar por cinco séptimos el tipo de gravamen redondeado por defecto.

Estarán obligados a aplicar la modalidad a que se refiere el párrafo anterior los sujetos pasivos cuyo volumen de operaciones, calculado conforme a lo dispuesto en el artículo 121 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, haya superado la cantidad de 6.010.121,04 euros durante los doce meses anteriores a la fecha en que se inicien los períodos impositivos dentro del año 2007.

SALARIO MÍNIMO INTERPROFESIONAL

BOE 30 DE DICIEMBRE.

Real Decreto 1632/2006, de 29 de Diciembre, por el que se fija el salario mínimo interprofesional para 2007. (570,60 euros/mes)

TASA POR CONCESIONES ADMINISTRATIVAS DE MOSTRADORES DE FACTURACION EN AEROPUERTOS

C.4.1 Para las concesiones que se contraten por períodos anuales las cuantías a aplicar serán las siguientes:

<i>Aeropuerto</i>	<i>Euros/mes/mostrador</i>		
	<i>Con transportador báscula</i>	<i>Con cinta posterior sin transportador báscula</i>	<i>Sin cinta</i>
<i>Grupo A-B</i>	<i>1.161,55</i>	<i>332,81</i>	<i>29,70</i>
<i>Grupo C</i>	<i>989,60</i>	<i>187,13</i>	<i>16,59</i>
<i>Grupo D</i>	<i>989,60</i>	<i>123,89</i>	<i>11,00</i>

Las cuantías exigibles para los mostradores de facturación que se concesionen por temporada (períodos entre cinco y siete meses continuados), serán las establecidas para la utilización de mostradores por periodos de concesiones anuales incrementadas en un 25%.

Excepcionalmente podrá autorizarse la utilización de mostradores por periodos de un mes, siendo en este caso la cuantía a aplicar la establecida para la utilización de mostradores por períodos de concesiones anuales incrementada un 50%.

En caso de escasez de mostradores, la autoridad aeroportuaria podrá revocar las autorizaciones y concesiones cuyo plazo de duración sea anual, cuando durante dos meses seguidos la ocupación mensual sea inferior al 25% del horario operativo del aeropuerto.

C.4.2 Para los mostradores de facturación que, dentro de la disponibilidad de espacio y a criterio del aeropuerto, puedan ser concesionadas por hora o fracción se considerará como tiempo de uso del mostrador el mayor de los siguientes:

Tiempo de asignación, entendiéndose por tal el que el concesionario tenga reservado.

Tiempo efectivo de ocupación.

A efectos del cómputo del tiempo de utilización, se considerará como inicio la hora programada o la real de inicio de ocupación si ésta se produce con anterioridad a la programada, y como final del periodo de utilización, la programada o la real de fin de ocupación si ésta se produce con posterioridad a la programada.

Independientemente del tiempo real o programado de utilización del mostrador se contabilizará un periodo mínimo de una hora.

Las cuantías exigibles en todos los aeropuertos serán las siguientes:

a) Mostrador con transportador báscula: 12,36 euros por la 1.ª hora o fracción; por cada cuarto de hora o fracción de cuarto de hora adicional, 3,09 euros.

b) Mostrador con cinta posterior, sin transportador báscula: 7,20 euros por 1.ª hora o fracción; por cada cuarto de hora o fracción de cuarto de hora adicional, 1,80 euros.

La asignación de mostradores en cualquiera de las modalidades de uso previstas anteriormente se efectuará por la autoridad aeroportuaria en función de la capacidad operativa del aeropuerto.

Serán por cuenta del concesionario cualquier otro gasto por consumos, servicios o suministros derivados de esta concesión, que sean prestados por la Entidad Pública Empresarial Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea directa o indirectamente

➤ Tasa de aproximación.

Con efectos de 1 de enero de 2007 y vigencia indefinida, se elevan hasta la cantidad que resulte de la aplicación del coeficiente 1,03 las cuantías exigibles en el año 2006 de la tasa de aproximación, regulada en el artículo 22 de la Ley 24/2001, de 27 de diciembre.

➤ Tasa de aterrizaje.

No obstante lo dispuesto en el artículo 69, con efectos de 1 de enero de 2007 y vigencia indefinida, se elevan hasta la cantidad que resulte de la aplicación del coeficiente 1,03 las cuantías exigibles en el año 2006 de la tasa de aterrizaje, regulada en el artículo 11 de la Ley 14/2000, de 29 de diciembre.

OBSERVACIONES FORMULADAS POR UNAV AL PROYECTO DE LEY DEL MINISTERIO DE SANIDAD Y CONSUMO MODIFICANDO LA DE VIAJES COMBINADOS

I

i)

La vigente Ley de Viajes Combinados viene, desde hace más de diez años, cumpliendo con toda eficiencia como instrumento útil en las reclamaciones de los consumidores. Se pretende ahora, con este Proyecto, incorporar a ella modificaciones en aspectos esenciales y muy sensibles cuales son, entre otros, la responsabilidad y garantías derivadas del contrato de viaje combinado, modificaciones éstas que, de mantenerse, producirán un inevitable y severo impacto en las Agencias de Viajes.

Concretamente hacemos referencia al nuevo texto que el Proyecto preconiza para la redacción del segundo párrafo del apartado 1. del artículo 153, cuando dice:

"La responsabilidad será solidaria de cuantos empresarios, sean organizadores o detallistas, concurren conjuntamente en el contrato cualquiera que sea su clase y las relaciones que existan entre ellos".

Tal redacción representa un cambio sustancial y decisivo en el escenario que a las Agencias de Viajes,, sirvió de plantilla y referencia para medir las consecuencias de su intervención en un segmento de su actividad tan importante como son los Viajes Combinados: estos empresarios, concretamente los Detallistas, "emprendieron" su actividad como Agentes de Viajes, sobre la seguridad legal de que actuando como mediadores sus responsabilidades se habían de ceñir a las derivadas del cumplimiento de éste contrato de mediación con el "Organizador" y con el consumidor/usuario en cuanto a las estrictas obligaciones de información y ejecución de todo lo necesario para facilitarle la transacción y el servicio. Como directa consecuencia de ello las relaciones contractuales Mayorista/Minorista, giran alrededor de éste principio.

Así ha venido siendo, sin reproches por parte de los consumidores, bien que si los ha habido, y los hay, por parte de las Agencias, pues no comparten el criterio de que tengan que solidarizarse con las consecuencias de la impuntualidad de un vuelo comercial, de cuyas circunstancias no pueden, en forma alguna, disponer, o del inopinado "overbooking" de un Hotel. No dejando de ser, también, cierto que, desde hace algún tiempo, algunas Sentencias de Audiencias Provinciales han extendido, además, la responsabilidad solidaria a Agencias Minoristas, pero ello, con gran frecuencia, por considerar que podía existir alguna intervención, aunque fuera remota e indirecta, de la Minorista en las circunstancias del incumplimiento. Por su parte, hasta ahora y que se tenga constancia, el Tribunal Supremo no se ha pronunciado en ésta materia, excepto en una ocasión y por hechos ocurridos antes de la vigencia de la actual Ley de Viajes Combinados. No obstante y en ésta línea, el Alto Tribunal está conociendo hechos que darán lugar al correspondiente pronunciamiento, ya que afectan a las derivaciones de responsabilidad en contrato de ésta clase.

El texto del nuevo párrafo que, a través del comentado artículo 163.1 del Proyecto, pretende éste incorporar al 11 de la Ley de Viajes Combinados, viene a instaurar una suerte de responsabilidad objetiva, imputable y perseguible al Agente de Viajes, por el mero hecho de trabajar en su actividad, para lo que está legalmente habilitado, y, como consecuencia, haber intervenido en la transacción de un Viaje Combinado.

Inexorablemente, si se consolida el texto del Proyecto en relación con la responsabilidad solidaria de las Agencias de Viajes Minoristas, se van a incrementar exponencialmente gastos de explotación que, hasta ahora, resultaban asumibles. Nos referimos concretamente a los del inevitable Seguro de Responsabilidad Civil que, en tales condiciones, nuevas y distintas para las aseguradoras, aumentarán sus primas hasta igualarlas con las de los Tour Operadores, ya que en definitiva, la cobertura en éste punto sería la misma para todos.

Tal aumento de gastos va a tener graves consecuencias en las cuentas de explotación de estas Minoristas que en un porcentaje abrumador están constituidas por empresas familiares y de autoempleo. Estas pequeñas empresas no tienen posibilidad financiera de afrontar tan significativo aumento de gastos y no podrán mantenerse en el mercado, a menos que repercutan en el usuario final, el consumidor, tales gastos, lo que encarecerá a éste el servicio.

Es por ello que UNAV ha de objetar que la situación que acaba de apuntarse derivada del nuevo texto del segundo y último párrafo del 163.2 del Proyecto, a su criterio, excede de la habilitación concedida al Gobierno por la Disposición final quinta de la Ley 44/2006 de 29 de Diciembre de Mejora de la protección de los consumidores y usuarios, por cuanto las modificaciones expresadas sobre la extensión de la responsabilidad solidaria que queda dicha, atañe a normas que, por su rango, no son afectadas por el Proyecto de Texto Refundido que ahora se comenta. A pesar de ello, tal extensión de la solidaridad obligacional se propone en el último párrafo del 163.2 de éste Proyecto como si tales normas que, en éste momento, conservan plena vigencia, fuerza vinculante y operatividad no existieran. Tales normas son,

El artículo 247 del Código de Comercio español, que impide que el consumidor, usuario o cliente reclame judicialmente al comisionista, siempre que éste, como ocurre en la inmensa mayoría de los casos, declare el nombre y domicilio del Organizador.

El artículo 1.137 del Código Civil español, que para la concurrencia de responsabilidad solidaria exige que la obligación, expresamente, se constituya con el carácter de solidaria, lo que no ocurre en los contratos de Viaje Combinado.

El Detallista, en el contrato de Viaje Combinado siempre interviene en nombre del Organizador, por lo que en dicho contrato nunca es parte autónoma. En consecuencia la extensión de la solidaridad margina el artículo 1.257 de Código Civil que, en tales condiciones, no considera a la Agencia detallista parte en el contrato. De ahí la falta de acción del usuario que ordena el citado artículo 247 del Código de comercio.

La directa extensión de la solidaridad a la Minorista que pretende el Proyecto, choca frontalmente con el mandato del artículo 1.101 del propio Código Civil que exige que la responsabilidad, al margen de la objetiva, se base en causa, lo que, en el supuesto de la Detallista no concurriría.

El principio de autonomía privada y libertad de empresa que el artículo 38 de la Constitución recoge y con el que siempre es respetuoso el conjunto normativo tutelar de los consumidores, principio éste que con la norma objetada se vulneraría.

En plena vigencia de los citados preceptos los empresarios de Agencias de Viajes decidieron, cada uno en su momento y desde 1995 en que entró en vigor la Ley de Viaje Combinados, decidieron, decimos, invertir en ésa actividad, crear numerosos puestos de trabajo y colaborar significativamente en la industria del turismo. Sí ésas premisas, que sirvieron de referencia y estímulo para abordar aquella iniciativa o mantenerse en ella, hoy se modifican en signo rigurosamente contrario a sus legítimos intereses, se produciría una gran quiebra, no solo del principio de seguridad jurídica, pilar del Estado de Derecho, sino del de confianza legítima en la Administración y se frenaría la contribución de éste Sector a la mejora y transparencia del Mercado.

ii).-

El párrafo primero del artículo 163 que comentamos, confirma y corrobora la objeción presentada en el anterior apartado i), pues la convivencia en éste artículo de los dos párrafos que componen aquél apartado 1 del 163 en el Proyecto, obliga a preguntarse cómo puede predicarse la responsabilidad solidaria "...de cuantos empresarios, sean organizadores o detallistas, concurren conjuntamente en el contrato...", si los mismos empresarios sólo son responsables, según éste párrafo 1, "...de las obligaciones que les correspondan por su ámbito de gestión del viaje combinado..." ¿Es que, por ejemplo, se pretende exigir responsabilidad solidaria al Minorista por la pérdida de una maleta en cuyas operaciones para nada decide, ni interviene?, ¿ó se le va a pedir al Mayorista u Organizador por el error al cumplimentar la hora de salida en el bono que se entrega al viajero por la Minorista?. Evidentemente no, pues la tutela al consumidor no es incompatible con la lógica y el sentido común que aconsejan que Mayorista y Detallista, cuando son los únicos que intervienen en el viaje combinado, sean responsables en sus respectivos ámbitos de gestión, responsabilidad que se convierte en solidaria exclusivamente, como, desde hace más de una década, ordena la actual Ley de Viajes Combinados, cuando en el viaje concurren, ya sea como Organizadores o como Minoristas, más de una Agencia y ello por la razón de que, de no hacerlo así, se le dificultaría al consumidor determinar contra quien habría de reclamar, ya que tendría que concretar la intervención y grado de culpa de cada uno de los intervinientes lo que, evidentemente, resultaría injusto.

Pero, salvo en ése caso de pluralidad de Agencias intervinientes, la solidaridad basada en el simple hecho de que sean Agentes de Viajes quienes intervengan, en sus respectivos y concretos papeles, en una

transacción de viaje combinado, entendemos que, otra vez, atenta contra el principio de seguridad jurídica, por lo que debe ser desterrada del Proyecto, suprimiendo el segundo y último párrafo de su apartado .1 del artículo 163.

III

Este Proyecto establece en su artículo 160, para añadir al 9 de la actual Ley de Viajes Combinados, un penúltimo párrafo en su apartado 1 que dice.

"... En todo caso el consumidor y usuario podrá exigir el reintegro de las cantidades desembolsadas al empresario al que se las abonó, que deberá reintegrárselas en los plazos y condiciones previstas en el artículo 76. El cómputo del plazo, en éste caso, se iniciará desde la notificación del consumidor y usuario de su opción por la resolución o desde que se produjeran las circunstancias determinantes de la cancelación". Por su parte el plazo que establece el artículo 76 es el de treinta días desde el desistimiento. Si no se devuelve en dicho plazo, la suma se podrá reclamar duplicada, además de los daños y perjuicios que excedan de dicha cantidad.

La redacción del Proyecto que queda transcrita, exige la más rotunda objeción por parte de ésta UNAV, pues

En estos viajes combinados el importe del viaje se hace efectivo al Detallista que, en definitiva, debe entregarlo de inmediato al Organizador, que es el propietario de la suma, pudiendo el Minorista, si así no lo hace, incluso incurrir en tipos delictivos y ello por cuanto tal suma ha sido recibida por el Detallista en representación de su mandante el Organizador, que, siguiendo un necesario y habitual uso de comercio, debe haber recibido el dinero antes de la salida, por lo que ya no obra en poder del Minorista, que no lo podrá devolver.

Por imperativo del texto del Proyecto, si se consolidare, el Detallista no podría, en ningún caso, liquidar y cancelar el precio del viaje al Organizador antes de que hayan transcurrido los 30 días del desistimiento o el consumidor haya reclamado, si es que lo hace, antes, pues corre el riesgo de tener que pagar duplicado dicho precio. Ello produciría un evidente y significativo obstáculo en la fluidez de las relaciones y eficiencia en éste Mercado, sin ponderar el posible perjuicio financiero para el Organizador.

Consideramos que la propuesta de devolución duplicada de la suma está equiparando el contrato de Viaje Combinado, que es un arrendamiento de servicios, a la compraventa, en la que, exclusivamente, resultan operativas las arras penitenciales (1.454 del Código Civil). Se trataría, por tanto, de una indemnización que, por desproporcionada, podría ser minorada por el Juez. Es evidente que la vigencia de la modificación propuesta en el Proyecto aumentaría, sin necesidad alguna, pero exponencialmente, estos procedimientos judiciales, tanto más cuanto que la Ley 3/2004 de 29 de diciembre de Medidas de lucha contra la morosidad , prevé como indemnización el devengo automático de intereses de demora desde la misma fecha de la operación.

Las anteriores razones son las que UNAV entiende autorizan a solicitar que se excluya del Proyecto el penúltimo párrafo del apartado 1 de su artículo 160.

EXTERIORIZACION DE COMPROMISOS POR PENSIONES

El Real Decreto-Ley 16/2005 de 30 de Diciembre situó en 31 de diciembre de 2006 la última fecha del plazo de acomodación de estos compromisos que se han de ajustar al texto refundido de la Ley de Regulación de los Planes y Fondos de Pensiones que aprobó el Real Decreto legislativo 1/2002 de 29 de Noviembre, previendo que la financiación del coste del compromiso devengado a la fecha de la formalización se puede instrumentar mediante primas o aportaciones periódicas.

Recomendamos la lectura de nuestro Flash Informativo 1.211 de 2 de enero de 2.006.

CONVENIO COLECTIVO LABORAL

Nuestra Federación nos comunicó, en relación al desarrollo de la disposición transitoria 7ª de nuestro Convenio, es decir, revisión salarial para el año 2006, lo siguiente:

PRIMERO.- Revisión salarial de conformidad con lo establecido en la Disposición Transitoria Séptima del Convenio Colectivo Estatal de Agencias de Viajes para el año 2006.

Tras dejar constancia de que el IPC real oficial del año 2006 ha sido del 2,7%, la Comisión Mixta acuerda proceder a efectuar la revisión salarial en la diferencia entre el IPC previsto y el IPC real, según lo preceptuado a tales efectos en el Convenio, aplicando, en consecuencia, un 0,7% sobre los conceptos económicos del año 2006, incorporando en la presente Acta un ejemplar de las Tablas Salariales revisadas

NIVEL PROFESIONAL	SALARIO BASE MES	PLUS TRANSPORTE
NIVEL 1	1161,61 €	95,23 €
NIVEL 2	1125,27 €	95,23 €
NIVEL 3	1016,37 €	95,23 €
NIVEL 4	980,05 €	95,23 €
NIVEL 5	829,76 €	68,85 €
NIVEL 6	535,75 €	55,77 €

A continuación, se detalla las tablas actualizadas, correspondientes a los subniveles del nivel 6, que establece el art. 11 del Convenio Colectivo.

CATEGORÍA	2006
Subnivel 1	535,75€
Subnivel 2	682,74 €
Subnivel 3	756,25 €

Por último, se señalan los importes revisados relativos a los conceptos económicos, para aquellos trabajadores a los que le sea de aplicación, contenidos en la Disposición Adicional Sexta:

COMPLEMENTOS NIVEL 6	11,18 €
COMPLEMENTOS DIF.NIVEL 5	77,74 €

La revisión salarial se aplicará con efectos retroactivos desde el 1 de enero de 2006. Las cantidades derivadas de la presente actualización se abonarán a los trabajadores, como fecha límite, el día 30 de abril de 2.007.

SEGUNDO.- Elaboración de las tablas correspondientes al ejercicio 2007.

Tras dejar constancia de que el IPC previsto por el Gobierno del año 2007 ha sido del 2%, la Comisión Mixta acuerda proceder a elaborar las tablas salariales correspondiente a este ejercicio, las retribuciones fijadas en el presente Convenio Colectivo para los años 2006. Según lo establecido en la Disposición Transitoria 7ª del Convenio Colectivo se tomará en consideración el IPC previsto a nivel estatal por el gobierno de la nación para ese año, más el 16 % de dicho IPC previsto:

NIVEL PROFESIONAL	SALARIO BASE MES	PLUS TRANSPORTE
NIVEL 1	1188,56 €	97,44 €
NIVEL 2	1151,38 €	97,44 €
NIVEL 3	1039,95 €	97,44 €
NIVEL 4	1002,79 €	97,44 €
NIVEL 5	849,01 €	70,44 €
NIVEL 6	548,18 €	57,06 €

A continuación, se detalla las tablas actualizadas, correspondientes a los subniveles del nivel 6, que establece el art. 11 del Convenio Colectivo.

CATEGORÍA	2007
Subnivel 1	548,18 €
Subnivel 2	698,58 €
Subnivel 3	773,80 €

Por último, se señalan los importes revisados relativos a los conceptos económicos, para aquellos trabajadores a los que le sea de aplicación, contenidos en la Disposición Adicional Sexta:

COMPLEMENTOS NIVEL 6	11,44 €
COMPLEMENTOS DIF.NIVEL 5	79,54 €

Estas retribuciones se aplicarán con efectos retroactivos desde el 1 de enero de 2007. Las cantidades derivadas de la presente actualización se abonarán a los trabajadores, como fecha límite, el día 30 de abril de 2.007.

Me permito recordarle que el Convenio contiene:

- **Cláusula de compensación y absorción (art. 47)**, que establece que las retribuciones establecidas en el presente Convenio, con las únicas excepciones de los importes a que ascienden el "plus de transporte" establecido en el Artículo 28º y, en su caso, el (extinguido) "complemento <<ad personam>> por años de servicio (antigüedad)", serán absorbibles y compensables hasta donde alcancen con las mejoras y retribuciones que sobre los mínimos reglamentarios viniesen abonando las empresas, cualquiera que sea el

motivo, la denominación y la forma de dichas mejoras, presentes o que puedan establecerse por disposición legal.

- **Disposición Adicional (1ª), para la inaplicación del régimen salarial por parte de empresas en situación de deficit o pérdidas**, la cual establece un plazo de 15 días desde la publicación del Convenio en el BOE, para solicitar dicho descuelgue a la Comisión Mixta Paritaria del Convenio.

Por último, recordarle que dado que el Convenio Colectivo fue prorrogado para el año 2007, según la Disposición Transitoria 10ª, las empresas concederán dos días de vacaciones (32), pero sin modificación del número de horas anuales de trabajo efectivo recogidas en el Convenio Colectivo (1752). La forma de disfrutar estos días será la establecida en el artículo 18 del Convenio Colectivo.

MODIFICACIÓN DEL REGLAMENTO DE LA LEY DE ORDENACIÓN DE LOS TRANSPORTES POR CARRETERA

Resaltamos, en sintiesses, los artículos de este Real Decreto que reviste interés para nuestro sector, que son:

El apartado 1 del artículo 8 queda redactado de la siguiente forma:

«Las Juntas Arbitrales del Transporte estarán compuestas por el presidente y por un mínimo de dos y un máximo de cuatro vocales, designados todos ellos por las comunidades autónomas a que se refiere el apartado 1 del artículo anterior, o, en su caso, por la Dirección General de Transportes por Carretera. Deberán, en todo caso, formar parte de las Juntas los dos Vocales representantes de los cargadores o usuarios y de las empresas del sector del transporte a que se refieren los apartados 3 y 4 de este artículo, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 9.7.»

El apartado 4 del artículo 8 queda redactado de la siguiente forma:

«La vocalía obligatoria restante será ocupada por el representante de las empresas de transporte o de actividades auxiliares y complementarias de éste.

A tal efecto podrán designarse varias personas en representación de los diversos sectores del transporte, que no podrán exceder de los que constituyan sección independiente en el Comité Nacional del Transporte por Carretera, existiendo como mínimo un representante del sector de las empresas de transporte de viajeros y otro del de mercancías. Se designará, asimismo, al menos un representante de las empresas de transporte por ferrocarril y podrá designarse otro de las empresas de transporte por cable.

Según determine el órgano competente, el nombramiento de las personas a que se refiere el párrafo anterior se realizará a propuesta del órgano institucionalizado de representación de las empresas de transporte existentes, en su caso, en el territorio de la comunidad autónoma de que se trate, de las asociaciones representativas del sector en dicho territorio o

del Comité Nacional del Transporte por Carretera y de RENFE o, en su caso, otras empresas ferroviarias.»

El apartado 1 del artículo 18 queda redactado de la siguiente forma:

«Los Servicios de Inspección realizarán sus funciones en relación con las empresas públicas o privadas de transporte o que realicen actividades auxiliares y complementarias del transporte, con los cargadores y usuarios y, en general, con todas las personas y entidades que se vean afectadas por las normas de ordenación de los transportes terrestres.»

El artículo 175 queda redactado de la siguiente forma:

«1. Para el otorgamiento de las autorizaciones de arrendamiento de vehículos sin conductor será necesario que la persona física o jurídica solicitante cumpla los siguientes requisitos:

- a) Disposición de, al menos, un local u oficina dedicado a la actividad de arrendamiento, con nombre o título registrado, abierto al público previo cumplimiento de los requisitos legales sobre apertura de locales u oficinas. La dedicación de dichos locales y oficinas a la referida actividad sólo resultará compatible con la de cambio de moneda, no pudiendo, en consecuencia, realizarse ninguna otra distinta de éstas en los mismos.
- b) Disposición, a título de propiedad o arrendamiento financiero, del número mínimo de vehículos dedicados a la actividad de arrendamiento que determine el Ministro de Fomento en función de las circunstancias concurrentes en el mercado.
- c) No superación de los límites de antigüedad de los vehículos que, en su caso, determine el Ministro de Fomento, en función de las circunstancias concurrentes en el mercado.
- d) Suscripción de los seguros de responsabilidad civil por daños que resulten obligatorios conforme a la legislación vigente.
- e) Disposición de garajes o lugares de aparcamiento cuando así lo exija el Ministerio de Fomento o la comunidad autónoma competente por delegación del Estado para el otorgamiento de las correspondientes autorizaciones, debiendo ésta respetar las reglas que, en su caso, el referido Ministerio establezca.
- f) Las demás que, por resultar necesarias para el adecuado ejercicio de la actividad, determine el Ministro de Fomento, o, de acuerdo con las previsiones realizadas por éste, la comunidad autónoma competente por delegación del Estado para el otorgamiento de las correspondientes

autorizaciones, debiendo ésta respetar las reglas que, en su caso, el referido Ministro establezca.

2. Las autorizaciones de arrendamiento de vehículos sin conductor habilitarán para la prestación del servicio sin limitación de radio de acción.

Una vez obtenida la correspondiente autorización, su titular podrá abrir sucursales o locales auxiliares en lugares distintos de aquél en que se encuentre domiciliada dicha autorización, siendo suficiente, a tal efecto, la previa comunicación de la referida apertura al órgano competente en materia de transportes por razón del lugar en que aquéllos se ubiquen, haciendo expresión de los datos identificadores del local, a fin de posibilitar la inspección y control de las actividades realizadas en el mismo. Tales locales deberán cumplir, en todo caso, idénticas exigencias a las establecidas en la letra a) del apartado anterior.

Tan pronto reciba la mencionada comunicación, el órgano competente procederá a realizar la anotación de la nueva sucursal o local auxiliar en el Registro General de Transportistas y de Empresas de Actividades Auxiliares y Complementarias del Transporte.

Al objeto de facilitar la satisfacción de los fines perseguidos por la Ley Orgánica 1/1992, de 21 de febrero, sobre Protección de la Seguridad Ciudadana, el órgano competente para el otorgamiento de las autorizaciones de arrendamiento de vehículos sin conductor notificará al Subdelegado del Gobierno de la provincia en que se domicilien la relación de las autorizaciones otorgadas, así como de las sucursales o los locales auxiliares cuya apertura se le hubiera comunicado.»

MODIFICACION REGLAMENTO GENERAL DE CONDUCTORES

Artículo único. Modificación del Reglamento General de Conductores, aprobado por Real Decreto 772/1997, de 30 de mayo.

El Reglamento General de Conductores, aprobado por Real Decreto 772/1997, de 30 de mayo, queda modificado como sigue:

Uno. El artículo 22 queda redactado de la siguiente manera:

«Artículo 22. Aplicación de la normativa española a los permisos expedidos por los Estados miembros de la Unión Europea cuando su titular haya adquirido la residencia normal en España.

El titular de un permiso de conducción expedido en uno de los Estados miembros de la Unión Europea que haya adquirido su residencia normal en España quedará sometido a las disposiciones españolas relativas a su periodo de vigencia y de control de sus aptitudes psicofísicas, que serán los mismos que se establecen en el artículo 16 para los permisos expedidos en España.»

Dos. El artículo 23 queda redactado de la siguiente manera:

«Artículo 23. Inscripción de los permisos expedidos en Estados miembros de la Unión Europea en el Registro de Conductores e Infractores.

1. Los titulares de permisos de conducción expedidos en Estados miembros de la Unión Europea que hubieran adquirido su residencia normal en España, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo anterior, podrán solicitar voluntariamente en cualquier jefatura provincial de tráfico la anotación de los datos de su permiso en el Registro de conductores e infractores.
2. A la solicitud de inscripción, suscrita por el interesado, se acompañará fotocopia del permiso de conducción cuyos datos se quieran inscribir junto con el documento original que será devuelto una vez cotejado, así como el documento que proceda de los señalados en el artículo 15.2.a).»

Tres. El artículo 24 queda redactado de la siguiente manera:

«Artículo 24. Permisos expedidos en Estados miembros de la Unión Europea que no habilitan para conducir en España.

No habilitan para conducir en España:

- a) Los permisos cuyo titular no se hubiera sometido al reconocimiento de sus aptitudes psicofísicas en los plazos establecidos por la normativa española, hasta el momento que lo haga. Si hubiera transcurrido un plazo superior al de cuatro años, contado desde la fecha en que debió pasar el reconocimiento, el permiso no será válido para conducir en España, circunstancia que se hará constar en el Registro de conductores e infractores y, en su caso, en el propio permiso.
- b) Los permisos cuyo titular no supere el correspondiente reconocimiento, circunstancia que igualmente se hará constar tanto en el Registro como, en su caso, en el permiso.
- c) Los permisos cuyo período de vigencia hubiera vencido.»

Cuatro. El artículo 25 queda redactado de la siguiente manera:

«Artículo 25. Sustitución del permiso expedido en un Estado miembro de la Unión Europea en caso de sustracción, extravío o deterioro del original por el correspondiente español.

1. En caso de sustracción, extravío o deterioro del original, el titular de un permiso expedido en uno de estos Estados que tenga su residencia normal en España, podrá solicitar la expedición de un duplicado en cualquier jefatura provincial de tráfico, que lo otorgará sobre la base de la información que, en su caso, conste en el Registro de conductores e infractores, completada o suplida, de ser necesario, con un certificado de las autoridades competentes del Estado que haya expedido aquél.

A la solicitud de duplicado se acompañarán los documentos exigidos en el artículo 19.2.a), b) y c).

2. El titular de un permiso de conducción al que se le hubiera expedido duplicado por sustracción o extravío deberá devolver el original de éste, cuando lo encuentre, a la jefatura provincial de tráfico que hubiere expedido el duplicado, la cual procederá conforme se indica en el artículo 29.»

CALENDARIO LABORAL PARA 2007

Lo establece la Resolución de la dirección General de Trabajo de 2 de Noviembre de 2.006 que publica la relación de Fiestas Laborales para 2.007 que es la que se reproduce en el cuadro adjunto

FECHA DE LAS FIESTAS	ANDALUCÍA	ARAGÓN	ASTURIAS	BALEARES	CANARIAS	CANTABRIA	CASTILLA-LA MANCHA	CASTILLA Y LEÓN	CATALUÑA	COMUNIDAD VALENCIANA	EXTREMADURA	GALICIA	MADRID	MURCIA	NAVARRA	PAÍS VASCO	LA RIOJA	Ciudad Autónoma de Ceuta	Ciudad Autónoma de Melilla
ENERO																			
1 Año Nuevo.	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
6 Epifanía del Señor.	**	**	**	**FR	**	**	**	**	**FR	**FR	**	**	**	**FR	**	**	**	**	**
FEBRERO																			
28 Día de Andalucía.	***																		
MARZO																			
1 Día de las Islas Baleares.				***															
19 San José.																			
ABRIL																			
5 Jueves Santo.	**	**	**	**	*	**	**	**	*	*	**	**	**	**	**	**	**	**	**
6 Viernes Santo.	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
9 Lunes de Pascua.																			
23 Fiesta de la Comunidad Autónoma.		***						***		***					***				
23 San Jorge, Día de Aragón.																			
MAYO																			
1 Fiesta del Trabajo.	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
2 Fiesta de la Comunidad de Madrid.																			
17 Día de las Letras Gallegas.																			
30 Día de Canarias.					***														
31 Día de la Región de Castilla-La Mancha.							***												
JUNIO																			
9 Día de la Región de Murcia.																			
9 Día de La Rioja.																			
JULIO																			
25 Santiago Apóstol - Día Nacional de Galicia.												**							
AGOSTO																			
15 Asunción de la Virgen.	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
SEPTIEMBRE																			
2 Día de la Ciudad Autónoma de Ceuta.																			
8 Día de Asturias.			***																
8 Día de Extremadura.																			
11 Fiesta Nacional de Cataluña.						***													
15 N.º S.º de la Bien Aparecida.						***													

ANO 2007
ANEXO

RELACIONES CON PROVEEDORES

El día 3 de octubre, en el seno de FEAAV, tuvo lugar reunión de la Comisión de Trabajo de la Federación. Dña. Matilde Torres hizo una síntesis de la situación en relación con las Compañías Aéreas y otros proveedores, en cuanto a sus propuestas de comisión cero a partir de 1 de enero de 2007, y claras tendencias a la supresión del cobro de los service fees en sus ventas directas y potenciación, al máximo, de éstas, convirtiéndose en competidores con clara ventaja sobre las Agencias de Viajes.

Asimismo, informó sobre la reunión mantenida en el mes de septiembre con una amplísima representación del sector, en la que se analizó esta situación, así como se rechazó absolutamente la comisión cero y se acordó, entre otros, solicitar una reunión urgente con los Presidentes de Iberia, Air Europa y Spanair, con el fin de transmitirles el posicionamiento del sector de las Agencias de Viajes, y llevarles al convencimiento de un cambio en su estrategia comercial que condujera a cursar instrucciones concretas; delegándose en el Presidente de FEAAV y en el de AEDAVE para esta reunión que, en ningún caso, tendría el carácter de comisión negociadora.

Se consideró que esta situación debería abordarse por tres vías, de manera simultánea:

- Jurídica
- Comercial
- Institucional o de Lobby: se consideró fundamental iniciar una presencia sutil en las instituciones para realizar cierta presión (lobby), ante la Secretaría General de Turismo, ante Consumo y ante las Organizaciones de Consumidores, explicando al público nuestro papel como asesores, nuestra profesionalidad, darnos credibilidad, transmitirles nuestra labor de información y gestión de la información, aludir a la legislación europea sobre los viajes combinados y sobre compensación por denegación de embarque, cancelación y retrasos prolongados de vuelos, por las cuales la Agencia tiene unas responsabilidades muy amplias, que deben ser compensadas, ya que ofrecen una gran garantía al consumidor.

En cuanto a las entrevistas con los Presidentes de Compañías Aéreas; así como para cualquier otro de nuestros proveedores que coincidiera en estos planteamientos, se acordó:

- Exigir una Retribución Garantizada que cubra los servicios prestados por las Agencias de Viajes (no sólo la reserva y emisión de billetes, atención ante sus problemas, la asunción de trabajo que les corresponde en cuanto a recabar datos de los pasajeros, etc...). Un incentivo no es una retribución.
- Sentar las bases de una nueva relación que considerara todos los aspectos comerciales que permita una competencia justa.
- Elaboración de un nuevo contrato que regule la relación entre los proveedores y las Agencias y establecer una relación de paridad y unas condiciones de comercialización, incluida la publicidad.

En base a lo anterior, se acordó:

- Elaboración de nuestro contrato para presentarse a nuestros proveedores
- Intentar una reunión previa a la de Iberia con Spanair
- La preparación de un borrador de contrato con Iberia en el plazo de una semana en el que se debería incluir unas condiciones de comercialización equilibradas que, entre otras, pudieran ser las siguientes:
 - Compromiso de carga de las tarifas y condiciones de utilización de las mismas con el fin de suprimir errores en dichas transacciones por parte de las Agencias.
 - Aplicación de los mismos criterios de uso de ciertas tarifas, tanto en la venta de Internet como por GDS (los relativos a plazo para emisión y posibilidad de cambio de nombre).
 - En las ventas de tarifas internet, debería suprimirse el cargo actual de 2.35.€ por segmento realizado en Amadeus u otro GDS.
 - Posibilidad de acuerdos comerciales con agencias o grupos de agencias en base a contingentes de ventas, rutas y/o destinos que permitan al canal de agencias, disponer de elementos que refuercen su competitividad. Agregar también en este apartado su política agresiva de captación de cuentas de empresas con altas remuneraciones e incentivos.
 - Supresión de los llamados ADM's disuasorios.
 - Mejora efectiva del departamento de Serviagencias a través de curso y trainings específicos hacia su personal y con una adaptación específica a la problemática de las agencias de viajes.
 - Que la publicidad no represente desventaja para las agencias de viajes.

- Solicitar a iberia los porcentajes de las Agencias de Viajes que han cobrado incentivos en los últimos dos, tres años.
- Averiguar la cuota de mercado actual de Iberia en vuelos domésticos.
- Cuantificar el coste de trabajo realizado por las Agencias y hacer una primera propuesta por parte de las Agencias con ventas significativas de Iberia.

En cuanto a los argumentos jurídicos para este planteamiento se destacaron:

- El contrato de Agencia de venta de pasajes IATA, establece en cuanto a comisiones " Por la venta de transporte aéreo y de servicios anexos efectuados por el Agente en virtud del presente contrato, el transportista pagara una comisión de la manera y en la cantidad que podrá periódicamente especificar y comunicarle. Esta comisión constituirá la compensación completa por los servicios prestados al transportista.
Los miembros de IATA no pueden modificar unilateralmente estas reglas".

La ausencia de remuneración en el marco de la relación regida por el contrato de Agencia de venta de pasajes IATA constituye, pues, un defecto de ejecución del contrato que es posible denunciar. Además, el importe de esta remuneración debe estar relacionado con la compensación de los servicios prestados por el Agente al transportista.

- La ley 12/1992, sobre el contrato de Agencia, establece en cuanto a la remuneración del Agente que: " la remuneración del agente consistirá en una cantidad fija, en una comisión o en una combinación de los dos sistemas anteriores. En defecto de pacto, la retribución se fijará de acuerdo con los usos de comercio del lugar donde el agente ejerza su actividad".

El día 9 de mayo en reunión de Comisión Mixta, Iberia anunció su cambio de retribución a las Agencias de Viajes. El cambio consistía en la eliminación de la comisión fija, manteniendo la variable, así como, la comisión de compra del agente (cargo por emisión), además del intangible, como es la capacidad que Iberia da al agente para que pueda vender sus productos, que tiene una valoración en el mercado financiero porque produce volumen de negocio a las Agencias.

Informó, asimismo que este planteamiento no presentaba problemas ni ante el Tribunal de Defensa de la Competencia, y tampoco desde el punto de vista fiscal.

Se acordó en dicha reunión, se mantuvieran encuentros de los Asesores Jurídicos de Iberia y de las Asociaciones.

Se produjeron reuniones los días 23 de mayo, 6 y 21 de junio. Sobre las cuales, Iberia remitió la siguiente "nota informativa":

- 1.- La Ley 12/1992 del Contrato de Agencia, en su artículo 11 establece distintos sistemas de remuneración del agente entre los que tienen cabida la retribución fija; la variable o una combinación de los dos sistemas anteriores; o cualquier otro que tenga su fundamento en los usos y costumbres aplicados o aplicables en el sector.
- 2.- Iberia, dentro del marco legal establecido, optará, a partir del 1 de enero de 2007, por la retribución variable.
- 3.- La Ley 12/1992 del Contrato de Agencia en su artículo 11, apartado 1, in fine, dice que "...percibirá el agente la retribución que fuera razonable teniendo en cuenta las circunstancias que hayan concurrido en la operación." Y en conexión con la Exposición de Motivos de dicha Ley, apartado Segundo, punto S, establece, en relación con la retribución del agente, que "... la ausencia de estipulación expresa en contrato sobre este punto, no significa que sea gratuito, sino que la remuneración debe fijarse conforme a los usos".

- 4.- Los usos y costumbres, transformados en "ley entre las partes" por la vía de su introducción en la regulación contractual, están incorporando una nueva dinámica de mercado en países del entorno de la Unión Europea, e introduciendo el criterio de que la retribución debe provenir sola y únicamente del cliente o comprador (comisión o retribución de compra), sustituyendo los mecanismos clásicos de comisión de venta, ya sea en sus modalidades de fija o variable; o bien de una combinación de ambas.
- 5.- El sistema de transformación de comisión de venta en comisión de compra respeta el espíritu de la Ley del Contrato de Agencias, ya que ésta percibe una remuneración por su actividad de mediación y, además, se respeta el espíritu dinámico y flexible de la propia Ley (Exposición de Motivos, apartado S, al final " La remuneración debe fijarse conforme a los usos") y los usos no son estáticos, sino evolutivos y cambiantes en el entorno del transporte aéreo.
- 6.- A mayor abundamiento, la denominada "comisión cero", que a mi modo de ver debería denominarse "comisión de venta de valor latente" - ya que el "cero" tiene un valor -, introduce una doble remuneración a favor del agente:
1. La remuneración de compra en forma de retribución, que el Agente repercute al cliente: llámese "fee"; coste de transacción, reembolso de gastos, etc...
 - 2.- El intangible o activo inmaterial que supone para la Agencia la posibilidad y capacidad jurídica de vender billetes de Iberia en nombre y representación de Iberia; fondo de comercio que actúa como ventana de creación y captación de nuevos negocios y de palanca que permite la propia aplicación de la comisión de compra arriba descrita.
- 7.- Consecuentemente con lo anterior, de la aplicación de cualesquiera de los métodos arriba indicados, no puede deducirse que se excluye de la Ley del Contrato de Agencia a los agentes no remunerados, ya que siempre existe una remuneración, incluso en el supuesto de la denominada "comisión cero" y máxime si la denominada "comisión cero" se combina con la retribución que el Agente percibe del cliente. Para el 2007 la remuneración será de venta y variable, con independencia de la retribución fija - además de - que actúa como comisión de compra (2007 = Comisión variable de venta + Comisión de compra).

El presente documento es una nota informativa, que contiene un resumen de lo expuesto en la reunión del 23 de mayo del 2006, y que se emite a petición de los representantes de las Agencias asistentes a dicha reunión y no es, ni pretende ser, un dictamen jurídico, informe jurídico o estudio jurídico; simplemente, lo que es: una nota informativa hecha de forma sintética, ya petición de parte..

Nuestro Asesor Jurídico en relación a ella redactó las siguientes consideraciones:

1.- Sin conocer, en absoluto, los términos del futuro contrato que, dice IBERIA, presentará a las Agencias de Viajes, de lo hasta ahora conocido surgen, objetivamente, hechos que permiten establecer algunas hipótesis.

Así,

- a) IBERIA. extingue todos los contratos actualmente vigentes de Agencia que mantenía con las de Viajes y ello con efectos a partir 01.01.07 inclusive.*
- b) IBERIA suprime las comisiones hasta 31.12.06 vigentes, tanto en función de ventas, como por factores variables. Como en el caso anterior, tal supresión tiene efecto a partir 01. 01.07. Y*
- c) IBERIA ha elegido, al parecer, para regular la vertiente económica de la relación resultante, lo que llama un sistema de "retribución variable".*

2.- Para sostener que la "retribución variable", en definitiva "comisión cero" o "comisión de venta de valor latente" -que nunca se cuantifica- se enmarca o encaja en el contrato de Agencia, afirma:

a') Los "usos y costumbres", que son "Ley entre las partes" (cuando ellos así lo deciden, afirmamos y completamos nosotros) "introducen el criterio de que la retribución debe venir sola y únicamente del cliente o comprador.."

b') En base a ello " ... transforma la comisión de compra en comisión de venta..." Realmente, añadimos ahora nosotros, lo que hace es compensar la comisión de venta con la supuesta comisión de "compra", y c ') La A. V. percibe, según la Nota Informativa, además de comisión de "compra" del cliente, un "intangibile" que se materializará con la posibilidad" jurídica" de vender billetes de IBERIA y "captación de nuevos negocios". A tal "intangibile" remuneratorio IBERIA. Lo califica de fondo de comercio.

3.- IBERIA. asegura que el contrato que con tales condiciones presente, lo es de Agencia.

Las dificultades aparecen cuando algún tercero (Órgano jurisdiccional, Hacienda, Defensa de Competencia o consumidor, p.ej.) cuestione tal calificación para el contrato, siendo así que, como es sabido, la que las partes le diéramos, en absoluto resulta vinculante y, además, se pregunte cual sea la específica, precisa, explícita y concreta remuneración de la Agencia en el contrato que ya la Directiva del Consejo de Europa 86/653CEE - antecedente inmediato de la Ley de Agencia- planteaba como requisito imprescindible para la existencia de tal contrato, por lo que si no se tratase de contrato de Agencia, la estructura jurídica de fondo permitiría, quizás, exigir a la Agencia de Viajes a la que el pasajero pagó la comisión de "compra" y había encomendado la de un pasaje aéreo, responsabilidades por el resultado dañoso o perjudicial de cualquier hecho ocurrido en el transporte, o al no aparecer en calidad o nombre de quien actúa la Agencia, cual hubiera de ser el Régimen de IV A aplicable.

- 4.- *Sin ánimo de ejercicio técnico-jurídico alguno, abundando en el riesgo apuntado en el apartado anterior e' intentando aproximamos a los "usos y costumbres" a que la Nota Informativa hace referencia, para explicar la aparición en este mercado de la "comisión de compra" a cargo del cliente que, al parecer, tiene que pagarla por adquirir un servicio para cuya venta hay descarnada competencia, innumerables ofertas y posibilidades de elección, se ha de decir que, tanto las Agencias de Viajes, como IBERIA, tendríamos la obligación ineludible de acreditar, fuera de toda duda razonable, la realidad de tal uso, entendido" como práctica efectiva y repetida de una determinada conducta que, como no 1a que de hecho, impera en el tráfico mercantil", según los ha definido la doctrina más autorizada.*

En tales circunstancias, resultaría ciertamente difícil la identificación de tal uso entre nosotros., ya que se trata, como dice la Nota Informativa, de un simple "criterio" que, ahora recordamos nosotros, se abre camino, por razones de oportunidad e intereses particulares, en mercados de configuración bien distinta del nuestro, como, por ejemplo, el escandinavo.

- 5.- *En la línea anterior, la comisión de compra, ¿habría de identificarse con el F.S., puesto que éste lo paga el cliente?, o ¿con los gastos de gestión, que también los paga? Si ello no es así, ¿cómo se materializa dicha comisión? y si es así, ¿cuál es la remuneración?, entonces, ¿existe contrato de Agencia? Si tuviéramos que mantener que la representación económica de la "comisión de compra" es un "intangible", es decir, un Fondo de comercio, tendríamos que tener respuesta a cuestiones como ¿Cuál es el contravalor del Fondo de Comercio que, como es sabido no se incorpora al Balance de la Empresa si no ha accedido a él mediante transmisión onerosa? IBERIA que tiene como actividad vital la venta de sus billetes ¿tiene que instaurar un nuevo mecanismo que consistiría en exigir a su fuerza de ventas autorización previa para la venta de sus*

pasajes aéreos, cuando, además, tal venta constituye uno de los principales objetos de la actividad mercantil de las A. V. ¿, en tales condiciones ¿Cuál podría ser la valoración que las autoridades de Defensa de la Competencia hicieran de la integridad del Art. 6 de la Ley por la que se rigen?

6.- No se encuentra, por ahora, en definitiva, un soporte de hecho suficientemente sólido que facilite una perspectiva estable, análoga a la actual, que no obligue a interpretaciones forzadas, artificiosas e innecesariamente vulnerables, salvo las comisiones, tal cual se conocen y practican actualmente y que consuetudinariamente vienen demostrando su eficacia, ello sin perjuicio de expresar la mejor disposición de las Agencias de Viajes para asumir las innovaciones prácticas que no pongan en entredicho su integridad empresarial.

Asimismo, a finales del mes de junio, el Presidente de FEAAV remitió la siguiente carta a D. Javier Alonso (Jefe de Ventas de Iberia):

Estimado Sr. Alonso,

Una vez culminadas las reuniones previas de los Departamentos Jurídicos de Iberia y de las Asociaciones, queremos pasar a dar contestación a la decisión de Iberia de imponer un contrato basado en la "Comisión cero", así como a la nota informativa en la que se quieren desgranar unos argumentos que, al menos, son perfectamente rebatibles.

En primer lugar, la decisión comercial de imponer la "Comisión "cero" es una clara afrenta al sector, precisamente por eso, por pretender imponerla, impidiendo así el debate y la negociación, y porque está en contradicción con todas las afirmaciones de Iberia sobre la valoración que dice tener de las Agencias de Viajes, que le distribuyen el 80% de sus billetes y que, en consecuencia, debemos entender que también es "cero".

En segundo lugar, la nota informativa parece vulnerable y en ella echamos de menos que no se profundice en matices esenciales y sin perjuicio de que los profesionales intensifiquen su intervención, con el mismo carácter escueto de la nota, paso a relacionar sus argumentos:

*1.- La Ley del Contrato de Agencia, creo, establece claramente que **el empresario debe remunerar siempre al agente**, pudiendo consistir dicha remuneración en una cantidad fija, en una comisión, o en una combinación de los dos sistemas anteriores. Asimismo, el contrato de Agencia de Venta de pasajes IATA, establece también, de manera expresa, que el **transportista***

remunerará al Agente, constituyendo dicha remuneración la compensación plena por todos los servicios prestados al transportista.

En definitiva, creemos que se puede hablar de muchos contratos pero, inexorablemente, debe existir una retribución básica del transportista al Agente que compense, plena y justamente, todos los servicios prestados por este al transportista. Por tal motivo, es irrenunciable por parte de las Agencias de Viajes el actual 1%, de la misma manera que Iberia establece límites máximos en sus retribuciones variables que actualmente abona a las Agencias de Viajes.

2.- La argumentación de que están cambiando los usos y costumbres en realidad significa confundir un deseo con una realidad. Ya de por sí es extraño hablar de usos y costumbres en un ámbito global, cuando siempre se han considerado los usos y costumbres locales, y como de hecho así lo prevé la Ley del Contrato de Agencia, siendo estos usos y costumbre locales, desde tiempo inmemorial, la comisión que el transportista viene abonando a la Agencia, en concepto de remuneración por todas las operaciones realizadas por el Agente.

3.- Querer argumentar que hay una retribución latente y un intangible es algo nuevo que se nos había escapado al sector hasta ahora. Es evidente que ante una falta de argumentos se quieran forzar los razonamientos.

La Ley del contrato de Agencia no menciona, en absoluto, ese nuevo tipo de remuneración latente, sino todo lo contrario, establece que el empresario remunerará al agente; asimismo, tampoco menciona el valor del intangible que, para la Compañía Aérea, tiene la distribución que le están realizando las Agencias, y que, en cualquier caso puede ser valorado.

En consecuencia, si Iberia decide suprimir una retribución real estará eliminando el contenido económico y, además, el concepto base del contrato de Agencia, según el cual debe existir una remuneración plena del transportista al Agente, pudiendo conllevar ello, la exigencia de importantes indemnizaciones por parte de aquellas Agencias que han realizado fuertes inversiones en sus negocios para el desarrollo de la actividad de Agente, y que han generado una importante clientela a la Compañía susceptible de seguir produciendo ventajas.

Estaríamos, además, ante un posible caso de abuso de posición dominante propiciada por la imposición por parte de Iberia de este nuevo contrato de adhesión, y probablemente ante un supuesto de concertación con el resto de Compañías Aéreas, como ya se demuestra en la carta de Spanair recibida el día 22 de junio de 2006, en la misma línea, que nos llevaría a solicitar un dictamen al Servicio de la Competencia para se pronuncie al respecto.

Una vez dada contestación a su Nota Informativa, queremos recordar que las Agencias de Viajes siempre han estado abiertas a conversaciones en las que se equilibren los intereses de ambas partes, y es por ello que estarían dispuestas a considerar un nuevo contrato de Agencia, lo que requiere visión de futuro y voluntad por ambas partes de sumar y conjugar mutuos intereses.

Por todo lo anterior, le solicitamos mantener, con carácter de urgencia, dentro de las próximas dos semanas, una reunión para debatir lo aquí expuesto.

En el Consejo Directivo de FEA AV de 4 de julio, el Presidente informó al Consejo de los acuerdos adoptados en el Comité Ejecutivo de 27 de junio, destacándose que desde el punto de vista jurídico se mantenía el status de comisionista de la Agencia de Viajes, pero desde el punto de vista comercial la propuesta de la compañía aérea se consideró inaceptable, en las condiciones actuales, ya que las mismas no validan este contrato, ya que no representan la remuneración plena que se establece en el contrato IATA de Agente de Viajes de Pasajeros Aéreos.

Por ello, se remitió carta a Iberia Argumentando nuestra posición y solicitando que, de forma urgente, se convocara una reunión al más alto nivel de representación por ambas partes.

El día 20 de julio se mantuvo reunión con la compañía en la que se trasladó a Iberia la necesidad de que las Agencias de Viajes tengan una retribución mínima garantizada, sin tener que llegar al inventivo, así como, plantearon la necesidad de llegar a un nuevo marco de relación entre la compañía y la agencia de viajes.

El día 19 de septiembre se mantuvo una Reunión Sectorial en la que se adoptaron los siguientes acuerdos:

- Solicitar una reunión a IBERIA a la que asistirían los Presidentes de CEAVYT y de FEA AV; se reunieron con el Presidente de IBERIA el día 10 de octubre. En esta reunión le transmitieron el frontal rechazo del Sector a la imposición de la llamada "Comisión Cero", así como se reclamó una Retribución Garantizada que cubra los servicios prestados por las Agencias, la elaboración de un nuevo contrato que regule la relación entre IBERIA y las Agencias, estableciendo una

relación transparente, así como que la fecha de extinción del contrato actual impuesta por la Compañía tuviera efectividad a partir del 30 de Abril de 2007.

- El día 24 de octubre se mantuvo una Reunión D. Manuel López Colmenarejo, en la que avanzó el nuevo sistema retributivo, a la que asistió la Abogada de la Compañía y en la que rechazaron totalmente tratar cualquier tema económico, así como reunirse conjuntamente con todo el Sector. El nuevo sistema consistiría en:
 - a. Comisión Fija del 0,4% durante 2007.
 - b. Incentivos Variables
 - c. Contrato muy parecido al actual.

Asimismo, se llegaría a la comisión cero el día 1 de enero de 2008.

El Consejo Directivo de FEAAV celebrado el día 26 de octubre acordó:

- Frontal rechazo de FEAAV a esta imposición de condiciones.
- Enviar comunicación a los Asociados recomendando la no firma del contrato hasta que se hubieran analizado todas estas cuestiones, así como el texto del nuevo contrato.
- Requerir a Aviación Civil o a AENA el porcentaje de vuelos en las distintas rutas domésticas que opera IBERIA.
- A IBERIA, el porcentaje de Agencias de Viajes que no han alcanzado los objetivos en los dos últimos años, y realizar una encuesta a nuestros Asociados para saber cuantas han alcanzado estos incentivos.
- Plantear a IBERIA:
 - o Que la fecha de extinción del contrato actual impuesta por la Compañía tenga efectividad a partir del 30 de Abril de 2007.
 - o Señalar la necesidad de tener acceso a un producto diferenciado.
 - o Que se incluya el importe de la remuneración fija en la tarifa (Modelo de contrato) y oportunamente desglosado. Se remitió nuestros modelo de contrato el día 28 de noviembre.

En este mismo sentido, el día 31 de octubre se remitió Carta Abierta al Director Comercial de IBERIA, en la que se reiteraron nuestras peticiones, así como se dejó constancia de que la respuesta de la Compañía había sido negativa y decepcionante.

El día 3 se recibe el contrato de IBERIA.

El día 6 de noviembre se remitió Carta al Director Comercial de IBERIA transmitiéndole el frontal rechazo de FEAAV a esta imposición de condiciones. Ese mismo día, se remitió comunicado a las Asociaciones en el que se les informaba que las condiciones económicas que IBERIA quería imponer a partir del día 1 de enero de 2007, habían sido frontalmente rechazadas por nuestro Consejo Directivo, así como recomendábamos que, en el caso de que IBERIA persistiera en su postura, las Agencias de Viajes no firmasen los nuevos contratos.

Asimismo, les remitimos textos de comunicaciones a dirigir a sus Agencias Asociadas, para que, en función de lo que cada uno determinase, lo enviaran a IBERIA. Dichos textos, los distinguimos con las letras A y B, por cuanto el A deberían remitirlo aquellas Agencias de Viajes que asumiendo que la terminación de las relaciones con IBERIA se produjera el 1 de enero de 2007 no desearan firmar el nuevo contrato y el B aquellas otras que prefirieran firmarlo. En ambos casos, quedaría reservada, como en ellas se indicaba, la posibilidad de formular las correspondientes reclamaciones a su término.

El día 20 de noviembre, y al conocer que IBERIA estaba presentando a las Agencias el contrato, sin incluir los Anexos C y D, remitimos carta a IBERIA. En ella, FEAAV señalaba que, dado que los Anexos forman parte del Contrato, según la referencia explícita que se realiza en su cláusula 3ª, apartada 2º, éstos, igualmente debían ser presentados a la firma, por constituir un todo junto con el contrato, de lo que se debe informar a todas las Agencias de Viajes. Remarcábamos que, en consecuencia, el contrato no respondía a la totalidad que su propio texto indicaba, por lo que no resultaba posible hacer una valoración del mismo hasta que IBERIA lo completara.

El día 28 remitimos comunicado en el que se informaba de lo siguiente:

- IBERIA no había contestado por escrito a la carta que le remitimos el pasado día 20, y ante nuestros insistentes recordatorios y llamadas, telefónicamente nos respondió que los incentivos que se reflejan en dichos Anexos (Producción y Venta del Producto IBERIA y Crecimiento de los Ingresos Brutos Internacionales) se retribuirán a las Agencias pero que no se pueden firmar hasta que se conozcan los datos económicos correspondientes al ejercicio 2006 de cada Agencia.
- La compañía nos señaló que el contenido de dichos Anexos era públicamente conocido, pero que si a pesar de ello alguna Agencia

les solicitaba una copia de los mismos, IBERIA se los proporcionaría.

Por todo ello, FEAAV recomendó solicitar a IBERIA la remisión de una copia de los Anexos. No obstante lo anterior, le adjuntábamos los Anexos, así como le informábamos que estarían disponibles en la web www.feaav.org.

En relación a esta carta, la Compañía remitió el día 29 de noviembre un comunicado directamente a las Agencias de Viajes, en el que señalaba que no se producía inseguridad por la falta de los Anexos C y D, y que éstos se pasarían a firmar a partir de febrero de 2007, y aclaraban que IBERIA no estaba negociando con ninguna Asociación el cambio de modelo.

Ese mismo día se recibió carta de respuesta del Director Comercial de la Compañía al modelo de contrato remitido por FEAAV, en la que nos mostraba su sorpresa porque a esas alturas, le propusiéramos un modelo totalmente nuevo, afirmando que la mitad de las Agencias ya habían firmado el contrato.

El día 1 de diciembre se remitió respuesta a la Compañía señalando que:

- Ni su contrato, ni el modelo de retribución, ni las cantidades habían sido ni negociadas, ni consensuadas con las agencias, ni siquiera bajo la perspectiva de haber abierto un periodo de consultas en relación al mismo.
- El hecho de que el planteamiento de FEAAV no era extemporáneo lo justificaba que hacía unos días, IBERIA estuvo reunida, con ACAV y esta asociación le hizo una propuesta muy similar a la que recogen nuestro modelo de contrato, propuesta a la que IBERIA había señalado públicamente estar abierta. Asimismo, según informaba algún medio del sector, había Organizaciones como es el caso de CEAVYT que se manifestaba en la misma dirección que ACAV y FEAAV.
- Que IBERIA olvidó proponernos el argumento principal de porqué tendríamos que vender a IBERIA en esas condiciones comerciales. El conjunto de agencias de viajes no se sienten concernidas ni los plazos ni calendarios que IBERIA haya podido trazar, siendo, no obstante, sincera nuestra voluntad de encontrar un acuerdo, ya que como dices en tu carta, tenéis una postura abierta y constructiva para estudiar y discutir nuestras propuestas.
- Que había llegado el momento de empezar a proponer soluciones superadoras de las ya conocidas del 0,40%, etc..., proponiendo a

IBERIA un cambio radical de postura para poder buscar un acercamiento de las posiciones de cara a la colaboración futura.

En los últimos días del mes de diciembre de 2005, Spanair remitió las tablas de las comisiones básicas para las Agencias de Viajes a aplicar desde el 1 de enero de 2006, incluyendo la variación en el porcentaje por descuento de residente (del 38% al 45%).

El 10 de enero, tanto las asociaciones, así como las Agencias de Viajes, recibimos carta de la Compañía comunicando que, en línea con la actual situación del mercado, y su política comercial, se veían en la necesidad de cambiar las condiciones en el sistema retributivo para las Agencias de Viajes para el año 2006.

Por tanto, a partir del día 12 de enero de 2006, pasarían a aplicar la nueva comisión básica del 1%.

Inmediatamente, se trasladó a Spanair nuestra disconformidad por la repentina decisión de reducir la comisión básica a las Agencias de Viajes para el año 2006, vulnerando el sistema retributivo vigente hasta el 31 de diciembre de este año, así como interesó la suspensión de tal decisión hasta la celebración de una reunión monográfica para tratar esta fijación unilateral de nuevas condiciones.

El día 27 de enero se sostuvo dicha reunión, en la que D. Rafael Aragonés expuso ampliamente la situación del mercado y de la propia Compañía, situación que les había llevado a la toma de tal medida, reconociendo que el procedimiento no había sido el adecuado. A pesar de lo anteriormente manifestado, comunicó habían reconsiderado su postura haciendo la siguiente propuesta:

- Retrasar la aplicación de la comisión fija del 1% hasta el 1 de abril de 2006 (en consecuencia se aplicaría desde el 1 de enero de 2006 hasta el 31 de marzo de 2006 la comisión fija del 1,5% y se pondrían en marcha los mecanismos de corrección y de compensación del pago que comunicarían en breve).
- Se mantendría el incentivo variable previamente comunicado para este período.

- Aplicarían, desde el 1 de abril de 2006 y hasta el 31 de diciembre de 2006, una comisión fija del 1% y se ampliaría el incentivo variable desde el actual 3% hasta el nuevo 3,5%.

Además, en dicha reunión, se planteó a la Compañía un tema que consideraba muy grave, cual era el cobro del concepto de Service Fee por parte de Spanair en las ventas on-line realizadas por las Agencias de Viajes, lo que conllevaba a una duplicidad de los Service Fee, y la consiguiente salida del mercado de las Agencias de Viajes.

Fue solicitado a la Compañía que dejara en blanco la casilla correspondiente al Service Fee, con el fin de que si la venta se realizaba por la Compañía, lo cobrara ella misma, o si se realizara por la Agencia, fuera ésta quien lo cobrara, o bien que en los CRS se incluyeran todas las tarifas de Spanair, así como la misma disponibilidad de plazas.

Esa misma tarde pasaron la propuesta por escrito, sin reconsiderar su postura en cuanto al cobro del concepto de Service Fee por su parte en las ventas on-line.

FEEAV trasladó la propuesta a las Asociaciones que la integran, solicitando su posicionamiento con el fin de poder tomar una postura con el criterio de la mayoría.

El criterio de la mayoría de las Asociaciones de FEEAV, en relación con la propuesta de Spanair fue el siguiente:

NO SE ACEPTA, como solución final, es decir, como un nuevo acuerdo en sustitución de lo pactado anteriormente. No obstante lo anterior, y dada la importancia que este tema tiene para las Agencias de Viajes, procedemos a solicitar a la Compañía que mantenga la decisión parcial de aplicar la comisión del 1,5% hasta el 31 de marzo de 2006, a pesar de nuestra negativa a su propuesta global y sin compromiso alguno por nuestra parte, intentando llevarla al convencimiento de que debe mantenerla hasta el 31 de diciembre de 2006, como estaba acordado.

El Consejo Directivo de FEEAV celebrado el 29 de marzo, reiteró la postura en cuanto a que la Compañía debía mantener su compromiso de liquidar la comisión al 1,5%, hasta el 31 de diciembre de 2006; así como, el de aplicar, en su venta directa a clientes, criterios de comercialización y marketing no discriminatorios para las Agencias de Viajes, tal como se recoge en su

documento de 22 de diciembre de 2003, „Spanair-Nuevo Sistema de Comisiones 2004-2006”.

Por ello, el Consejo Directivo de la Federación acordó los siguientes acuerdos:

- Remitir requerimiento a la Compañía, en el que, principalmente, se le exigía que mantuviera los compromisos adquiridos con las Agencias de Viajes, así como se le advertía de las acciones que FEAAV, en defensa de los legítimos intereses de sus miembros, ejercería, en caso contrario.
- Recomendar a las Agencias de Viajes que remitieran escrito a Spanair (cuyo modelo adjuntábamos), ya que en caso de que la Compañía no respetara las condiciones del contrato, cada Agencia tendría que iniciar acciones legales contra la misma, siendo necesario acreditar el desacuerdo con el comunicado remitido por la Compañía.

El día 20 de Abril Spanair remitió carta contestando a los distintos temas que habíamos planteado:

1. *Con respecto al nivel de comisiones pactado con las Agencias de Viajes: Spanair no tiene inconveniente alguno en confirmarle la plena validez del sistema de comisiones acordado con las Agencias. En efecto, aunque algunas Aerolíneas hayan tomado la decisión de situar el nivel de comisiones muy por debajo del que mantiene Spanair, esta Compañía siempre ha considerado a las Agencias como un factor clave en la comercialización de sus servicios, por lo que tratará siempre de encontrar un modelo mutuamente beneficioso para ambas partes. En este sentido, aunque en un principio Spanair barajó la posibilidad de reducir el nivel de comisión al 1%, tal posibilidad ha sido finalmente descartada por la dirección de la empresa.*
2. *Con respecto a la no aplicación, por parte de Spanair, en su venta directa a clientes, de criterios de comercialización y marketing discriminatorios para las Agencias de viajes: Tal y como les hemos señalado en el apartado anterior, Spanair considera a las Agencias de viajes un elemento clave en la comercialización de sus servicios, por lo que no tiene inconveniente alguno en que las Agencias tengan acceso al sistema de ventas on-line de la Compañía.*

Ahora bien, tanto Spanair, como las propias Agencias deben respetar la legalidad vigente. Como sin duda conocerán, las Autoridades de Defensa de la Competencia han iniciado un expediente sancionador contra Spanair, Iberia, Air Europa y CAAVE por presunta vulneración del artículo 1 de la Ley 16/89, de Defensa de la Competencia (LDC), derivado de la fijación del cargo de emisión. Tras haber presentado todas las empresas imputadas sus alegaciones ante el Servicio de Defensa de la Competencia, este organismo ha decidido mantener los cargos imputados y remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, solicitando que se confirme la existencia de una infracción al artículo 1 LDC, y que se impongan sanciones económicas a las empresas imputadas (inclusive CAAVE).

Nada más incoarse este expediente, Spanair, siguiendo la recomendación de sus asesores legales expertos en competencia, comunicó a CAAVE que, con la finalidad de evitar cualquier posible infracción a la LDC, había tomado la decisión de no comunicar a las Agencias el cargo de emisión que decidiera fijar en su propio canal de ventas, al menos hasta que las autoridades de defensa de la competencia se pronunciaran sobre la legalidad de este tipo de comunicación.

Por consiguiente, en aplicación de esta medida, que además esperamos que comprendan y que apoyen, las Agencias son perfectamente libres para fijar al cliente final el cargo de emisión que estimen oportuno, y ello tanto en los billetes que comercialicen directamente, como en los billetes que comercialicen teniendo acceso al sistema on-line de Spanair. En ese último caso, Spanair abonará a las Agencias una comisión y fijará, además, un cargo de emisión reducido, siendo en cualquier caso, las Agencias completamente libres para fijar el cargo de emisión que estimen conveniente al cliente final.

- 3. Con respecto a su solicitud de que se proceda a la formalización por escrito del contrato de Agencia con cada una de los miembros de FEAAV, tomamos nota de ello, si bien, según nuestros asesores legales, no se trata de un acuerdo de Agencia puro, al disponer las Agencias de plena libertad para fijar el cargo de emisión."*

El Consejo Directivo de FEAAV celebrado el día 26 de octubre acordó:

- Recomendar a sus Asociaciones que denunciasen por intrusismo a la Empresa Fuerza de Ventas S.A. por la comercialización de los billetes de Spanair en los aeropuertos, sin tener título para ello.
- Señalar la necesidad de tener acceso a un producto diferenciado.
- Que se incluya el importe de la remuneración fija en la tarifa (Modelo de contrato) y oportunamente desglosado.

Además:

- No ejercitar competencia desleal.
- Acceso a todas las tarifas de internet a través de un GDS.

El día 22 de noviembre los Presidentes de AEDAVE y de FEA AV mantuvieron una reunión con el Director General (D. Lars Nygaard) y con el Director Comercial de SPANAIR (D. Rafael Aragonés), en la que les transmitieron los planteamientos del Sector y el malestar de las Agencias de Viajes ante su política comercial y declaraciones en prensa.

El Director General de SPANAIR manifestó que la Compañía era "sensible" a la realidad del Sector, por lo que estudiarían todos nuestros planteamientos, así como que en los próximos días, nos harían una propuesta que comunicarían de manera oficial a una Representación del Sector.

El día 11 de diciembre se mantuvo una reunión CEAVYT -FEA AV - SPANAIR en la que la Compañía planteó un cambio de filosofía hacia la Agencia de Viajes, en relación a 2007:

- Comisión básica: 1%
- Comisión variable doméstico: (0-3%)
 - A.- Cuota de mercado producto Spanair: máximo: 1,5%
 - B.- Incremento de Ventas BSP: máximo: 1%
 - C.- Comisión por calidad de venta: 0,5% en tarifas clases C, Y, U, B.
- Comisión variable internacional (0-3.5%).
 - A) Incremento Ventas BSP: máximo: 3%.
 - B) Comisión por calidad de venta: 0,5% en tarifas clases C, Y, U.

Dentro del cambio de filosofía, está el apoyo y no discriminación a las Agencias, sobre todo en la venta a través de su web.

FEA AV remitió contrapropuesta consistiendo en lo siguiente:

- Es necesario formalizar esta propuesta en un Acuerdo en el que se incluyan todas las declaraciones de intenciones que expuso la Compañía. Este Acuerdo debía tener una vigencia de 3 años, si bien los incentivos variables se podrían revisar cada año, en función de las cifras de la Compañía.
- Es necesario modificar alguno de los incentivos variables, como:

■ # # 6 E C ? F B3
 # = 3@F 3 V3) 3 D3
 :3@F

■ # # E(C ?3@F B3
 # = 3@F 3
 :3@F V3) 3

' 3 7 3 3
 3

% 3 8
 ' , &
 # ' 3 # ,
 &

" 3 # 8 & 7 3
 8 , '

3 6
 7 =

- # " '

C # " 7 , 3
 " + '

C , " + ' A 3
 #6]]]

" 3 7 3
 # , ' 3
 * " / # 7 3 4 - ,3 0 3 ,
 / 3 % 7 8
 # 3 7 " + ' 7
 ?3 # ' 6 " 3 , 6
 7 # 3 %
 3 " 3
 :< ' 0 # \$ ""+
 7 " 3
 ' 3 7 3 3
 #8 7 8
 * 3
 " #
 # 3 , 3 3
 4 8 3 7
 7 " 3 3
 ,
 0 3 # " ! "3
 & 7
 7 " + ' # F 3
 5 7 6 3 "0 _
 F :F 3 5 :F
 7
 3 , 7 " 7 3 3 3
 5 3 3 8
 D 3 " 3
 5 , 7 5 4
 7 D A" 3 , # 6 # 7
 # " 7 #
 ! ' 3 ;
 " 3 \$ ""+ , "+V! 7
 7 3 3
 F 5 9: ;3 ,
 # # 3
 # ' #

7 3 3 4 3
 & 3 ' # ' 3
 & ?> 5
 4 3 " 3
 + ' #
 9 # #
 " 0"+ , \$ ""+, , 0 " 3/ 6 J , 3
 - J 7 # 3
 ' : F 3 # 37
 ?3@F
 > # 3 3
 =
 > \$ ' =:F
 > # = :3@F E " ' ' B
 > " 8 # =
 ○ " #
 ○
 3 " 3
 3 7 7 # & \$ ""+
 3 3 5 9: 3 3
 7 # 3 " #
 5 " 3 3
 7 " , ' # #
 5 ' 3 5 7 &
 7 " 7
 " 7 3 7 3 =
 * S ' 7 ' :F

* S # 8 #
* S 8 # \$;
* S 8 3
7 #

IATA

7 ;3
6 3 5 8 3 7 5
3 6 3
7
6 , " # ' 3 ,
6
9 3 # 9G " / 7
=
C ! @ : !
" ! " ! @
U ! @ U ' # ' ,
3 & D , " ,
& D 3 " ,
' # 3 8
D 3 " ,

U I U # 8 #
- # 8 # ; ,
5 # #6 6 3 ,
3
5 " 13 ! , I , I
8 & ' # ,
" 5 3 3 \$, 3 8 ,
(# 3 5
8 7 # ,3
8 % ,3 3 8 & 3 D 6 3

J , 5

C. >@

. >@ 3
 U 8 U3
 : ; 7 # # % 3
 5 ,
 " %
 "0 3 # # ,
 7
 0 ' , # 3
 ' ' # 3
 " % 7 , Z 3
 "0 # . Z
 3 7 #
 3 % 7
 , 6
 . Z , 7 6
 ' # U(U "!"
 7 #
 3
 8
 7 5
 # # 7 # '
 # 3
 3 7 # ' , 7
 ' " 3 7
 7 , 5
 ' 8 # , 7
 5
 5 & 7 D ,
 6 ,3 3 4
 "0 4 # 7 D

" % 5 &
3 % 7 %
7 " + ' 6
3 , 7
,
!
7 # . >@
& D 3 5
3 6
4 ' .

C # 5 D C

& "!"
U , 5 D U , ' # 3 8 3 ' 3
, U C I U "!" % 7
' 6
" , ' 7 ' 7
7 & : F 7
>3 6 3 & , 4
6 , 3 5 &

3 "6
" + ' # #
. "!" >@ 3 #
, "0 _ 3 1 2
1 & 2 ' 3) * " + 3 3 3
" + ' 3 , 3
"0 _ 7 3 7
7 6 # # "6 3
' 3 #
" + ' #

3 7 , 7 7
& 8 , 5 8
' 3 % "6
' 3 7 &
37 3 8 3
3 3 , 7 1
2

DIRECTRICES SOBRE LOS ADMS

5 ! ""3
" # ' (<http://www.travel-agency-commissioner.aero>) ,
"! "
- 8 . "!"
" 0 ' >:> Y . " # 0 ' Y
3 " % " , . >@ Y , ! "0 3
:
; " + '
' 3 # 3 8 , 8 #
"0 _ 5 "!"
: - # ' # "0 3 7 7
6 #
"0 Ea : . >@ B ,
"0 5 # ' 3 6
"0 D Ea 9 : . >@ B
5 # ' "0 b & R
5 , . >:>3 " % Z"
Z a : : : 6 7
7 "0 Ea ?? .
>@ B
9) # ' :? # "0
7 D Ea : :
. >:> " " , a ? ; . >@ B) "0 7

% D Ea : : 9 . >: > " " B
 ? 5 "0 - - 6 D 9
 ; "0 Ea ? :
 . >@ B "0 3
 # "0 3
 Ea ? > , ? < . >@ B
 @ 8 # " ! "
 , - 6 D
 "0 3
 "0 5 7 "
 " 8 , # '
 # " " # '
 ' . >: > 3 " % Z " Z a : :: E%# B
 5 # 3 :
 ; 3
 3 , "0 _ 3
 % .

En cualquier circunstancia, "la regla de oro" debería ser que los agentes de viajes comprueben los ADM's en cuanto se recibido de la línea aérea y tomen la acción que consideren necesaria, según las resoluciones y dentro de los plazos límites establecidos. Esto probablemente ayudará a la eliminación de un gran número de ADMS y limitará el tiempo que consumen los procedimientos administrativos.

SUSPENSIONES DE COMPAÑÍAS AÉREAS DURANTE EL AÑO 2006:

- :9 = - , " D # H # :@
 - & = I "
 - ? = "
 - > , = - , " D #
 - :> = + H # > #
 - :< = " - %
 - :@ = "
 4 # &
 3 ' 3 ,

3 "!"AD

5

#

3

? 5

3

=www.iata.org/europe/cs.

4

3

:

"!"AD 3

#

6

RENFE

; ' ; . *\$ U* #
 . *\$ C" + ' U3 7
 6 # \$ 3 6 3, 7 % . *\$
 8 @ F
 =
 C =
 + = 3@ F
 + = 3@ F
 C = 3 F :F 3
 # 8 @F
 ' 0 # \$ ""+ ? ' =
 - . 5 & #
 - . & E
 : B 8 , 3 7 ' 3
 # \$ 7 " 6
 & 3 #
 - 3 3 & ' ,
 "0 \$3 , 7
 " + '
 - % # "0 \$3 3
 , " + '
 - - # \$
 : ' # # % 3 7 3
 8 3 3 3 3
 3 . *\$ 3 7
 7 7 &
 ;
 7

: ' # % 3
 7 . *\$ U* # .
 " + ' U3 7 : 3
 E # \$ B ' 3 8 ,
 3 7 U
 # C U3
 " + '
 # 3
 3
 " 3 :< # 3 7
 % 3 8 =
 - (- !".) *" .) * [* " -" * !." 0 \$(*!(= #6 ' !
 (3 3\$ ""+ 9
 # - \$:9
 3 7 3 3
 , 7 3 *\$ C(."0(."3 8
 - * ". " (* * -(" (* !!) (*"- V
 - "-=
 •
 !
 •
 • " -
 " 8 3 3 ' 0 # \$ ""+3
 3 3 =
 -) # & 7 "0 \$ 4
 3 . *\$ 3 7
 " + ' 3
 "
 - - 0 "0 \$= " = " "+C
) *"+C + --"C (.0(D"C+"- * "C"- "*! C D * 0(.
 " 3 4 5 '

37 5 8 , + 37 5

:< =
 - . & 7 . *\$ 7
 9 3 , 7
 - . & # 0 =
 3 , 7 5
 = U . *\$,
 " , #
 7 # \$
 3 7 ,
 U
 9 # ;3 . *\$ 3 ' "
 7 0 # "
 + , - 0 3 0 " , 0
 0 , # 3 0 + D 3 '
 \$ "" + C) * "" +
 3 7 3 5 6
 7 3 . *\$ 5
 # # " + '
 3 7 8 # 3 # 3
 % : 3 , 5 7 =
 - ' E B
 - #
 - . *\$ 8 # \$ # C 3
 6 8 " 0 \$ 3 3
 , 3 " + ' 7
 - * # 3 # 3
 7 # 5 3
 3 7
 7 #
 # 3 , 3 3
 , I , C

4 3 , 8
 " # ' 3 7
 #
 "4 7
 # 3 ,
 0 3 6 3
 # 3 8
 8 3@F 3 3@F # &
 # 9; Q
 :: " + ' &
 * \$ U # U 8 #
 3 =
 C =
 # D 3 + " , !
 = 3@F
 C * *! + (# =
 "B # =

:: "+ =

+!	E:B	*	*!	+ (E B
	E:@F C @F c				:3 F
	E @F C 9@F c				:3@ F
	E9@F ?@F c				3 F
	E?@F C@@F c				3@ F
	E@@F C ;@F c				93 F
	X ;@F c				93@ F

: . =

+!	E9B	*	*!	+ (E?B
	E F C@F c				:3 F
	E@F C : F c				:3@ F
	E: F C :@F c				3 F
	E:@F C F c				3@ F
	E F C @F c				93 F
	X @ F c				93@F

"B # # = 3@F # 3 + "
 V ! 3 7 6 " , #
) * -- (* 0) . (E: QB

8

* *! + (=

B S # #

9; Q

B S " * " * *! + (, 5 ,

7

B S " * "

E B (. " 0 (. " 0

P #

+ "/ . (

\$ "" + C) * "" +

3

3

5 &

3 7 7 " + ' 3 7

E B " / &

3

3'

=

:B - &

. * \$

3 7 , 7

#

%

. * \$ 3 3 7

8 # 3 7

, 5

& 7 & % , 3

. * \$ 7 3 6 , 3

P

B #

3 3 5

3 8

, ' 3 3

3 : < < @ 3

: , 3

9B

. * \$ &

&

" 3 # 3 # 3 6

" 3

7 # &

8 ! 7 # 7
5 #
. *\$, 9 #
;
3 ' 8 7 "
. *\$ %
" /
: 3 \$ ""+ ,) *""+ #
. *\$ 3 3 7
, ' & 3 ,
8 3 3 8 3 3
7 7 # 3 3
7 # 3
E 5 # B ,
,
% . *\$ 3 3
& , % 3
7 5 # 3 7
3 % # 3
& 3
3 3
8 , ,
7 #
3 7 3 7 5
E @G 6 B 7 #
" , 7 &
E B
3 & 7
& # 0 5
%
4 3 7 "0 \$ **Cargo del 3,5%.**

AIR MADRID

" 3 #6 \$ ""+ "!"
D
" 3 " .
"0. 03, 7 ""# #
% 3 3
7 5 " . "0. 0
3, 5 # & 7 D C ""!"
5
7
3 ' 8 3 7 7
" , 7 #
D C ""!"
5 " + ' D C ""!"
7 :@
3 " . "0. 0 ,
& # 5 7 3
, # , &
7 #
" . "0. 0
0 . >:> ""!"3 #
* 3 &
!"" , ""!"C #
3 % #
:? ""!"AD 7 7
%
" # # 3 7
D # 3
5 D ,
" "6

, :@

"! "AD 7 5

:@ "!"AD

" 3 " 3 7 5 3

" 3 7 # # ; 3
3 " + ' 3

4 3 7 " 4 D 3
"! " .

" # 3
" + ' 3 =

1- " + ' 7 3 5 , #
" 3 #
3 - , 3 &

3 5 5 5 3 #
" D 3

" + ' 4 3 3
" "6 3 3 "
- , : A:<< 3 , ED(< ,

:<<@B

" 8 3 5 5
? 7 7
3 3 4 3

" 3
3 3 " + ' 7 #
H 3 , 3 "

3 " + ' #
 " 3 8 3 3
 # '
 * 3 , #
 7 # # 5 5 3 7
 3 ' " + ' 3 '
 7 3 7 3
 , ' , 2 7
 , ' ,
) * " + # \$, " # #
 " ! " 3
 : > ' " ! "
 " 3 3
 " "
 \$ " " + " ! " ,
 %
 ' 3 " ! "
 # 3 6 7 3
 3 3 7
 # " 3 , 5 3 4 3
 ' 3 , 7
 3 7
 =
 " ! " 3 7
 # 3
 , &
 " + ' 4 \$ 7
 & #
 =

:\C S " + ' & " 3 "!" "

#6 37 ' 8 * & 3 "!" 7 %

\C - " + ' & 3 "!" # . ;:A ?3 7 # 37 > 7 # "6 8 ' =

- . & 7 5

- - 5 3 6 3 % C 3 , ' 5 ,

- - # # 3 , # # =

o @ Q # 5 :@ I

o ? Q # 8

:@ I , 8 # :@

, 9@ I

o ; Q #

7 ' 3 7 ' 3

5 ' 7

D ! ' 6 =

" 3 8 7 7

"6 & " + ' , , # 5 3 &

D ' #6
% , 0 3 7 5 7 # ! ' "
" + ' % ' ' "
& : # & "
+ ' "
" 8 3 "!" 7
: :@
7 :@ 3 7 " + ' 3 7
4 # 7 8 7 " 8
\$ ""+ % 8 7 "
7 3 7 " / 8
,
4 3, 3
8
" + ' 3

"! "AD
34 53,
& 5 :>

MAYORISTAS

" ; # 8
3 , 7 8) * "+3 7
3 3 =
C " *"
!?
C " 8 , 8 7
(& + ,
C \$) * "+
C * # , #

' # ,
 C
 - . (D- d! " * -" ". "0" 0 -(")! (".
 - # - , 7
 3 5 # , % 7
 8 3 5 & 7 3 #
 8 3 , 7 & 3 #
 5 3 4
 3
 " 3 @ ' 3 #
 " , 3 6 3
 % %
 ' , # 3 8 4 7
 7 8 3 8 # =
 => " , 5 =
 - - #
 7 ,
 5
 - + # 5 7
 5
 - " # % 5 &
 + 3+ 8&7 &3
 - I & % 6
 & #
 - . & 7 ' 5 I
 = 5 \ %= < : ? > ?? > ?
 E # B 7
 " + ' , A 7 0
 # " 7 # 1 2
 E 8 ? 3 '

#8 3 B 7 7 3 , 3
3 7 5
& 5 #
: C , ' 3
& E 4
7 B
8 ' # 3 7 8
- = & 3 ! 0 3 & 3
, 3 & * 3 , 3 D 3 &
+ 3 D 3 3 ? , ; 3 & 3 \$ + , " 5
J , & * 3
% " , .
7 ' , 7
& " , 7 3
3 ' " + '
, 7 & # 3
E B ,
3 \$ "" + 3 " * ! . " 3 7 6
7 " ,
" + ' , 3
7 7 & # 3 7
8 & 3 3 7
5
0 7 6 ' & 8
@ 3 " ,
C 3 5 5 = " ,
7 3 3 ,
3 7 # .
3 7 I # 5

! 3 8

3 5

4 3 3 7 , 5

\ %= < : ? > ?? > ? E # B

7 " + ' , A 7

0 # " 7 #

1 2 E 8 ? 3 .

#8 3 B 7 7 3 , 3

, # 7 5 5 3 ,

" 3 0 " , 7

7 8

J (! - =

5 3 =

3 3 3 ' 3 ,

' E : B 7 8 8

3 7 3 # &

, 7 8

& + 3 3 " 5

" 3 7 7 & 3

7 # 5 # 3 #

3 , # # ? ' ,

7 ' 7 8 @ 3 3 ,

5 5 3

' 3 & + D , &

0 7 8 & 5

" , 7 & , % " 3 7

! 3 7 # & , 3 7

6 &

C .) * (* 0 - " ((* 0 . ! + (

:9 # ! '
7 =
- + # C #
- #
-
=1
!!((, " + ' # 2
1 & ! 23
&

C .) * [* (* - " . () . ! (0 " 0 . 0 C D " . " / "

! 7 " %
" , " 0 + ' E) * "" + B \$ "" + 7
0 " CD ' 3
' # =
- " , 3 7 ' 0 #
- ! 8 8 3
=
o - A & 7
7 '
o l
o * , 3 % &
#
o #
0 d (8 3 =
=> - A & 7
7 '

0 " 7 %
3 !? 7
, 8 3 3
& 7 7 " 7 3
3 3 6 3 7
& 8 8 =

0 d (8
0 " CD '
! 3 @G
> ? "0. 0
\$ %=<: 9?9 ;

⇒ I

7 % :>
" 3 7 7
3 5 7
! ? & 8 7 '
- 5

5 # 3 &
I 4 3 , 3 4

OG 7 %

" 3 5 I 8 '
8 < & 5 8
7 8 # 5 & 7
4 5

5 I 3
7 # ,

⇒ * , 3 % &
#

3 7 '
" # ' 3 7 #

5 3, 7 &
3 5 5 5 3
3 7 # 1 23 3
D . " 7 &
" * "

" 8 3 % 7 & =
- =
4 3
- = 5 3 5 ,
3 3 7 5 ,
7 7 !? , 7 8
8

⇒ #
0 3 ') * " + 3 7 #
3 8 (8 7 5
" CD ' 3 ' 8
(8 7 8 3 , 7 5 8 4

4 3 ,
0 " , 3 7
8 3 7
" 3 8
7 5 ' ,

\$ & + 3 " , "0 \$ 3
" =

“DIRECCIÓN GENERAL DE TURISMO A LA JEFATURA DEL SERVICIO DE INSPECCIÓN.

DON JOAQUIN INFANTE NUÑEZ DE PRADO, con NIF 454467H, en representación de la UNION NACIONAL DE AGENCIAS DE VIAJES (UNAV), en su condición de Secretario General de la misma, con domicilio en la C/ Alberto Aguilera, 62, 28015, Madrid, de conformidad con las instrucciones recibidas, ante ésta Jefatura de Servicio y Dirección General comparezco y EX P O N G O:

Que desde hace algún tiempo se viene teniendo la evidencia, hasta resultar del dominio público en el Sector de las Agencias de Viajes en ésta Autonomía, de que los billetes de la Compañía Aérea SPANAIR los expende en los aeropuertos españoles una entidad denominada “Fuerza de Ventas, S.A.”, con domicilio en la Plaza del Callao, 5, de Madrid, manteniendo la citada entidad la mediación en la venta de dichos billetes, aún cuando no se tiene constancia o conocimiento alguno de que para ello disponga, como exige el artículo 2.1 del Decreto 99/1996 de 27 de junio de ésta CAM, del preceptivo Título-Licencia que habilita para el ejercicio de Agencia de Viajes.

Consideramos que en este caso no resulta de aplicación a Fuerza de Ventas la excepción prevista en el artículo 2.2 del Decreto CAM antes citado, ya que son distintas entidades y personas jurídicas, SPANAIR y Fuerza de Ventas, hasta el punto de que tienen diferentes números de CIF: la primera A-07225154 y Fuerza de Ventas A-82580093. Así, las características de SPANAIR que permiten por su naturaleza la aplicación

excepcional del citado art.2.2, no se pueden hacer extensivas a Fuerza de Ventas, que es persona jurídica independiente.

No aparece, tampoco, en los billetes de SPANAIR que expende Fuerza de Ventas para el transporte de viajeros, indicación o referencia alguna en ellos a que dicha entidad sea el porteador o transportista, con lo que a dicha Fuerza de Ventas, de acuerdo con el artículo 352 del Código de Comercio, no se le puede atribuir tal condición de transportista, por lo que, correlativamente, no se le puede incluir en la excepción del 2.2 del Decreto CAM de regulación de las Agencias de Viajes.

Debe Fuerza de Ventas, en base a todo lo anterior, para intermediar en la venta de billetes de SPANAIR, obtener y proveerse del Título-Licencia de Agencia de Viajes, y hasta donde realiza tal actividad, sin disponer de tal habilitación, está frontalmente infringiendo los artículos 23 y 24 del Decreto CAM 99/1996 de 27 de junio, pues no concurre ninguna de las circunstancias que la exonerarían de tal obligación, lo que, globalmente, origina un serio perjuicio a las Agencias de Viajes de ésta Comunidad legalmente habilitadas para operar en aquellas transacciones.

Por todo ello.

S O L I C I T O.- Tenga por formulado éste escrito, por hechas las manifestaciones que contiene y, previos los trámites legales pertinentes, acuerde lo necesario para suprimir la irregular situación expuesta y para corregirla y sancionarla, de conformidad con el artículo 25 del Decreto 99/1996, de 27 de junio.

Madrid, a 8 de noviembre de 2006'

**“DIRECCIÓN GENERAL DE TURISMO
A LA JEFATURA DEL SERVICIO DE INSPECCIÓN.**

*DON JOAQUIN INFANTE NUÑEZ DE PRADO, con NIF 454467H, en representación de la **UNION NACIONAL DE AGENCIAS DE VIAJES (UNAV)**, en su condición de Secretario General de la misma, con domicilio en la C/ Alberto Aguilera, 62, 28015, Madrid, de conformidad con las instrucciones recibidas, ante ésa Jefatura de Servicio y Dirección General comparezco y **EX P O N G O:***

Que desde hace algún tiempo se viene teniendo la evidencia, hasta resultar del dominio público en el Sector de las Agencias de Viajes en ésta Autonomía, de que los billetes de RENFE los expende en estaciones, recintos y establecimientos de la Red una entidad denominada “Administrador de Infraestructuras Ferroviarias “ (ADIF), con domicilio en

Avda. Pío XII, 97, (28036), Madrid, manteniendo la citada entidad la mediación en la venta de dichos billetes , aún cuando no se tiene constancia o conocimiento alguno de que para ello disponga, como exige el artículo 2.1 del Decreto 99/1996 de 27 de junio de ésta CAM, del preceptivo Título-Licencia que habilita para el ejercicio de Agencia de Viajes.

Consideramos que en éste caso no resulta de aplicación a ADIF la excepción prevista en el artículo 2.2 del Decreto CAM antes citado, ya que:

- La indicada entidad, creada por el Real Decreto 2365/2004 de 30 de diciembre, tiene personalidad jurídica propia, independiente de la de RENFE, es considerada por su disposición fundacional de naturaleza empresarial y con capacidad, por tanto, para solicitar y obtener la habilitación legal de Agencia de Viajes, de la que, por lo que hasta ahora se ha podido conocer, no dispone.*
- Son, en consecuencia, distintas entidades y personas jurídicas RENFE y ADIF, hasta el punto de que tienen diferentes números de CIF: la primera..... y ADIF el G 2806749. Así, las características de RENFE que permiten por su naturaleza la aplicación excepcional del citado art.2.2, no se pueden hacer extensivas a ADIF, que es persona jurídica independiente. y de la relación de sus funciones y objeto que recoge el artículo 21 de la Ley 39/2003 de 17 de diciembre ,de la que procede el Real Decreto arriba citado y reproduce y desarrolla su Decreto fundacional, no aparece ni figura la expedición de los billetes al público ni, menos aún, la previsión de que en algún momento pueda desarrollar la actividad de Agencia de Viajes, pues sus funciones y objeto son, fundamentalmente estratégicas y para provisión de infraestructuras ferroviarias.*
- No aparece, tampoco, en los billetes de RENFE que expende ADIF para el transporte de viajeros, indicación o referencia alguna en ellos a que dicha entidad sea el porteador o transportista, con lo que a dicha ADIF, de acuerdo con el artículo 352 del Código de Comercio, no se le puede atribuir tal condición de transportista, por lo que,*

correlativamente, no se le puede incluir en la excepción del 2.2 del Decreto CAM de regulación de las Agencias de Viajes.

Debe ADIF, en base a todo lo anterior, para intermediar en la venta de billetes de RENFE obtener y proveerse del Título-Licencia de Agencia de Viajes, y hasta donde realiza tal actividad, sin disponer de tal habilitación, está frontalmente infringiendo los artículos 23 y 24 del Decreto CAM 99/1996 de 27 de junio, pues no concurre ninguna de las circunstancias que la exonerarían de tal obligación, lo que, globalmente, origina un serio perjuicio a las Agencias de Viajes de ésta Comunidad legalmente habilitadas para operar en aquellas transacciones.

Por todo ello.

S O L I C I T O.- Tenga por formulado éste escrito, por hechas las manifestaciones que contiene y, previos los trámites legales pertinentes, acuerde lo necesario para suprimir la irregular situación expuesta y para corregirla y sancionarla, de conformidad con el artículo 25 del Decreto 99/1996 de 27 de junio.

Madrid a 18 de septiembre de 2006”

3) *''+ 5 #

7

3

-

7

5

=

C ~ * . ((! 3 -

C D ((e V () . (- \$

C + 0

C -

C 7 , '' #

C + '

C '' D A- 0 -

ACCIONES ASOCIATIVAS

APOYO ASOCIATIVO ANTE ANOMALÍAS DE COBRO DE CANTIDADES ADEUDADAS A NUESTRAS EMPRESAS

	#					5 5 3 7			8
	3	7	#	%					
						!	5	5	4 3
						7		7	7
						9	0		

) * "+

,

CEIM
(CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DE MADRID)

! 6 5
5

3 5 #

3 7 5

5

PRENSA E IMAGEN

; 5 #) * "+3 7 5 #
3 8 , #
" # ' ,
- * f(!) . , J 7 8
5 3 =
- !
- " .) "3
- #) * "+3 Desintermediación, 7
- 0 \$) * "+ 1
7 " 2
- . ' # " # =1-
7 ' #
- " " .) "C) * "+ 1 g 2 ,
1- D 2
- \$ ""+C "+V!3 & 3
3) * "+
- 4 . *\$
- 3 3
" J 3 1 # 2 7
5 ""++ ' %
3 7 3
7 1 % 2
- . 0 (&
1" . 2 &
! 5 ,) * "+
7 3 5
" + ' , # &

JUNTAS ARBITRALES DEL TRANSPORTE

) * "+ # 3 7
4 # , #
/ 7 #
5 5 ' 5 7
/ " ! 7 0 \$ 8 5 &
5 ' / ! 35
0 6 & 7 7
6%

CONVENCIÓN UNAV

3 7 3 G # &
) * " +3 ; , : < &
- f #) * " +3 # 6% 5
" 3 # , 6
1ª desintermediación" 4
3 7 3 # & & ;
! 3 3
5 # 3
& , 6 0
5 # =
* 4 = 3
3 # 3 ,

PRESIDENCIA DE HONOR Y ORGANIZACIÓN DEL CONGRESO:

PRESIDENTE DE HONOR: D. Alfredo Sánchez Monteseirín
Alcalde de Sevilla

MIEMBROS DE HONOR: D. Fernando Rodríguez Villalobos
Presidente Diputación de Sevilla
D. Paulino Plata Cánovas
Consejero de Turismo, Comercio y Deporte

PRESIDENTE DEL CONGRESO: D. José Luis Prieto Otero
Presidente de UNAV

COMITÉ ORGANIZADOR: D. José Luis Prieto
Dña. Natalia Frutos
D. Leocadio Santamatilde
D. Antonio Vicario
D. José Luis Barbero
D. José Luis García Lozano
D. Ramón Buendía

- " *")) . " [* (\$ " - 0 - " (* + * [* 3
 0 " 8 5 & 3 " # 3 7
 #
 , #

SESIONES DE TRABAJO:

- *! . + * (* . (\$ (* " - =
- ◆ "+ "C" "0)
- ◆ " CJ (! -
- ◆ ! " - (* (! -
- ◆ " - - (C * 0 " * !
- ◆ - * (\$ ` " .

MESA REDONDA: "LA DESINTERMEDIACIÓN"

(* *! =

(. ". ! 0 - (. (+ 0 (. =
 0 3 " .) . ("
 0 / # " 3 D . "
 0 \$ & 8 3 " " 0)
 0 \$ i 3 * J C J
 0 . . 3 " - - (C * 0 " * !
 0 D 3 (- ! () .

(. ". ! 0 - " " * " 0 + " / =
 0 / 4 * . 3 + ' 6
 0 / / 6 (# 8 3 "
 0 " - 3 ! " .

(0 . " 0 (. " = 0 5 3 + ' E (B

