



JESÚS MARTÍNEZ MILLÁN

PRESIDENTE DE CAATV



La agencia deberá seguir siendo remunerada de manera suficiente a través del precio pagado por el cliente, por su contrato de transporte tramitado por ella; remuneración que debe ser independiente de cualquier cobro complementario fruto de servicios adicionales prestados al pasajero, y que deberán ser rigurosamente sufragados por él mismo. No regalemos nada al cliente, por cuenta del ingreso percibido de la compañía, ni tampoco caigamos en el error de regalar nada a las compañías, trasladando al cliente como servicio prestado el importe del servicio de mediación que realmente hemos prestado a la compañía.

No he utilizado la palabra comisión, concepto que no debemos repudiar, pero tampoco sacralizar.

Busquemos una fórmula, o varias si es necesario, que nos aseguren a todos una justa compensación por nuestro trabajo y se amolden a las circunstancias de los diferente modelos de negocio del mercado:

- Mayoristas: tarifas netas, como hasta ahora.

- Minoristas: a) Comisión clásica. b) Supresión de comisión: precios netos, con creación de una nueva casilla en el billete (en soporte papel electrónico...) donde la propia compañía sugiera una cantidad fija o variable, con un mínimo en todo caso, que pueda ser la referencia desde la cual los agentes actúen a su libre albedrío y criterio comercial, manteniéndola o alterándola, y que deberá cobrar la propia compañía en sus ventas directas. c) Fórmula mixta, que podría basarse en un fijo independientemente del destino y valor del billete, y una cantidad variable relacionada con el importe del billete en relación al área de destino.