

FACVE expresa su malestar y preocupación por los trastornos operativos del NDC

Buenos Aires, 23 de mayo de 2023. [FACVE](#), el **Foro Argentino de Consultores y Empresas de Viajes**, expresa su preocupación con los trastornos operativos que está generando el NDC. La nueva herramienta no da soluciones hoy a las múltiples tareas diarias que se presentan en una agencia, como reemisiones, elección de medios de pago, cambios de fecha, de asiento, de equipaje, entre otras tantas tareas que se deben solucionar a través de los call centers y páginas web de las propias líneas aéreas, afectando directamente al cliente final, con demoras en las respuestas y otras limitaciones de servicios no resueltas en el nuevo desarrollo.

Desde la comisión de transporte aéreo que **FACVE** integra junto a **FAEVYT** solicitan que la implementación del NDC se postergue hasta tanto el nuevo sistema de reservas esté en una fase de mayor desarrollo e integrado con los GDS, para que no sea un retroceso a la actual operatoria uniforme a través de los sistemas globales de distribución.

Para entender las diferencias, cuando un agente de viajes hace una reserva en Amadeus, Sabre o Travelport la misma se aloja en el GDS y desde allí se puede acceder y comparar con toda la disponibilidad de lugares y tarifas de todas las líneas aéreas, mientras que si lo hace por NDC la reserva se encuentra en el sistema de la propia aerolínea no permitiendo la comparación transparente y en forma simultánea de todas las tarifas y opciones de vuelos del mercado.

Además otro punto crítico es que con el nuevo modelo NDC los procesos de facturación, seguimiento de la reserva y demás servicios de posventa deben realizarse hoy en día en forma manual y en muchos casos quedando supeditados al horario de atención y disponibilidad de los call centers de las aerolíneas mientras que en la operatoria a través de los GDS estos procesos están automatizados de forma uniforme.

Todas estas modificaciones impuestas por las aerolíneas afectan a las agencias de viajes, que en la búsqueda de mantener la calidad de servicio con su cliente deben realizar hoy más tareas manuales, con más personal y deberán asumir mayores costos de integración al tener que hacer inversiones altamente costosas en desarrollos para conectar su back office a tanto NDC como línea aérea operen.

“Sabemos que el objetivo de las líneas aéreas con la nueva tecnología es tener mayor control en la distribución, vender mejor su contenido y disminuir costos, pero entendemos que hace falta que se mejoren estos desarrollos por parte de las aerolíneas si se quiere lograr una implementación del NDC de forma que promueva una sana competencia, no atentando con la transparencia del mercado y convirtiéndose además en una herramienta superadora para todo el canal de distribución independiente”, sostuvo Carlos Núñez director ejecutivo de FACVE.

Destacamos también las recientes declaraciones del **FOLATUR**, Foro Latinoamericano de Turismo, en donde claramente expresa entre otros puntos, sobre la fragmentación de los mercados y los cobros discrecionales anticompetitivos por parte de las aerolíneas al no abrir el inventario en forma completa, y refiere que *“Sería preciso que toda la industria cuente con información concentrada a través de los GDS, de modo que el agente de viajes pueda ofrecer a los usuarios todo el espectro de posibilidades para que estos puedan adoptar las mejores decisiones”*.

*Adjuntamos Declaración.

Acerca de FACVE Foro Argentino de Consultores y Empresas de Viajes

FACVE nació en 2005 con la finalidad de promover prácticas favorables y éticas para el continuo mejoramiento de sus miembros en la prestación de servicios de viajes. La institución nuclea a las principales agencias IATA y empresas de la industria de viajes e integra una de las vicepresidencias de FAEVYT -Federación Argentina de Empresas de Viajes y Turismo-.

Web: <http://facve.org/>

Redes sociales:

Linkedin: <https://www.linkedin.com/company/facve/>

Instagram y Facebook: @facve_arg

Contactos de Prensa:

Juan Morell jmorell@partner-press.com

Victoria Espindola vespindola@partner-press.com

Soledad Quijano squijano@partner-press.com