

SPANAIR

Nuevo sistema de comisiones a las Agencias de Viajes

Periodo de vigencia:

01 Enero de 2007 a 31 de diciembre de 2007

Spanair 2007

Cuadro de comisiones básicas a aplicar desde 01 de Enero de 2007 hasta 31 de Diciembre de 2007

Definición y cálculo del incentivo.

Spanair garantiza una comisión básica, según cuadro adjunto.- IVA NO INCLUIDO-

TABLA COMISION BÁSICA 2007

VUELOS	NO RESIDENTES	RESIDENTES
BALEARES-PENÍNSULA	0,93%	1,86%
INTERINSULAR PENINSULA	0,93%	1,86%
PENÍNSULA-PENÍNSULA	0,93%	-
CANARIAS-CUALQUIER ORIGEN / DESTINO	1,00%	2,00%
VUELOS INTERNACIONALES	1,00%	-
TALONARIOS SPP PASS	1,00%	-

Esta comisión mínima garantizada es susceptible de aumentar en función de los parámetros fijados en las tablas adjuntas: Tamaño, Fidelidad y tarifas de alto ingreso, con respecto al período anterior de referencia, tal y como se representa en los cuadros siguientes.

Spanair 2007

INCENTIVO VARIABLE DOMÉSTICO (0 - 4%)

A.- CUOTA DE MERCADO DEL PRODUCTO SPANAIR (0 – 1,5%)

Cálculo del % según:

Este incentivo mide la cuota que alcanza el agente y la compara con la cuota Media Provincial Spanair (CMPS). La comisión es de 0% para cuotas iguales o menores a la CMPS y alcanza su máximo del 1,5% cuando la cuota de la agencia es doble que la CMPS.

Cuota Agente	Incentivo variable
1,00 x CMPS	0%
1,33 x CMPS	0,5%
1,66 x CMPS	1%
2,00 x CMPS	1,5%

Este incentivo se pagará sobre el total de las ventas voladas BSP Domésticas

B.- INCREMENTO DE VENTAS BSP RESPECTO AL AÑO ANTERIOR (0-1%)

Cálculo del % según:

Este incentivo compara las ventas de la Agencia del período con el mismo período del año anterior. Así, aumentando un 25% las ventas, se puede conseguir un 1,0% de comisión variable

Incremento de ventas BSP	Incentivo variable
0 - 9,9%	0,0%
10 – 14,9%	0,25%
15 – 19,9%	0,50%
20 – 24,9%	0,75%
25% en adelante	1,00%

Este incentivo se pagará sobre el total de las ventas netas voladas BSP Domésticas

Spanair 2007

C.- INCREMENTO EN CALIDAD DE LA VENTA (0 – 1,5%)

Este incentivo compara las ventas de la agencia en clases C, Y, U, B del período en estudio, con el mismo período del año anterior. Así, aumentando un 30% las ventas, se puede conseguir un 1,5% de comisión variable:

Incremento en clases C, Y, U, B	Incentivo Variable
0 – 10%	0,0%
10,1% - 20%	0,5%
20,1% - 30%	1%
30% en adelante	1,5%

Este incentivo se pagará sobre el total de las ventas netas voladas BSP Domésticas en las clases C, Y, U, B

Spanair 2007

INCENTIVO VARIABLE INTERNACIONAL

A.- INCREMENTO DE VENTAS BSP RESPECTO AL AÑO ANTERIOR (0 – 3%)

Este incentivo compara las ventas de la agencia en el período con el período del año anterior. Cada 5% de aumento sobre el año anterior supone un 1% de comisión variable. Así aumentando las ventas en un 25%, se puede conseguir un 3% de comisión variable, que se corresponde con el máximo de dicha comisión.

Incremento de ventas BSP	Incentivo variable
0 - 14,9%	0,0%
15 - 19,9 %	1%
20 - 24,9%	2%
25% en adelante	3%

Este incentivo se pagará sobre el total de las ventas netas voladas BSP Internacionales.

B.- INCREMENTO EN CALIDAD DE LA VENTA (0 – 1,5%)

Este incentivo compara las ventas de la agencia en clases C, Y, U, del período en estudio, con el mismo período del año anterior. Así, aumentando un 30% las ventas, se puede conseguir un 1,5 % de comisión variable, que se corresponde con el máximo de dicha comisión:

Incremento en clases C, Y, D	Incentivo Variable
0 – 10%	0,0%
10,1% - 20%	0,5%
20,1% - 30%	1%
30% en adelante	1,5%

Este incentivo se pagará sobre el total de las ventas netas voladas BSP Internacional en las clases C, Y, D.

Spanair 2007

Condiciones generales de aplicación de incentivo variable

- La agencia debe alcanzar los parámetros detallados anteriormente para recibir comisión variable
- Pago mensual sobre producción neta volada
- En el caso de que Spanair varíe su producción (ASKs, fuente AENA) en más de un 10% sobre el periodo anterior, se revisará la tabla conjuntamente.

Los incentivos se pagan siempre que la agencia cumpla las condiciones sobre:

- Spanair Plus: Se compromete a preguntar de forma habitual al cliente si tiene la tarjeta Spanair Plus y a incluir los datos de la misma en el PNR
- Empresas: La agencia debe colaborar activamente con Spanair en la captación de nuevas empresas y el seguimiento de los acuerdos existentes. Asimismo, debe incluir los códigos identificativos y seguir los procedimientos operativos necesarios para su control.
- Imagen de marca: La agencia debería tener claramente expuesto en su escaparate o fachada la imagen de Spanair durante todo el periodo de vigencia del presente acuerdo, a través de pósters, horarios, maquetas, etc...proporcionados por Spanair. Asimismo, tendrá claramente a la vista el material promocional facilitado por Spanair en sus expositores.
- Prescripción: La agencia deberá prescribir/ofertar los productos de Spanair sin discriminaciones respecto a los demás transportistas
- Calidad: La agencia debe realizar todas sus reservas de acuerdo a la Normativa establecida al respecto y el código de conducta Europeo vigente para todas las agencias de viajes

Spanair 2007

Compromisos de Spanair

- Spanair se compromete a seguir con la política de lealtad, transparencia y colaboración e información comercial favorable a las agencias de viajes.
- Spanair reconoce explícitamente que la Agencia actúa como intermediaria
- Para mantener el cumplimiento de lo establecido en la resolución 824 de IATA (Artículo 9 de su contrato de venta de pasajes), confirma su decisión de remunerar a la agencia de viajes mediante comisión por su intervención profesional en estas transacciones, comprendiendo en esta comisión no sólo un determinado porcentaje sobre la ventas, sino, también, otros conceptos que la estipulaciones de este han detallado previamente.
- Spanair se compromete a no desarrollar actividades que puedan considerarse como competencia desleal que perjudiquen los legítimos derechos de la mediadora .
- Las agencias de viajes podrán tener el mismo acceso a cualquier tarifa a través de la herramienta creada en exclusividad para ellos spanair.com/agencias
- Spanair permitirá y facilitará el acceso de la agencia de Viajes a través de www.spanair.com/agencias, sin coste adicional alguno, a la totalidad de tarifas, y ello durante la vigencia de este contrato, evitando así cualquier tipo de trato diferencial entre el canal de venta directa o el canal de agencias de viajes.
- Spanair se compromete a dar acceso a todas las Agencias de Viajes través de la www.spanair.com/agencias a productos exclusivos hasta la fecha disponibles únicamente a través de venta directa tales como:
 1. Seguro de cambio
 2. Opción Avant
 3. Seguro reembolso
- Spanair se compromete a informar a las agencias de viajes sobre las campañas vigentes y esporádicas enfocadas a nuestro pasajero frecuente(Spanair Plus) para que la agencia pueda hacer esta información extensiva a sus clientes
- Spanair reconoce que todos los suplementos que formen parte de la tarifa serán comisionables, no siéndolo en consecuencia todos los suplementos o tasas que permanezcan fuera de la tarifa.
- Spanair incluirá en la publicidad de sus productos, una referencia apuntada mediante asterisco o signo similar, que indique que cada canal aplicará los cargos por gestión que estimen oportunos
- El presente acuerdo contiene todas las condiciones convenidas por las partes en relación al objeto del mismo y las vincula para su periodo de vigencia.