

el invitado

FELIPE GONZÁLEZ ABAD_Senior adviser EMEA&LA Amadeus IT Group

Algunas consideraciones macroeconómicas

Hace ya algunos años que la industria de la distribución de viajes ha alcanzado niveles de madurez muy altos, con cuotas de intermediación superiores al 75%. En la mayor parte de las industrias, cuando se alcanzan estos niveles en la curva de experiencia, suelen aparecer prácticas competitivas basadas en los precios con el fin de mantener o aumentar la cuota de mercado. Ésta suele ser la práctica habitual, pero no significa que sea necesariamente la mejor.

En el caso que nos ocupa, y dada la rapidez con la que se han alcanzado estos niveles, resulta conveniente analizar si se ha llegado a la saturación del mercado o si, por el contrario, existe aún una demanda insatisfecha.

En principio, parece lógico que una evolución positiva de la economía vaya acompañada de un aumento de la demanda de las prestaciones de los servicios asociados a la entrega de los bienes adquiridos y, por tanto, parece razonable buscar algún tipo de magnitud macroeconómica que ligue la evolución de estos procesos. Es decir, una magnitud que vincule el crecimiento económico con el incremento de la demanda de intermediación. En este orden de ideas, es conocido que la variación de la renta per cápita refleja la evolución de la disponibilidad de los consumidores en función del crecimiento económico; falta, por tanto, una magnitud que la relacione con la anterior y que refleje la evolución de la demanda de servicios relacionados con la distribución.

Afortunadamente, en todos los países se conoce el volumen total de las reservas aéreas realizadas por las agencias de viajes conectadas a los sistemas de distribución (GDS) y, por tanto, si dividimos esta cantidad entre la población total de ese mercado, obtenemos una magnitud que podemos llamar reservas per cápita, que reflejará la demanda media

por consumidor de los servicios de distribución de ese mercado.

Según la hipótesis anterior, crecimientos en la renta per cápita deberían venir acompañados de crecimientos paralelos de las reservas per cápita. Para comprobarlo, se ha examinado la información disponible desde el año 2000 en más de 200 países, y se han encontrado casos, como el de Argentina, en los que esta hipótesis se cumple de forma casi perfecta. Lo mismo ocurre en los casos de Paraguay o Perú, entre otros.

Por el contrario, hay países como Brasil o México en los que la influencia de la desintermediación ha provocado que, por el contrario, los crecimientos de la renta per cápita vayan acompañados por decrecimientos de la demanda de los servicios de distribución.

Evidentemente, la hipótesis de partida no parece que sea de aplicación general, y precisa encontrar las causas que expliquen estos comportamientos antes de definir las estrategias a implantar y los actores principales de estas estrategias.

En general, se ha observado que entre las causas fundamentales está la propia actuación de las compañías aéreas sobre los mercados, forzando a los consumidores a introducir hábitos de compra que, en la práctica, suponen la retirada de producto del canal de distribución.

A más nivel de desarrollo, mayor nivel de intermediación

No obstante, estos comportamientos no son homogéneos. Además, se observan algunos otros fenómenos interesantes como el caso de Norteamérica, que ha sido uno de los más activos defensores de la desintermediación –al menos en los primeros tiempos– y donde, desde el año 2003, las reservas per cápita se han estabilizado en cerca de 1,5 reservas por habitante/año. Este valor representa el mayor índice de intermediación del mundo después de los países escandinavos, en contra de lo que podría esperarse después de las campañas desarrolladas en ese mercado.

Estas observaciones, trasladadas a los mercados que generan los mayores volúmenes de reservas, pueden ser relevantes a la hora de definir las estrategias a seguir.

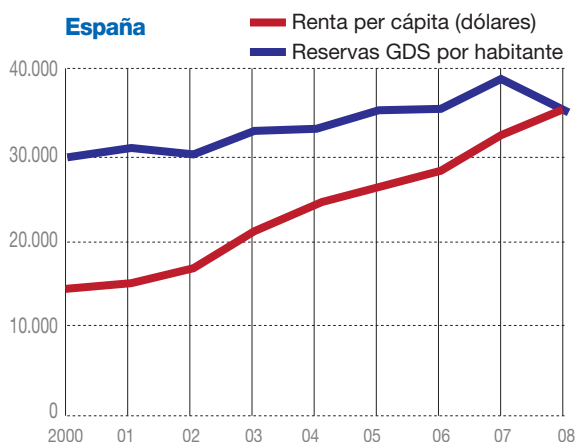
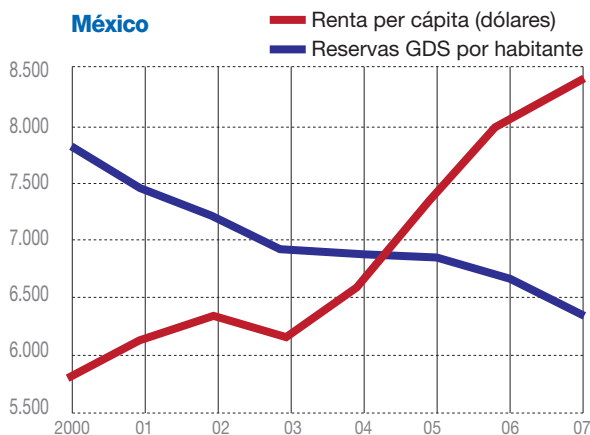
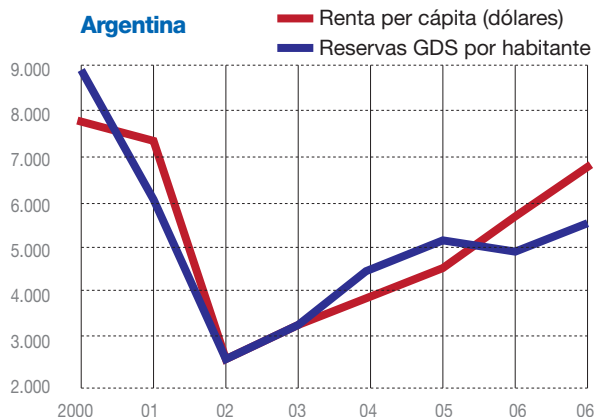
En efecto, se comprueba que en Europa se ha producido un estancamiento semejante al de EE UU, aunque el valor de las reservas per cápita en el Viejo Continente sea algo inferior a una reserva por habitante y año. Sin embargo, el estancamiento en el crecimiento de las reservas por habitante y año ha comenzado antes que en EE UU sin que en el periodo estudiado se haya producido una caída equivalente a la observada en otros mercados.

Una excepción a estas tendencias es la que se ve en España. El mercado español presenta aún un crecimiento sostenido a lo largo del periodo completo de observación. Las reservas per cápita han pasado de media reserva por habitante y año a cerca de una reserva por habitante/año, si bien se observa que las pendientes de crecimiento de la las magnitudes de la renta per cápita y las reservas per cápita están convergiendo y pueden cruzarse en poco tiempo.

En definitiva, en España todavía se mantiene el crecimiento del mercado y, lo que es más importante, las reservas por habitante y año pueden crecer todavía cerca de un 50%, antes de llegar a los niveles de EE UU. No obstante, la tendencia de este crecimiento es inferior a la del crecimiento de la renta per cápita, lo que muestra que las tensiones entre compañías aéreas y mercado ya han aparecido.

Como conclusión parece razonable que el cambio estratégico sea liderado por el canal de distribución, desarrollando estrategias que trasladen al mercado y a los proveedores de servicios –en particular a las compañías aéreas– que la forma más eficaz y eficiente de comercializar sus productos es la utilización del canal de distribución existente. Además, este canal sigue siendo el más utilizado en los países desarrollados y, en caso de querer influir

Evolución de la economía y de las reservas aéreas en GDS



Fuente: Elaboración propia

en los costes de distribución, todavía hay margen para que una parte de éstos pueda ser trasladada al cliente final.

En definitiva, una aproximación macroeconómica a un fenómeno hasta ahora considerado casi de economía doméstica.