

**ANEXO 1 –DOCUMENTO BSP**

**CUADERNO DE TRABAJO**

**"SERVICE FEE"**

**Indice**

*Introducción* \_\_\_\_\_ 3

*Situación actual de IATA en el modelo "TASF"* \_\_\_\_\_ 3

*Reporte de las transacciones a crédito al BSP* \_\_\_\_\_ 4

Liquidación de las transacciones \_\_\_\_\_ 4

*Adhesión al modelo IATA* \_\_\_\_\_ 5

Ventajas del modelo \_\_\_\_\_ 5

## Introducción

Con el desarrollo de nuevos modelos de remuneración entre las compañías aéreas y las agencias de viajes, y la aparición de nuevas figuras, como el cobro de un "Service Fee" por los agentes de viajes a sus clientes, estos nuevos elementos dan lugar a cambios en los procedimientos de facturación y cobro que, en principio, no deben suponer ninguna modificación en el proceso de liquidación de las ventas que realizan las agencias de viajes a las compañías aéreas a través del BSP.

Con la facturación de los "Service Fee" por los agentes de viajes a sus clientes, se puede generar una problemática en la gestión del cobro de esta figura, cuando al adquirirse un billete aéreo a un agente de viajes se realice el pago del "Service Fee" mediante tarjeta de crédito. A fin de solventar la problemática que puede surgir, IATA-España estará en disposición de ofrecer a los agentes de viajes, un modelo por el que actuando como "Merchant" de todos aquellos que así lo requieran, gestionará los "Service Fee" a crédito de los mismos.

Con el fin de poder realizar estas operaciones, IATA-España está trabajando para encontrarse preparada para ofrecer este sistema a todos los agentes interesados a partir del 1 de Diciembre, fecha para la que esperamos tener cerrado todos los contratos necesarios y probado internamente todo el sistema.

### Situación actual de IATA en el desarrollo del modelo "TASF"

Actualmente, nos encontramos negociando con varios Bancos los contratos para el cobro de las tarjetas de crédito de las entidades "VISA" y "Mastercard", con el fin de obtener las mejores condiciones en las tasas de descuento, así mismo estamos pendientes de las ofertas que nos realicen "American Express" y "Dinners Club". Intentando que el abánico de entidades de crédito que estén bajo el modelo sea el mayor posible, esperamos poder incorporar a la tarjeta UATP (TP) en este modelo desde un principio.

Como añadido al sistema, se esta estudiando con los Banco contactados, las mejores fórmulas posibles para que podamos proveer a los agentes que deseen adherirse al sistema, de un resumen mensual con todas las transacciones realizadas, por cada agente, que facilite a las mismas la conciliación de estas.

El software del BSP-España, se encuentra ya preparado para recibir este tipo de transacciones, nos encontramos en el proceso de realizar las primeras pruebas con los CRSs que permitan determinar la existencia de cualquier problema que pudiera existir en el procedimiento y hacer los ajustes que fueran necesarios.

Todos los CRSs participantes en el BSP-España han sido informados de este modelo, y requeridos para que estén preparados para aceptar este tipo de transacciones, por lo que esperamos que no exista, en principio, ningún problema para que puedan estar funcionando todos a partir del 1 de Enero de 2004

### Reporte de las transacciones a crédito al BSP

Una vez que una agencia se adhiera al sistema, IATA notificará al CRS su incorporación al modelo, y por tanto se posibilite el cobro del "Service Fee" mediante tarjeta de crédito.

A partir de este momento, cada vez que emita un billete, y el correspondiente "Service Fee" se pague con una de las tarjetas de crédito del sistema, su CRS generará la emisión de un "MPD" automático perteneciente a la compañía 954 (IATA) el cual estará relacionado al billete emitido y que será reportado diariamente al BSP, al igual que se hace con el billete emitido para la compañía aérea.

Este MPD contendrá la información contable del "Service Fee" y su caracterísitca principal es que no dará lugar a la impresión de ningún documento (paperless), su funcionamiento es similar a un billete electrónico, con la diferencia de que no hace falta asignación de numeraciones a modo de stock, y que por tanto no se controlara como otras numeraciones de documentos de tráfico suministrados por el BSP.

A la hora de hacer el "CCCF", más conocido como el "UATP", sólo habrá que validar un documento con la tarjeta de crédito del cliente (si el pago se hace con la misma tarjeta) en el que se incluirán las dos transacciones, el importe del billete y el importe del "Service Fee", para ello se esta imprimiendo un nuevo documento que se suministrará a todas aquellas agencias que se adhieran al modelo.

## Liquidación de las transacciones

IATA-España abonará todas las transacciones a crédito de los agentes adheridos an la liquidación mensual, estas transacciones aparecerán en un nuevo bloque, bajo un literal todavía sin definir en el que se agruparan todos los "MPDs" automáticos por "Service Fee".

Cada MPD automático figurará con un neto a pagar que será el correspondiente al importe del Service Fee", menos el liquido resultante a aplicar, al "Service Fee", la tasa de descuento acordada con la entidad de crédito correspondiente.

Así mismo, estamos trabajando para poder suministrar la correspondiente conciliación, la cual se remitiría con caracter mensual a los agentes adheridos. Dicha conciliación, además de incluir todos los abonos que se realicen en el mes, incluiría los cargos que se produjeran (devoluciones de importes por los titulares de las tarjetas de crédito en su caso). IATA generaría un ADM que ajustaría las devoluciones existentes en la liquidación del mes correspondiente, dicho ADM figuraría con código de compañía 954 (IATA) al igual que ocurrirá con el MPD automático.

### **Adhesión al modelo IATA**

La adhesión a este modelo es voluntario, sólo aquellas agencias que lo soliciten participarán en el mismo, para adherirse, los agentes que así lo deseen, deberán firmar un contrato con IATA-España, que nos facultará para poder asumir la gestión de cobro de las ventas a crédito de los "Service Fee" a modo de "Merchant".

El contrato de adhesión es actualmente objeto de estudio de nuestro departamento jurídico, por lo que no podemos proveer un ejemplo del mismo por el momento.

El modelo IATA permitirá que se gestionen los cobros de los “Service Fee” independientemente quien sea la compañía aérea propietaria del billete emitido por el agente de viajes.

## **Ventajas del modelo**

- Un contrato con IATA permite actuar para la gestión de cobro de los “Service Fee”, independientemente de la compañía aérea para la que se emita el billete.
- Un contrato con IATA es válido para todas las entidades de crédito del modelo.
- Un único CCCF (“UATP”) incluirá tanto el importe del billete como el del “Service Fee”.
- Atractiva tasa de descuento.
- Compensación mensual en la liquidación del BSP.
- Fácil conciliación mensual de las transacciones.