



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas



ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**ESPECIALIZACION EN DESARROLLO ESTRATÉGICO
DEL TURISMO**

MONTERO FERREIRO DANIEL

**INDICADORES PARA EL ANALISIS
COMPARADO DEL TRANSPORTE
AEROCOMERCIAL**

INDICADORES PARA EL ANALISIS COMPARADO DEL TRANSPORTE AEROCOMERCIAL

Nombre y Apellido del Autor: Daniel Montero Ferreiro

**Título: INDICADORES PARA EL ANALISIS COMPARADO
DEL TRANSPORTE AEROCOMERCIAL**

Director del Trabajo: Prof. Emér. Juan Carlos Chervatin



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas



ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**ESPECIALIZACION EN DESARROLLO ESTRATEGICO DEL
TURISMO**

AÑO 2013

INDICE GENERAL

Prólogo	Pág. 6
Introducción	
- Bases del Transporte Aéreo Internacional	Pág. 9
- Aspectos Jurídicos en la Argentina	Pág. 14
- Cooperativismo del Transporte Aéreo	Pág. 16
- La Revolución del Transporte Aéreo	Pág. 19
- Organización y Economía del Transporte Aéreo	Pág. 22
- Avatares del Fenómeno Turístico argentino	Pág. 26
- Amenazas para el Transporte Aéreo Internacional	Pág. 28
- La Búsqueda de Indicadores	Pág. 31
- Definición de Desarrollo del Transporte Aerocomercial	Pág. 34
- Definición del Nivel de Acceso al Transporte Aerocomercial	Pág. 36
- Selección de las Variables	Pág. 37
Metodología	
- Matrices de Datos	Pág. 42
- Cálculo del IDTA y ejemplo	Pág. 45
- Clasificación según el IDTA	Pág. 47
- Cálculo del INATA y ejemplo	Pág. 48
- Clasificación según el INATA	Pág. 50

Análisis de Resultados

- Análisis del IDTA** **Pág. 52**
- Serie estadística del IDTA para Argentina** **Pág. 56**
- Comparativa Mundial del IDTA** **Pág. 58**
- Análisis del INATA** **Pág. 64**

Conclusiones **Pág. 73**

Bibliografía Citada **Pág. 76**

Indice de Tablas y Figuras **Pág. 81**

PROLOGO

Es habitual toparse con la afirmación que la actividad económica del turismo contribuye en un todo al desarrollo de la aviación comercial. La brecha, sin duda, está en la definición de “turista” que otorga la Organización Mundial del Turismo (OMT) y a quiénes realmente consideran “turistas” los transportadores y autoridades de aplicación de la actividad aerocomercial.

Para quienes aún no lo entienden y para abordar nuevos indicadores, es necesaria una introducción que permita comprender que el negocio es mucho más complejo que un simple problema de conectividad.

Mediante un abordaje fundamental por la Historia, Derecho, Política, Economía y Organización del Transporte Aéreo, se aclaran diversos conceptos, narrados en forma simple, y con las perspectivas que se avizoran.

Existe hoy en día una lucha intelectual por imponer el transporte aéreo multinacional por sobre la concentración y centralización de empresas que eso provoca.

Pero sin las políticas públicas de protección que tomaron impulso en Chicago... ¿Qué hubiera pasado? ¿Cuánto más o menos se hubiera desarrollado el transporte aerocomercial a lo largo de todos estos años?

La ausencia de herramientas para medir estas cuestiones, sumado a que las estadísticas que se acceden en la región son de difícil comparación, ya que no hay un acuerdo único

acerca de cómo colectarlas, ni mucho menos exhibirlas, me hizo pensar cómo poder comparar el desarrollo de este tipo de transporte entre los diferentes países.

Por otra parte, partí de la hipótesis que pese a la expansión económica experimentada por la Argentina en los últimos diez años, no había sido acompañada por el desarrollo del transporte aerocomercial. Pero... ¿Cómo demostrarlo objetivamente?

Luego de ese marco introductorio, el trabajo se centra en el estudio de variables como capacidad ofrecida, tanto en cabotaje como internacional, PIB, población, arribos internacionales de turistas y otras.

De su ponderación y comparación entre diferentes países se construye un indicador que determina el nivel de desarrollo del transporte aerocomercial, en términos comparativos, analizable a su vez con el grado de apertura de los derechos de tráfico y de la propiedad de las empresas.

Por otra parte, a través de análisis seriados se establece como debería haberse desarrollado el transporte en Argentina, con un modelo matemático que puede aplicarse para cualquier país que se desee, aunque también por regiones o incluso, a nivel provincial.

Con la misma metodología de trabajo, se establecen análisis comparativos de países iberoamericanos y de sesenta países a nivel mundial.

El trabajo continúa en el estudio de la tarifa promedio en los principales mercados iberoamericanos, tanto para vuelos de cabotaje como en vuelos internacionales;

contrastándolo con el salario mínimo de cada país y el Indicador de Desarrollo de Transporte Aerocomercial (IDTA).

De su ponderación y comparación se construye un indicador que determina el nivel de acceso al transporte aerocomercial por parte de la sociedad.

Así mismo, se traza una comparación de la tarifa en rutas monopólicas y en rutas donde concurren al menos dos líneas aéreas y se establecen análisis seriadados y comparativos que permiten conocer la brecha entre el desarrollo del transporte aerocomercial y el nivel de acceso que disponen las sociedades a este tipo de transporte

En efecto, el objetivo del trabajo es contar con nuevas herramientas que permitan evaluar de manera objetiva, la eficacia y el desempeño de la política de transporte aerocomercial de un país

INTRODUCCION

BASES DEL TRANSPORTE AEREO INTERNACIONAL

Si bien el transporte aéreo es sin dudar un servicio turístico, en sus albores esta actividad económica estaba muy lejos de imaginarlo y sus objetivos no pasarían estrictamente por ello hasta al menos la llegada de los Jumbos en la década de 1970.

Concluida la primera gran guerra, comenzaron a desarrollarse las primeras aeronaves que admitían el transporte y un grupo de incipientes aerolíneas se reunieron en Bruselas en 1919 para crear la primera IATA (International Air Traffic Association, en vez de la International Air Transport Association actual) tras la Convención para la Navegación Aérea Internacional celebrada en París ese mismo año y que consagró las dos primeras libertades del aire: **el sobrevuelo del territorio sin aterrizaje y la escala técnica.**

La IATA de entonces sentó las bases de la cooperación en los tres pilares del transporte aéreo que aún hoy se sostienen: **economía, seguridad y eficiencia.** Y por esos años de aviones de chapa acanalada que en la mayoría de los sitios donde operaban utilizaban puertos por la inexistencia de infraestructura adecuada, se encontraban ante un desafío extremo: convencer a las personas para que utilicen ese nuevo medio de transporte. No les fue fácil y en cambio revolucionaron primero las comunicaciones: se pusieron al servicio de los correos postales, con ayuda de los gobiernos y sentando la base de que su misión era el **servicio público.** (Sampson, 1986)

Diez años más tarde, en Varsovia (1929), nació el primer tratado internacional sobre el transporte de personas y cosas y, considerando los infortunios de esa década (cantidad de accidentes, servicios ineficientes y déficit económico) se llegó a una definición que hoy también perdura: se reconoció que **el aire no era el medio natural para el desplazamiento del hombre**, en cambio sí lo eran tanto la tierra como el mar. Así, quienes utilizaran ese medio asumían un riesgo implícito en el contrato de transporte. En consecuencia, el tratado sirvió para limitar la responsabilidad de las empresas y cercenar los derechos de los consumidores.

La década siguiente no tuvo demasiados cambios porque las Naciones ya tenían el foco puesto en producir aviones bélicos. Sin embargo y pese a ese contexto ya había surgido con fuerza la **libertad del aire** para la aviación civil, y en consecuencia grupos económicos de Estados Unidos y Europa se ocupaban de realizar itinerarios aéreos en diversas partes del globo, incluida la Argentina. Esas empresas, eran apoyadas por sus gobiernos ya que las reconocían como un instrumento de soberanía. Algunos historiadores señalan que el desarrollo de Pan American en Asia durante la década de 1930 obedecía a un interés estratégico del gobierno presagiando la segunda gran contienda. (Sampson, 1986)

Esta dicotomía entre **libertad y soberanía** tuvo largas discusiones, que los diarios argentinos de la época relataron en crónicas políticas apasionantes. (Montero Ferreiro, 1993).

A diferencia de la primera gran contienda, en la segunda hubo una enorme producción de aeronaves que permitían el transporte de pertrechos y de tropas, pero de un solo

productor: Estados Unidos. Todo ese material iría a quedar disponible en tiempos de paz para el desarrollo del transporte. Sobre el final del año 1944, el conflicto viró hacia una segura victoria aliada y los Estados Unidos convocaron a una Convención del Transporte Aéreo Civil en la ciudad de Chicago. Allí se sentaron los cimientos definitivos de la aviación comercial. Tanto el derecho, la política como la economía del transporte aéreo giraron los casi siguientes setenta años en base al convenio que se suscribió el 07/12/1944 y que vulgarmente se lo llama Convenio de Chicago.

Consagradas las dos libertades de la Convención de París y reconociendo la soberanía absoluta y exclusiva de los Estados sobre el espacio aéreo situado sobre sus territorios, restaba determinarse cuáles serían las libertades comerciales del transporte: Estados Unidos pretendió imponer su posición dominante en los cielos y promovió los cielos abiertos entre los países, es decir que los Estados no debían intervenir en la concesión de derechos de tráfico para el transporte aéreo internacional consagrando ahí mismo un Convenio Multilateral de libertad en los cielos. Esta postura, que era apoyada por pequeños Estados que no habían desarrollado empresas nacionales, se enfrentó con la posición del Reino Unido, muy apoyada por los franceses. El denominado Libro Blanco de los ingleses imponía el Orden en el Aire y obligaba a que los Estados debían negociar entre sí los derechos de tráfico, con anterioridad al inicio de una explotación comercial y mediante Convenios Bilaterales. Mucho se habló sobre que Chicago en realidad fue un fracaso, porque no se logró el consenso. No hubiera sido posible otro resultado: muchos Estados habían sido excluidos de la Convención, incluida la Argentina. (Folchi y Cosentino, 1977)

Contrarrestando el dominio estadounidense, la posición británica se impuso en la redacción de la Convención de Chicago y en el derecho aeronáutico internacional, fijando los siguientes principios:

- La igualdad de oportunidades en los servicios internacionales de transporte aéreo.
- La reciprocidad real y efectiva.
- El derecho de los Estados de comunicarse y el principio de no discriminación.
- Defensa de los tráficos regionales.
- Unificación legislativa.
- Reserva del cabotaje.

El acuerdo de Tránsito Aéreo Internacional celebrado junto a la Convención en Chicago, determinó los límites de la navegación aérea o mejor conocidos como las cinco libertades del aire:

1. Libertad para volar sobre un país.
2. Libertad para aterrizar en un país (sin obligación de desembarcar o embarcar pasajeros o mercancías)
3. Libertad para transportar pasajeros o mercancías del propio país a otro extranjero.
4. Libertad para transportar pasajeros o mercancías de un país extranjero al propio.
5. Libertad para embarcar o desembarcar pasajeros o mercancías pertenecientes a un país extranjero, entre puntos intermedios.

Sin embargo, Chicago sentó fundamentos sólidos para la navegación aérea mundial en tiempos de paz. Creó un nuevo organismo de derecho público internacional, la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), bajo el patrocinio de las Naciones Unidas, que proporcionó un instrumento para mantener y coordinar las normas del tráfico

aéreo sobre todo en términos de seguridad operacional. Ante la insistencia de los estadounidenses, la sede no se estableció en París sino en Montreal.

En la actualidad, todos los países del mundo han ratificado la Convención de Chicago y participan de la OACI, la que a su vez funciona en Comisiones regionales, por ejemplo la CLAC (Comisión Latinoamericana de Aviación Civil). (Rodríguez Jurado, 1994)

Para comprender como se han puesto en práctica los casi tres mil convenios bilaterales vigentes en el mundo, es conveniente precisar el significado de los siguientes vocablos que suenan parecidos y en realidad no lo son:

- Tránsito: moverse en el espacio aéreo.
- Transporte: llevar personas o cosas a través del espacio.
- Tráfico: connotación comercial de los dos anteriores.

En la negociación de los Convenios Bilaterales, el principio de reciprocidad queda sujeto a la capacidad de cada Estado, también llamado Poder Aéreo (Guiraldes, 1979), es decir la cantidad de empresas y aeronaves nacionales.

Los Convenios Bilaterales poseen una validez espacial y se componen de tres partes:

1. Los principios que motivan el acuerdo entre los dos Estados.
2. Los derechos de tráfico o libertades del aire que se conceden mutuamente.
3. El plan de rutas en el cual se ejercen los derechos por las líneas aéreas designadas por cada Estado. Aquí se establece qué compañía será la ejecutora del tráfico aéreo, la cantidad de frecuencias (número de vuelos redondos que realiza una aeronave en

una ruta determinada y por semana) y con qué capacidad (cantidad máxima de asientos a ofrecer por semana).

ASPECTOS JURÍDICOS EN LA ARGENTINA

En nuestro país, con dependencia de una frondosa cantidad de decretos y reglamentaciones específicos; rigen la actividad aerocomercial tanto el **Código Aeronáutico (Ley 17.285)** como la **Ley de Política Aérea Nacional (Ley 19.030)**. Esta última, del año 1971, establece cómo se vincula internacionalmente el país estableciendo que en el orden internacional se asegurará la comunicación aerocomercial mediante servicios de transporte aéreo celebrando a tales efectos acuerdos bilaterales de tráfico. También, como se ejecuta el servicio de transporte aéreo regular de cabotaje. Sobre esto último, protege la nacionalidad de las empresas (propiedad sustancial y control efectivo), el Estado es responsable por la infraestructura y define a Aerolíneas Argentinas como el instrumento elegido para que ejecute la política aérea nacional.

Así, en ese entonces se le reservó el 50% del mercado de cabotaje y se le otorgó la exclusividad para operar en vuelos regionales e internacionales.

Claramente, Aerolíneas Argentinas se debatía por esos años entre la ideología de representar la grandeza de una nación (quinta compañía aérea del mundo en operar aviones a reacción) y la posterior transformación que se requería ante la proximidad de un campeonato mundial de fútbol. Salvo honrosas excepciones, las administraciones fueron nefastas y nunca logró consolidar el liderazgo en la región. (Potenze, 1987)

Si bien por estas cuestiones de exclusividad de la Ley 19.030, actualmente Aerolíneas Argentinas no está tan protegida, tanto por la situación que atraviesa la empresa como por la inacción que demuestra la Subsecretaría de Transporte Aero comercial en materia de política aerocomercial, el escenario es incierto ante la posibilidad de un cambio de gobierno. Se requiere con urgencia la construcción de una nueva política y que los legisladores conformen un nuevo Código Aeronáutico, que ordene la cantidad de cambios que se produjeron luego por intermedio de decretos y reglamentaciones, especialmente en la década de 1990, estableciendo nuevas reglas de juego para, a mi entender, tres cuestiones clave en el transporte aéreo nacional actual:

- Las tarifas reglamentadas entre bandas mínimas y máximas para servicios regulares de cabotaje.
- La concesión de rutas de explotación regular mediante audiencia pública. (El solicitante de una nueva ruta, allí debe demostrar tanto la capacidad técnica, operativa y económica de la empresa; como así también la conveniencia, necesidad y utilidad de la solicitud del nuevo servicio público).
- Los servicios no regulares en aeronaves de gran porte.

COOPERATIVISMO DEL TRANSPORTE AEREO

Del derecho internacional privado vuelve a surgir la IATA (International Air Transport Association), por segunda vez, en La Habana en 1945 con un claro objeto cooperador: **racionalizar costos y obtener mayores beneficios para las aerolíneas miembros.**

Cuestionada en los Estados Unidos por las leyes anti trust, la IATA nació con los preceptos de la época: era imposible competir. Y los Estados hicieron la venia como para que las tarifas fueran discutidas en sus Asambleas y reguladas por sus asociados. Así, palabras como over (bonificación o sobre comisión en la venta de los billetes de pasajes aéreos) eran tabú y las empresas descubiertas en su práctica eran severamente multadas por la misma entidad a la que pertenecían.

Juan Trippe, dueño y CEO de Pan Am fue un símbolo de la actividad del transporte aéreo que, casualidad o no, terminaba con su jubilación en el año 1972. Un año después surgió la primera crisis del petróleo (y el consecuente incremento del precio del JP1, combustible utilizado por las aeronaves), a la vez que se inicia el proceso de automatización con las primeras computadoras y acaba de nacer un nuevo modelo de negocio: Southwest Airlines. (Sampson, 1986)

Las telecomunicaciones han sido otro pilar de la cooperación. En 1949 un grupo de aerolíneas crea la SITA (Sociedad Internacional de Telecomunicaciones Aeronáuticas) en Bruselas, con el fin de instalar centros de telecomunicaciones de utilización común entre las compañías, a los fines de abaratar costos, siendo una empresa que hasta la actualidad brinda soluciones a la industria en materia de tecnología.

Las reservas y los costos de distribución del producto fueron, son y seguirán siendo clave en este negocio. Se crearon varios sistemas computarizados de reservas, muchos de ellos por la cooperación entre consorcios de empresas de transporte aéreo. Esos sistemas mutaron luego a la distribución también de otros integrantes de la cadena turística, como los autos en alquiler, hoteles, seguros y cruceros. En la actualidad, los denominados **GDS (Global Distribution System)** son principalmente tres: Amadeus, Sabre y Travelport.

Los GDS han tenido un socio clave para el éxito del negocio: los agentes de viaje.

Así, las reservas que los agentes de viaje solicitaban por teléfono o incluso télex directamente a las compañías aéreas, las que a su vez manejaban un sistema de reservas manual en base a ficheros por cada vuelo de su programación, se fueron sistematizando y obligaron a la IATA a pensar en cómo las aerolíneas podían hacer frente a esa revolución al menor costo posible. Hacia entonces, IATA había establecido un sistema de compensación entre las aerolíneas denominado **Clearing House**, en su casa central en Ginebra, que permitía que una aerolínea emitiera tramos de vuelos operados por otras compañías miembros de IATA y cobrara o pagara, conforme a un calendario, luego de una compensación entre las cuentas que tenía por cobrar y pagar.

Ese modelo de compensación universal fue replicándose por parte de la IATA en cada país, para la relación en términos de distribución con los agentes de viaje: nacieron los **BSP (Billing Settlement Plan)**. En los BSP del mundo, el ahorro en los costos para las aerolíneas tiene por objeto centralizar la administración y la relación de la

comercialización de los billetes de pasaje y las guías de carga por parte de las agencias de viaje y de carga acreditadas por IATA.

Para que una agencia de viajes sea acreditada por la IATA, debe cumplir una serie de requisitos formales y respaldar su giro comercial mediante garantías reales.

El BSP (en Argentina, creado en 1993) es un sistema administrativo organizado que fija un calendario dividido en tres partes: 1º fecha de rendición de los agentes de viaje en cuanto a los billetes de pasaje o solicitudes de reembolso emitidos en un período determinado (actualmente semanal), 2º fecha de visualización de una liquidación compensada entre todas las aerolíneas a favor de quienes se emitieron esos billetes con un único total a abonar por el agente, 3º fecha para su pago centralizado en una única institución bancaria, la que a su vez compensará las cuentas por cobrar o abonar y transferirá el resultado a cada compañía aérea.

LA REVOLUCION DEL TRANSPORTE AEREO

Históricamente, los Estados Unidos han concentrado al menos la mitad del tráfico aéreo mundial de pasajeros y lo que sucedería en la administración del Presidente Carter (1978) dio el puntapié al transporte aéreo moderno de la actualidad: “**Desregulation Act**”. La desregulación echó a tierra todas las concesiones de ruta y permitió a todas las empresas estadounidenses a volar en el mercado de cabotaje en libre competencia. Para empresas como Braniff, Eastern, Pan Am y TWA fue el golpe de gracia. Encima un año después (1979) se sucedió una nueva crisis petrolera. (Sampson, 1986)

Solo recién en ese contexto de competencia perfecta, surge la necesidad de buscar alternativas de negocio que fijen su eje en los costos y en base a ello ofrecer servicios más competitivos: **Southwest** inicia un modelo de negocio que incluye volar solo a destinos de cabotaje utilizando un único modelo de avión (Boeing 737). Así, los ahorros en compra de aeronaves (mayor cantidad de un modelo = mejor precio), stock de repuestos, capacitación y entrenamiento de pilotos, tripulantes de cabina y mecánicos. Desde un enfoque conceptual, existen economías de escala cuando a aumentos en la utilización de todos los insumos productivos les corresponden aumentos más que proporcionales en el nivel de producción obtenido. (Iturriza, 1982)

Southwest descubrió que ese enfoque traía aparejado resultados crecientes y favorales, a la que sumó una única configuración de asientos en todas sus aeronaves, lo que facilitó la comercialización de los vuelos, irrumpiendo también en la distribución de su producto en las estaciones de servicio de combustible mediante quioscos autoservicio, siendo precursores en innovar en materia de distribución.

Esta empresa, se convirtió en una aerolínea grande y la única en los Estados Unidos que ha ganado dinero todos los años desde sus inicios y que ha visto de lejos el camino de las demás empresas connacionales que debieron atravesar el Capítulo 11 de la Ley de Quiebras de los Estados Unidos. (Airline Bussiness, 2012)

Todos los modelos de aerolínea **low cost**, que van desde la argentina LAPA de los '90 hasta la brasileña AZUL de la actualidad, pasando por Ryanair o Easyjet **imitaron a Southwest**. Las últimas cuatro adoptaron también un modelo de administración de ingresos creado por Southwest, pero perfeccionado por British Airways en 1990: el **yield management**.

Pero además, aparecieron los **HUB** (Centros de Distribución) para hacer más eficientes los tráficos, al principio en función de la heterogeneidad de las flotas, pero luego como un verdadero modelo de gestionar con mínimos recursos una red de vuelos mayor en combinación con pequeñas empresas; los vuelos **Code Share** (Código Compartido) en los que los costos operativos son distribuidos proporcionalmente entre quienes comercializan los vuelos y las compañías de **vuelos charter**, muchas de propiedad de Operadores Turísticos, las que crecieron muy rápidamente incluso en tiempos en que todavía no se imaginaba el transporte de masas. (Sampson, 1986)

En la década de 1990, con la entrada en vigor escalonada de un paquete de medidas que paulatinamente fue cambiando el escenario de los cielos de la Unión Europea y que obligó, entre otras cuestiones, a que los Estados se desprendiesen de sus compañías para asegurar

la libre competencia, libre de subsidios; se comenzó a hablar de los megacarriers producto de las fusiones o compras que se avecinaban.

Estos cambios, obligaron a una reforma del Convenio de Varsovia, surgiendo un nuevo tratado, **Montreal (1999)**, el que eleva los montos en derechos especiales de giro (moneda de cambio universal), quitando algunos límites a la responsabilidad empresarial, pero sobre todo por prácticas como el overbooking (sobreventa) o las demoras por reprogramación de vuelos por pasajeros insuficientes, incluyendo las cancelaciones por razones que obedezcan al accionar de las aerolíneas.

Tomaron forma tres alianzas mundiales entre compañías (One World, Star Alliance y Sky Team) las que pueden ser la antesala de los cambios que están por sucederse: el transporte aéreo multinacional. El actual proceso de fusiones, ejemplo: One World = Iberia – British, Lan – Tam, American Airlines – US Air; parece que se encamina a ver quiénes llegan mejor posicionados para negociar y conformar la multinacional de los próximos años y cuando las reglamentaciones se los permitan.

ORGANIZACIÓN Y ECONOMÍA DEL TRANSPORTE AEREO

La liberalización, las recesiones y la competencia han hecho que las compañías se dediquen a reflexionar más sobre el tipo de negocio en que están metidas. Todas han tenido que reducir gastos, reorganizar sus rutas, y mejorar su planteamiento de mercado y su comercialización.

La mayoría de las aerolíneas han tenido que consentir nuevos tipos de relación laboral a cambio de concesiones por parte de sus sindicatos, admitiendo incentivos y participación en beneficios. La dureza de la situación produjo una nueva generación de empresarios dominantes que ponen en tela de juicio los viejos supuestos de la revolución empresarial y la tecno estructura.

El transporte aéreo transformó sus organizaciones al enfoque propuesto por Henry Mintzberg. Dicho enfoque considera cinco estructuras de organización que se crean a partir de la transformación de cuatro factores contingentes: la edad de la organización y su tamaño; las características de su sistema técnico; su medio ambiente; y el poder.

Según Henry Mintzberg, la organización puede ser dividida en cinco partes que interactúan de acuerdo con los diferentes grados de incertidumbre que son la esencia de los procesos administrativos complejos.

Con el propósito de proteger a la organización de estas incertidumbres, existen diferentes mecanismos de coordinación y supervisión, el primero de los cuales es la estandarización de los procesos. Otras medidas, son propias del negocio como pueden ser

el planeamiento de línea, el mantenimiento de flota o el revenue management, por citar solo algunas.

En general predomina la burocracia profesional con estructura divisional, pero a su vez con varios aspectos y mecanismos de la adhocracia.

La institución mercado (oferta y demanda) del transporte aéreo es sumamente dinámica y se encuentran ante un producto altamente perecedero. La demanda por avión es una **demanda derivada** de otra demanda o necesidad: así la oferta debe estar adecuándose permanentemente para que se consuma en otro mercado.

En el transporte aéreo la demanda es elástica y su oferta va a depender de la rentabilidad, a diferencia del resto de los servicios públicos de transporte con oferta más constante y demanda más rígida. Sin embargo, cuando el precio del transporte aéreo no surge de la institución mercado sino del arbitrio fijado por un Estado, suceden dos cosas: o el Estado subsidia por la conveniencia de conservar un servicio público eficiente o la conectividad aérea del Estado entra en crisis. (Negre y Ante, 2007)

Las unidades de oferta y demanda que utilizan las empresas en la economía del transporte aéreo son las siguientes:

PRODUCCIÓN	CONSUMO
Asientos kilómetros ofrecidos	Pasajeros kilómetros transportados
Toneladas de carga kilómetro ofrecidas	Toneladas kilómetros transportadas

En términos geográficos, cuanto mayor es la distancia a recorrer existe propensión a que el transporte aéreo captará una mayor porción del mercado. A partir de los 3.000 kilómetros se puede hablar casi de un monopolio del transporte aéreo de las personas, no así de las mercaderías, ya que solo en general se transportan bienes de alto valor o muy perecederos. El transporte de carga es marginal respecto del de pasajeros, al menos en términos de transporte masivo. (Negre, 2007)

Sin embargo, volviendo al mercado, es evidente que **diferentes clientes están dispuestos a pagar distintas tarifas por un mismo producto**. El **Yield Management** o **Revenue Management** es un sistema de gestión de la rentabilidad. Consiste en la optimización en la aplicación de las tarifas de determinados productos. En términos sencillos, se trata de incrementar los precios cuando la demanda supera la oferta, y reducirlos cuando ocurre lo contrario. Se podría decir que este concepto ha permitido **“reinventar” la ley de la oferta y la demanda**, gracias a las tecnologías alcanzadas hoy en día y a un seguimiento constante, con reuniones semanales de los responsables de YM, para revisar y rectificar los precios del sistema a partir de una batería de indicadores como: la velocidad en la venta de servicios en un determinado período temporal, la reacción de la demanda ante una subida/bajada de precios, la propensión a viajar en determinadas fechas, etcétera.

Esta práctica es ya habitual en la mayoría de las compañías aéreas (en las eufemísticamente conocidas **low cost, en todas**) donde se viene aplicando desde los años 90, y es más reciente en la venta de otros servicios, como el alojamiento turístico o el alquiler de vehículos. En todos los casos, el objetivo es que **cada plaza de avión o**

habitación se venda al cliente que esté dispuesto a pagar el máximo posible por ella, en cada momento.

Las vicisitudes del transporte aéreo hacen de este negocio que no alcance con sumar los costos y añadir el margen comercial: hay que pensar y buscar qué precio está dispuesto a pagar cada segmento por cada producto.

Sin dudarlo, este proceso complejo no podría realizarse sin ayuda de la sistematización alcanzada en los tiempos que corren.

AVATARES DEL FENOMENO TURISTICO ARGENTINO

Si bien desde el año 2004 se viene hablando del fenómeno turístico que se produjo a partir de la devaluación de la moneda nacional frente al dólar, luego de la severa crisis económica suscita en el 2001 y el 2002, la suerte del transporte aerocomercial argentino fue otra, totalmente alejada de ese fenómeno, pero por similar circunstancia: el costo del leasing de aeronaves, combustible, repuestos, tasas aeroportuarias, seguros aeronáuticos ligados al precio del dólar y los ingresos en pesos que por cabotaje quedaron atrapados entre las bandas que el gobierno ordena.

El resultado fue nefasto: la cantidad de operaciones de cabotaje se redujo un 54% comparando febrero del 2001 con febrero del 2008. En el mismo período comparado, las operaciones internacionales son prácticamente las mismas, pero con menor participación de las empresas argentinas en la actualidad.

En el 2009 el Gobierno Nacional toma el control y la propiedad de la empresa Aerolíneas Argentinas.

La capacidad ofrecida en la Argentina se redujo desde el año 2001 en más de un 30% y actualmente representa el 0,6% de la capacidad ofrecida en el mundo. En iguales términos, la región latinoamericana representa el 7% de la capacidad mundial. Brasil posee más de la mitad de esa capacidad y México prácticamente un cuarto de la misma. (OAG, 2013)

Por las características geográficas de nuestro país, queda mucho por hacer en materia de política aérea nacional y en hora buena por los gobiernos provinciales e incluso municipios que se animaron a resolver el problema de la conectividad por sus propios medios, aunque

en la actualidad se ven obligados a desistir ante la presión de Aerolíneas Argentinas y las autoridades nacionales.

Se advierten dos situaciones claras: la falta de políticas interdependientes entre transporte aéreo y turismo (Wallingre, 2007) y el incumplimiento sistemático de los pedidos de audiencia pública para licitar nuevas rutas aéreas, que desde el año 2005 no se realiza ninguna en nuestro país. (Gamboa, 2007).

AMENAZAS PARA EL TRANSPORTE AEREO INTERNACIONAL

La seguridad es uno de los tres principios rectores del Convenio de Chicago de 1944 al que adhirieron la inmensa mayoría de los Estados, dando origen a O.A.C.I. (Organización de Aviación Civil Internacional) y sentando las bases del transporte aéreo mundial. Con respecto a los costos de seguridad en esta actividad, deberíamos realizar una división semántica del concepto seguridad, tal como existe en la lengua inglesa: SAFETY – SECURITY. Tras los atentados del 11 de septiembre de 2001 se vio a la actividad como insegura, cuando por otro lado y de acuerdo a la información de O.A.C.I. (Organización de la Aviación Civil Internacional) el 2001 fue el año más seguro, en términos de accidentes, sin considerar los actos terroristas.

Allí se explica la diferencia entre SAFETY y SECURITY. SAFETY se refiere a la seguridad del transporte aéreo tomando al avión como máquina, casi perfecta, que de acuerdo a O.A.C.I. en el 2001 se registraron 0,85 accidentes cada un millón de vuelos, batiendo el récord histórico de 1990 de 1,7 accidentes por millón. Sin embargo, para la opinión pública, el 2001 se recordará como nefasto por las fallas en SECURITY. SECURITY es la seguridad del sistema de transporte aéreo que no tiene que ver con el avión, sino con su entorno, como son los aeropuertos, las interferencias, las autoridades, fuerzas de seguridad o los controles en el embarque, entre otros.

Para las líneas aéreas, los costos de seguridad en el transporte, en teoría deberían limitarse al perfecto mantenimiento de sus aeronaves, alcanzando así el máximo de seguridad operacional (SAFETY). Sin embargo, las fallas del sistema de transporte aéreo obligan a las mismas a realizar inversiones en SECURITY. Así, adquieren materiales para

la detección preventiva de delitos en los vuelos y destinan personal contratado, aunque muchas veces también el propio, para utilizarlos.

Con respecto a la seguridad del sistema de transporte aéreo, se observa en la industria en general que los gobiernos esperan sentados a que las aerolíneas se comprometan más, mientras que las aerolíneas están sentadas esperando a que los gobiernos actúen.

En este contexto, se puede afirmar:

- El mantenimiento es un costo natural del transporte aéreo, representando de acuerdo a informaciones de I.A.T.A. un 12 % de los costos de las aerolíneas. Para muchas de ellas, también es una importante fuente de ingresos. En Sudamérica, VEM (Varig Engenharia e Manutenção) obtenía ingresos hace unos pocos años, por sus servicios de mantenimiento a terceros, superiores a los costos de mantenimiento del extinto Grupo Varig.
- La seguridad del sistema de transporte aéreo, debe ser llevada adelante por los gobiernos, los que recaudan tasas aeroportuarias tanto de los pasajeros como de las compañías de aviación y son responsables por la infraestructura aeronáutica.

Los otros dos principios de economía y eficiencia afirmados en Chicago tienen al precio del petróleo y la emisión de CO₂ en la mira. El petróleo es un recurso escaso y finito: esto provoca que en menos de 12 meses pueda suceder que su precio alcance récord histórico inimaginable y que drásticamente se desplome por, por ejemplo, una crisis financiera internacional.

La deriva de una variable tan importante, que ronda entre el 30 y el 40% de los costos operativos, hace a la actividad muy permeable de malos resultados: en el 2008 de precios récord, decenas de compañías aéreas han quebrado y las pérdidas para las aerolíneas miembro de IATA superaron en conjunto los 5.000 millones de dólares.

Y si con el precio no era suficiente, apareció otro problema más derivado del petróleo: la Unión Europea insiste en querer controlar las emisiones de CO₂ y, aunque en el año 2012 no pudo llevar adelante la puesta en marcha de un mercado de emisiones por presión de la OACI, viene advirtiendo a la industria en multas severas para quienes sobrepasen sus cuotas de emisión permitidas.

Las aerolíneas contra golpean la onda verde y exigen de los gobiernos (en OACI actualmente se trabaja sobre ello) que se revisen y modifiquen los niveles de vuelo para la realización de las rutas, las técnicas de aproximación en los aterrizajes o la administración de los slots en los aeropuertos (tiempo permitido a una aeronave de permanecer en la plataforma comercial), para que de esta forma se reduzca el nivel de emisiones de CO₂.

Las renovaciones de flota han hecho que las emisiones se reduzcan a un ritmo del 2% anual, pero el problema es que en la última década la industria crece a un ritmo anual del 5%. De momento las innovaciones están relegadas y la OACI ya estableció metas de crecimiento neutro en las emisiones a partir del año 2020 y una reducción de las mismas del 50% en el año 2050, tomando los niveles de emisión del año 2005. (OACI, 2009)

LA BUSQUEDA DE INDICADORES

El nivel de desarrollo del transporte aerocomercial depende, sin temor a equivocarme, de la interacción de más de mil variables. Las mismas transitan todas las disciplinas del conocimiento y su incidencia para la formulación de escenarios se hace muy compleja si se tiene en cuenta el nivel de impacto de cada una de ellas, en sociedades y territorios diferentes.

No obstante, en materia de transporte aéreo es necesario construir algún índice que mediante el análisis de variables con datos certeros, concretos y de colección constante, pueda emplearse para comparar, en términos de capacidad ofrecida, las realidades de cada país. En efecto, también es necesario ponderar las políticas públicas que, desde la misma Convención de Chicago, han intervenido en el crecimiento de esta actividad económica y analizar las series estadísticas con los resultados obtenidos por cada país.

En definitiva, el impacto económico del transporte aéreo ha sido estimado en alrededor del 7,5% del PIB mundial (ATAG, 2008); un valor que merece considerarse como la iniciativa misma para la búsqueda constante de indicadores de desempeño propios a la actividad.

Desde su albor, el transporte aerocomercial ha estado promovido por los Estados, tratándose de un servicio público. Esta búsqueda se ubica en ese punto y propone indicadores desde esa perspectiva, como herramientas para clarificar y definir, de forma más precisa, objetivos e impactos, contando con un estándar contra el cual evaluar, estimar o demostrar el progreso con respecto a metas establecidas (ONU, 1999).

Si bien existen algunos indicadores que encierran entre otras cosas el acceso a los servicios públicos por parte de la población, como puede ser el Índice de Desarrollo Humano (IDH), promovido por Naciones Unidas; creemos que es necesario uno específico para medir, con una concepción más actualizada, lo que Guiraldes (1979) definió al Poder Aéreo como la capacidad de una Nación para ejercer acciones a través del transporte aéreo, en los campos social, económico y político.

El **Indicador de Desarrollo de Transporte Aerocomercial (IDTA)** es un indicador del desarrollo de la capacidad de transporte aerocomercial por país, tanto de pasajeros como de carga. No obstante, puede emplearse para fijar desarrollos de carácter provincial, autonómico o regional, utilizando variables propias del distrito que se trate, como puede ser su Producto Bruto Geográfico.

En el IDH, los países que ocupan los primeros puestos, no necesariamente son los de mayor economía y población. En consecuencia, se debe obtener un índice que compare las realidades de cada Estado, no por su grandeza, sino por la penetración que el medio aéreo ha conseguido de acuerdo a sus características y, a su vez, a los lineamientos que han dado los gobiernos para su desarrollo.

Es necesario dar un marco para comprender las características fundamentales con las que el transporte aéreo internacional se desarrolló.

Luego de dos años de estar compilando, midiendo y analizando el Indicador de Desarrollo de Transporte Aerocomercial, es oportuno abordar, además de las variables que

lo componen, las tarifas aéreas que están disponibles en los diferentes mercados y contrastarlas con el ingreso mínimo real que cada sociedad dispone.

A pesar que existen otros indicadores económicos elegibles, es el bienestar social lo que se quiere buscar al establecer un salario mínimo, para que se logren remuneraciones justas y evitando así el empleo informal. (Rojas, 2009)

En ese sentido, el nivel de acceso que tiene la población al transporte aéreo mediante sus ingresos no es garantía de su desarrollo, pero es un factor clave para su búsqueda, ya que existe una estrecha relación entre la evolución de la producción y la demanda de transporte aéreo.

En otros términos, los incrementos de los ingresos inducen una progresión cada vez mayor en los viajes aéreos. (Benítez Rochel, 2000)

Debido a que los mercados presentan diferencias en relación al grado de apertura de los mismos y a cómo se comporta la oferta ante rutas con competencia y en rutas monopólicas, es menester elaborar un Indicador que permita conocer el nivel de acceso al transporte aerocomercial para que, contrastado con el IDTA, permita conocer la brecha que los Estados deben conocer y reducir para alcanzar el desarrollo de su transporte aéreo en ese aspecto.

DEFINICION DE DESARROLLO DEL TRANSPORTE AEROCOMERCIAL

Lo defino de la siguiente manera:

Proceso por el que el Estado mejora la conectividad aérea de los ciudadanos, bienes y turistas al compás del total de la producción de bienes y servicios finales, la población que debe servir y de la extensión de su territorio.

El IDTA busca medir dichas variables a través de un índice compuesto, por medio de indicadores que se relacionan en los cuatro aspectos mencionados.

A su vez, se debe ponderar la extensión territorial, la densidad demográfica y la distribución poblacional en el territorio (Belobaba, 2009).

Para los usuarios es la cantidad de asientos que se ofrecen para transportarse por vía aérea y, también, las toneladas ofrecidas para la carga de mercancías; tanto dentro del territorio de un país, como así también hacia / desde terceros países.

El Desarrollo del Transporte Aerocomercial también puede definirse como una forma de medir la gestión del Estado en materia de política aérea, ya que los resultados obtenidos sin duda dependerán de la creación de un entorno con políticas orientadas a este fin.

Para graficar los componentes abordados por el IDTA, se emplea la siguiente figura:

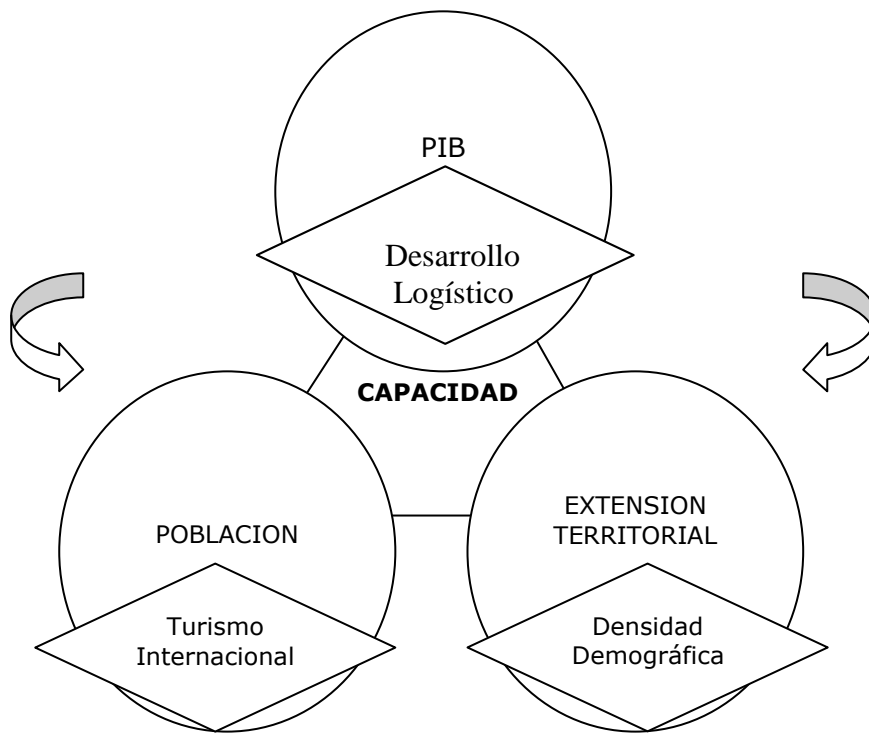


Figura 1. Variables consideradas para el Desarrollo del Transporte Aerocomercial

DEFINICION DEL NIVEL DE ACCESO AL TRANSPORTE AEROCOMERCIAL

Indicador que establece cuántos salarios mínimos se precisan para utilizar el avión como medio de transporte, para recorrer en servicios regulares una distancia de mil kilómetros, tomando el promedio de la tarifa por kilómetro ofrecida en rutas concurridas por al menos dos transportadores, con el de la tarifa por kilómetro ofrecida en rutas que opera un transportador solamente; tanto en vuelos nacionales como internacionales.

El nivel de acceso al Transporte Aerocomercial (INATA) también puede definirse como una herramienta que tienen los Estados para medir la competitividad de su oferta aérea respecto a las políticas aerocomerciales que los mismos aplican en materia de libertad para hacer negocios, uno de los tres ejes principales de la Agenda For Freedom de IATA. (Entrevistas, 2009)

SELECCIÓN DE LAS VARIABLES

Capacidad

Las variables generalmente analizadas en el negocio del transporte aéreo son con el foco puesto en la demanda que reciben las empresas: pasajeros transportados, pasajeros kilómetro transportados, tarifa promedio por kilómetro transportado, tasa de ocupación, etc.

Con la perspectiva puesta en el poder y en la visión de los Estados, es fundamental pararse en la oferta. Así, lo importante es determinar la cantidad de asientos / toneladas ofrecidas por mes en cada país, en términos absolutos, sin caer en la estadística por kilómetro, que dificulta la comparación entre países, por la ubicación geográfica de los mismos, sus características insulares o no, sus accidentes geográficos o, por citar algunos otros, su superficie territorial y el nivel de desarrollo de otros medios de transporte. Para el propósito de este trabajo, se toma como fuente de información los datos que colecta la Official Airline Guide (OAG, 2011).

PIB

Ningún usuario del transporte aerocomercial lo demanda porque sí. Existe una demanda derivada de otras, cuya elasticidad es caso de estudio. Es difícil de prever un alza o baja de la demanda a partir del PIB, por la segmentación de mercado existente, no obstante lo cual las principales aerolíneas de los Estados Unidos basan sus predicciones de tráfico en virtud de las proyecciones del PIB (Holloway, 2003).

Por otra parte, contrastar la capacidad ofrecida con el PIB, es un indicador más o menos constante en el tiempo, siempre que los gobiernos desarrollen reglas de juego claras, con políticas orientadas a su crecimiento. Su inconsistencia pone al descubierto la ausencia del Estado. Si existe asimetría, esto atenta claramente contra el desarrollo armonioso de un país. En el caso de la Argentina, se estima que dejan de volar al año alrededor de tres millones de personas. (Gamboa, 2007)

Concretamente, se ha estimado que un crecimiento del 1% del PIB alienta hasta un 2% la demanda del transporte aéreo, mientras que el aumento del 1% del precio, desalienta la demanda un 0,5%. (Airbus Industrie, 1997). En consecuencia, la demanda es más elástica por las variaciones del PIB que por el precio.

Población

Como servicio público se debe considerar cuántos asientos dispone la población para transportarse por vía aérea. Si bien es cierto que la relación de estas dos variables también depende de otras como las distancias a recorrer o modos alternativos de transporte, es necesario, a los fines comparativos, dimensionar la capacidad en función del mercado que debe servir.

Extensión Territorial

Cuanto mayor es la distancia a recorrer se incrementa la ventaja del transporte aéreo frente a otros medios de transporte. La velocidad de desplazamiento de los aviones potencia la conectividad, acelerando aún más la reproducción de capital, lo que convierte a este modo de transporte en uno de los elementos significativos para acelerar los procesos de desarrollo económico. (Lipovich, 2006)

Variables Compensadoras

Para contemplar posibles distorsiones en los análisis comparativos entre países, se recurre a variables compensadoras, aplicables a las variables, PIB, Población y Extensión Territorial. Se considera variable compensadora a una constante que se agrega al modelo aplicado (Littel, 1996) para que el resultado sea más realista.

Así, al PIB se lo pondera con el “Índice de Desarrollo Logístico”; ya que la contribución del Transporte Aéreo al PIB de un país con bajo desarrollo de su sistema de transportes es preponderante. La idea es no penalizar a los Estados que no han desarrollado otros medios de comunicación frente al avance del transporte aéreo.

Respecto a la variable Población, se la pondera con la variable “Arribos de Turistas Internacionales”, no solo para mitigar la oferta en vuelos internacionales, sino porque en muchos territorios los turistas arribados ocupan la oferta de vuelos de cabotaje.

Para la Extensión Territorial, se la pondera con la variable “Densidad Demográfica”, ya que en pequeños Estados es improbable que pueda desarrollarse capacidad en vuelos de cabotaje.

Elección del país de referencia

En el modelo matemático propuesto, las variables reales de los países se comparan con las mismas de un país tomado como referencia comparativa. En este trabajo, los valores que se utilizan como referencia son los correspondientes a los Estados Unidos, por las siguientes razones fundamentales:

- es líder histórico de la aviación comercial.
- alrededor del 50% de su población se transporta por vía aérea al menos una vez al año (Gallup, 2011).
- marcó el rumbo en materia de desregulación.
- es un jugador activo del Agenda for Freedom. (IATA, 2009)
- es un país con sectores productivos equilibrados.
- es uno de los países más grandes y poblados.
- es la mayor economía mundial y líder tecnológico.
- es uno de los principales países receptores de turismo internacional.
- allí surgió por primera vez el modelo de negocio de las Low Cost Carrier.

No obstante, puede elegirse otro país, región o provincia, siempre que se empleen variables de la misma jerarquía, comparativas entre sí.

Con la misma perspectiva ya desarrollada para la construcción del IDTA, y con una idea actualizada del Poder Aéreo propuesto hace varias décadas por Guiraldes, parándome en la oferta y la capacidad disponible, y no en la demanda como podría ser la estadística RPK'S; se toma la tarifa promedio ofrecida por kilómetro y se genera una tarifa base válida para volar mil kilómetros. Para el propósito de este trabajo, se emplea como fuente de información al GDS Sabre, aplicando su tecnología Bargain Finder Plus. Para mitigar la varianza, se aplican correcciones utilizando la API Sky Scanner.

Como el PIB ya es una variable considerada para el IDTA, es necesario estudiar una variable que impacta en el ingreso de la población mundial: el salario mínimo fijado por cada Estado para los trabajadores. Así, a diferencia de otros indicadores, el abordaje del

salario mínimo permite comparar en este trabajo el acceso de la sociedad al uso del transporte aéreo como medio de transporte, en vez de emplearlo para la comparación en la compra de bienes.

Un salario mínimo establecido por ley aspira a garantizar un nivel mínimo decente de ingresos para todas las personas que trabajan. La mayoría de los países del mundo ha aprobado una legislación en ese sentido. (Larraín y Sachs, 2002)

Obtenida la base tarifaria y el salario mínimo, se calcula cuántas bases tarifarias pueden adquirirse con un salario mínimo. Así, en base ahora a un salario, se puede trazar comparaciones entre los Estados analizados.

También se traza una comparación con los resultados alcanzados en el Indicador de Desarrollo de Transporte Aero comercial, lo que permite conocer la brecha que presenta respecto al indicador del nivel de acceso. En definitiva son indicadores que se complementan, porque en el nivel de acceso se contempla la situación tarifaria en los mercados y el ingreso mínimo recibido por la sociedad.

METODOLOGIA

MATRICES DE DATOS

Para atender la extensión de este trabajo, solo es abordada la capacidad ofrecida mensualmente para pasajeros en vuelos regulares, considerando la sumatoria de las capacidades ofrecidas, es decir, el total de asientos ofrecidos para vuelos de cabotaje y el total de asientos ofrecidos para vuelos internacionales.

No obstante, su aplicación es idéntica para la carga aérea, reemplazando asientos ofrecidos por toneladas ofrecidas; y también puede utilizarse para construir dos índices por separado, uno de cabotaje y otro internacional.

Por otra parte, es abordada la tarifa aérea promedio por kilómetro ofrecida en clase turista y en vuelos round trip, considerando tanto rutas de cabotaje servidas por al menos dos empresas, como también por solo una. Del mismo modo, son consideradas también las rutas internacionales, para lo cual se seleccionan dos destinos, uno de alta demanda y atendido por más de una empresa y otro de baja demanda que no tiene vuelos non stop entre los Estados analizados.

Matriz de datos del IDTA

Se colectan los datos necesarios para realizar el cálculo, de fuentes confiables:

Tabla 1. Matriz de Datos para el cálculo del IDTA

País	Capacidad Asientos (*) Julio 2011	PIB (**) en millones USD	Población (**) en millones	Arribos internacionales de Turistas (***) en millones	Extensión Territorial (**) en miles kilómetros cuadrados	Densidad Demográfica (**) Habitantes por Km2	Indicador Desarrollo Logístico (**)
Argentina	2.180.060	368.711	40.7	5,3	2780	15	2.75
Brasil	13.489.685	2.087.889	194.9	5,2	8514	23	3.10
Chile	1.531.502	203.442	17.1	2,9	756	23	2.86
Colombia	2.538.386	288.188	46.3	2,7	1138	41	2.59
España	20.090.902	1.407.405	46.2	52,7	505	92	3.58
Estados Unidos	93.116.012	14.582.400	309.7	59,7	9826	34	4.15
México	5.690.674	1.039.661	108.5	22,4	1964	58	2.95

Elaboración propia en base a:

* OAG (Official Airline Guide)

** Banco Mundial, 2010

*** OMT (Organización Mundial del Turismo), 2011

Matriz de datos del INATA

Se colectan los datos necesarios para realizar el cálculo, de fuentes confiables, utilizando la entrada de Sabre wil price nice, cheap and booking:

Tabla 2. Matriz de Datos para el cálculo del INATA

PAIS	ORIGEN	DESTINO	WNCB USD	KM RT	S. MIN. USD	IDTA
Argentina	BUE	COR	386	1296	620	0,36
Argentina	BUE	LUQ	670	1498	620	0,36
Argentina	BUE	MIA	1280	14210	620	0,36
Argentina	BUE	TYO	1961	36802	620	0,36
Brasil	SAO	RIO	212	716	339	0,45
Brasil	SAO	JDO	694	3960	339	0,45
Brasil	SAO	MIA	1246	13148	339	0,45
Brasil	SAO	TYO	1260	37132	339	0,45
Chile	SCL	CCP	282	882	424	0,55
Chile	SCL	ZOS	581	1654	424	0,55
Chile	SCL	MIA	1372	13336	424	0,55
Chile	SCL	TYO	2622	34544	424	0,55

Colombia	BOG	MDE	114	494	372	0,54
Colombia	BOG	PPN	403	742	372	0,54
Colombia	BOG	MIA	692	4890	372	0,54
Colombia	BOG	TYO	2471	28692	372	0,54
España	MAD	BCN	168	1010	1015	1,56
España	MAD	BJZ	211	656	1015	1,56
España	MAD	MIA	851	14196	1015	1,56
España	MAD	TYO	861	21554	1015	1,56
Mexico	MEX	GDL	108	922	160	0,37
Mexico	MEX	PDS	766	2084	160	0,37
Mexico	MEX	MIA	619	4134	160	0,37
Mexico	MEX	TYO	1108	22664	160	0,37

Fuente: GDS Sabre, con tecnología Bargain Finder Plus, Banco Mundial, Septiembre 2013.

CALCULO DEL IDTA

Para calcular el IDTA es necesario crear antes un índice para cada una de las variables consideradas (PIB, Población y Extensión Territorial). Para ello se escogen los valores reales de cada país para cada uno de estos indicadores, contrastándolos con su capacidad.

Cada uno de los componentes se expresa con un valor entre 0 y 1, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula general total:

Indice del Componente =

$$\frac{\text{Capacidad Asientos ofrecida al mes país} / (\text{Valor real de la variable y Variable Compensadora})}{\text{Capacidad Asientos ofrecida al mes referencia} / (\text{Valor real referencia y Variable Compensadora referencia})}$$

El IDTA se calcula promediando sus tres componentes principales.

Aquellos países con resultado superior a 1, implican haber alcanzado un nivel de desarrollo comparativamente superior al de los Estados Unidos, o bien al de aquel país, región o provincia que se haya escogido para considerar sus variables como de referencia comparativa.

Ejemplo de Cálculo del IDTA

El siguiente es un ejemplo de su cálculo tomando como referencia los valores de España para Agosto 2011 en cuanto a su capacidad (expresado en millones de asientos), y los valores 2010 para las variables PIB (expresado en miles de millones de dólares),

población (expresado en millones de habitantes) y extensión territorial (expresado en miles de kilómetros cuadrados). Las tres variables son ponderadas con las compensadoras, es decir, al PIB se lo multiplica por el índice de desarrollo logístico, para la población se le suman los arribos internacionales de turistas, expresado en millones; y para la extensión territorial se la multiplica por la densidad demográfica, expresada en cantidad de habitantes por kilómetro cuadrado.

Cálculo del índice del PIB (IPIB)

$$\text{IPIB} = 20.1 / (1.407 \times 3.58) = 2,59$$

$$93.1 / (14.582 \times 4.15)$$

Cálculo del índice de Población (IPOB)

$$\text{IPOB} = 20.1 / (46.2 + 52.7) = 0,81$$

$$93.1 / (309.7 + 59.7)$$

Cálculo del índice extensión territorial (IEXT)

$$\text{IEXT} = 20.1 / (505 \times 92) = 1,59$$

$$93.1 / (9.826 \times 34)$$

CALCULO DEL IDTA

$$\text{IDTA} = \frac{1}{3} (\text{IPIB}) + \frac{1}{3} (\text{IPOB}) + \frac{1}{3} (\text{IEXT})$$

De la ponderación de los tres índices españoles (2,59; 0,81 y 1,59) su **IDTA es 1,66.-**

Clasificación según el IDTA

A los efectos de analizar los resultados obtenidos en el indicador, se agrupan los resultados de acuerdo a la siguiente clasificación que se propone:

- < 0,25 = desarrollo bajo.
- < 0,50 = desarrollo relativo.
- < 0,75 = desarrollo moderado.
- > 0,75 = desarrollo alto.

En consecuencia, España presenta un desarrollo alto de su transporte aerocomercial.

CALCULO DEL INATA

Por su parte, para calcular el INATA es necesario crear un índice con las variables consideradas. Para ello se escogen los valores de cada país, contrastándolos con el salario mínimo aplicable en cada caso.

$$\text{Indice INATA} = \frac{\text{tarifa kilómetro ofrecida X distancia base 1.000 km (dbm)}}{\text{Salario mínimo}}$$

El INATA se calcula promediando tarifas en cuatro dimensiones:

- Tarifa cabotaje en ruta concurrida
- Tarifa cabotaje en ruta monopólica
- Tarifa internacional en ruta non stop y concurrida
- Tarifa internacional en ruta de escasa demanda

El INATA da una idea clara de acceso al mercado pero no obstante debe contrastarse con el IDTA, ya que un país puede arrojar buenos resultados del INATA pero que no garantiza el desarrollo de su transporte aéreo.

Para su contraste, se establece cuántas distancias base (dbm) puede adquirir un salario mínimo de cada país, en su país. Es decir:

- el cociente de 1 sobre el resultado del INATA.

De este modo, tenemos una base para poder comparar la performance del INATA sobre el desarrollo alcanzado en la actualidad y poder determinar cuál es la brecha que los Estados deben buscar reducir por razones que obedecen o no al nivel de acceso al transporte aéreo.

La brecha se calcula de la siguiente forma:

- Base 1 del IDTA sobre el resultado del producto del IDTA actual y las dbm.

Ejemplo de Cálculo del INATA

El siguiente es un ejemplo de su cálculo tomando como referencia los valores de México, correspondientes al mes de Septiembre del año 2013:

$$\text{INATA tarifa cabotaje ruta concurrida} = \frac{\text{USD } 0.12 \times 1.000 \text{ Km}}{\text{USD } 160} = 0,73$$

$$\text{INATA tarifa cabotaje ruta monopólica} = \frac{\text{USD } 0.37 \times 1.000 \text{ Km}}{\text{USD } 160} = 2,30$$

$$\text{INATA tarifa internacional ruta concurrida} = \frac{\text{USD } 0.15 \times 1.000 \text{ Km}}{\text{USD } 160} = 0,94$$

$$\text{INATA tarifa internacional ruta no NS} = \frac{\text{USD } 0.05 \times 1.000 \text{ Km}}{\text{USD } 160} = 0,31$$

De la ponderación de los resultados (0,73; 2,30; 0,94 y 0,31) el INATA para México en Septiembre 2013 es de 1,07.

Clasificación según el INATA

A los efectos de analizar los resultados obtenidos en el indicador, se agrupan los resultados de acuerdo a la siguiente clasificación que se propone:

- < 0,25 alto acceso de la población al transporte aéreo.
- < 0,50 moderado acceso de la población al transporte aéreo.
- < 0,75 relativo acceso de la población al transporte aéreo.
- > 0,75 bajo acceso de la población al transporte aéreo.

En consecuencia, México presenta un bajo acceso de la población al transporte aéreo.

Por otra parte, si calculamos cuantas distancias base (dbm) puede adquirirse en México percibiendo un salario mínimo: $1/1,07 = 0,93$. Es decir, 0,93 dbm por cada salario mínimo.

La brecha de México en este aspecto para alcanzar su desarrollo (IDTA) es:

$$1 / (0,37 \times 0,93) = 2,94 \text{ brecha desarrollo transporte aerocomercial (bredeta).}$$

Aquí, el resultado más próximo a cero será el que menor brecha presente su INATA respecto al IDTA, el que menos interfiera comparativamente para el desarrollo. Por otra parte, los países que arrojen valores negativos son los que mejores resultados comparados

presentan de su INATA y en consecuencia favorecen en ese aspecto el desarrollo del transporte aéreo.

ANALISIS DE RESULTADOS

ANALISIS DEL IDTA

El resultado del cálculo tomado como ejemplo tiene sustento, ya que España ha desarrollado comparativamente más el transporte aerocomercial de pasajeros que Estados Unidos, especialmente durante la última década. La implementación del tercer paquete de medidas desregulatorias de la Unión Europea, allá por mediados de la década de 1990, ha sido un factor preponderante para la realidad que actualmente atraviesa. Además, el transporte aéreo fue desde sus orígenes un pilar fundamental en el impulso del turismo (Wallingre, 2007). En España, los desarrollos y avances de las políticas del turismo y esta modalidad de transporte fueron interdependientes.

Con la misma metodología, se calcula el indicador de otros países americanos, llegando a estos resultados comparativos volcados en la siguiente figura:

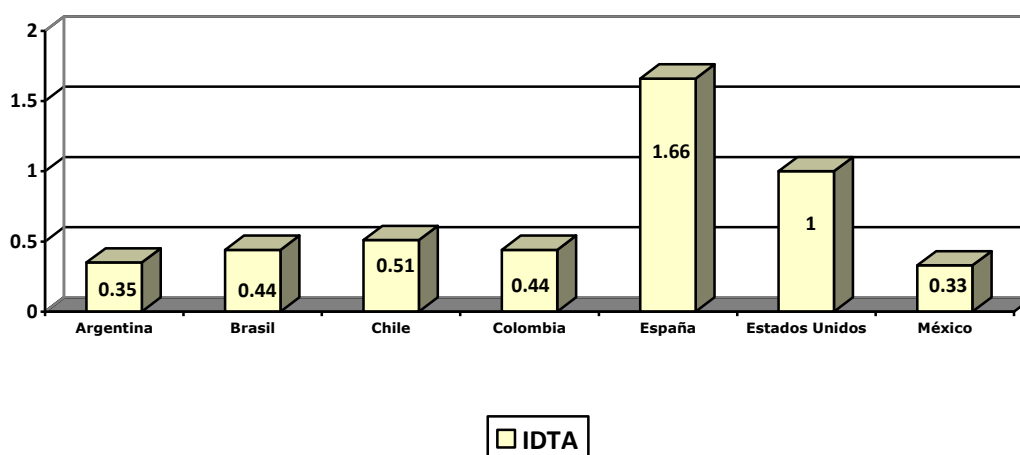


Figura 2. Elaboración propia en base al cálculo del IDTA, Agosto 2011.

La situación de México sorprende en el desempeño comparado con los otros países sudamericanos, pero tiene su explicación ya que la capacidad no ha crecido en prácticamente los últimos diez años. A esto se le agrega la situación del holding Mexicana de Aviación, que significó la abrupta ausencia de tres aerolíneas y que la baja en la calificación de la FAA (Federal Aviation Authority) de los Estados Unidos, no permitió a otra aerolínea mexicana operar en los aeropuertos de Estados Unidos en reemplazo de Mexicana, siendo ese país el principal mercado de origen de su turismo receptivo (OMT, 2011).

El peor desempeño lo registra en relación a los asientos ofrecidos para su población, ya que su capacidad está limitada a apenas un asiento ofrecido al mes por cada veinte habitantes, conforme así puede verse en el siguiente gráfico:

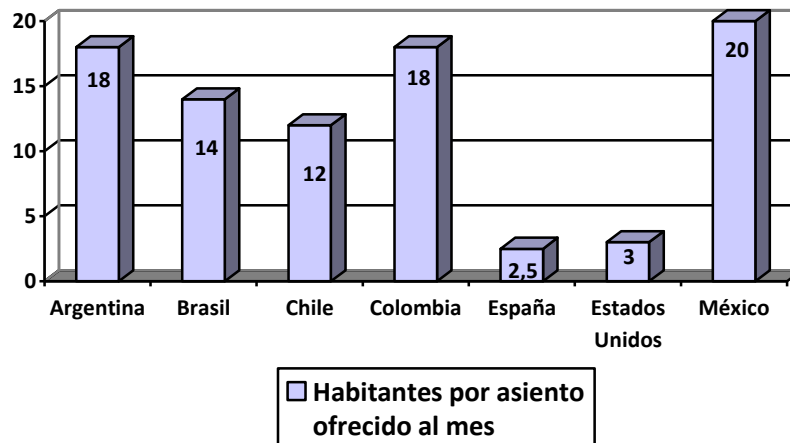


Figura 3. Elaboración propia en base a la matriz de datos para el cálculo del IDTA, Agosto 2011.

El otro factor preponderante en el resultado de México, ha sido la capacidad ofrecida en relación a su PIB. En la siguiente figura puede verse que por cada millón de dólares de su PIB anual, solo ofrece 5,5 asientos por mes, aún cuando una parte importante de su economía se sustenta en el turismo internacional:

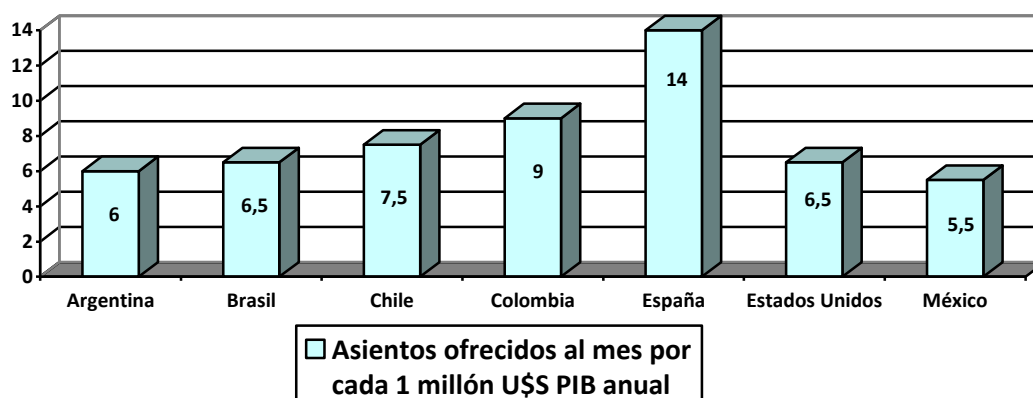


Figura 4. Elaboración propia en base a la matriz de datos para el cálculo del IDTA, Agosto 2011.

Las figuras 3 y 4 ilustran muy bien la actual realidad colombiana y las grandes oportunidades que aún tiene Brasil para continuar desarrollándose.

Aquí se centra la utilidad pública de este indicador, ya que en el caso brasileño actualmente no está creciendo en la forma en que debería hacerlo por falta de infraestructura adecuada y de los benditos slots que reclaman las empresas que operan allí. Cualquiera pensaría que Brasil está haciendo las cosas mejor que nadie en Sudamérica, pero en realidad con las comparaciones propuestas en el IDTA, se llega a la conclusión que Chile y Colombia han desarrollado más su transporte aerocomercial que las dos principales economías, Argentina y Brasil.

El ex Presidente Lula Da Silva (2009) dijo que “no es posible que no se resuelva este problema (por la infraestructura) y espero que este año pueda anunciar para Brasil una política de aviación regionalizada que atienda los intereses no solo de los que viven en las capitales, sino también de los que viven en las ciudades medias brasileñas”.

Pese a toda esta declaración de principios, lo cierto es que Brasil enfrenta dos grandes eventos deportivos en el próximo lustro, sin haber encarado todavía nada serio que atienda esta problemática, y creo sin tener el tiempo suficiente para hacerlo.

Justamente, desde hace tiempo, me gusta esta frase que en 1982 dijo Kahn, mentor del Desregulation Act: “Donde sea practicable, la competencia, con todas sus imperfecciones, es superior a la reglamentación como medio para asegurar el interés público” (Sampson, 1986).

Este ha sido el modelo chileno y les ha ido bien. Chile no solo ha logrado el mayor desarrollo aerocomercial de la región, sino que además, LAN está jugando en “las grandes ligas”, como le gusta decir a su CEO, Enrique Cueto.

La capacidad chilena sorprende, cuando se observa que la oferta de asientos en cabotaje es similar a la de Argentina, un país que lo supera ampliamente en PIB, población, turistas y superficie territorial (OAG, 2011).

A la hora de analizar a la Argentina, hay cierta cercanía con los valores de las variables de Colombia, pero el resultado del IDTA es contrastante porque la capacidad ofrecida en cabotaje por Colombia la supera en el orden del 50%.

Luego de un decenio de moderado desarrollo, sobrevino una severa crisis económica (2001/2002) que, en el decenio siguiente, dejó al Estado ausente en políticas de transporte. La siempre difícil situación de la empresa Aerolíneas Argentinas, que incluyó su

estatización hace ya cinco años (2008), ha dejado al sector privado sin reglas ni incentivos para invertir en el transporte aerocomercial argentino.

SERIE ESTADISTICA DEL IDTA PARA ARGENTINA

Utilizando la metodología del presente trabajo, se realiza la serie para ver la evolución comparada de este indicador:

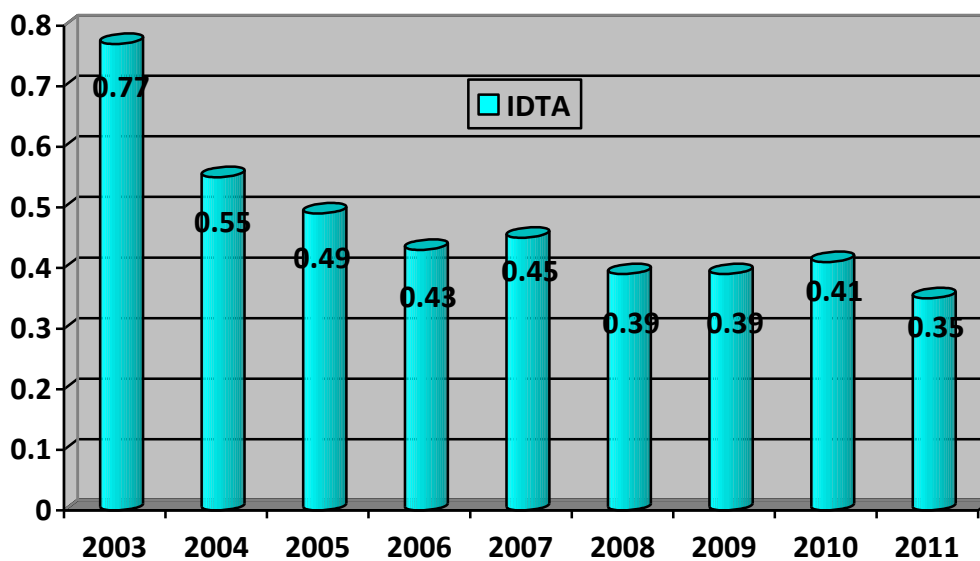


Figura 5. Elaboración propia en base a los resultados del Indicador de Desarrollo del Transporte Aerocomercial de la República Argentina.

Durante el año 2003, las empresas aéreas de los Estados Unidos mantenían un recorte de alrededor del 20% de su capacidad, como consecuencia directa del 11-S y las campañas militares posteriores. Mientras tanto, en la Argentina todavía operaban algunas empresas que habían surgido en la década pasada, al tiempo que la moderada apertura ocurrida en los noventa daba un paso al costado y volvía la intervención del Estado mediante la fijación de bandas tarifarias para las operaciones de cabotaje.

El proceso de recuperación económica fue vertiginoso y ya en el año 2007, se alcanzó el PIB anterior a la crisis. En todos los años de esta serie estadística, el PIB evolucionó un 260%, mientras que la capacidad en asientos ofrecidos solo se incrementó un 38%.

A pesar de los esfuerzos del Estado Nacional en estatizar la empresa Aerolíneas Argentinas y adquirir o arrendar nuevo material aéreo, el país mantiene un índice de desarrollo comparativo similar durante el último lustro; especialmente porque a su vez los Estados Unidos afronta un escenario económico recesivo al principio y de bajo crecimiento posterior, disparado por la crisis financiera internacional del año 2009.

A su vez, los arribos internacionales de turistas crecieron un 83% y, mientras el Estado le dio carácter estratégico al turismo y se multiplicaron las inversiones en hotelería, se ausentó por completo a la hora de acompañar, mediante una política interdependiente, con el desarrollo de la capacidad del transporte aéreo argentino: sin fijar audiencias públicas para que ingresen nuevas empresas argentinas y rechazando solicitudes de vuelos regulares internacionales a empresas extranjeras en ciudades del interior del país.

Es necesario el urgente tratamiento de una nueva Ley de Política Aérea para el país, en línea con una de las problemáticas que enfrenta la primera actualización del Plan Turismo 2020, Plan Federal Estratégico de Turismo Sustentable (PFETS): insuficiente conectividad intraregional e interregional.

COMPARATIVA MUNDIAL DEL IDTA

Con el objeto de comprobar las variables seleccionadas y el modelo matemático propuesto, se procede a coleccionar los datos de los principales sesenta países, considerando los cinco continentes, en tres momentos diferentes: Agosto 2011, Noviembre 2011 y Febrero 2012.

Del segundo período se desprende que mientras la crisis en Europa parece no dar tregua, hubo reacomodamientos en el ranking de Desarrollo de Transporte Aerocomercial. Canadá ha protagonizado el mayor avance, subiendo seis posiciones. Otros países como Chile, Reino Unido, Marruecos y Sudáfrica, también escalaron varias posiciones.

Por el otro extremo, se destacan los descensos de Filipinas e Indonesia. Ambos perdieron seis lugares en el ranking.

Mientras México y Argentina continúan hundiéndose lentamente en el ranking, Colombia y Brasil avanzan, al tiempo que España ha dilapidado en el último año, una importante ventaja comparativa en el desarrollo de su transporte aéreo frente al de los Estados Unidos.

Del análisis de las variables se observa que si bien la capacidad medida en asientos en todos los vuelos regulares ha crecido a nivel mundial un 42% en los últimos 10 años, España ha dilapidado con la crisis su capacidad ofrecida, presentando actualmente una de las menores tasas de crecimiento de cabotaje a nivel iberoamericano: 9%, comparando con las cifras del año 2003.

Argentina presenta una tasa más o menos similar de crecimiento, 11%; aunque la expansión de su economía en la última década no tuvo efecto en el transporte aéreo por la ausencia de políticas que alentaran su desarrollo.

En los extremos iberoamericanos encontramos a Brasil, Colombia y Chile con crecimientos del orden del 105%, 77% y 46% respectivamente. Y también a países con tasa negativa como Portugal, México y Venezuela con caídas del 14%, 13% y 9% respectivamente.

Para el tercer período analizado, en vísperas del comienzo de la alta temporada en el hemisferio norte, tres clásicos destinos internacionales como España, Grecia y Portugal ascienden aceleradamente en el ranking de Desarrollo de Transporte Aerocomercial a pesar de las crisis económicas que atraviesan.

Se advierte que gracias al debilitamiento del euro frente al dólar, al fortalecimiento del turismo intra europeo y a grandes aerolíneas low cost que no paran de crecer en sus aeropuertos, estos países resurgen en la comparativa y se prevé que continuarán presentando un alto desarrollo de su transporte aéreo.

Grecia ha dado el salto más espectacular (avanzó 21 posiciones), mientras que España y Portugal se unen a Hungría para avanzar 5 posiciones cada uno.

Respecto a mayo del 2011, la capacidad ha crecido un 2% a nivel global y la actividad

está recuperándose sostenidamente, de acuerdo a la información económica difundida por IATA.

A pesar que la región latinoamericana ha sido la de mayor crecimiento en los últimos cuatro años, todos los países analizados presentan retrocesos en el ranking: Chile y Colombia pierden 7 posiciones, Argentina 5, Brasil 2 y México 1.

Venezuela continúa en la penúltima posición, mientras que Panamá aprovecha exitosamente su posición geográfica que le permite gozar de un altísimo desarrollo de este medio de transporte, en términos comparativos con otras Naciones del mundo.

A través de los resultados se ilustra lo analizado con el siguiente ranking:

RANK Feb '12	PAIS	IDTA	Rank anterior Nov '11	Avance
1	Emiratos Arabes Unidos	4.29	1	0
2	Malta	2.38	3	1
3	Chipre	2.22	2	-1
4	Panamá	2.21	4	0
5	Nueva Zelanda	2.02	5	0
6	Malasia	1.59	6	0
7	Australia	1.55	7	0
8	Irlanda	1.46	7	-1
9	Dinamarca	1.34	9	0
10	Tailandia	1.23	11	1
11	Reino Unido	1.17	14	3
12	Luxemburgo	1.15	11	-1
13	Finlandia	1.13	15	2
14	Suecia	1.10	11	-3
15	Vietnam	1.06	10	-5
16	Estados Unidos	1.00	18	2
17	España	0.99	16	-1
18	Austria	0.95	19	1
19	Portugal	0.93	20	1
20	Holanda	0.92	22	2
21	Canadá	0.90	27	6
21	Kenya	0.90	21	0
23	Filipinas	0.89	17	-6
24	Arabia Saudita	0.87	26	2

25	Bélgica	0.84	24	-1
26	Alemania	0.82	24	-2
27	Estonia	0.80	23	-4
28	Corea del Sur	0.71	29	1
29	Túnez	0.65	28	-1
30	Italia	0.64	30	0
31	Turquía	0.61	33	2
31	Chile	0.61	34	3
33	Francia	0.60	34	1
34	Marruecos	0.59	37	3
35	Israel	0.57	31	-4
36	Colombia	0.55	36	0
37	Sudáfrica	0.54	40	3
38	Lituania	0.53	38	0
38	Indonesia	0.53	32	-6
40	Japón	0.51	42	2
41	República Checa	0.50	40	-1
42	Grecia	0.48	39	-3
43	Brasil	0.47	44	1
44	China	0.46	46	2
45	Egipto	0.44	45	0
46	Hungría	0.43	43	-3
47	Bulgaria	0.37	49	2
48	Argentina	0.35	47	-1
49	México	0.34	47	-2
50	India	0.31	50	0
50	Rumania	0.31	51	1
50	Ucrania	0.31	52	2
53	Rusia	0.30	54	1
54	Polonia	0.28	53	-1
55	Pakistan	0.26	55	0
55	Nigeria	0.26	57	2
57	Argelia	0.21	57	0
57	Eslovenia	0.21	56	-1
59	Venezuela	0.19	59	0
60	Eslovaquia	0.11	60	0

Tabla 3. Elaboración propia en base a los resultados del Indicador de Desarrollo de Transporte Aero comercial.

Ahora bien, la última medición realizada en Octubre 2013, demuestra que los territorios insulares que mantienen un crecimiento sostenido de su Hub, aventajan en el podio comparativo a la gran potencia del transporte aéreo internacional.

Respecto de la última medición realizada un año atrás, los avances más espectaculares en el Ránking comparado del desarrollo, se da por el siguiente orden: Bulgaria, Marruecos, Túnez, Turquía, Egipto, Grecia y Portugal. Países como Chipre, Panamá, España, Kenya, Corea del Sur, Lituania, Hungría, Ucrania, Rumania, Rusia, Argentina, Eslovenia, Argelia y Venezuela; no han variado su posición en el Ránking respecto al último. Peor suerte corrieron Estonia, Arabia Saudita, Vietnam, Estados Unidos, Chile y Australia; quienes en ese orden son los que más posiciones cedieron en el Ránking del IDTA.

En líneas generales, se observa una peor performance de los países sudamericanos, respecto a ránking anteriores. Es evidente que la expansión económica experimentada en la región, no se traduce en el desarrollo sostenido de su transporte aéreo. La resistencia de varios gobiernos a tomar en serio las posiciones que intenta acercar la CLAC y el incumplimiento sistemático de acuerdos internacionales como el de Fortaleza, hacen mella en todo el potencial de esa parte del continente americano.

Se exhibe a continuación el último ránking medido, a Octubre 2013:

RANK Oct'2013	PAIS	IDTA	Rank anterior	Avance
1	Malta	4.75	3	2
2	Chipre	4.33	2	0
3	Emiratos Arabes Unidos	3.99	1	-2
4	Panamá	2.31	4	0
5	Irlanda	1.87	6	1
6	Nueva Zelanda	1.81	5	-1
7	Dinamarca	1.69	8	1
8	Malasia	1.66	7	-1
9	Luxemburgo	1.61	10	1
10	Portugal	1.55	14	4
10	Reino Unido	1.55	11	1
12	España	1.52	12	0
13	Australia	1.51	9	-4
14	Túnez	1.42	26	12
15	Grecia	1.35	21	6
16	Suecia	1.32	13	-3

17	Tailandia	1.26	16	-1
18	Finlandia	1.17	15	-3
19	Holanda	1.14	17	-2
20	Turquía	1.10	31	11
21	Marruecos	1.08	35	14
22	Austria	1.06	20	-2
23	Alemania	1.02	22	-1
24	Estados Unidos	1.00	18	-6
25	Bélgica	0.98	23	-2
26	Canadá	0.90	28	2
27	Vietnam	0.87	19	-8
28	Kenya	0.86	28	0
28	Italia	0.86	30	2
28	Filipinas	0.86	26	-2
31	Bulgaria	0.81	46	15
32	Corea del Sur	0.77	32	0
33	Arabia Saudita	0.74	25	-8
33	Francia	0.74	33	0
35	Estonia	0.70	23	-12
36	Lituania	0.68	36	0
37	Israel	0.65	34	-3
38	República Checa	0.62	37	-1
39	Indonesia	0.61	38	-1
40	Egipto	0.56	47	7
41	Japón	0.55	40	-1
41	Hungría	0.55	41	0
43	Chile	0.54	38	-5
44	Sudáfrica	0.53	41	-3
45	Colombia	0.50	43	-2
46	China	0.45	44	-2
47	Brasil	0.43	45	-2
48	Ucrania	0.41	48	0
49	Polonia	0.40	51	2
49	Rumania	0.40	49	0
51	Rusia	0.36	51	0
52	México	0.35	50	-2
53	Argentina	0.34	53	0
54	India	0.31	53	-1
55	Eslovenia	0.29	55	0
56	Pakistan	0.27	55	-1
57	Eslovaquia	0.23	60	3
58	Argelia	0.22	58	0
59	Venezuela	0.19	59	0
60	Nigeria	0.17	57	-3

Tabla 4. Elaboración propia en base a los resultados del Indicador de Desarrollo de Transporte Aerocomercial.

ANALISIS DEL INATA

Con la misma metodología empleada en el ejemplo, se calcula el indicador de otros países iberoamericanos, llegando a estos resultados comparativos volcados en la siguiente figura:

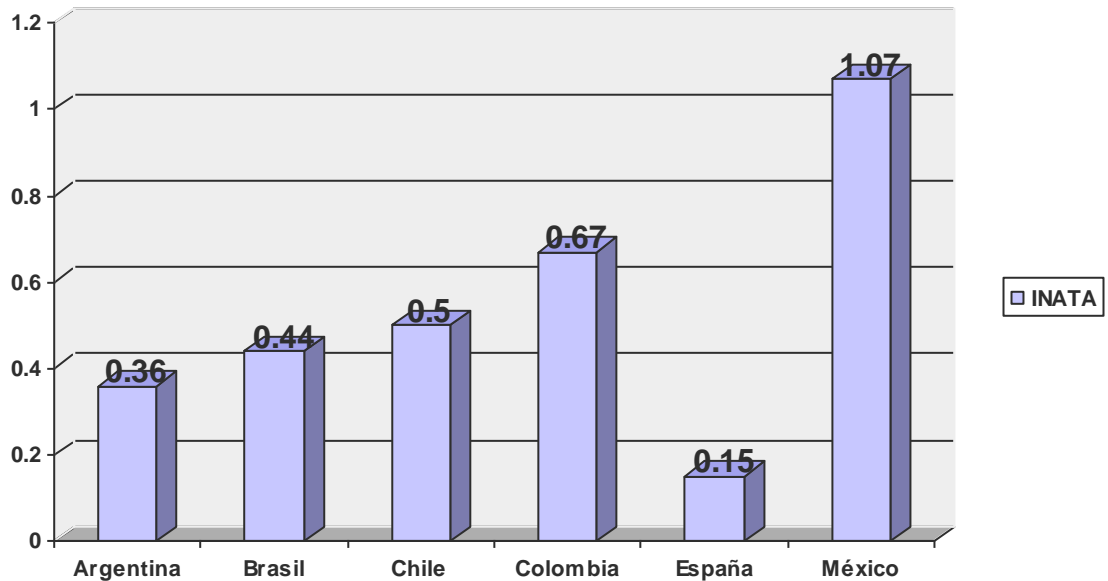


Figura 6. Resultados INATA. Elaboración propia, Septiembre 2013.

Siguiendo con el ejemplo del cálculo, México presenta el peor resultado de los países comparados. Si bien es cierto que posee el menor salario mínimo, este es un factor clave en la búsqueda de los “por qué” el desarrollo de su transporte aéreo es relativo. El IDTA actualmente lo ubica apenas por encima de Argentina, pero en peor situación que Chile, Colombia y Brasil; como lo muestra la siguiente figura:

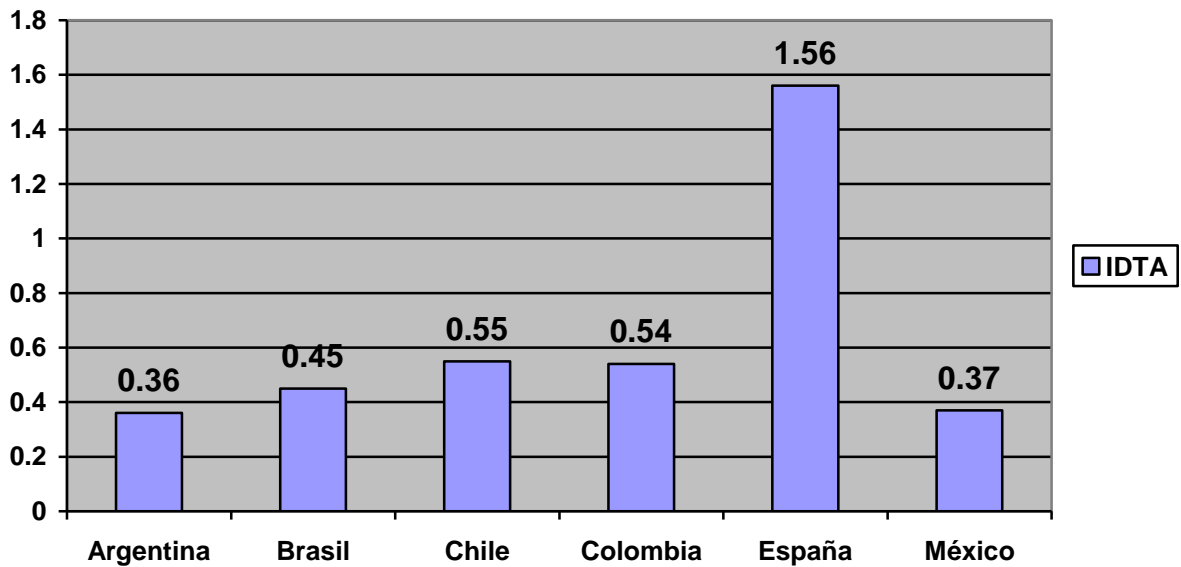


Figura 7. Resultados del IDTA. Elaboración propia, Septiembre 2013.

Respecto a los magros resultados de Argentina y México, es destacable la situación de mercado en México, que lo pone por encima, en términos comparativos, de la Argentina.

Mientras en México el salario mínimo en dólares es casi un cuarto del que se recibe en Argentina, el desarrollo de compañías low cost, permite a la población a acceder a sus rutas con tarifas más bajas por kilómetro volado respecto de la Argentina, como se puede apreciar en la siguiente figura:

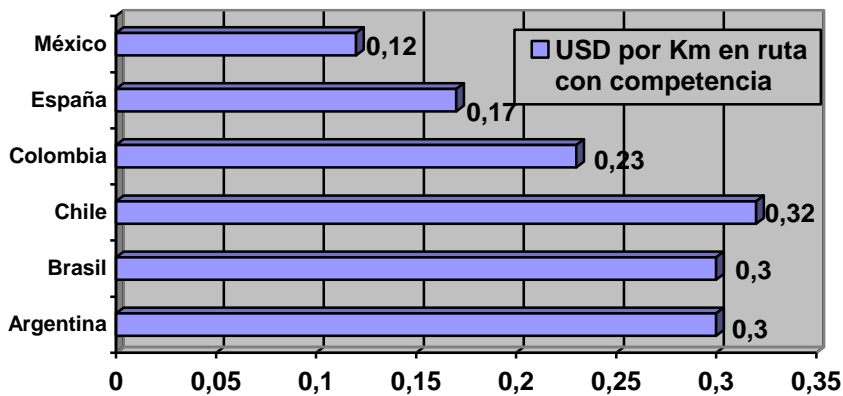


Figura 8. Precio final por km. volado en ruta de cabotaje con competencia. Elaboración propia. Septiembre, 2013.

Es tal la competencia en México, que la ubica al frente de España en esta comparación, que tiene un alto desarrollo de su transporte aéreo. La participación en el mercado doméstico de LCC como Volaris o Interjet, mantiene las tarifas relativamente bajas inclusive en rutas donde vuela un solo operador, para disuadir cualquier intento de competencia, situación que se vislumbra en la figura a continuación:

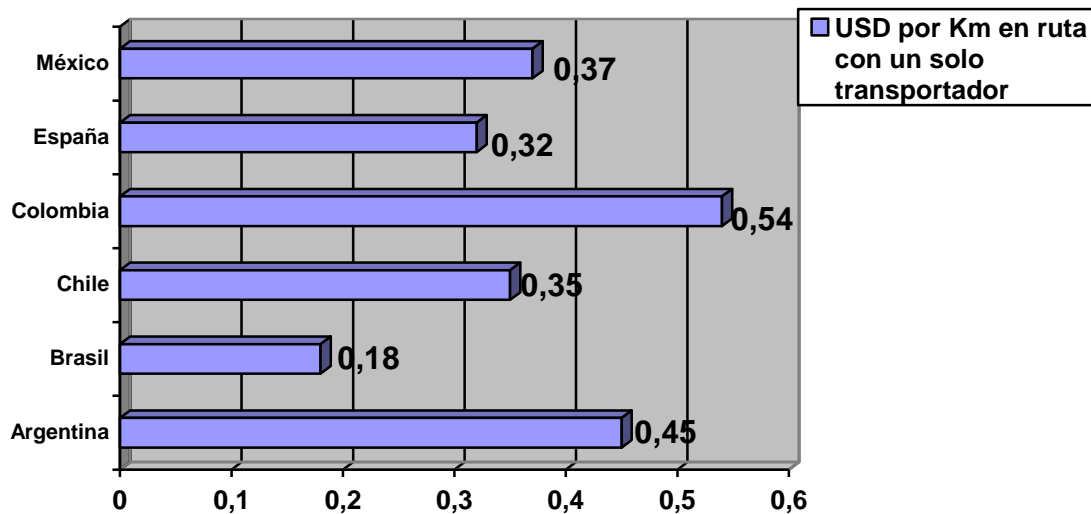


Figura 9. Precio final por km. volado en ruta de cabotaje sin competencia. Elaboración propia. Septiembre, 2013.

A septiembre del 2013, las aerolíneas LCC poseen el 59% de la capacidad ofrecida en el cabotaje mexicano (OAG, 2013), pero los precios presentan una diferencia de más del 200% en las rutas donde opera una sola aerolínea, mientras que en países como Colombia y España la diferencia es de alrededor del 100%. En Argentina el precio es 50% mayor en las rutas mono carrier, al tiempo que en Chile se percibe claramente que las tarifas son manejadas por LAN y en este caso casi no hay diferencias donde opera una sola aerolínea. Es más, en ese sentido, LAN procura comportarse en el mercado doméstico chileno como una LCC y ha duplicado la capacidad en el último lustro. En Brasil se da el fenómeno inverso pero, al igual que en México, las LCC como Azul mantienen los precios ajustados

en nuevas rutas, sobre todo si se contrasta con la principal ruta aérea de Latinoamérica: SAO – RIO.

En materia de acceso al transporte aéreo, el índice INATA debe ser lo más cercano a cero y alejado del valor del índice IDTA. Pero como se observa en la siguiente figura, España presenta una situación ideal, mientras que México debiera invertir los extremos para poder imitarla:

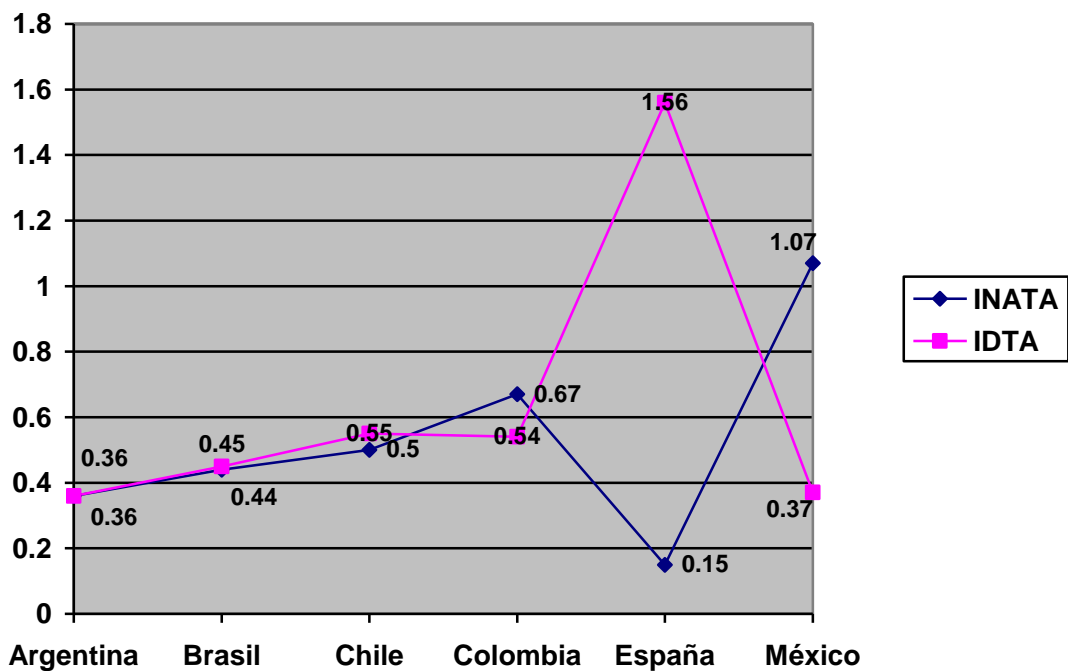


Figura 10. INATA e IDTA. Elaboración propia, Septiembre 2013.

El resto de los países sudamericanos mantienen un comportamiento más o menos similar de ambos índices.

La marcha del desarrollo comparado en los últimos tres años muestra a España haber recuperado en 2013 el terreno perdido en el año 2012, fundamentalmente por el aumento de su capacidad en vuelos internacionales en más de un 6%. También la caída en el PIB ha mejorado el resultado de este indicador, sobre todo si se tiene en cuenta que el arribo de

turistas internacionales se ha mantenido al alza e incrementado la participación del turismo en el PIB español, que ya representa el 11% del mismo y estima un crecimiento del 7% para el año 2014. (Instituto de Estudios Turísticos, 2013)

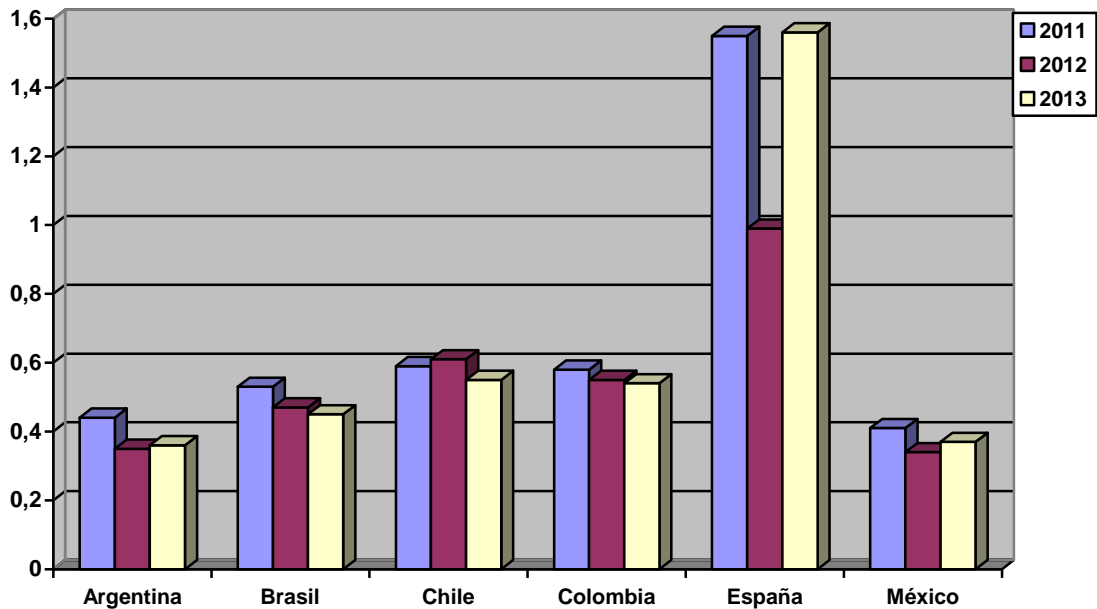


Figura 11. Serie estadística del IDTA. Elaboración propia, Septiembre 2013.

Luego de haber aumentado la capacidad española en el trienio 2009-2011 en más del 35%, en lo que va del 2013 la ha reducido en el orden del 5% y presenta un descenso similar al colombiano, que en 2012 introdujo a sus rutas domésticas compañías low cost, como Viva Colombia. En la comparativa de asientos ofrecidos al mes por cantidad de habitantes, solo Chile ha progresado respecto a los resultados obtenidos en el 2011:

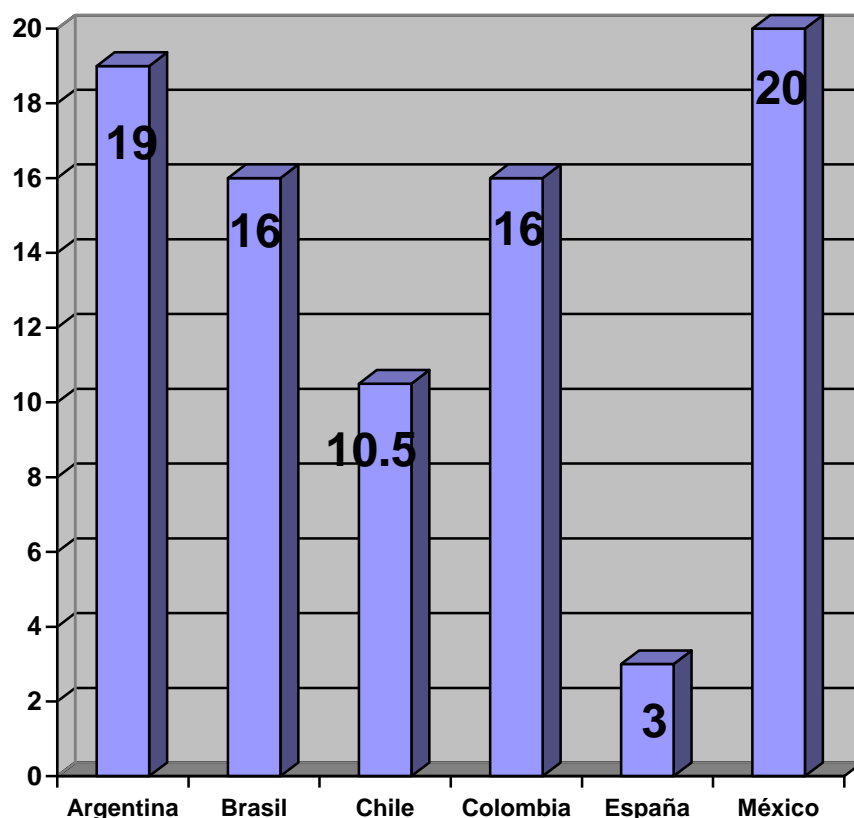


Figura 12. Habitantes por asiento/mes. Elaboración propia, Septiembre 2013.

El último trienio ha estado marcado por un escenario de crisis económica mundial y, en ese sentido, todos los países analizados presentan una caída en la cantidad de asientos ofrecidos al mes por cada un millón de dólares del PIB anual. Los que más lo han visto reducido en relación al 2011 fueron la Argentina y Chile, que perdieron un asiento y medio cada uno, seguidos por Brasil y Colombia, que han perdido un asiento. España y México solo han perdido medio asiento en lo que va del 2013, comparado con el 2011.

En Argentina la caída es significativa, porque estamos atravesando un año que será récord de pasajeros en los aeropuertos argentinos y, a pesar de ello, no logra avanzar en el desarrollo comparado de la región. En ese sentido, el avance del PIB en la Argentina habría permitido que nuevos transportadores ingresaran al mercado, como lo evidencia la Figura 13.

Desde que el Estado argentino le dio carácter estratégico al turismo, se ausentó por completo a la hora de acompañar, mediante una política interdependiente, con el desarrollo de la capacidad del transporte aéreo argentino: sin fijar audiencias públicas desde el 2005 para que ingresen nuevas empresas argentinas al mercado y rechazando nuevas inversiones de empresas privadas que ya operan, o bien, rechazando también solicitudes de vuelos regulares a empresas extranjeras en ciudades del interior del país. (Montero Ferreiro, 2011)

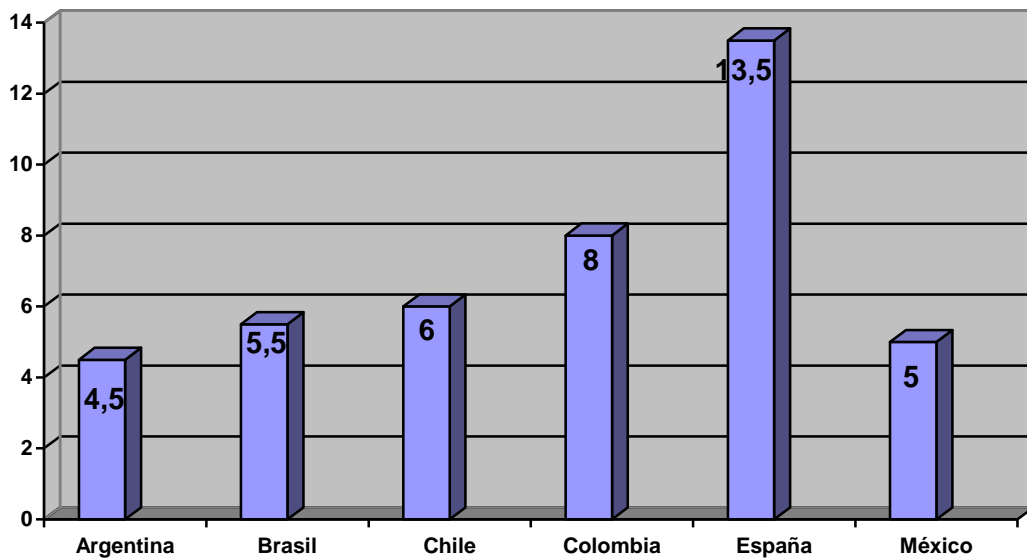


Figura 13. Asientos ofrecidos/mes por 1 Mill. USD de PIB anual. Elaboración propia, Septiembre 2013.

Por último, en este análisis voy a ocuparme de la brecha del desarrollo del transporte aerocomercial. Aquí, los resultados del INATA desnudan otras realidades que presenta el transporte aéreo en cada país.

Mientras en Argentina el INATA arroja el mejor resultado comparado con países latinoamericanos, es cuando se lo compara con el IDTA que se advierte la brecha que se tiene para alcanzar su desarrollo.

Siguiendo el caso argentino, su problema no está en el ingreso de su población ni en tarifas desmedidas por parte de las empresas; sino en la confianza que los gobiernos deben dar, desarrollando reglas de juego claras, con políticas orientadas al crecimiento. El objetivo debe ser un crecimiento armonioso del transporte al compás de la evolución del PIB. Sin embargo, se estima que dejan de volar al año alrededor de tres millones de personas. (Gamboa, 2007)

Definitivamente, por las características que presenta Argentina, estimo que podría tener hasta cuatro empresas grandes compitiendo en rutas de alta densidad, y en la mayoría de las rutas que hoy se operan en monopolio, existe lugar para una o dos empresas más, según la ruta. Estimo que también podría tener una decena de aerolíneas de tercer nivel que alimenten las redes de las principales y lleven el transporte aéreo a toda su geografía.

Argentina presenta muy buenas tarifas en el transporte aéreo internacional y la existencia de transportadores de medio oriente contribuye a ello. Al respecto, Enrique Cueto, CEO de LATAM, recientemente en una entrevista dijo que ningún país necesita hoy una aerolínea de bandera, lo que se necesita es buena conectividad. Si hay suficiente tráfico para un vuelo directo, ese vuelo se va a producir con una línea de bandera o con un tercero si le dan los derechos de tráfico. Hay que ayudar, dijo, a que haya una apertura importante que permita la mayor cantidad de líneas aéreas operando y bajen lo más posible los precios de los pasajes. La limitación, insistió, lo único que hace es que los usuarios tengan pasajes más caros. (Ferreira, 2013)

Brasil tiene cuentas pendientes en materia de infraestructura para su desarrollo, a las que paulatinamente está llevando adelante luego de la declaración de principios de Lula Da Silva donde, al referirse a la misma, dijo que deben atenderse no solo los intereses de los que viven en las capitales, sino también, de todas las ciudades medias de Brasil. (Montero Ferreiro, 2011)

La brecha se exhibe en la siguiente figura:

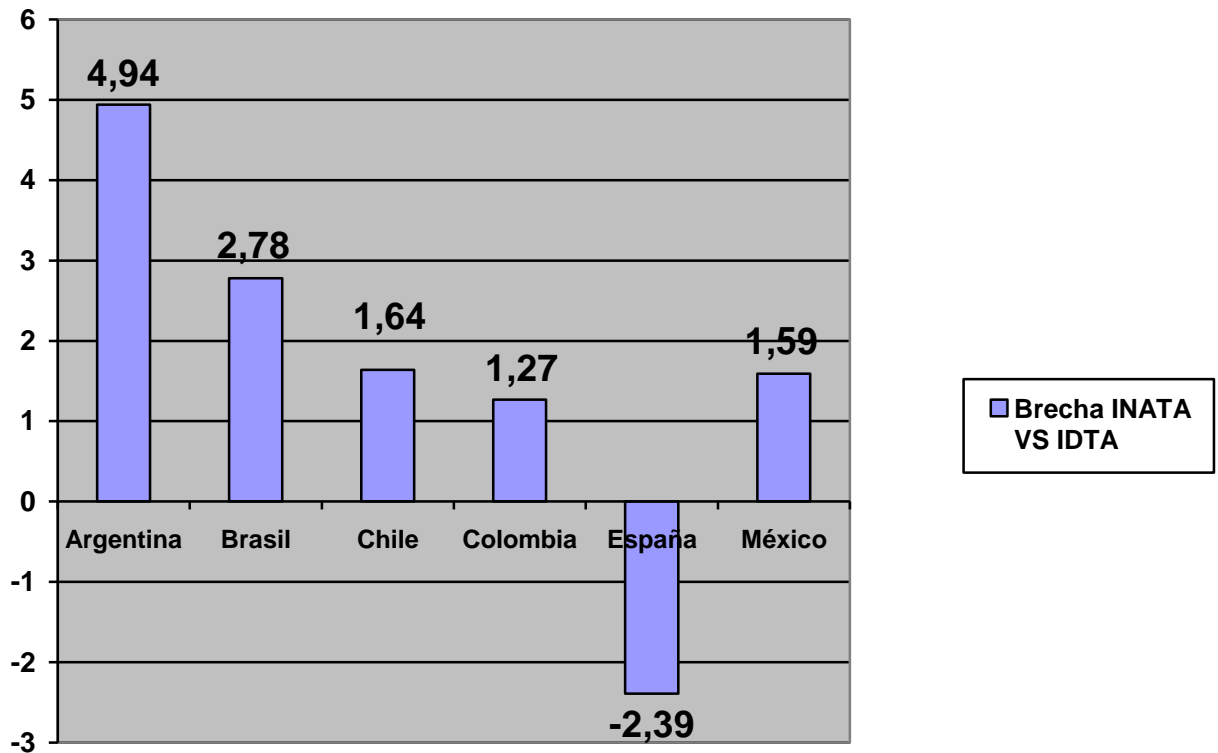


Figura 14. Brecha desarrollo transporte Aerocomercial (Bredeta). Elaboración propia, Septiembre 2013.

CONCLUSIONES

El IDTA es una herramienta objetiva para cualquier gobierno que quiere comparar el desempeño de su política aérea.

Es menester reconocer que, de los países analizados, aquellos que orientan su política aérea a la Agenda for Freedom propuesta por la IATA, y sobre la cual la OACI actualmente trabaja, presentan un nivel de desarrollo superior respecto de los países que limitan el acceso al control efectivo y la propiedad sustancial de las empresas, como así también el acceso al mercado.

El impacto de los tres ejes principales de la Agenda (libertad para acceder al mercado de capitales, libertad para hacer negocios y libertad de precios) son comprobables mediante el uso de este indicador.

Queda demostrado a través de la serie estadística perteneciente a la Argentina, la falla sistemática de su política aérea.

Desde esta perspectiva, sería conveniente que la OACI o la CLAC, le dé un carácter institucional y prioritario a este tipo de estudios para que el indicador esté disponible todos los meses. De este modo, puede promover el debate sobre la regulación jurídica y política vigente para esta actividad económica, con un impulso mayor al otorgado hasta el presente.

También pueden encararlo asociaciones empresarias como ALTA o la propia IATA, como una manera de demostrar a los gobiernos sus realidades comparativas, mediante un modelo analítico robusto y flexible que, combinado con otros datos económicos, puede

cuantificar con prospectiva el impacto de una mayor liberalización y estandarización del negocio.

En definitiva, se trata de un indicador de absoluta utilidad pública, del mismo modo que lo es el transporte aerocomercial.

Así mismo, el INATA es una herramienta objetiva para cualquier gobierno que quiere comparar la situación tarifaria en su país con el ingreso mínimo del que dispone la sociedad.

Es una forma de mensurar la libertad para hacer negocio de la que disponen las empresas.

Los resultados del INATA que representan un alto acceso de la población al transporte aéreo, son clave para alcanzar el desarrollo de este tipo de transporte.

Es un buen complemento del IDTA y analizando la brecha entre ambos indicadores se reconoce que aquellos países que orientan su política aérea a la Agenda for Freedom propuesta por la IATA, presentan un nivel de desarrollo superior respecto de los países que limitan el acceso al mercado.

Ejemplo de esto es que en los países donde operan aerolíneas low cost se evidencian tarifas por kilómetro más baratas que en aquellos países donde no proliferaron.

Por otra parte, siempre la tarifa por kilómetro en rutas monopólicas es mayor que en rutas donde hay al menos dos empresas que compiten.

En ese sentido la Argentina no es la excepción, aún en aras de la conectividad de la que se jactan sus gobernantes, quedando demostrado a través de la serie de estadísticas, la falla sistemática de su política aérea.

A su vez, en los diferentes mercados analizados, aquellos donde operan aerolíneas de medio oriente como Emirates, Etihad, etc., se obtienen mejores precios por kilómetro en rutas internacionales.

Este indicador, junto al IDTA, son un instrumento para promover el debate sobre la regulación jurídica y política vigente para esta actividad económica, que podría tomar mayor impulso si la OACI o la CLAC institucionalizaran este tipo de estudios para que los indicadores estén disponibles todos los meses: ayuda a promover el debate.

BIBLIOGRAFIA CITADA

Airbus Industrie (1993): Market Perspectives for Civil Jet Aircraft, Report N° A1/CM – Blagnac, Francia.

Airline Bussiness (2012): Southwest Airlines, the best; Aviation Ed, Londres, Reino Unido.

ATAG – Air Transport Action Group (2008): “The Economic and Social Benefits of Air Transport 2008”, disponible en www.iata.org

Banco Mundial (2010): Datos de libre acceso, disponible en <http://datos.bancomundial.org/>

Belobaba P. (2009): The Global Airline Industry, Wiley Publication, West Sussex, Inglaterra.

Benítez Rochel J. (2000): Factores Determinantes de la Demanda de Transporte Aéreo y Modelos de Previsión, Boletín Económico de ICE, Nro. 2652, Mayo 2000, pp. 41-48.

Ferreira D. (2013): Ningún País necesita Línea de Bandera, Entrevista Diario El País, Montevideo, Uruguay. Link: [http:// www.elpais.com.uy/el-empresario/enrique-cueto-latam-linea-bandera.html](http://www.elpais.com.uy/el-empresario/enrique-cueto-latam-linea-bandera.html)

Folchi y Cosentino (1977): Derecho Aeronáutico y Transporte Aéreo, Editorial Astrea, Buenos Aires, Argentina.

Gallup (2011): “Airlines”, disponible en <http://www.gallup.com/poll/1579/Airlines.aspx>

Gamboa Manuel Alberto (2007): Situación del Transporte Aerocomercial de la República Argentina en los comienzos del 2007, http://www.userway.com/argentina/Editorial_Informe/Archivo/2007/Febrero/0102_aereogam.htm

Guiraldes J. J. (1979): El Poder Aéreo de los argentinos, Circulo de la Fuerza Aérea, Buenos Aires, Argentina.

Holloway, S. (2003): Straight and Level: Practical Airline Economics, Ashgate Publishing Group, Londres, Inglaterra.

IATA – International Air Transport Association (2011): Agenda For Freedom disponible en <http://www.agenda-for-freedom.aero/Pages/default.aspx>

Instituto de Estudios Turísticos (2013): Balance del Turismo Año 2012, Ministerio de Industria, Energía y Turismo, Madrid, España.

Invervistas – EU Consulting Inc. (2009): Impact of International Air Service Liberalisation on Chile, Agenda For Freedom, Londres, Inglaterra.

Iturriza Jorge (1982): Las Economías de Escala en el Transporte, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, Estados Unidos.

Larrain F. y Sachs J. (2002): Macroeconomía en la Economía Global, Pearson Education SA, Buenos Aires, Argentina.

Lipovich Gustavo Andrés (2006): Las Concentraciones Territoriales de los Flujos Aerocomerciales, Revista del Departamento de Geografía N° 18, 75-88 Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de San Pablo, Brasil.

Littel, R. C. (1996): SAS System for Mixed Models. SAS Institute. Cary, Estados Unidos.

Lula Da Silva (2009): ¿Quién se hace cargo de la Política Aerocomercial de la Argentina?, disponible en <http://www.transporteaerocomercial.blogspot.com>

Mintzberg Henry (2001): Diseño de Organizaciones Eficientes, Editorial El Ateneo, Buenos Aires, Argentina.

Montero Ferreiro Daniel (1993): Convenio de Chicago, Trabajos Monográficos Seleccionados del año 1993, Ediciones Macchi, Universidad Argentina de la Empresa, Buenos Aires, Argentina.

Montero Ferreiro Daniel (2011): Indicador de Desarrollo del Transporte Aerocomercial, Actas del III Congreso de la Red Iberoamericana de Investigación en Transporte Aéreo, pp 391-402, Madrid, España.

Negre Eugenio y Ante José (2007): Regulación y Volumen del Tráfico Aéreo en países de Sudamérica, Actas del I Congreso de la Red Iberoamericana de Investigación en Transporte Aéreo, Buenos Aires, Argentina.

OACI (2009): Grupo sobre la Aviación Internacional y el Cambio Climático, Informe, Montreal, Canadá.

OAG – Official Airline Guide (2011): Frequency and Capacity Trend Statistics, Londres, Inglaterra.

OMT – Organización Mundial del Turismo (2011): UNWTO World Tourism Barometer, Volumen 9, Anexo 5, Madrid, España.

ONU – Organización de las Naciones Unidas (1999): Integrated and coordinated implementation and follow-up of major. United Nations conferences and summits, Nueva York, Estados Unidos.

Potenze Pablo Luciano (1987): Historia de la Aviación Comercial Argentina, Edición El Cronista Comercial, Buenos Aires, Argentina.

Rodríguez Jurado (1994): Edición del Código Aeronáutico de la Nación y Normas Complementarias, AZ Editora, Buenos Aires, Argentina.

Rojas L. (2009): La Historia detrás del Salario Mínimo, Visión de Valores SA, Bogotá, Colombia.

Wallingre Noemí (2007): Limitaciones de la Política del Transporte Aerocomercial Argentino al Desarrollo del Turismo, Actas del I Congreso de la Red Iberoamericana de Investigación en Transporte Aéreo, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

INDICE DE TABLAS Y FIGURAS

- **Figura 1. Variables consideradas para el Desarrollo del Transporte Aerocomercial** **Pág. 35**

- **Tabla 1. Matriz de Datos para el cálculo del IDTA** **Pág. 43**

- **Tabla 2. Matriz de Datos para el cálculo del INATA** **Pág. 43**

- **Figura 2. Resultado del IDTA a Agosto 2011** **Pág. 52**

- **Figura 3. Habitantes por asiento ofrecido al mes a Agosto 2011** **Pág. 53**

- **Figura 4. Asientos ofrecidos al mes por cada 1 millón USD PIB anual a Agosto 2011** **Pág. 54**

- **Figura 5. Serie estadística para el IDTA de Argentina** **Pág. 56**

- **Tabla 3. Ránking mundial del IDTA a Febrero 2012** **Pág. 60**

- **Tabla 4. Ránking mundial del IDTA a Octubre 2013** **Pág. 62**

- **Figura 6. Resultado del INATA a Septiembre 2013** **Pág. 64**

- **Figura 7. Resultado del IDTA a Septiembre 2013** **Pág. 65**

- **Figura 8. Precio final por Km volado en ruta cabotaje con Competencia a Septiembre 2013** **Pág. 65**

- **Figura 9. Precio final por Km volado en ruta cabotaje sin Competencia a Septiembre 2013** **Pág. 66**

- **Figura 10. Resultados del INATA e IDTA a Septiembre 2013** **Pág. 67**

- **Figura 11. Serie estadística último trienio resultados del IDTA** **Pág. 68**

- **Figura 12. Habitantes por asiento ofrecido al mes a Septiembre 2013** **Pág. 69**

- **Figura 13. Asientos ofrecidos al mes por cada 1 millón USD PIB anual a Septiembre 2013** **Pág. 70**

- **Figura 14. Brecha de Desarrollo de Transporte Aerocomercial (BREDETA). Brecha INATA vs IDTA** **Pág. 72**