



**Estudio Comparativo sobre las Regulaciones Aeroportuarias en
Colombia, Chile, Estados Unidos y España, en cara al funcionamiento
de las aerolíneas a 2019.**

Presentado por:

Jose Francisco Chipatecua Bonilla

Tutor:

Decano

Jorge Enrique Martínez Carvajal

Programa

Economía.

Universidad Santo Tomás

2020



Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN	4
METODOLIGIA	5
1.0 MARCO TÉCNICO DE REGULACIONES	7
1.1 ¿Por qué las regulaciones aéreas?	11
1.2 Política de Cielos Abiertos	13
1.3 Distinción entre el modelo legacy vs bajo costo	15
1.3.1 Concepto de ingresos	17
1.3.2 Administración de redes	18
2.1 Regulaciones y políticas aéreas en Estados Unidos	20
2.2 Regulaciones y políticas aéreas en España.....	25
2.3 Regulaciones y políticas aéreas en Chile	29
2.4 Regulaciones y políticas aéreas en Colombia	32
2.4.1 Estructura General	32
3.1 Regulación económica del transporte aéreo comercial internacional	38
3.2 Acceso al mercado: el avance hacia la liberalización	40
3.3 Formas alternativas de arreglos aeropuerto-aerolínea	43
3.4 Influencia de las tasas aeroportuarias en nuevas rutas	45
RESULTADOS	47
CONCLUSIONES	50
6.0 BIBLIOGRAFÍA	56

INTRODUCCIÓN

Esta investigación realiza una revisión de las políticas aéreas en diferentes cuatro países y su relación con las aerolíneas y los impactos de las políticas de liberalización en el crecimiento económico, el volumen de tráfico y los patrones de flujo de tráfico, e investiga los mecanismos que conducen a esos cambios. La investigación concluye que la liberalización ha llevado a un crecimiento económico y de tráfico sustancial en algunos países, pero en otros no tanto. Tales efectos positivos se deben principalmente al aumento de la competencia y las ganancias de eficiencia en la industria de las aerolíneas, así como a las externalidades positivas a la economía en general; la liberalización permite a las aerolíneas optimizar sus redes dentro y cruzar mercados continentales.

El estudio realiza una comparación entre los patrones de regulación aérea en Colombia, Estados Unidos, Chile y España, en donde se han reducido las restricciones a la expansión de los operadores aéreos tanto los legacy, como los de bajo costos. El rápido crecimiento de los operadores low cost conduce a una mayor competencia y a un tráfico estimulado, que exige la eliminación de las restricciones de capacidad, frecuencia y precios. Además, el desarrollo del mercado interno puede promover la política de regulación aérea de mayor competitividad en la industria de aviación nacional.

La mayoría de las rutas internacionales fueron operadas por una sola aerolínea nacional normalmente y la falta de opciones resultó en tarifas no competitivas para los consumidores. Sin embargo, la desregulación que se dio desde finales de los 80 y principios de los 90 cambió la dinámica del sector, eliminando los controles gubernamentales sobre las rutas, las tarifas y la entrada en el mercado para las nuevas aerolíneas. Los críticos dicen que hubo demasiada competencia en los primeros años después de la desregulación. Las aerolíneas perdieron mucho dinero, lo que las obligó a fusionarse y se hicieron más dominantes. Dicen que esto cambió la industria de un cartel regulado a un cartel no regulado. En los Colombia, por ejemplo, solo tres aerolíneas controlan el 88 por ciento de la capacidad de la aerolínea nacional.

Pero esto no ha detenido la demanda en viajes aéreos, el número de pasajeros de aerolíneas en todo el mundo ha seguido creciendo, particularmente en los últimos 10

años, cuando la cantidad de personas que eligen volar se disparó en casi 1.800 millones (Mann, 2017).

La tecnología ha permitido a algunas aerolíneas crear una *tarifa económica básica* con servicios limitados para competir con un servicio mínimo y aerolíneas de bajo costo. Esto se debe a que la tarifa más baja permite que las compañías de servicio completo aparezcan en las primeras ubicaciones de los motores de búsqueda, como Google Flights. Los consumidores ahora tienen acceso a sitios que monitorean las tarifas, utilizando sus propios algoritmos y datos anteriores para predecir el precio más bajo que alcanzará un asiento, y luego alertar a sus clientes.

Por lo tanto, existen una serie de variables que se estudiarán a continuación que ayudarán a entender de manera comparativa en 4 países, y permitirá entender las variables que inciden sobre el precio de los tiquetes aéreos y se relacionan con la estructura de regulación, con respecto a los de otros países.

METODOLIGA

Diseño

La presente investigación de corte exploratorio fue desarrollada sobre un diseño descriptivo comparativo, donde, mediante una metodología bibliográfica, se realizó una revisión de las políticas y documentos que aporta información actualizada sobre los cambios en los patrones de regulación aérea, patrones de flujo y volumen de tráfico, así como el crecimiento económico de las aerolíneas de cuatro diferentes países. Se tomaron en cuenta políticas y datos del sector aéreo de Colombia, Estados Unidos, España y Chile. La búsqueda de la literatura tuvo en cuenta los documentos que presentaran información de las políticas aeroportuarias, competencia del mercado, características de la prestación del servicio y planeación estratégica de transporte aéreo. Con el fin de presentar una comparación amplia de los cambios a lo largo de las últimas dos décadas, los documentos seleccionados abarcan un periodo de publicación desde el 2008 hasta el 2019.

OBJETIVOS

Objetivo general

Describir y comparar las regulaciones aeroportuarias y el funcionamiento de las aerolíneas de Colombia, Chile, Estados Unidos y España, para el 2019.

Objetivos específicos

1. Explorar y delimitar las políticas, características y dinámicas estratégicas del transporte aéreo en Colombia, Chile, Estados Unidos y España durante las últimas dos décadas.
2. Contrastar las características de regulación aeroportuaria y cifras de la operación comercial del transporte aéreo en Colombia, Chile, Estados Unidos y España
3. Analizar las alternativas de mejora para las aerolíneas colombianas con respecto a los datos de operación de las aerolíneas de Chile, Estados Unidos y España.

PROCEDIMIENTO

La investigación inició con la búsqueda de información cuantitativa para la caracterización de la operación de las aerolíneas colombianas y las políticas reguladoras del servicio de transporte aéreo. A continuación, se indagó la información de tres países con características que facilitan el manejo de productos y mayor competitividad entre aerolíneas, como lo son Chile, Estados Unidos y España. La información de los cuatro países organizó sistemáticamente para luego comparar y concluir como funciona cada contexto contrastado con la realidad colombiana. Finalmente, a partir de los puntos comparados, se realizó un análisis de las posibles mejoras en las políticas aeroportuarias y en la planeación del servicio de las aerolíneas colombianas que garanticen una mayor competitividad en el mercado del transporte aéreo, y en específico en el sector low-cost.

1.0 MARCO TÉCNICO DE REGULACIONES.

El objetivo principal de las regulaciones de aero transporte internacional es suplir la necesidad cada vez mayor de un punto de referencia documental con información objetiva, veraz y completa sobre las muchas dinámicas de la actividad. Esta necesidad fue prevista por la Organización de la Aviación Civil Internacional (OACI) entidad que, dirige la prepara la publicación de manuales de regulación en el mundo. La necesidad y la utilidad esperada de dichas regulaciones no se limita a ningún Estado o categoría de Estados en particular, ya sean pequeños o grandes, ya sean países menos desarrollados, en desarrollo o con economías desarrolladas.

Más bien, se preparan para satisfacer los requerimientos de las naciones que pertenecen a la OACI. Las autoridades nacionales de transporte aéreo bien pueden convertirse en los usuarios más frecuentes de este manual, sin embargo, muchos otros en estos Estados también pueden encontrarlo muy funcional. Los carriers aéreos internacionales evoca un gran interés de mucho personal: los asociados con las aerolíneas; aeropuertos y comunidades que buscan nuevos y mejores servicios aéreos; usuarios; mano de obra aérea; fabricantes de aviones; ciertas organizaciones internacionales; personal involucrado en financiamiento, desarrollo turístico y comercio; personas en la academia y los medios de comunicación; y, a veces, miembros del público en general también.

Fundamentos de la Regulación

Las regulaciones, o reglas, son un vehículo principal con el cual las agencias implementan leyes específicas y objetivos generales de la agencia. Son normas o instrucciones específicas sobre lo que pueden o no pueden hacer las personas, las empresas y otras organizaciones. La autoridad para emitir regulaciones la otorga al poder legislativo, las ramas ejecutiva y judicial tienen la tarea de administración y adjudicación, respectivamente. A lo largo de los años, esta separación de poderes se ha desdibujado un tanto, y las agencias del poder ejecutivo con frecuencia reciben autoridad para escribir, así como para administrar y hacer cumplir las regulaciones (o leyes administrativas) por el Congreso. Al otorgar esta autoridad, el Congreso puede establecer objetivos para un tema específico que la agencia debe cumplir, alternativamente, el Congreso ha otorgado

amplios poderes a una agencia para determinar dentro de cierto campo qué se debe regular y cómo lograrlo. El objetivo de las regulaciones es satisfacer las necesidades y ser útiles para los distintos grupos dentro de los países contratantes de la OACI y, al hacerlo, aumentar su valía para la autoridad de transporte aéreo que interactúa con dichos grupos.

A medida que el transporte aéreo internacional se desarrolló y se volvió más complejo durante el último medio siglo, también lo hizo su regulación. Además, se desarrollaron terminologías novedosas, a menudo con definiciones no ampliamente aceptadas y, en ocasiones, con varios términos aplicados al mismo tema. Por lo tanto, el enfoque adoptado por los manuales regulatorios ha sido proporcionar explicaciones claras y adecuadas y orientación en un contexto bien ordenado.

Por lo tanto, la regulación tiene como propósito en el sector, contar con una dirección autorizada para lograr y mantener un grado deseado de orden, desde un aspecto microeconómico, donde la regulación busca reducir las asimetrías de mercado, controlar los mercados no perfectos o con esquemas de duopolios u oligopolios. Del mismo modo, toda regulación involucra una estructura reguladora, es decir, las organizaciones u otras entidades involucradas y el marco legal (como licencias, regulaciones y acuerdos). Finalmente, los temas particulares que están siendo regulados (tales como acceso al mercado, fijación de precios y capacidad). El proceso y la estructura de la regulación del transporte aéreo tienen 3 lugares distintos: nacionales, bilaterales y multilaterales; por lo tanto, a cada lugar se le asigna una parte separada en las regulaciones.

Regulaciones aéreas

La regulación nacional de las compañías aéreas es la regulación llevada a cabo por un país en su territorio en ejercicio de la soberanía sobre dicho territorio y el respectivo espacio aéreo por encima de él. Por lo tanto, las regulaciones nacionales se extienden tanto a los servicios aéreos nacionales/internacionales como a las compañías aéreas nacionales y extranjeras. La regulación nacional, de los servicios aéreos internacionales debe tener en cuenta sus obligaciones internacionales como país de conformidad con los acuerdos bilaterales y multilaterales, además de tener debidamente en cuenta las acciones junto a las preocupaciones de otros Estados. Los objetivos particulares incluye

todos o varios de los siguientes: para satisfacer los requisitos de transporte del comercio exterior; promover sectores de servicios particulares; para proporcionar empleo; para ganar divisas; para satisfacer los requerimientos del sistema postal; crear las condiciones sectoriales viables y saludables; para ayudar en el desarrollo nacional; servir a la defensa nacional; y para satisfacer las necesidades de asistencia por desastre.

El proceso de regulación nacional involucra tres tipos distintos de acciones: legislar; licencia; y determinar autorizaciones ad hoc, a lo que se podría añadir las regulaciones de seguridad que no hacen parte de éste estudio, centrándonos en las regulaciones económicas, que contempla tierra (aeropuertos) y rutas.

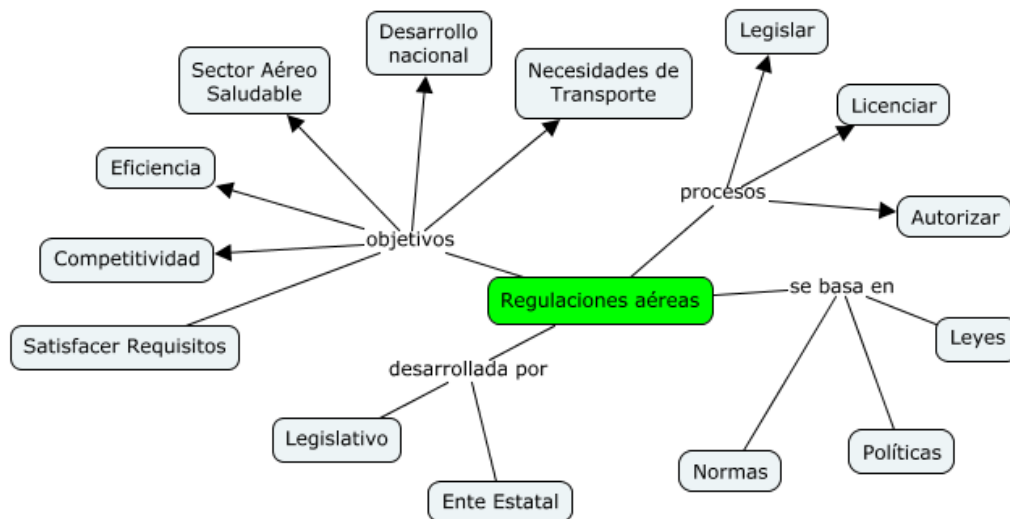
Se describen a continuación estos tres componentes y se explican los conceptos de utilizados en las regulaciones nacionales de los servicios aéreos internacionales.

- *Componente legislativo* del proceso de regulación nacional tiene 3 elementos: la elaboración de leyes, la formulación de políticas y redactar normativa y reglamentos. Es probable que cada uno de los elementos del proceso difiera de los otros y que varíe de un país a otro de acuerdo con su sistema legislativo particular, estructura gubernamental y prácticas consuetudinarias. Es probable que la normativa y reglamentos sean más detallados y flexibles, con respecto a las leyes y brinden posibilidades para hacer excepciones u otorgar exenciones. El elemento de formular políticas es quizás el más flexible y más probable que varíe de un país a otro e incluso dentro de un Estado determinado. Esto se debe a que un país puede expresarse sobre la política dentro de una ley, en una normativa o reglamento, en una declaración de política separada o por otro medio.
- *Componente de licencia* del proceso de regulación nacional implica la consideración y la acción de las solicitudes recibidas de los transportistas aéreos nacionales y extranjeros para obtener la autoridad para proporcionar servicios aéreos comerciales de manera continua y por períodos prolongados de tiempo (por ejemplo, servicios programados en un determinado ruta o rutas). Además de otorgar licencias a los transportadores aéreos nacionales y extranjeros, las autoridades de transporte aéreo también pueden dar licencias a ciertos intermediarios, tales como organizadores de viajes, agentes de carga o agentes de viajes. La autoridad reguladora generalmente

toma su decisión de licencia sobre la base evaluativa de los hechos pertinentes a la luz de los criterios legales y de política establecidos. La autorización emitida a menudo toma la forma de una licencia/permiso, es decir, una declaración formal de permiso de una autoridad que lleve a cabo algún servicio o actividad comercial.

- El *componente de autorización ad hoc* del proceso de regulación nacional implica principalmente tomar decisiones cotidianas con respecto a asuntos específicos, como permitir un solo vuelo o vuelos no programados o aprobación o desaprobación de una tarifa particular o presentación de horarios. Este proceso podría tener algunas o todas las siguientes fases:
 - Una fase de búsqueda de datos o de recopilación de información (a menudo la responsabilidad inicial del solicitante) incluido el ensamblaje de los elementos necesarios para tomar decisiones.
 - Una fase analítica, el cual incluye exámenes de las informaciones recopiladas y la producción de opciones que el tomador de decisiones con una justificación para cada una, incluyen las ventajas y desventajas de cada opción;
 - Una fase decisoria que incluye sopesar los hechos y opciones presentadas y también pueden incluir, teniendo en cuenta las opiniones recibidas de otros reguladores u otros elementos gubernamentales en cuanto al curso de acción a tomar;
 - Una fase opcional de revisión / reconsideración que puede llevarse a cabo dentro de la entidad de gobierno que realizó las 3 fases anteriores o en cualquier otra parte del gobierno; podría hacerse públicamente o en privado y además puede, en ciertos casos, también implicar una revisión jurídica.

Figura 1. Concepto de regulación aérea



Fuente: Elaboración propia

En la figura 1 se muestra cómo el concepto de regulación aérea se desarrolla desde los estados y se basa en la normativa, la legislación y el aparato judicial de cada nación. Además de detallan, a manera de resumen los objetivos de las regulaciones. La autoridad requerida puede ser aprobada total o parcialmente, condicionada, denegada o retenida por los motivos que se establecen en las leyes y reglamentaciones nacionales aplicables y de acuerdo al transporte aéreo pertinente. Una condición, podría ser un requisito de que el transportista obtenga una cierta cantidad y tipo de seguro de responsabilidad civil.

1.1 ¿Por qué las regulaciones aéreas?

La privatización de dicha industria no es sencilla. Un problema importante es cómo redactar contratos a largo plazo para inversiones fijas, que solo tienen valor en una relación de intercambio específica. La información difusa hace que no sea factible escribir contratos completos a largo plazo que cubran todas las contingencias. Los problemas de retención debido al comportamiento oportunista pueden ocurrir para que los mercados y los contratos a largo plazo fallen. En particular, se sostiene que la estabilidad y el compromiso pueden lograrse mejor mediante un regulador independiente, una institución

con poder discrecional limitado que proporciona credibilidad y confianza a largo plazo, experiencia y flexibilidad sin arbitrariedad. Tal regulador independiente debería ser parte de un sistema legal bien diseñado y funcional y debería evitar la captura regulatoria por parte de la empresa regulada y/o grupos de consumidores (López, 2011).

El transporte aéreo es uno de los medios más rápidos de transporte público que conecta las fronteras internacionales. El transporte aéreo permite a personas de diferentes países cruzar las fronteras internacionales y viajar a otros países con fines personales, comerciales, médicos y turísticos. Aunque el transporte aéreo proporciona el medio más rápido al ahorrar tiempo de viaje, otro aspecto del transporte aéreo son las instalaciones y el nivel de comodidad de los pasajeros.

Hay muchas compañías de transporte aéreo y hoy en día, existe un entorno competitivo entre las industrias de las aerolíneas. Cada empresa ofrece una variedad de instalaciones para atraer a los pasajeros. El único motivo es mejorar sus ganancias. Hace unos años, era difícil identificar tanto necesidades como deseos de los pasajeros. Pero con el avance de las redes sociales como Facebook, Twitter, etc., los pasajeros comparten sus puntos de vista sobre los diferentes tipos de instalaciones de las aerolíneas durante su viaje en las plataformas de redes sociales. Este intercambio de información juega un papel muy importante para aumentar la competitividad entre las industrias aéreas. También brinda la oportunidad de mejorar sus servicios e instalaciones para los viajeros de todo el mundo.

El modo de transporte aéreo está definido por cuatro elementos básicos: líneas aéreas, aviones de transporte comercial, el espacio aéreo utilizado para sus vuelos y la infraestructura requerida para apoyar sus operaciones, como aeropuertos e instalaciones. El rendimiento de la aeronave tiene influencias decisivas en los consumos de combustible de un vuelo determinado, pero obviamente, hay aspectos en el vuelo que dependen de cómo son operados por las aerolíneas y especialmente en la gestión de la infraestructura que pueden afectar en gran medida la eficiencia energética general del vuelo. Los aeropuertos, en particular, tienen un balance energético diferente y ofrecen más oportunidades de usar fuentes de energía alternativas y lograr una huella de carbono cero, pero la forma en que manejan su tráfico tiene un gran efecto en el consumo de combustible por parte de los operadores. En el caso de la aviación, es obvio que tiene una influencia decisiva en la optimización de la trayectoria y el régimen de vuelo de las

operaciones para optimizar la factura de energía. Sobre estos tres elementos, el sistema regulatorio tiene una relevancia obvia porque una gran cantidad de regulaciones operativas tienen efectos directos sobre el uso de energía y la eficiencia operativa.

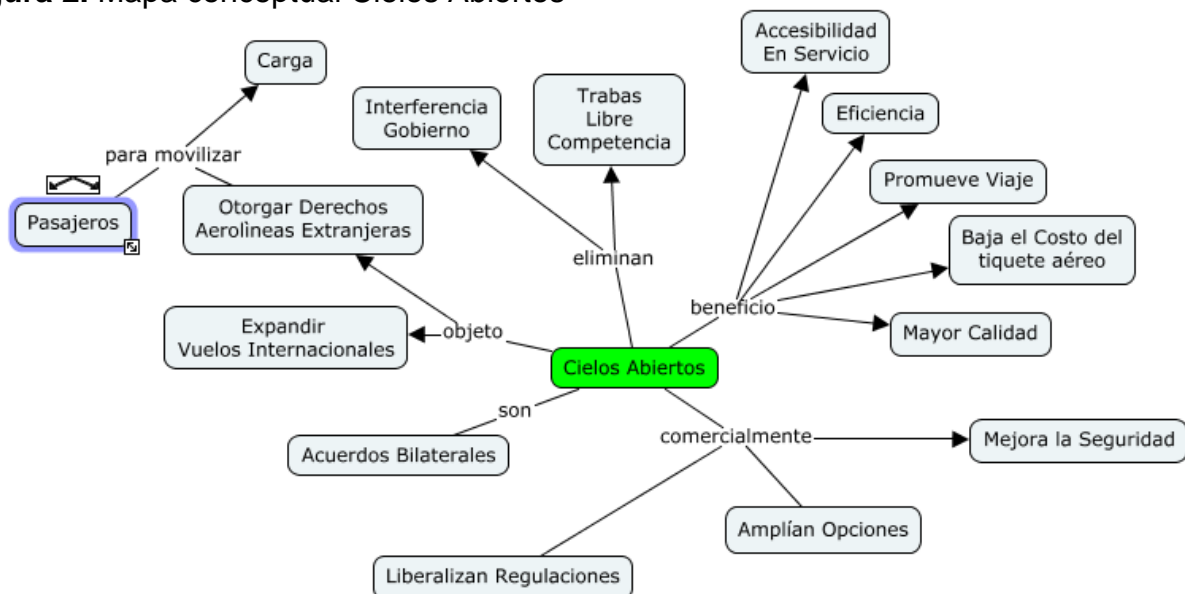
1.2 Política de Cielos Abiertos

¿Qué son los acuerdos de cielos abiertos?

Son acuerdos bilaterales, que se negocian con otros países para otorgar derechos a las aerolíneas para ofrecer servicios internacionales de pasajeros y carga. Los acuerdos de cielos abiertos amplían las oportunidades de comercialización cooperativa entre aerolíneas, liberalizan las regulaciones de fletes, mejoran la flexibilidad para las operaciones de las aerolíneas y comprometen a ambos gobiernos a altos estándares de seguridad. También facilitan innumerables nuevos vínculos culturales en todo el mundo.

Los rasgos generales anteriores se pueden visualizar mejor en el siguiente mapa conceptual:

Figura 2. Mapa conceptual Cielos Abiertos



Fuente: Elaboración propia

Según la figura 2 se puede decir que, en cuanto a las relaciones y oportunidades, en donde cada aerolínea de una parte se puede, en cualquiera o en todo vuelo y a su elección operar rutas en una o ambas direcciones; combinación de diferente número de

vuelos dentro de una sola operación de aeronave; servicio detrás, intermedio y más allá de los puntos en los territorios de los países en distintas combinaciones y en cualquier orden. Omisión de paradas en cualquier punto; transferencia de tráfico desde cualquier avión a cualquiera de sus otros aviones en otro punto; servir a destinos detrás de cualquier punto en el territorio con/sin cambio de aviones o No de vuelo y mantener y publicitar los servicios al público a través de otros servicios; realizar escalas en cualquier destino, ya sea en o fuera del territorio de cualquiera de los países; transporte de tráfico de tránsito por medio del territorio del otro país y finalmente combinación del tráfico en el mismo avión, independiente de dónde se origina el tráfico, sin limitación de dirección o geografía y sin pérdida de derechos a transportar el tráfico de otra manera.

Seguridad

Cada país reconoce como válidos, con el objeto de operar el transporte aéreo previsto en los acuerdos, los certificados de aeronavegación, de competencia más licencias que se hayan emitido o validado por el otro país y aún las vigentes, siempre y cuando los requisitos los dichos certificados/licencias igualan los estándares mínimos que se pueden establecer conforme el convenio. Sin embargo, cada país puede negarse a reconocer como válidos, a efecto de vuelo sobre su territorio, certificados de competencia y licencia otorgados y validados para sus nacionales por la otra parte.

Oportunidades comerciales

Las líneas aéreas de cada parte pueden tener derecho a tener oficinas en otros países para la promoción y venta de transporte aéreo. Las líneas aéreas de cada país a su vez tienen derecho, a ingresar y mantener en el territorio, gerencia de ventas, técnicos operativos y demás personal especializado requerido para la provisión de transporte aéreo.

Derechos y cargas aduaneras

Al llegar a un territorio, las aeronaves del transporte aéreo internacional por las aerolíneas de los socios, su equipo regular y terrestre, combustibles, lubricante, suministros de tipo técnico consumibles, repuestos y motores, tiendas de aeronaves, y otros artículos destinados o utilizados únicamente en relación con la operación o el servicio de las

aeronaves que se dedican al transporte aéreo internacional estarán exentas, sobre la base de la reciprocidad, impuestos y gravámenes de capital, aranceles aduaneros, impuestos especiales y tasas y cargos similares que impongan las autoridades nacionales, y no se basa en el costo de los servicios prestados.

Competencia leal

Cada país permite una oportunidad equitativa para que las aerolíneas de ambos países puedan competir en el suministro del transporte aéreo internacional que rige en los acuerdos. Cada país permite que las aerolíneas determinen la frecuencia y la capacidad del transporte internacional que ofrece en función de consideraciones del mercado. De conformidad con este derecho, ninguno de los países limita el volumen de tráfico, las frecuencias o la regularidad de los servicios, o el tipo de aeronaves operados por las líneas aéreas del otro país.

Precios

Cada país permite que los precios sean establecidos por las aerolíneas de ambos países basado en las consideraciones del mercado.

No se exigirá la presentación de los precios entre los territorios de los países. No obstante, las líneas aéreas de los países proporcionarán accesos inmediatos, a información sobre precios históricos, existentes y propuestos a las autoridades aeronáuticas de los países de una manera y formato aceptables para esas autoridades aeronáuticas.

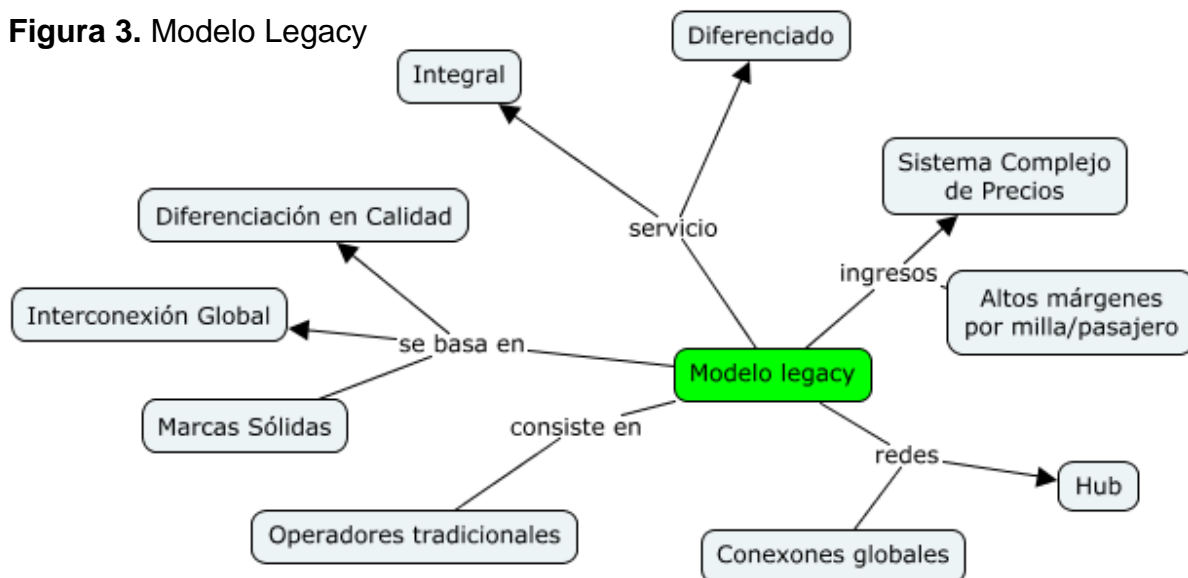
1.3 Distinción entre el modelo legacy vs bajo costo

Si bien los operadores legacy (manera de denominas a los operadores tradicionales) pueden sentir el ímpetu de competir y retener la participación de mercado en un aeropuerto principal, un operador de bajo costo no busca competir con los operadores heredados en las métricas tradicionales. El modelo comercial básico de bajo costo es: tener los costos lo más bajo posible (por ejemplo, a través de servicios mínimos, un solo tipo de aeronave, rutas punto a punto y emisión de boletos electrónicos), el uso de mano de obra no sindicalizada, y precios agresivos para ganar una parte del mercado existente, al tiempo que estimula la demanda de clientes sensibles al precio (Pérez, 2008). Al

reducir estos costos de complejidad y costos generales, es posible ofrecer el mismo boleto a un precio mucho más bajo. Los ejemplos más famosos de aerolíneas de bajo costo son Southwest y Ryanair.

Es poco probable que los operadores de servicios completos o legacy puedan igualar los LCC (low cost carriers) en términos de costos operativos, ya que están estructurados para un mercado diferente basado en servicios de interconexión global.

Figura 3. Modelo Legacy



Fuente: Elaboración propia

Los legacy logran la diferenciación a través de una imagen de marca sólida. Pusieron mucho esfuerzo para que la gestión de la marca enfatizara los servicios y la oferta de productos. fiabilidad, calidad, horarios de vuelos, conexiones, programas de viajero frecuente y comodidad. Por ejemplo, Avianca en Colombia se enfoca en una estrategia de diferenciación de producto/servicio de marca completa. La innovación, la tecnología, la calidad y el excelente servicio al cliente son los principales impulsores de la marca. Por lo tanto, la marca es un arma poderosa y estratégica para una empresa, al tiempo que distingue a una empresa de sus competidores. y servicios ofrecidos por operadores de servicio completo.

Los LCC siguen un enfoque diferente con un modelo operativo altamente eficiente basado en la simplicidad y bajo costo. Tienen un número limitado de vuelos y destinos diarios. Han centrado la red punto a punto que a menudo carece de la conectividad del

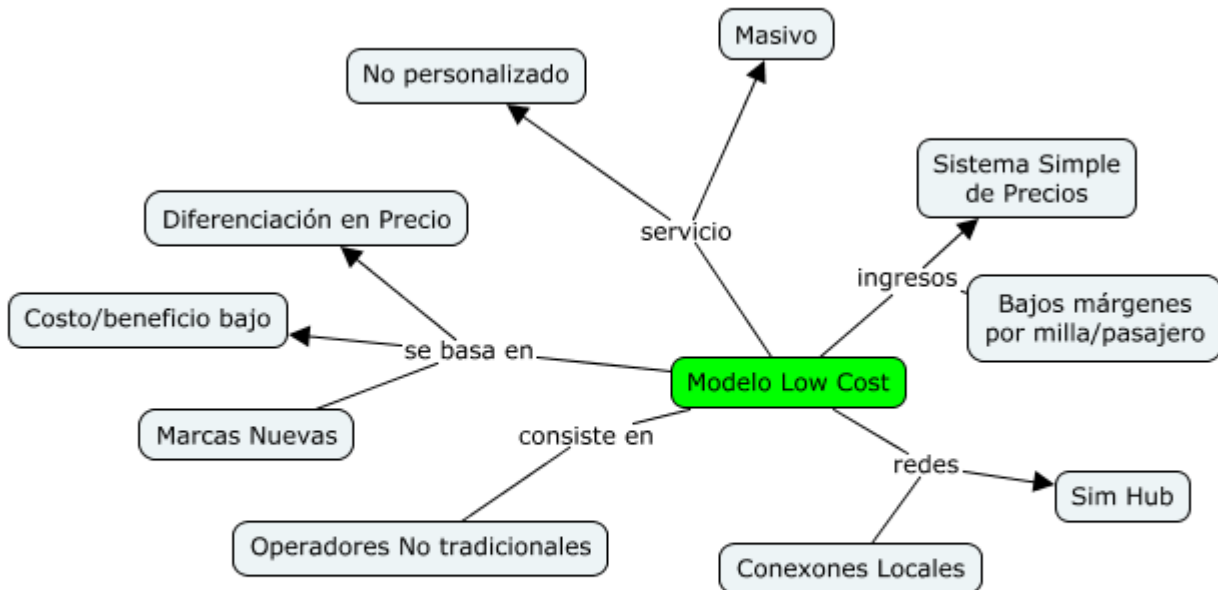
concentrador de las aerolíneas de servicio completo. Las operaciones a menudo se ubican en aeropuertos no congestionados y de bajo costo, sin pasar por el aeropuerto principal en una región de varios aeropuertos (Ronderos, 2003).

Tienen una oferta de productos simple y única para un segmento de clientes que se enfoca solo en pasajeros de ocio y de bajo rendimiento. Los LCC son un servicio sencillo (sin transferencia de equipaje, sin asignación de asientos, comodidad limitada del asiento, servicio de pago, aeropuertos secundarios, sin servicios especiales, solo distribución directa y sin programa de fidelización). Esto permite que los LCC tengan una estructura de costos operativos más baja que los FSC. Estas estrategias de gestión de bajo costo se transmiten a los clientes que se reflejan en las tarifas de boletos bajos. Sus operaciones en aeropuertos secundarios ayudan a limitar la competencia directa con otras aerolíneas.

1.3.1 Concepto de ingresos

Los legacy tienen un sistema de precios complejo y un sistema de gestión de ingresos que aumenta los ingresos al centrarse en los rendimientos. La diferenciación de precios es muy importante para aprovechar la disposición a pagar de los clientes. Los LCC tienen un sistema de precios simple y transparente que solo tiene una tarifa a la vez, a diferencia de los legacy. Los precios se diferencian solo por el momento de la reserva y la fuerza de la demanda. Los LCC tienen un sistema de gestión de ingresos simple que aumenta los ingresos al centrarse en los volúmenes. Por lo tanto, apuntan a bajos costos para buscar un margen de beneficio.

Figura 4. Modelo Low Cost



Fuente: Elaboración propia

Como se muestra en la figura 4, los LCC mantienen un número bajo de empleados y un salario bajo por empleado en comparación con los legacy. Esto les permite reducir sus gastos operativos y, por lo tanto, lograr una ventaja de costos. Los legacy también suelen tener una sola fuente de ingresos que proviene de la venta de boletos. Los LCC, por otro lado, obtienen muchos ingresos adicionales de sus ventas a bordo, han creado la percepción de una experiencia de vuelo personalizable, en lugar de una degradación lenta de un artículo familiarmente empaquetado" (Béiar, 2009).

1.3.2 Administración de redes

Los operadores legacy tienen una gestión de red compleja para mantener sus conexiones globales. El modelo concentrador y radio creado por las aerolíneas heredadas, por supuesto, tiene una eficiencia tremenda, lo que permite a las aerolíneas acumular grandes cantidades de pasajeros en una ubicación central para llenar aviones. Permite a los operadores proporcionar servicios a un mayor número de pares de ciudades, sin un aumento proporcional en el costo en comparación con las redes punto a punto y generar economías de alcance. Es rentable operar vuelos intercontinentales. Una desventaja importante de una red de concentrador y radio en comparación con una red punto a punto

son los costos de complejidad porque este sistema se basa en llegadas y salidas programadas, la congestión y la demora pueden ocurrir durante las horas pico, especialmente en aeropuertos concurridos como Bogotá, Panamá, etc.

Quizás la característica más importante de los LCC es que operan en una red punto a punto que consiste en vuelos directos entre origen y destino. Por lo tanto, los LCC han establecido sus centros en aeropuertos menos concurridos para evitar los costos de complejidad adicionales atribuibles a la congestión y el retraso, como el combustible, las conexiones perdidas y la insatisfacción del cliente (Báez, 2009)

Las desventajas de este tipo de red son el rango más corto de la red; pueden servir a menos destinos con las mismas rutas aéreas en comparación con una red de concentrador y radio. Tampoco es rentable operar vuelos intercontinentales.

En la siguiente Tabla se pueden condensar las diferencias entre Low Cost y Legacy

Tabla 1. Diferencias entre modelos de líneas aéreas

Aspecto	Legacy	Low Cost
Objeto	Competir y retener la participación de mercado en un aeropuerto principal	Mantener los costos lo más bajos posible
Mano de Obra	Sindicalizada	No Sindicalizada
Compite con	Calidad	Precio
Servicio	Integral y Diferenciado Servicios por clases Marca Sólida	Eficiente Ofertas únicas
Ingresos	Sistema Complejo Gestión de Ingresos Ingreso por milla alto	Precios Simples y Transparentes Ingreso por milla bajo
Gestión	Hub y gestión compleja	Redes punto a punto

Fuente: Elaboración propia

Este capítulo ha dejado en claro que el negocio de las aerolíneas es intensivo en capital y mano de obra, y está sujeto a una tremenda ciclicidad impulsada principalmente por las fuerzas económicas. La industria de las aerolíneas está a punto de entrar en otra fase en

su continua transformación en cuanto al mercado y sus dinámicas, con el desarrollo de redes globales atendidas por nuevas aerolíneas de regiones emergentes y por nuevas alianzas de aerolíneas existentes. Los mercados maduros (Norteamérica, Europa y partes de Asia) pondrán a prueba hasta qué punto se puede seguir agregando nueva capacidad.

2. COMPARATIVA DE LAS REGULACIONES AÉREAS

Los países que fueron objeto de la comparación fueron escogidos en razón de su importancia en cuanto al tráfico mundial (Estados Unidos), el hecho de estar insertos en un espacio regulado, pero con una filosofía más comunitaria (España) y por una similitud en cuanto a las características regulatorias del mercado (Chile). Por otra parte, se tuvo en cuenta que los tiquetes aérea en los tres países son más baratos que en Colombia (Rojas, 2017), aunque las fluctuaciones de los mismo son bastante más inestables en Estados Unidos y España. Por otra parte, con los incrementos del tráfico en Colombia por la expansión del mercado, que son cercanas al 10% anual (Rivero, 2018) es relevante hacer una comparativa con países que tengan un mayor tráfico, y que tengan desarrolladas sus regulaciones aéreas de cara a una mejor y mayor competitividad y eficiencia.

2.1 Regulaciones y políticas aéreas en Estados Unidos

Se tratarán entre otros aspectos la estructura general, que se basa en un solo ente federal, las regulaciones aéreas con sus componentes y los cielos abiertos.

2.1.1. Estructura General

Las reglas de propiedad que rigen los aeropuertos privados se basan en las políticas y autoridades estatales de transporte, y varían significativamente entre los estados. La Administración Federal de Aviación (FAA) impone obligaciones considerables a los patrocinadores de aeropuertos, ya sean entidades públicas o privadas, que reciben subvenciones directas de fondos o medios de transporte de tierras y, a cambio, aceptan las garantías en la Ley 49 USC Sección 47107.

Las operaciones aeroportuarias de los Estados Unidos se rigen por las regulaciones promulgadas por la FAA. La Parte 139 del Reglamento Federal de Aviación establece los

requisitos específicos para la certificación de aeropuertos y el equipo requerido en los aeropuertos de los EE. UU. Los estados y municipios también pueden prescribir requisitos operativos locales.

La FAA regula los aeropuertos que prestan servicios a las compañías aéreas e impone requisitos significativos a cualquier receptor de subvenciones federales. La FAA inspecciona el mantenimiento de registros administrativos, el estado de las áreas de movimiento (incluidas las marcas, la iluminación y el control de vehículos terrestres, los procedimientos de rescate y extinción de incendios de aeronaves), las instalaciones de combustible y los elementos específicos relacionados con las operaciones nocturnas (Law, 2017). Estas inspecciones generalmente ocurren anualmente, pero pueden no ser anunciadas.

Como cuestión de política, la FAA considera que el monto de los cargos aeroportuarios es un problema entre las autoridades locales y los usuarios del aeropuerto. Según los acuerdos de subvención de la FAA, todos los usuarios aeronáuticos tienen derecho al acceso al aeropuerto en términos justos y razonables sin discriminación injusta. La FAA prefiere permitir que el mercado determine las tarifas aplicables, pero revisará las disputas de tarifas para garantizar que las tarifas sean justas, razonables y no discriminatorias, y que los ingresos de los beneficiarios de las subvenciones se utilicen para usos legales permitidos.

Como parte de su programa de subvenciones, la FAA exige que los beneficiarios de los ingresos de la subvención proporcionen y se adhieran a garantías relacionadas con la no discriminación con respecto al acceso a las instalaciones del aeropuerto.

Los aeropuertos que reciben fondos federales, incluido el transporte de tierras, están sujetos a una prohibición de derechos exclusivos mientras el aeropuerto continúe operando. Esto prohíbe que un aeropuerto otorgue un derecho exclusivo para el uso del aeropuerto, incluida la provisión de servicios aeronáuticos al público. La prohibición de derechos exclusivos respalda la política gubernamental de larga data de promover el desarrollo del aeropuerto al evitar la creación de servicios de monopolio en los aeropuertos (FAA, 2017).

Es posible que la infraestructura del aeropuerto no pueda satisfacer la demanda de los operadores aéreos para los horarios de despegue o aterrizaje. Cuando esto ocurre, la FAA puede imponer requisitos obligatorios de coordinación de franjas horarias (FAA, 2017) para garantizar el uso eficiente del espacio aéreo navegable. Una "ranura de tiempo" es la autorización para realizar un despegue o aterrizaje bajo las reglas de vuelo por instrumentos cada día durante una hora específica o un período de 30 minutos en un aeropuerto específico. Las ranuras se perderán si no se usan.

Tabla 2. Características generales

Ítem	Características
Propiedad	Privada bajo potestad del Estado
Operación	Parte 139 del Reglamento Federal de Aviación. Pública y privada
Tasas aeroportuarias	Reguladas por la FAA pero de aplicación libre. Cada estado tiene sus tarifas
Acceso	Libre. Pagado y regulado
Tiempos	FAA regula como se utilizan las ranuras de tiempo.

Fuente: Elaboración propia

2.1.2. Política aérea en Estados Unidos

Los acuerdos de Cielos Abiertos han expandido enormemente los vuelos internacionales desde y hacia los Estados Unidos, promoviendo un aumento en los viajes y en el comercio general, mejorando la productividad y estimulando oportunidades de trabajo de gran calidad y con crecimiento económico. Los acuerdos de Cielos Abiertos hacen esto al eliminar la intervención del gobierno en las determinaciones comerciales de las empresas aéreas sobre aspectos como rutas, capacidades y tarifas, liberando a las compañías aéreas para proporcionar un servicio aéreo más asequible, conveniente y eficiente para los consumidores.

Este trabajo, encontró evidencia sobre cómo liberar los servicios aéreos, genera significativas oportunidades para los consumidores, los transportistas y las numerosas entidades (Pérez, 2018) que de manera directa e indirecta se ven afectadas por dicha

liberalización. Por el contrario, también es evidente que un acuerdo bilateral restrictivo entre países asfixia los viajes aéreos, el turismo y los negocios y, por consiguiente, el crecimiento de la economía y la generación de empleo.

Después de la liberalización de los acuerdos de servicios aéreos entre países, en promedio entre el 12% y el 35%, significativamente mayor que durante años antes de la liberalización. Para varias situaciones, el crecimiento excedió el 52%, y en algunos casos alcanzó casi el 90% por ciento de las tasas previas a la liberalización (Zhang, Derudder, & Witlox, 2013).

Un examen de 190 países y 2,000 acuerdos bilaterales de servicios aéreos sugiere que todavía hay una serie de países que priorizan la protección de su (s) operador (es) de bandera, en vez de mejorar el bienestar del interés público más amplio (Betancor, 2016).

En Estados Unidos La FAA desarrolló una política provisional en 1995, según lo exigido por el Congreso en 1994, en donde la FAA discutió extensamente la información complementaria con respecto a los detalles de las tarifas y consideraciones de cargos, muchos de los cuales todavía tienen valor de referencia hoy. Sin embargo, la Política de Tarifas fue rápidamente cuestionada por las aerolíneas. Junto con los impuestos tradicionales sobre la renta y la nómina, las aerolíneas y sus clientes (pasajeros y quienes transbordan) pagan muchos impuestos y tarifas especiales a una variedad de autoridades, tanto nacionales como extranjeras. Entre los propósitos declarados de estos impuestos y tarifas están la seguridad nacional (nacional), la protección del medio ambiente, la inspección agrícola, la mejora de la infraestructura, las operaciones y mantenimiento de aeropuertos y vías aéreas, y el financiamiento de agencias.

Los impuestos estadounidenses y extranjeros han crecido en número, cantidad y alcance desde la llegada del transporte aéreo. La cantidad que un pasajero paga en impuestos y tarifas en un boleto varía de acuerdo con su itinerario, incluida la cantidad de veces que aborda un nuevo vuelo y en qué aeropuertos. Además de los impuestos y tarifas especiales capturados en la tabla a continuación, la Administración Federal de Aviación también cobra tarifas de sobrevuelo a los operadores de aeronaves que vuelan en el espacio aéreo controlado por los Estados Unidos, pero que no despegan ni aterrizan en los Estados Unidos.

Tabla 3. Impuestos & tarifas especiales.

	1972	1992	2019
AEROPUERTO Y FONDO DE CONFIANZA AÉREA (FAA)			
Impuesto de boleto de pasajero 1a (nacional)	8.00%	10.00%	7.50%
Impuesto de segmento de vuelo 1a (nacional)			\$ 4.20
Impuesto de viajero frecuente			7.50%
Impuesto de salida internacional	\$ 3.00	\$ 6.00	\$ 18.60
Impuesto de arribo internacional			\$ 18.60
Impuesto de embarque de carga 1b (nacional)	5.00%	6.25%	6.25%
Impuesto sobre el combustible para aviones comerciales (vuelos nacionales que no continúan fuera de EE. UU.)			4.3 ¢
Impuesto de combustible de jet no comercial (nacional) - n / a para operaciones de aerolíneas	7.0 ¢	17.5 ¢	21.8 ¢
Impuesto de AvGas no comercial (nacional) - n/a para operaciones de aerolíneas	7.0 ¢	15.0 ¢	19.3 ¢
Combustible líquido utilizado en un vuelo de propiedad fraccional - n / a a aerolíneas			14.1 ¢
AGENCIA DE PROTECCIÓN AMBIENTAL (EPA)			
LUST Impuesto Combustible (nacional) -		0.1 ¢	0.1 ¢
PROYECTOS LOCALES DE AEROPUERTO			
Cargo por instalación de pasajeros:		hasta \$ 3.00	hasta \$ 4.50
DEPARTAMENTO DE SEGURIDAD INTERNA (DHS)			
11 de septiembre Tarifa			\$ 5.60
Tarifa de pasajero APHIS		\$ 2.00	\$ 3.96
Tarifa de avión APHIS		\$ 76.75	\$ 225.00
Tarifa de usuario de aduanas		\$ 5.00	\$ 5.89
Tarifa de usuario de inmigración		\$ 5.00	\$ 7.00

Fuente. Elaboración propia

2.2 Regulaciones y políticas aéreas en España

Se tratarán entre otros aspectos la estructura general, que se basa en un solo ente federal, las regulaciones aéreas con sus componentes y los cielos abiertos y la distribución a nivel de las comunidades autónomas.

2.2.1. Estructura General

En España existen 48 aeropuertos que son gestionados por la empresa mixta Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA), la cual es pública en un 51%, además tiene una filial llamada Aena Internacional que gestiona 18 aeropuertos en Europa y América

Las tasas (llamadas legalmente tarifas aeroportuarias) se regulan con la Ley 21 de 2003, que regula la forma como se gestiona la seguridad aérea y la Ley 18 de 2014, con la cual se adoptaron medidas urgentes para que crezcan, compitan y sean más eficientes los aeropuertos. Todo lo anterior por medio de AENA y AESA, entidades bajo las cuales se regulan todos los servicios aeroportuarios y el uso de la infraestructura física (Gómez, 2019). Entre dichas tarifas se hallan, por ejemplo, la de salida de pasajeros, servicios de movilidad reducida y de seguridad.

Tabla 4. Tasas para vuelos internacionales en España

Aeropuerto	€ por Tm	Cuantía mínima por operación €	€ por Tm	Cuantía mínima por operación €
Adolfo Suarez Madrid-Barajas	8,051811	145,95	3,247994	66,28
Josep Tarradellas Barcelona-El Prat	7,093511	128,55	3,227944	65,9
Alicante-Elche, Gran Canaria, Tenerife Sur, Málaga-Costa del Sol y Palma de Mallorca	6,72894	91,48	3,167795	47,2
Bilbao, Fuerteventura, Girona, Ibiza, César Manrique-Lanzarote, Menorca, Santiago, Sevilla, Tenerife Norte y Valencia	5,645642	13,71	2,907154	7,16

Almería, Asturias, Coruña, FGL Granada-Jaén, Jerez, La Palma, Reus, Seve Ballesteros Santander, Vigo y Zaragoza	4,135277	10,11	2,275601	5,65
Albacete, Algeciras, Badajoz, Burgos, Ceuta, Córdoba, Madrid Cuatro Vientos, Hierro, Huesca, La Gomera, León, Logroño, Melilla, Sabadell, Salamanca, San Sebastián, Son Bonet, Pamplona, Vitoria y Valladolid	2,729075	5,49	1,934761	3,95

Fuente: (AENA, 2019)

Según la tabla 3, las leyes mostradas, en el caso de los precios aeroportuarios, especifican a aquellos obligados a su pago y si dichas tarifas pueden ser trasladadas a los pasajeros (Gómez, 2019).

Los precios del transporte aéreo se descomponen en distintas partidas: por un lado, tarifas o fletes (que serían el precio que el transportador pone a su servicio de transporte), impuestos, tasas de aeropuerto y otros recargos como los relacionados con la seguridad externa o el combustible.

En cuanto al acceso y estacionamiento de las aeronaves el ente regulador de España señala que “se aplicará cuando la aeronave no esté ocupando posición de pasarela telescópica o de hangar, considerándose como tiempo de estacionamiento el tiempo entre calzos. Entre las cero y las seis, hora local, se interrumpirá el cómputo de tiempo a efectos de aplicación” (AENA, 2019, pág. 17).

Los detalles acerca de cómo se determina las tarifas de los principales servicios es la siguiente:

En líneas generales para los aeropuertos más importantes de España la tasa de estacionamiento es de €1.7230 para 24 horas y de €942 para las siguientes 24 horas, pero de ahí no puede pasar el tiempo de estacionamiento.

Con respecto al embarque por medio de las pasarelas el monto que deben pagar las aerolíneas es el siguiente (AENA, 2019):

Cuantía:

El precio se calcula según el peso y el tiempo de permanencia de la aeronave en el gateway, mediante la siguiente fórmula:

$$P = (p1 + p2 \cdot Tm) \cdot Ft$$

donde:

P: Prestación total a pagar por el servicio

p1: cuantía unitaria por tiempo de estancia en pasarela

p2: cuantía por peso de la aeronave y tiempo de estancia en pasarela

Tm: peso máximo al despegue de la aeronave, expresado en toneladas.

Ft: tiempo de estancia de la aeronave en pasarela, en periodos de 15 minutos o fracción.

En líneas generales para los aeropuertos de España las cuantías generales para p1 oscilan entre los €28 a €21, por aeronave.

Para los combustibles la tasa se reporta según el tipo de combustibles así en unidades de céntimos de euro:

- Kerosene ¢ 0,3663 por litro
- Gasolina Avión ¢ 0,6403 por litro
- Lubricantes ¢ 0,6403 por litro

Tabla 5. La asistencia en tierra tiene las siguientes tarifas:

Ítem	Monto
Servicios de Asistencia de equipajes	56-71 ton > € 67.47
Servicios de Asistencia a las operaciones en pista	56-71 ton > € 21.43
Servicios de Asistencia de limpieza y servicio de la aeronave	56-71 ton > € 11.77
Servicios de Asistencia de limpieza de la nieve, el hielo y la escarcha de la aeronave	56-71 ton > € 3.19
Servicios de Asistencia de mantenimiento en línea	56-71 ton > € 3.19
Servicios de asistencia de mayordomía (catering)	56-71 ton depende del aeropuerto entre € 5.54 a € 27.64 nacional y entre € 9.22 a € 46.08 internacional

Fuente: (AENA, 2019)

Tabla 6. Resumen de las regulaciones en España

Ítem	Características
Propiedad	48 aeropuertos bajo gestión mixta
Operación	Mixta regulada
Tasas	Reguladas por Ley
Acceso	Ranuras de tiempo dinámicas pero reguladas. Tasas formuladas

Fuente: Elaboración propia

2.2.2 Políticas aéreas España

Los acuerdos de cielos abiertos están en el centro de la política de aviación externa de España y forman la base de la liberalización de la aviación entre la Unión Europea y el resto de los países, abriendo mercados y promoviendo una competencia leal. El progreso realizado desde la hoja de ruta original en 2005 dependía tanto de las prioridades del lado europeo como de la estrategia individual de cada socio externo. Este documento analiza el estado de las relaciones aéreas de España con cuatro socios importantes: Estados Unidos, Rusia, Marruecos y Turquía.

La evolución del tráfico a lo largo del tiempo puede dar una idea del impacto que tuvo la liberalización gradual en cada caso: el tráfico total crece más rápido cuando se levantan las restricciones, pero la nueva demanda no se distribuye por igual en todos los aeropuertos a ambos lados.

El efecto inmediato para el sector de la aviación fue que no era posible restringir la capacidad, el acceso al mercado y los precios. Se aplicaron normas comunes sobre aviación en toda España, especialmente en lo que respecta a la apertura del mercado. En particular, se eliminaron las barreras a la inversión y la propiedad de las aerolíneas y se desarrollaron regulaciones comunes sobre una amplia gama de temas (seguridad, gestión del tráfico aéreo, derechos de los viajeros, impactos ambientales de la aviación). La política de aviación externa de la Unión Europea es más reciente, pero se basa en gran medida en el éxito de la política de aviación interna (Comisión Europea, 2012). Sigue las directivas de la hoja desarrollada en el año 2005 por el Consejo de la Unión Europea y la Comisión Europea (Comisión Europea, 2005). La hoja de ruta se basó en dos pilares, que son igualmente válidos para España:

- Conciliar los acuerdos bilaterales de servicios aéreos existentes entre los Estados miembros de la Unión Europea y terceros países de acuerdo con la legislación de la UE: la política de cielos abiertos de la UE implica que los acuerdos bilaterales entre un Estado miembro de la UE y un tercer país no pueden incluir cláusulas de nacionalidad. Cualquier operador de la UE debe poder operar entre el Estado miembro de la UE y el tercer país.
- Creación de un verdadero Área de Aviación Común con los países vecinos: como parte de su política de aviación externa, la UE alienta a los socios externos vecinos a adoptar la legislación de la UE sobre normas de aviación, inicialmente en relación con los requisitos de seguridad. Las fases sucesivas de una posible convergencia incluyen la apertura del mercado y la armonización regulatoria progresiva. El Área de Aviación Común Europea, el grupo de países que comparten las normas de aviación comunes de la UE puede incluir hasta 58 estados con una población total de mil millones de habitantes.

Como se puede apreciar las regulaciones en España están destinadas a mejorar los aspectos que afectan la competitividad a nivel de la Comunidad Europea y en especial destinado hacia las competencias entre las Comunidades Autónomas.

2.3 Regulaciones y políticas aéreas en Chile

Se tratarán entre otros aspectos la estructura general, que se basa en un solo ente federal, las regulaciones aéreas con sus componentes y los cielos abiertos y la distribución a nivel de las comunidades autónomas.

2.3.1. Estructura General

Chile se caracteriza por tener en un comienzo, una política aérea completamente reguladora de la(s) líneas(s) aéreas que operaban en su momento, en 1979 esto cambió completamente con la promulgación de la “Ley de los cielos abiertos”. A continuación, se detalla la política inicial y la política actual de la aviación comercial en Chile (Contreras, 2018).

Esta política ha sido sustentada por tres décadas, con el fin de posibilitar servicios aéreos con mayor calidad, eficientes y de menores costos. Este lineamiento se aplicó a las aerolíneas extranjeras, y el estado otorgó condiciones similares a las aerolíneas nacionales cuando estas las requirieran.

Tasas por iluminación

Las aeronaves que usan el sistema de luminarias pagan tasas correspondientes al 20% de la tasa de aterrizaje (Dirección General de Aeronáutica Civil, 2019).

Hasta 10 toneladas CLP\$ 2.619

Más de 10 toneladas CLP\$ 7.423

Tabla 7. Tasas por servicios en ruta

Las tasas que se pagan por ayudas técnicas y protecciones al vuelo son las siguientes:

Ítem	Por km recorrido CLP\$
Hasta 10 Tons.	4,91
Sobre 10 Tons.	26,90
Cargo mínimo hasta 10 Tons.	1.729
Cargo mínimo sobre 10 Tons.	9.280

Fuente: (Dirección General de Aeronáutica Civil, 2019)

Tabla 8. Tasas de operación anual

CATEGORÍA	AÑO FABRICACIÓN	VALOR(\$)
1a Categoría :	(2019-2015)	44.831
2a Categoría :	(2014-2010)	41.292
3a Categoría :	(2009-2005)	36.344
4a Categoría :	(2004-2000)	32.759
5a Categoría :	Inferior a 1999	29.178

Fuente: (Dirección General de Aeronáutica Civil, 2019)

Los aviones comerciales chilenos pagan una Tasa Anual (TOA), que asciende a CLP\$ 64.848 por cada/250 Kg o fracción de tonelada “el pago de la tasa operacional anual tanto para las aeronaves comerciales como particulares no incluye el uso de iluminación de

pista en los Aeródromos dependientes de la DGAC” (Dirección General de Aeronáutica Civil, 2019), debiendo pagarse CLP\$ 2.619 cada vez que sea utilizado este servicio. Para inscribir el dominio en el “Registro Nacional de Aeronaves”, pagar un derecho equivalente a:

Tabla 9. Registro Nacional de Aeronaves

PMD AERONAVES	VALOR (\$)
Hasta 800 Kg	20.534
Desde 801 y hasta 2.000 Kg	43.377
Desde 2.001 y hasta 5.700 Kg	66.067
Desde 5.701 y hasta 15.000 Kg	106.844
Desde 15.001 y hasta 50.000 Kg	233.574
Mayor a 50.000 Kgs	693.915

Fuente. (Dirección General de Aeronáutica Civil, 2019):

2.3.2. Políticas Aéreas Chile

Chile ha seguido una política de cielos abiertos hacia la aviación desde finales de los años setenta. Chile tiene una política amplia de permitir la entrada gratuita a sus mercados aéreos nacionales e internacionales con poca restricción en los precios y las operaciones (sujeto a las normas de seguridad), siempre que generalmente reciba reciprocidad del otro país y no haya conflictos con los acuerdos de servicio relacionados con un tercero país. Como resultado, Chile ha firmado un número relativamente grande de acuerdos de cielos abiertos, tales como los de EE. UU., Reino Unido, Uruguay, Paraguay, Singapur, Panamá, Nueva Zelanda, Jamaica y República Dominicana. En otros casos, aunque no se ha alcanzado un acuerdo de cielos abiertos, todavía se ha firmado un acuerdo bilateral más liberal (por ejemplo, Brasil, Argentina, España, Canadá). Chile es signatario del acuerdo con Brunei, Nueva Zelanda, Singapur y los Estados Unidos que permite derechos de tráfico ilimitados entre cada país bajo las libertades tercera, cuarta, quinta y sexta, así como derechos de tráfico de 7ma libertad ilimitados para vuelos de carga solamente.

Se pronostica que la liberalización del acceso al mercado aumentará el tráfico internacional hacia / desde Chile en 1,2 millones de pasajeros, un aumento del 24% desde los niveles de 2007. La liberalización también proporcionaría considerables

beneficios para los pasajeros. Se pronostica que las tarifas promedio disminuirán en un 18% con la liberalización del acceso al mercado, lo que dará como resultado un aumento de CLP 49.6 mil millones (Reviro, 2018).

2.4 Regulaciones y políticas aéreas en Colombia

En el contexto del transporte aéreo, la política pública de Colombia busca desregular y liberar el sector aéreo comercial permitiendo el acceso o crear más operadores de aviación en distintos países.

2.4.1 Estructura General

El sector aeroportuario ha sido objeto de una transformación, aún en desarrollo, pero vio la entrada de capitales privados bajo diversas fórmulas de concesiones aeroportuarias en algunos países de América Latina (Díaz, 2018).

Por otra parte, Franco (2016) señala que Colombia no es ajena a dicha transformación, ya que el transporte aéreo en el país experimentó un crecimiento rápido y dinámico, no antes visto en su historia, que comenzó en la primera década del nuevo siglo. Dicho período se da al tiempo del establecimiento de una serie continua de políticas públicas diseñadas para el sector aéreo, que cuales han llevado a la transformación del sector aéreo en tiempo corto, convirtiéndose en un servicio de la mayor relevancia en la economía colombiana. Lo anterior debido en parte a la difícil topografía que hace ineficiente otros métodos de transporte, además de hacer más fácil la integración, y por ello el transporte aéreo es fundamental para conectarse y llegar a regiones distantes de la geografía colombiana como la Amazonía la Orinoquía y el Pacífico.

Así es como durante los últimos 20 años, después de tener un operador de bandera nacional, se permitió que nuevas compañías ingresaran al mercado, hasta el punto de que, a través de diferentes formas de reorganización corporativa, el mercado ahora cuenta con un porcentaje importante de participación del capital extranjero. Entretanto en el nivel internacional, la liberalización se logró mediante la firma de varios acuerdos estado-estado, así como acuerdos de cielos abiertos (BID, 2017).

2.4.2 Políticas aéreas en Colombia

El marco institucional colombiano actual fracciona la administración del transporte público aéreo en tres grupos (Villamizar, 2018). Primero, está el MinTransporte, el cual dirige la regulación, los desarrollos, la supervisión y los controles del sector, bajo el sustento legal de la Ley 489 de 1998. Acá el Ministerio faculta algunas de competencias en entidades independientes especializadas, con su propia jurisdicción, por ejemplo, en la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI) (Ministerio de Transporte, 2017).

El segundo grupo lo conforma la Unidad Administrativa Especial de Aeronáutica Civil (Aerocivil), entidad adscrita al Ministerio de Transporte, con reconocimiento judicial separado, autonomía administrativa e independiente, la cual asume las responsabilidades de la Autoridad Aeronáutica en todo el territorio nacional (Ministerio de Transporte, 2017). Aerocivil posee jurisdicción y competencias para la regulación, administración, supervisión y control del uso del espacio aéreo colombiano, y coordina las relaciones de este sector con el Estado. Por otra parte, desarrolla las políticas, la estrategia, planificación, programación y proyección sobre el tema. Aerocivil también es responsable de administrar los aeropuertos en el país y del mantenimiento y construcción de los mismos.

El tercer grupo es la ANI, antes mencionada, antiguamente el Instituto Nacional de Concesiones (INCO), agencia pública adscrita al Ministerio de Transporte, que luego se convertiría en la Agencia Nacional de Infraestructura con reconocimiento judicial separado, equidad independiente y con autonomía en lo administrativo y financiero, a cargo del compromiso, planificación.

En ese sentido la Unidad Administrativa Especial de Aeronáutica Civil presenta el Plan Estratégico Aeronáutico 2030 como instrumento de planificación, que visualiza a ese lapso los lineamientos de política del sector y recoge el sentir y actuar de cada uno de los actores que forman parte de esta gran familia.

El Plan Estratégico Aeronáutico 2030 se formula a partir de principios de eficacia, eficiencia, integración territorial y sostenibilidad, elementos que lo hacen vital para que cumpla su función como instrumento de la política pública de transporte, factores que hacen necesaria su ejecución.

El destino de estos pagos se definió como: aumentar los fondos de compensación aeronáuticas, que subsidian los viajes no rentables, financiamiento de nuevas inversiones en los aeropuertos y financiamiento del tránsito aéreo y la seguridad. Lo anterior significa que, en paralelo, Aerocivil concentra sus esfuerzos en operar, controlar, desarrollar y mantener el espacio aéreo.

De esta manera, desde mitad de la década de 1990 y en 4 fases, el gobierno entregó varios aeropuertos en concesión, con el objetivo de lograr una mejor administración, y modernizar y expandir la operación y explotación comercial de los aeropuertos con mayor tráfico.

Bajo el esquema de los concesionarios aeroportuarios del país, la empresa administradora solo funciona como administradora de los mismos. La primera generación de concesiones se llevó a cabo bajo el modelo de mínimo garantizado para los concesionarios, por el cual no se asumió ningún riesgo. En esta generación, los ingresos regulados o no, de las importaciones, se otorgan al concesionario, a cambio de un pago fijo al estado (Reyes, 2016).

Acá, las concesiones no tenían un plan general, lo que hacía imposible identificar y cuantificar la inversión necesaria y, por lo tanto, las que se llevaron a cabo fueron solo reparaciones menores a las terminales, determinados por el propio concesionario. De éste modo, la presencia de capital privado en infraestructura fue insignificante.

La 3ra generación de concesiones en 2010 mantuvo y mejoró las condiciones de la anterior generación. Sin embargo, las diferencias más relevantes surgieron, por un lado, el método para determinar el aumento en el porcentaje del ingreso bruto no está compuesto por el ingreso fijo y el ingreso variable, sino que es igual a un porcentaje establecido del concesionario que debe pagar a Aerocivil (Ortega, 2016).

Por otra parte, el cumplimiento del plan se considera obligatorio y, por lo tanto, ejecutar las inversiones y el cuidado, definen un modelo de ingreso estimado a partir del cual, los ingresos regulados generados pueden equipararse. El proceso de la 4ta generación de concesiones comenzó el en 2015 con la concesión del Aeropuerto de Barranquilla (Ministerio de Transporte, 2017).

En conclusión, lo que cambiará es cómo se desarrolla el mercado global de aerolíneas, ya que surgirán muchas nuevas oportunidades de ruta. Las alianzas globales, y posiblemente incluso las fusiones globales, presentarán diferentes desafíos para la toma de decisiones para la administración de las aerolíneas. Estas redes globales, por supuesto, estarán formadas por la competencia, tanto entre las aerolíneas como entre los principales fabricantes de aviones. Las aerolíneas que enfrentan limitaciones de infraestructura se centrarán en consolidar el tráfico a través de centros más grandes con aviones más grandes o utilizando aeropuertos secundarios. Los transportistas en regiones emergentes con menos preocupaciones sobre la capacidad del aeropuerto tienen más probabilidades de buscar nuevas oportunidades de ruta punto a punto con aviones más pequeños de largo alcance.

Para el éxito de cualquier plan estratégico de una aerolínea es fundamental garantizar que el capital invertido se pueda utilizar en la mayor medida posible. La flexibilidad para que las aerolíneas acepten la entrega de tipos de aeronaves con diferentes capacidades continuará siendo importante para reducir los riesgos de una demanda futura incierta. Aumentar esta flexibilidad mediante la adopción de modelos de optimización de asignación de flota más sofisticados para hacer coincidir el avión del tamaño correcto con los patrones de reserva dinámico y estocástico de diferentes rutas será aún más crítico en el futuro. Las estrategias de gestión de capacidad mejoradas para optimizar los ingresos y los factores de carga, maximizar la utilización de la aeronave y hacer el uso más productivo de la mayor inversión de capital de una aerolínea seguirán siendo primordial.

A partir de la búsqueda de las regulaciones aéreas, política de cielos abiertos, el impacto de la política de cielos abiertos en el turismo y las reducciones de tasas aeroportuarias, se elaboró un cuadro sistematizado que presenta el contraste entre los cuatro países analizados.

Tabla 10. Comparativo.

Ítem	Colombia	USA	España	Chile
Regulador	Aerocivil	FAA	AESA	DGAC
Tipo de Regulación	Mediana	Alta	Alta	Mediana
Cielos Abiertos	62 países, 31 de forma total	34 países, principalmente la Unión Europea, Canadá y Rusia.	14 países fuera de la UE.	43 países
Propiedad	Estatal con apertura a lo privado	Privada bajo potestad del Estado	48 aeropuertos bajo gestión mixta	Mixta pero con preponderancia a ser privada
Operación	Mixta	Parte 139 del Reglamento Federal de Aviación. Pública y privada	Mixta regulada	Libre pero vigilada
Tasas Aeroportuarias	Reguladas Aerocivil	Reguladas por la FAA pero de aplicación libre. Cada estado tiene sus tarifas	Reguladas por Ley	Reguladas por Ley. Ajustadas trimestralmente.
Acceso	Regulado	Libre. Pagado y regulado	Ranuras de tiempo dinámicas pero reguladas.	Fijas categorizadas.

Ítem	Colombia	USA	España	Chile
			Tasas formuladas	
Tiempos	Regulado	FAA regula como se utilizan las ranuras de tiempo.	No definidos	Ajustados a regulación
Mercado aéreo				
Personas movilizadas (Millones) 2018	33,7	889	80,6	19,5
Operaciones aéreas miles (2018)	358	9.870	641	134
Carga Movilizada (mill/ton/km)	1,226	42,9	1,349	1,117
Aeropuertos y aeródromos	836	13.513	150	481

Fuente. Elaboración propia

3 AEROLÍNEAS Y OPERACIÓN COMERCIAL

A partir de lo anterior, se puede ver cómo la aviación tiene una fuerte relación recíproca y de dependencia que no puede ser exagerada. El transporte aéreo comercial, que abarca tanto el tráfico regular de pasajeros como los servicios aéreos fletados, son un parámetro importante para los flujos turísticos globales y regionales, pero sigue siendo un área incipiente de investigación dentro de los trabajos relacionados. Salazar (2018) señala incluso que existe una *brecha profunda* en este sentido.

El transporte aéreo tiene apoyo de los principios de interdisciplinariedad y multidisciplinariedad, es decir que cada uno está informado de forma independiente por la geografía, la economía, el marketing y la gestión, y por lo tanto existen numerosas

oportunidades para que se dé un cruce importante de información que soporte investigaciones en donde las sinergias no queden fuera del alcance de este proyecto.

Se ha detectado que al destacar los problemas actuales dentro del transporte aéreo comercial internacional en los países de referencia y su impacto potencial en los flujos turísticos mundiales, ha permitido establecer que las causas provienen de tres factores importante y relevantes: la regulación económica del transporte aéreo comercial internacional; la relación entre destinos, conectividad y modelos de negocios de aerolíneas y la relación entre las emisiones relacionadas con la aviación y las políticas climáticas.

Estos factores dan forma a la industria del transporte aéreo comercial internacional y, en consecuencia, tienen una inmensa relevancia para la estructura e intensidad de los flujos turísticos mundiales por varias razones. Primero, las aerolíneas operan entre orígenes y destinos (aunque a veces a través de otros destinos) no solo para aprovechar las oportunidades comerciales, sino porque los respectivos gobiernos como Colombia, España, Estados Unidos y Chile son signatarios de los acuerdos o tratados que permiten tales operaciones comerciales (por ejemplo, políticas de cielos abiertos).

En segundo lugar, el tipo de operación comercial depende de las fuerzas del mercado, ya que en una era en la que los márgenes operativos de las aerolíneas son notoriamente escasos, algunos destinos pueden encontrar que puede no existir una razón comercialmente viable para los servicios de una aerolínea. Esto amenaza la conectividad y la accesibilidad. Finalmente, el reconocimiento global del cambio climático antropogénico (causado por el hombre) ha llegado a la industria de las aerolíneas. Hasta ahora, las consecuencias se están estudiando y pueden ser potencialmente desiguales, lo que introduce incertidumbre en un sector ya frágil.

3.1 Regulación económica del transporte aéreo comercial internacional

El transporte aéreo comercial opera dentro de entornos regulatorios densos y ocasionalmente obtusos (como el chileno y en ocasiones el de Colombia) que concurrentemente (y por lo tanto paradójicamente) restringen y liberan la aviación comercial internacional moderna. Mientras que Estados Unidos y España responden en sus políticas a una correcta economía de escala, en donde el alcance y la densidad de

las operaciones de las aerolíneas ha moldeado el mercado; igualmente la demanda turística y el acceso de una aerolínea a un mercado se rige por una regulación económica que tiene fundamentos internacionales derecho y política (Céspedes & María, 2019).

Este ha sido el caso durante casi 100 años de una forma u otra en donde como se ha visto en el caso de Estados Unidos, los acuerdos de servicios aéreos son la base de la regulación económica del acceso aéreo. Existen muchos tipos, incluidos los cielos bilaterales, plurilaterales, multilaterales y abiertos, que están presentes en los países consultados, los cuales se negocian y, lo que es más importante, se intercambian entre dos o más Estados (caso Colombia y EUA) y por lo tanto, tienen un enorme valor económico. Como lo señalan Blanco & Oslund (Blanco & Oslund, 2014), todos los Estados (o países) en general buscan maximizar su bienestar social a través del comercio de bienes, servicios y, en este caso, servicios aéreos, por lo tanto se genera una densa red de regímenes comerciales mundiales que involucran servicios aéreos comerciales.

Otro mecanismo por el cual un acuerdo aéreo puede restringir los flujos turísticos es la especificación de los parámetros de propiedad y control asociados con una aerolínea. Según Martín (2018), estos parámetros definen el flag carrier o "bandera" o los transportadores aéreos nacionales, que son aerolíneas que han cumplido requisitos de umbral específicos de propiedad y control de gestión. Un umbral de propiedad común para la designación del operador de bandera es la participación mayoritaria de los nacionales de un Estado determinado (como LAN en Chile). Aquellos carriers que no cumplan con los límites establecidos para la propiedad y el control no tienen derecho a operar servicios bajo los auspicios de un acuerdo favorable y se puede limitar a servicios de un solo operador de bandera designado por cualquiera de los Estados.

Esto reduce la competencia en la ruta particular en cuestión, y aún más si solo una aerolínea elige operar. Los estados, por lo tanto, están adoptando cada vez más requisitos de control y propiedad menos estrictos, de modo que algunos acuerdos adoptan las expectativas que identifican las condiciones necesarias para ser clasificado como un operador de bandera.

Sin embargo, de los acuerdos que se hagan, los turistas con base en Estados Unidos pueden llegar a Colombia a través de varios centros como Panamá en varias aerolíneas

(por ejemplo, COPA. Este enfoque liberal sirve bien a Colombia desde una perspectiva turística. Por el contrario, La Unión Europea podría rechazar las solicitudes del Colombia o Chile para otorgar permiso a sus flag carriers para operar un servicio de Bogotá o Santiago a Roma porque no hay rutas recíprocas que Colombia o Chile puedan ofrecer una aerolínea Europea en el comercio. Las políticas de acceso al mercado, entonces, definitivamente dan forma a los flujos turísticos.

3.2 Acceso al mercado: el avance hacia la liberalización

Las reformas de liberalización en las últimas décadas han tratado de minimizar la regulación económica del acceso al mercado de las aerolíneas comerciales (Betancor, 2016). Esto ha ocurrido en varios niveles, y quizás lo más visible sea la tendencia a tener números de código compartidos a través de acuerdos operativos conjuntos, que pueden expandir la red de una aerolínea casi al instante y, por lo tanto, traer beneficios a los flujos de pasajeros.

Los arreglos de cielos abiertos tienen como objetivo facilitar los movimientos de pasajeros entre dos estados autónomos que sean tan fluidos y sin restricciones como sea posible, lo cual es un beneficio obvio para los flujos turísticos. Sin embargo, a pesar de las intenciones liberales de los acuerdos de cielos abiertos, no todos son verdaderamente liberales en todos los aspectos de la regulación del acceso. Por ejemplo, mientras que las restricciones pueden eliminarse en el acceso a puertos particulares, la capacidad restrictiva y/o la propiedad y las disposiciones de control aún pueden existir. Este es especialmente el caso con el acuerdo de cielos abiertos de la UE y Estados Unidos alcanzado por primera vez en 2007 y con un acuerdo de expansión de segunda etapa anunciado en 2010 (Starkie, 2012). Según el acuerdo, las aerolíneas de ambas Partes pueden operar vuelos ilimitados con capacidad ilimitada a una frecuencia regulada solo por las condiciones del mercado, sin embargo, las aerolíneas europeas no tienen el mismo acceso doméstico en los Estados Unidos que las aerolíneas estadounidenses disfrutaban en Europa (aunque, en la actualidad, ninguna aerolínea estadounidense opera vuelos dentro de la UE).

Vale la pena señalar que muchos de estos servicios podrían eliminarse debido a las condiciones del mercado y los esfuerzos de reconciliación de costos de las aerolíneas,

por ejemplo el acuerdo de cielos abiertos entre EUA y la UE ha traído tarifas más bajas y mayor enrutamiento eficiente a destinos como Irlanda, junto con un aumento sustancial en el número de vuelos. (Cedeño, 2012)

Definición de rutas comerciales

Si bien el acceso al mercado puede otorgarse mediante políticas y acuerdos específicos (liberales o de otro tipo) entre dos Estados, es necesario que exista una justificación comercial para que dichos derechos de acceso sean ejercidos por una aerolínea comercial. Anteriormente se había señalado que el entorno regulatorio y aeropolítico dentro del cual el transporte aéreo comercial mueve a los turistas alrededor del mundo, en los siguientes párrafos se tomarán elementos dentro del entorno operativo global actual que tienen implicaciones para los flujos turísticos. Las implicaciones para el turismo como resultado de la economía de las operaciones de la aerolínea son sencillas: la capacidad de una aerolínea de servir a un destino gobierna de manera rentable la capacidad de ese destino para ser considerado en un conjunto de opciones evocadas en manos de posibles turistas.

El empuje hacia tarifas más bajas como impulsadas por la competencia requiere precisión en la gestión de costos y la estrategia comercial. Como resultado, las aerolíneas evalúan constantemente la viabilidad de las rutas dentro de sus redes (Contreras, 2018). La capacidad de las aerolíneas para reaccionar rápidamente ante las cambiantes condiciones del mercado o las variaciones de costos es crítica. Por lo tanto, el horizonte de planificación de algunas aerolíneas puede ser muy corto, lo que sugiere un acceso futuro inestable.

La competencia en el transporte aéreo varía considerablemente ya que los modelos de gravedad proporcionan una representación de la atracción relativa (y teórica) entre dos puntos geográficos. Cuando existe una débil atracción o demanda entre dos puntos, los servicios aéreos pueden ser limitados. Los monopolios del mercado en estas situaciones no son del todo infrecuentes.

Como se ha visto en la comparativa de las políticas de los países de referencia, a medida que aumenta la atracción entre dos puntos, asumir que la supervisión regulatoria

económica no limita la competencia, puede formar estructuras de mercado de duopolio u oligopolio a medida que nuevas empresas ingresan al mercado (como en algún momento ocurrió en Colombia). Además, la introducción gradual de la liberalización del mercado en la aviación internacional ha significado una mayor competencia.

En los mercados de monopolísticos que se han liberalizado, las tarifas a menudo forman la base principal por la cual las aerolíneas compiten, y a veces con fuerza. En ausencia de oportunidades de precios monopolísticos, y a pesar de los esfuerzos de gestión de ingresos, las tarifas tienden a caer con una mayor competencia, produciendo márgenes operativos muy reducidos a medida que las aerolíneas aplican, como era de esperar, estrategias de maximización de ganancias a corto plazo (Cardoso, 2016). El modelo de bajo costo ha demostrado ser decisivo para mantener o elevar los recuentos de llegadas de turistas, con destinos en muchos continentes que disfrutaban durante varias décadas de crecimiento en los ingresos de los visitantes como resultado de una mayor accesibilidad a través del transporte aéreo. Caro (2017) señala que el modelo bajo costo, se introdujo para competir vigorosamente tanto en costo como en precio como un medio para erosionar las cuotas de mercado de los transportistas más grandes, llamados "legacy". Si bien tal distinción entre las compañías de bajo costo (low cost) y las heredadas era conveniente y significativa en algún momento, últimamente tales medidas se han vuelto problemáticas.

La reciente inestabilidad económica mundial ha exacerbado aún más los ya estrechos márgenes operativos y la intensa competencia en el transporte aéreo comercial. Desde los primeros signos de inestabilidad financiera mundial en 2008, las fluctuaciones normales asociadas con la industria cíclica global de las aerolíneas se han vuelto más pronunciadas, frecuentes e impredecibles. Luengas (2016) al respecto señala que en años como entre 2001 y 2009 las pérdidas de las aerolíneas ascendieron a US\$ 68 mil millones, las perspectivas para la presente década 2 no son particularmente alentadoras, ya que IATA predice márgenes para toda la industria de solo 1% (IATA, 2019).

Tales cifras deberían ser motivo de preocupación para aquellos países que cuentan con exportaciones turísticas. Dada la codependencia entre la aviación y el turismo, se deduce que un aumento en la demanda turística puede resultar en un aumento en la oferta de asientos de aerolíneas, más aún en un mercado turístico emergente como Colombia. Si

bien lo contrario es técnicamente posible, pocas aerolíneas se arriesgarán a asignar capacidad en rutas no probadas en tiempos de inestabilidad económica o donde el activo podría ser productivo en mercados más lucrativos.

De hecho, una investigación reciente (Céspedes & María, 2019) confirma que la producción de una aerolínea (medida por los asientos disponibles en oferta) depende en gran medida de las condiciones económicas de un país en particular. A menos que las razones comercialmente estratégicas lo justifiquen, las aerolíneas generalmente son reacias a ofrecer servicios que no cubren los costos operativos directos o utilizan de manera ineficiente capital costoso. Como tal, se buscan estrategias que minimicen la exposición a mercados inciertos, no necesariamente requieren una inversión de capital sustancial y traen retornos positivos. Las aerolíneas han utilizado varios métodos para aumentar su exposición al mercado en mercados altamente competitivos. Los más comunes son las alianzas globales visibles públicamente, como Star Alliance (a la que pertenece Avianca) o Oneworld. Menos visibles, pero cada vez más leídos, son los acuerdos de empresa conjunta o de reparto aéreo.

3.3 Formas alternativas de arreglos aeropuerto-aerolínea

Si bien algunos estudios han discutido diversas formas de arreglos aeropuerto-aerolínea (Fu, Oum, & Zhang, 2010), existe una descripción general debido a la estructura y forma de dichos arreglos tener implicaciones significativas. En la literatura, el término de relación vertical también se ha utilizado con frecuencia, en donde el significado de tal relación puede ser muy amplio. La relación entre aeropuertos y líneas aéreas siempre se puede definir como upstream vs. downstream, proveedor versus consumidor (de servicios aeroportuarios), socios y/o partes interesadas (Zhang, Derudder, & Witlox, 2013).

En comparación, nos gustaría centrarnos en los efectos de acuerdos particulares entre el aeropuerto y las líneas aéreas, muchos de los cuales se han introducido debido a los cambios dinámicos en la industria de la aviación. Por lo tanto, utilizaremos el término arreglo exclusivamente. Álvarez (2013) enfatizó la necesidad de considerar las estructuras verticales de pasajeros-aerolíneas-aeropuertos, porque la estructura del mercado a nivel de aerolínea juega un papel importante en la determinación de las demandas que enfrentan los aeropuertos. Este es otro ejemplo que destaca la

importancia de reconocer que las demandas de los aeropuertos se derivan o dependen de las decisiones de las aerolíneas y sus interacciones estratégicas (Miranda, 2015).

El servicio y la garantía financiera de las aerolíneas reducen los riesgos de operación del aeropuerto, lo que permite que el aeropuerto reduzca los costos de capital al obtener préstamos de bancos y mercados financieros (Fu, Oum, & Zhang, 2010). A cambio de los riesgos asumidos, las aerolíneas signatarias obtienen diversos grados de control de las operaciones e inversiones de los aeropuertos. Los aeropuertos no pueden proceder con grandes inversiones de capital a menos que lo aprueben las aerolíneas signatarias, un requisito denominado principal de mayoría en intereses. Otro beneficio es que las aerolíneas signatarias a menudo terminan pagando tarifas más bajas que las aerolíneas no signatarias cuando hay suficiente demanda de viaje (Miranda, 2015).

Relación tasas aeroportuarias y aerolíneas

Con un crecimiento sostenido en el volumen de tráfico, existe una creciente presión para la construcción de nuevos aeropuertos y la realización de grandes proyectos de expansión en los aeropuertos existentes.

Debido a que los transportadores de bajo costo exigen servicios terminales y terrestres simples, el costo marginal de estos aeropuertos para atender tráfico adicional las líneas Low Cost tiende a ser muy bajo gracias a la disponibilidad de capacidad adicional. Esto brinda a los aeropuertos grandes incentivos para atraer de manera proactiva los servicios con cargos negociados y diversos arreglos aeropuerto-aerolínea. En los aeropuertos grandes, como los de Estados Unidos y España, una aerolínea dominante a menudo puede lograr un margen de beneficio considerablemente mayor que el de los competidores marginales.

En comparación, en Chile y España, según un acuerdo residual, algunas aerolíneas firman los acuerdos maestros de uso y arrendamiento para que sean responsables de pagar el déficit de costos si los ingresos del aeropuerto no cubren completamente sus costos. Estas aerolíneas firmaron acuerdos maestros de uso y arrendamiento que tienen el derecho de "aerolíneas signatarias". Los cargos aeronáuticos del aeropuerto se determinan después de que los ingresos de las aerolíneas no signatarias y los ingresos no aeronáuticos se hayan deducido de los costos totales de los aeropuertos. Como

resultado, las aerolíneas signatarias se convierten efectivamente en garantes del aeropuerto, asumiendo los riesgos financieros del aeropuerto.

3.4 Influencia de las tasas aeroportuarias en nuevas rutas

El desarrollo de la ruta se define como las actividades de marketing realizadas por los aeropuertos con el objetivo de atraer nuevas rutas, por ejemplo, mediante la participación en conferencias de desarrollo de rutas, ofreciendo planes de incentivos, reuniones con aerolíneas, produciendo informes a medida para las aerolíneas (Martínez, 2009), lo que incluye la atracción, iniciación, expansión, retención o cualquier mejora del servicio aéreo y puede incluir cambios en los precios, la frecuencia, la capacidad, la conectividad del centro o la cantidad de destinos sin escalas atendidos.

Estas dos descripciones demuestran la amplia naturaleza del desarrollo de la ruta, tanto en términos de sus objetivos como de los métodos utilizados. Esto no es completamente evidente con el nombre en sí mismo, lo que podría sugerir un enfoque algo más estrecho y simple. El objetivo más obvio del desarrollo de rutas es alentar a las nuevas aerolíneas a un aeropuerto para operar nuevas rutas. De hecho se identifica el ciclo de desarrollo del servicio aéreo donde los nuevos servicios aumentan el tráfico, lo que a su vez hace que el mercado sea más atractivo y atraiga más servicios. Sin embargo, en realidad, el desarrollo de rutas puede tener varios propósitos diferentes, incluyendo atraer nuevas rutas con nuevas aerolíneas, pero también aumentar las rutas existentes, atraer nuevas rutas con aerolíneas existentes, retener rutas existentes e influir en el cambio a rutas existentes (por ejemplo, bajar tarifas, cambiar horarios, reducción de la estacionalidad, actualización de aeronaves).

Se pueden también dividir los incentivos como financieros o no financieros. Los incentivos financieros cubren los pagos directos (pagos por vuelo o pasajero y presupuesto de comercialización); descuentos en tasas aeroportuarias, alquiler de propiedades e impuestos; y acuerdos de riesgo compartido (garantías de ingresos, viajes y empresas conjuntas). En un estudio (Malines, 2017) descubrieron que el 63 por ciento de los 200 aeropuertos más grandes de Europa ofrecen incentivos de algún tipo a las aerolíneas, mientras que una encuesta de 52 aeropuertos en los EE. UU. Encontró que el 65 por

ciento de los aeropuertos ofrecen esquemas de incentivos o acuerdos nacionales servicios aéreos y 48 por ciento para internacional.

Para concluir con éste capítulo, a medida que las aerolíneas desglosan los servicios que brindan, la naturaleza misma de un boleto de avión y lo que brinda a los consumidores está evolucionando. Las aerolíneas exitosas deben redefinir la “propuesta de valor” para los consumidores de manera que brinde servicios y opciones deseadas por diferentes segmentos de demanda, a niveles de precios que puedan generar ingresos para cubrir costos y asegurar la rentabilidad. Las oportunidades de innovación en la prestación de servicios y la generación de ingresos no tienen por qué limitarse a los servicios de aeronaves y a bordo. También incluirán la experiencia del aeropuerto para pasajeros, incluidos elementos de procesamiento de seguridad y control de fronteras. En el área de distribución de boletos, la industria ha hecho enormes progresos en la reducción de costos debido en gran parte a la aparición de Internet como un importante canal de distribución. Para las aerolíneas estadounidenses, un enfoque en los costos de distribución resultó en un ahorro de casi \$ 6 mil millones por año. Si bien parece que queda poco espacio para futuras reducciones en los costos de distribución de magnitud similar para las aerolíneas estadounidenses, cualquier eficiencia incremental en esta área será claramente impulsada por desarrollos tecnológicos. Por otro lado, los operadores en prácticamente todas las demás regiones del mundo aún no se han dado cuenta de gran parte de la reducción de los costos de distribución posible gracias a Internet y las tecnologías de información emergentes. Dado que queda poca grasa en las estructuras de costos de las aerolíneas, habrá una necesidad creciente de continuar buscando nuevas tecnologías y nuevos procesos que puedan mejorar las prácticas operativas que han existido durante décadas. En los próximos años, las alianzas globales evolucionarán y posiblemente se realizarán fusiones globales. La industria y las prácticas comerciales actuales reconocen las fronteras. La industria del mañana puede que no, y eso presentará nuevas oportunidades significativas para mejorar la eficiencia a través de innovaciones en tecnología de la información e investigación operativa.

RESULTADOS

Cada vez más aerolíneas se unen a las organizaciones del mercado de destino como vehículos de comercialización, ya que esto puede hacer coincidir los modelos de negocios de las aerolíneas con los de los destinos, aunque el patrón para esto es posiblemente menos claro dada la confusión de los modelos de negocios de las aerolíneas en los últimos años (Starkie, 2012). Las alianzas o empresas conjuntas pueden no ser posibles cuando existen oportunidades comerciales o incentivos. Este puede ser el caso de destinos turísticos que no están lo suficientemente conectados a las redes mundiales de aerolíneas o donde la competencia es limitada.

Por lo tanto, estos destinos enfrentan un dilema absoluto: la demanda de tráfico de pasajeros puede no ser suficiente para justificar las operaciones de servicios aéreos comerciales. Los destinos en estas circunstancias pueden optar por suscribir servicios aéreos o arriesgarse a una posible pérdida de accesibilidad y/o conectividad como ha ocurrido en España y Latinoamérica (Betancor, 2016). Estos son menos comunes que las alianzas o empresas conjuntas, pero la incidencia está creciendo, mientras que las alianzas de marketing involucran a las líneas aéreas y las organizaciones de marketing de destino y/o agencias de desarrollo económico como un medio de despertar el interés del mercado en un destino, los asegurados son logrado a través de subsidios directos o indirectos del acceso aéreo por parte de gobiernos nacionales o locales y / o compañías aeroportuarias.

Muchos aeropuertos proporcionan espacio e instalaciones dedicadas a las principales aerolíneas; por lo tanto, las aerolíneas tienen un control significativo sobre las operaciones, el diseño y las inversiones en estas instalaciones. En muchos países, los gobiernos fomentan las inversiones privadas en instalaciones aeroportuarias en general, a menudo mediante privatización o asociación público-privada (PPP) (Rosero, 2017).

Los inversores privados pueden suscribir un contrato de concesión o construcción-transferencia propia (BOT) con un aeropuerto o el gobierno, en virtud del cual la entidad privada financia, construye o actualiza, y luego opera la instalación hasta que la propiedad se transfiere de vuelta al aeropuerto o al gobierno (Santaló, 2015). La Organización de Aviación Civil Internacional (2016) señaló que el modelo de APP de India parecía ser

efectivo para financiar inversiones aeroportuarias y mejoró la eficiencia y la calidad de los servicios disponibles.

Las inversiones de las aerolíneas en los aeropuertos per se no han recibido mucha preocupación regulatoria, probablemente porque las aerolíneas invirtieron principalmente en terminales y hangares para su propio uso. Sin embargo, debido a la relación vertical, el control del aeropuerto por parte de las aerolíneas puede generar algunas preocupaciones (Olariaga, 2016).

El servicio y la garantía financiera de las aerolíneas reducen los riesgos de operación del aeropuerto, lo que permite que el aeropuerto reduzca los costos de capital al obtener préstamos de bancos y mercados financieros. A cambio de los riesgos asumidos, las aerolíneas signatarias obtienen diversos grados de control de las operaciones e inversiones de los aeropuertos. Los aeropuertos no pueden proceder con grandes inversiones de capital a menos que lo aprueben las líneas aéreas signatarias, un requisito denominado principal de "mayoría en intereses". Otro beneficio es que las aerolíneas signatarias a menudo terminan pagando tarifas más bajas que las aerolíneas no signatarias cuando hay suficiente demanda de viaje.

En los Estados Unidos, aunque muchos aeropuertos han estado cooperando con sus líneas aéreas para proporcionar servicios y construir infraestructuras, la Administración Federal de Aviación (FAA) advirtió contra los acuerdos exclusivos entre aeropuertos y líneas aéreas particulares si dichos acuerdos implican el uso preferencial de instalaciones clave del aeropuerto (Betancor, 2016).

Para resumir, los cambios significativos en la industria de la aviación han dado forma a las relaciones entre aeropuertos, líneas aéreas, pasajeros, gobierno y reguladores. Muchos aeropuertos y líneas aéreas han optado por formar varios arreglos verticales para lograr diversos objetivos. Aunque existen numerosos ejemplos en los que se han logrado resultados favorables, las partes interesadas clave pueden tener puntos de vista muy diferentes sobre los resultados generales y las opciones de política en una amplia gama de temas. Aunque se han dedicado bastantes estudios a los arreglos aeropuerto-aerolínea en los últimos años, esta literatura no está tan bien establecida como otros temas como la competencia de la aerolínea, el modelado de la demanda, la propiedad del aeropuerto y la productividad, etc (Olariaga, 2016).

En la literatura se encuentran diversas formas de revisión interpretativa de las conclusiones clave obtenidas en los estudios existentes. Se pueden identificar hallazgos clave centrado en la industria de la aviación, los hallazgos también pueden ser aplicables a otras industrias.

Los destinos turísticos enfrentan desafíos de los cuales el más obvio es la necesidad de mantenerse al tanto de los cambios en las operaciones de las aerolíneas, incluidos los cambios en los entornos operativos externos que pueden tener implicaciones para el transporte aéreo rentable.

La planificación a futuro precisa se ve comprometida en ausencia de inteligencia de mercado relacionada con el transporte aéreo. Los destinos turísticos deben evaluar si (y cómo) pueden desear participar en la configuración del entorno operativo comercial de transporte aéreo actual.

CONCLUSIONES

Se han producido cambios significativos en la industria de la aviación desde fines de la década de 1970, lo que ha llevado a la formación de diversos arreglos aeropuerto-aerolínea que tienen implicaciones significativas para las aerolíneas, aeropuertos, pasajeros y políticas reguladoras (Rosero, 2017).

La mayoría de los aeropuertos de todo el mundo eran tradicionalmente propiedad y operados directamente por gobiernos nacionales o locales, con un departamento o agencia designado que actúa como regulador y operador de los aeropuertos. A principios de la década de 1970, varios países comenzaron a crear corporaciones aeroportuarias de propiedad pública, con el fin de mejorar la eficiencia productiva y aprovechar los mercados de capitales (Pisonero, 2008). Con una ola global de privatización y comercialización que comenzó en la década de 1990, se han producido cambios dramáticos en la industria aeroportuaria.

Ahora se requiere que muchos aeropuertos sean financieramente independientes y libres de subsidios del gobierno, lo que implica que incluso los aeropuertos públicos deben priorizar los ingresos y los costos. Tradicionalmente, los aeropuertos eran proveedores pasivos de infraestructura de aviación que se enfocaban principalmente en proporcionar operaciones confiables y seguras (Díaz, 2019). Hoy en día, muchos aeropuertos operan como organizaciones comerciales que promueven proactivamente los servicios de aviación y exploran nuevas oportunidades de ingresos trabajando estrechamente con las aerolíneas (Fu, Oum, & Zhang, 2010). Mientras tanto, con un crecimiento sostenido en el volumen de tráfico, existe una creciente presión para la construcción de nuevos aeropuertos y la realización de grandes proyectos de expansión en los aeropuertos existentes. Estas enormes necesidades de capital imponen grandes desafíos a la industria de la aviación en un momento en que un número cada vez mayor de gobiernos ya no trata a los aeropuertos como servicios públicos a los que deben atender. Muchos aeropuertos recurren a las aerolíneas para buscar soluciones. En los mercados con demanda suficiente y competencia aeroportuaria limitada, esto se puede lograr simplemente aumentando las tarifas aeroportuarias. En otros casos, los aeropuertos forman diversos acuerdos con las aerolíneas para enfrentar conjuntamente los desafíos (Céspedes & María, 2019).

El sector de las aerolíneas siempre ha sido un importante impulsor de los cambios en el sector aeroportuario.

La desregulación en la industria de las aerolíneas, iniciada en el mercado de los Estados Unidos, en donde en 1978, promovió la adopción de nuevas políticas aeroportuarias y formas alternativas de propiedad. Además, el crecimiento sustancial de las aerolíneas de bajo costo (LCC, por sus siglas en inglés Low Cost carriers) en la década de 1990 ha jugado un papel importante en la remodelación de las relaciones aeropuerto-aerolínea (Valdés, 2017). En comparación con las líneas aéreas de servicio completo (FSA, por sus siglas en inglés Full Service Airlines) que dependen en gran parte de las operaciones de hub y radios, los LCC proporcionan servicios diferenciados que consumen menos recursos aeroportuarios (Miranda, 2015). En Europa, había muchos aeropuertos subutilizados, la mayoría de los cuales operaban con pérdidas y dependían de subsidios gubernamentales (Pérez, 2015). Debido a que los LCC exigen servicios terminales y terrestres simples, el costo marginal de estos aeropuertos para atender el tráfico adicional de LCC tiende a ser muy bajo gracias a la disponibilidad de capacidad adicional (Fu, Oum, & Zhang, 2010). Esto brinda a los aeropuertos grandes incentivos para atraer de manera proactiva los servicios de LCC con cargos negociados y diversos arreglos aeropuerto-aerolínea (Starkie, 2012).

En los aeropuertos grandes, una aerolínea dominante a menudo puede lograr un margen de beneficio considerablemente mayor que el de los competidores marginales (Valdés, 2017). Tal beneficio de *hub premium* le da a las aerolíneas un fuerte incentivo para dominar un aeropuerto, a menudo cooperando con el aeropuerto (Zhang, Derudder, & Witlox, 2013).

Además de las aerolíneas y los aeropuertos, los gobiernos pueden convertirse en actores influyentes que intervienen en decisiones importantes. En muchos casos, los gobiernos están directamente involucrados porque son los dueños de los aeropuertos y/o las aerolíneas. En un entorno más general, los gobiernos participan como un regulador independiente para garantizar prácticas comerciales justas, calidad de servicio y seguridad, y para promover el bienestar y el bienestar social de toda la sociedad.

A pesar de los numerosos ejemplos de cooperaciones aeropuerto-aerolínea, los dos sectores a menudo tienen puntos de vista fundamentalmente diferentes con respecto a

cuestiones relacionadas con las políticas y regulaciones gubernamentales que rigen los aeropuertos y las relaciones aeropuerto-aerolínea. El Consejo Internacional de Aeropuertos de la UE argumentó que muchas reglamentaciones aeroportuarias heredadas deberían eliminarse porque los aeropuertos, especialmente los de Europa, operan en entornos competitivos (Littlechild, 2012)

Con la desregulación y la liberalización, las aerolíneas tienen opciones de servir diferentes aeropuertos y destinos. En comparación con las aerolíneas, los aeropuertos no pueden reubicarse. Debido a que las inversiones son intensivas en capital, los aeropuertos tienen una gran proporción de costos fijos y, por lo tanto, un fuerte incentivo para competir por el tráfico. El Consejo Internacional de Aeropuertos señaló que existía un fuerte argumento para que el regulador cediera y permitiera que las partes comerciales logren resultados comerciales (Littlechild, 2012), porque el sector aeroportuario es cada vez más competitivo. Señaló que el 96% de todos los aeropuertos del mundo, pequeños o grandes, están comercializando activamente sus aeropuertos a las aerolíneas.

Sin embargo, tales puntos de vista no son compatibles con la opinión de la IATA que afirma que si bien la liberalización y la desregulación en el sector de las aerolíneas han impulsado la eficiencia de costos y la competencia, muchos aeropuertos están protegidos de estas *presiones competitivas* y, por lo tanto, se requiere una regulación económica para obligar a los aeropuertos a operar de manera eficiente (Littlechild, 2012).

De hecho, incluso las agencias gubernamentales, en algunos casos, podrían pensar que la regulación formal de precios ha sido reemplazada por una regulación ligera bajo la cual los reguladores solo pueden monitorear el desempeño del aeropuerto y alentar al aeropuerto y las aerolíneas a negociar soluciones (CEPAL, 2013). En Australia, la Comisión de Productividad de Australia fue positiva sobre el desempeño de la regulación ligera, mientras que la Comisión de Competencia y Consumidor de Australia (ACCC) había mostrado preocupación por el poder de fijación de precios y la calidad del servicio de los aeropuertos (Arblaster 2016).

Fuera de las asociaciones de marketing y las estrategias de subsidio directo discutidas anteriormente, el grado en que las organizaciones de marketing de destino tienen aportes a la política de aviación nacional es más o menos una función de la calidad de su relación de trabajo con la administración gubernamental encargada de la política de acceso aéreo. Los destinos turísticos deberían considerar medidas (de las cuales hay muchas) del valor económico de la aviación comercial. Esto lógicamente se extendería más allá del turismo para abarcar movilidades más amplias, un enfoque que debería ser ventajoso dada la estrecha relación entre el éxito de un sector turístico y vías de desarrollo económico más amplias.

Más interacciones entre las movilidades turísticas y los principios del derecho internacional, las nuevas economías industriales con un enfoque en los derechos de propiedad y las políticas ambientales, por ejemplo, y el comercio internacional con enfoques gubernamentales para el proteccionismo (caso Trump en Estados Unidos), como estos generalmente están ausentes en los estudios que intentan enmarcar el transporte aéreo y el turismo.

La forma en que el transporte aéreo y el turismo continúen interactuando depende de equilibrar los efectos de bienestar. Los gobiernos, individual o colectivamente, pueden imponer restricciones regulatorias al acceso o adoptar políticas climáticas que pongan un precio a las emisiones, pero esto puede tener implicaciones negativas para los flujos turísticos.

Eso no viene sin riesgos ya que aerolíneas de bajo costo como RyanAir, suelen cancelar miles de vuelos porque administran mal los horarios de vacaciones de sus pilotos. Pero los precios baratos aún superan las desventajas para muchos viajeros, y los operadores en Colombia solo pueden soñar con esos boletos baratos en sus propias aerolíneas. En vuelos transatlánticos, algunas aerolíneas europeas como Wow Air de Islandia o Norwegian ofrecen de manera similar ofertas mucho más baratas que sus contrapartes estadounidenses.

Europa desreguló su industria de aerolíneas mucho más tarde que Estados Unidos, por lo que la industria de aerolíneas de bajo presupuesto del viejo continente solo despegó a principios de la década de 1990. Incluso hoy, en Colombia el negocio de éste tipo es

apenas conocido. Casi cada tercer vuelo en los Estados Unidos es operado por una aerolínea de bajo presupuesto, una proporción similar a la de Europa.

Entonces, ¿por qué los pasajes en otras partes son mucho más asequibles que en Colombia? Aunque la industria europea fue desregulada más tarde que en Colombia, el marco legislativo se hizo más expansivo y los operadores de bajo presupuesto tomaron impulso en el otro lado del Océano Atlántico mucho más rápidamente. Las aerolíneas como RyanAir refinaron el modelo de EE. UU. Reduciendo aún más los costos a bordo, invirtiendo en aviones eficientes pero baratos y acelerando el proceso de embarque.

El marco legislativo de Europa da a las aerolíneas más libertad de acción, ya que las leyes estadounidenses o de Chile prohíben que las aerolíneas extranjeras operen vuelos nacionales, la división de la Unión Europea en 28 estados miembros parece ser una gran ventaja para los clientes europeos. Además de las aerolíneas tradicionales, las aerolíneas regionales de bajo costo también tienen que competir con sus contrapartes de otras partes de Europa. El mejor perro de la aerolínea alemana, Lufthansa, por ejemplo, podría estar bien informado de no ignorar las ofertas de Wow Air de Islandia en territorio alemán. El hecho de que ningún país esté a salvo de la competencia internacional está reduciendo los precios para los clientes.

En Colombia se ha presionado durante mucho tiempo para que adopte un marco legislativo similar, argumentando que ahorraría a los clientes miles de millones de dólares por año y haría que las aerolíneas sean más eficientes. Hasta ahora, el proteccionismo de Avianca ha prevalecido sobre esos esfuerzos.

Europa tiene una ventaja geográfica, sin embargo, simplemente abrir su mercado aún no sería suficiente para llevar la tarifa aérea barata de Europa a los Estados Unidos o Colombia. Las aerolíneas en América tenían una historia similar: al confiar inicialmente en aeropuertos relativamente remotos más alejados de los destinos populares, las aerolíneas de bajo presupuesto pudieron ofrecer precios que atrajeron a millones de nuevos pasajeros en años.

Sin embargo, la densidad de ciudades y los aeropuertos más pequeños y subutilizados de Europa eran una ventaja natural para los operadores de bajo presupuesto. Pueden ofrecer boletos a aeropuertos más pequeños a un costo mucho menor porque las tarifas de aterrizaje allí generalmente son menos costosas. Según se informa, las aerolíneas

también pueden recibir el pago de algunos aeropuertos más pequeños por atraer a los clientes a sus tiendas y ciudades, lo que les da incentivos para llenar los asientos vacantes con boletos con precios por debajo de los márgenes de rentabilidad.

Sin embargo, los aeropuertos menos centrales no se consideran una alternativa para los viajeros de negocios, que dependen de vuelos de conexión o un viaje rápido a los centros de la ciudad. Y algunos siempre están dispuestos a pagar más por comodidad y conveniencia.

Los europeos se han acostumbrado a las deficiencias de los viajes de bajo presupuesto. En Colombia los usuarios pueden quejarse con frecuencia del servicio al cliente que ofrecen las aerolíneas, pero es posible que nunca hayan estado en una aerolínea europea de bajo presupuesto. Hasta hace un par de años, la mayoría de los pasajeros de RyanAir volaban sin reserva de asiento, lo que con frecuencia hacía que los viajeros corrieran hacia sus aviones en el asfalto apenas comenzaba el embarque.

6.0 BIBLIOGRAFÍA

- AENA. (2019). *Guía de tarifas 2019*. Obtenido de <http://www.aena.es/es/comercial/guia-tarifas.html>
- Albertini, C. (2017). *Chile firma nueve acuerdos de Cielos Abiertos y dos convenios de servicios aéreos*. Obtenido de <https://www.publimetro.cl/cl/noticias/2017/12/19/chile-firma-nueve-acuerdos-cielos-abiertos-dos-convenios-servicios-aereos.html>
- Álvarez, Ó. (2013). *Vertical integration and exclusivities in maritime freight transport*. Obtenido de *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 51, 50-61.: <http://www.vliz.be/imisdocs/publications/274927.pdf>
- Betancor, O. (2016). *Privatización, competencia y regulación aeroportuaria: experiencia internacional*. Obtenido de *Documentos de trabajo*, 3.: https://www.researchgate.net/profile/Ofelia_Betancor/publication/319154819_Privatizacion_competencia_y_regulacion_aeroportuaria_experiencia_internacional/links/599579dea6fdccabbdd3f3d5/Privatizacion-competencia-y-regulacion-aeroportuaria-experiencia-inter
- Blanco , O., & Oslund, F. (2014). *Teoría del Bienestar y el Óptimo de Pareto como problemas microeconómicos*. Obtenido de *REICE: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*, 2(3), 217-234.: <https://camjol.info/index.php/REICE/article/download/1457/1272>
- Cardoso, C. (2016). *Competencia económica en el sector de transporte aéreo de pasajeros en México*. Obtenido de *Economía Informa*, 397, 39-60.: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185084916000141>
- Caro, A. (2017). *El impacto de la desregularización de las tarifas aéreas en la competencia y consumo del transporte aéreo de pasajeros en Colombia*. Obtenido de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/43408/EI%20impacto%20de%20la%20desregularizaci%C3%B3n%20de%20las%20tarifas%20a%C3%A9reas%20en%20la%20competencia%20y%20consumo%20del%20transporte%20a%C3%A9reo%20de%20pasajeros%20en%20Colombia.pdf?>

- Cedeño, E. (2012). *Desarrollo turístico y su relación con el transporte*. Obtenido de *Gestión turística*, (17), 23-36.: <http://revistas.uach.cl/index.php/gestur/article/view/1763/1845>
- CEPAL. (2013). *INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS SOBRE REGULACIÓN Y COMPETENCIA EN LA INDUSTRIA DEL TRANSPORTE AÉREO DE PASAJEROS EN CENTROAMÉRICA: HACIA UNA VISIÓN REGIONAL*.
- Céspedes, M., & María, J. (2019). *Análisis del entorno en el que opera la aerolínea*. Obtenido de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/120417/Mateu%20-%20An%C3%A1lisis%20del%20entorno%20en%20el%20que%20opera%20la%20aerol%C3%ADnea.pdf?sequence=1>
- Contreras, C. (2018). *Organización Industrial del Transporte Aéreo en Chile*. Obtenido de <https://repositorio.usm.cl/handle/11673/40943>
- Cruz, I. (2012). *Aerolíneas de bajo costo en México: Competencia modal, intermodal e intramodal*. Obtenido de *Contaduría y administración*, 57(4), 235-251.: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0186-10422012000400011&script=sci_arttext
- Díaz, O. (2019). *La gestión de aeropuertos en la era post-privatización*. Obtenido de *Revista científica Pensamiento y Gestión*, (46).: <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/10976/214421443948>
- Fu, X., Oum, T., & Zhang, A. (2010). *Air transport liberalization and its impacts on airline competition and air passenger traffic*. Obtenido de *Transportation Journal*, 49(4), 24.: http://81.47.175.201/sky-water/attachments/article/68/2009_AIR_TRANSPORT_LIBERALIZATION_AND_ITS_IMPACTS_ON_AIRLINE_COMPETITION_AND_AIR_PASSENGER_TRAFFIC.pdf
- Gómez, J. (2019). *Las tasas o tarifas aeroportuarias*. Obtenido de <http://www.legaltoday.com/practica-juridica/civil/civil/las-tasas-o-tarifas-aeroportuarias#>
- Littlechild, S. (2012). *German airport regulation: Framework agreements, civil law and the EU Directive*.

- Luengas, E. (2016). *¿Cuál es impacto en el mercado del transporte aéreo de pasajeros en Colombia, frente a la entrada de viva Colombia, como aerolínea de bajo costo?*. Obtenido de <https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/25335/Edwin%20Alejandro%20Luengas%20Vallejo%20%28tesis%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Martín, P. (2018). *Cielos abiertos Unión Europea–Estados Unidos: Una nueva era en la aviación mundial*. Obtenido de Revista Econômica, 12(2): <http://periodicos.uff.br/revistaeconomica/article/download/34816/2007>
- Miranda, P. (2015). *Gestión de los recursos aeroportuarios*. Obtenido de <https://ddd.uab.cat/pub/tfg/2015/131219/MirandaFuentesPau-TFGAa2014-15.pdf>
- Olariaga, O. (2016). *ANÁLISIS DE LA PRIVATIZACIÓN, REGULACIÓN Y OPERACIÓN AEROPORTUARIA*. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Oscar_Diaz_Olariaga/publication/318867443_ANALISIS_DE_LA_PRIVATIZACION_REGULACION_Y_OPERACION_AEROPORTUARIA/links/59827c08458515a60df800dc/ANALISIS-DE-LA-PRIVATIZACION-REGULACION-Y-OPERACION-AEROPORTUARIA.pdf
- Pérez, E. (2015). *Airport strategic planning in the context of low-cost carriers ascendancy: insights from the European experience*. Obtenido de <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/78345/2/34284.pdf>
- Pisonero, R. (2008). *La incidencia del turismo en la evolución de la conectividad aérea española (1970-2008)*. Obtenido de <https://revistas.um.es/turismo/article/download/153821/135481>
- Rojas, W. (2012). *Acceso al mercado y conectividad en el transporte aéreo entre América Latina y el Caribe*. Obtenido de IV, N° 10 (Septiembre-Diciembre), 45.: [http://www.iaeal.usb.cl/mundonuevo/revistas/MN10/MN_10\(03\).pdf](http://www.iaeal.usb.cl/mundonuevo/revistas/MN10/MN_10(03).pdf)
- Rosero, E. (2017). *Cambios organizacionales implementados en la industria del transporte aéreo para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado: un estudio de las empresas de transporte aéreo menor del oriente ecuatoriano*.
- Salazar, D. (2018). *Impacto del turismo en la aviación de Colombia*. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/20041/SalazarBetancourtDiegoArmando2018.pdf?sequence=1>

Santaló, J. (2015). *El impacto de la nueva regulación aeroportuaria sobre las tasas aéreas y el conflicto entre la Comisión Nacional de Mercados y Competencia (CNMC) y AENA a cuenta de la misma*. Obtenido de Papeles de Economía Española, (145), 180.:

<http://search.proquest.com/openview/93c9d2232660b2e81dc9f2f0a7e4ab5f/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2032638>

Starkie, D. (2012). *European airports and airlines: Evolving relationships and the regulatory implications*. Obtenido de Journal of Air Transport Management, 21, 40-49.: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969699711001384>

Valdés, V. (2017). *Regulación, competencia y liberalización: El caso de las aerolíneas en México*. Obtenido de Panorama Económico, 3(5), 43-43.: <http://panoramaeconomico.mx/ojs/index.php/PE/article/download/122/93>

Zhang, S., Derudder, B., & Witlox, F. (2013). *The impact of hub hierarchy and market competition on airfare pricing in US hub-to-hub markets*. Obtenido de <https://biblio.ugent.be/publication/4129232/file/6802501.pdf>