

# EL TRANSPORTE AÉREO EN EUROPA

## BALANCE DE LAS TENDENCIAS EN EL SECTOR TRAS LA LIBERALIZACIÓN

José D. JORGE  
Ofelia BETANCOR (\*)

### I. INTRODUCCIÓN

**L**A industria del transporte aéreo en Europa inicia su proceso de desregulación en 1987, con la introducción de un primer paquete de legislación. Actualmente, el esfuerzo normativo ha finalizado, con la posibilidad de hacer cabotaje desde el primero de abril de 1997. Existen otros antecedentes importantes de desregulación de mercados de transporte aéreo, siendo el más relevante, por su carácter pionero, el de Estados Unidos. Otros casos objeto de estudio por la literatura económica han sido los de Australia y Canadá. Actualmente la tendencia general es la de emular dichas experiencias y aprovechar las ventajas derivadas de la libre competencia entre líneas aéreas, de manera que en casi todos los continentes se puede encontrar alguna situación de política de cielos abiertos, como por ejemplo la acordada en 1990 por los gobiernos de Colombia, Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Como resultado del proceso desregulador encontramos que la estructura de mercado ha evolucionado, por lo que resulta necesario revisar el comportamiento de la industria y reconsiderar los elementos que justificaron la regulación inicial y el posterior movimiento liberalizador, tanto en la propia Europa como en otros continentes. Este análisis previo (apartados II y III) se complementa con datos sobre los resultados del proceso desregula-

dor y las nuevas tendencias que parecen dominar actualmente el mercado, aunque enfatizando la situación del transporte aéreo europeo, y en particular la del mercado español (apartados IV y V). Con todo ello, pretendemos obtener una idea algo más clara sobre la nueva estructura de la industria y las cuestiones más preocupantes que la afectan, así como sobre la necesidad o no de intervenir nuevamente en el mercado (apartado VI).

### II. LA REGULACIÓN Y SUS FUNDAMENTOS

La competencia en transporte aéreo es un fenómeno relativamente reciente. Salvo por un breve período durante el nacimiento de la industria, cuando existió cierta competencia entre servicios de transporte postal, la industria estuvo sujeta a regulación económica prácticamente en todo el mundo (1). No obstante, siempre existieron disparidades importantes en los modelos de regulación aplicados en diferentes países, e incluso dentro de ellos.

En el campo internacional, el modelo regulador surgió a raíz del fracaso de la Conferencia de Chicago de 1944. Dicha conferencia había sido organizada con el fin de acordar un modelo multilateral de regulación del transporte aéreo. La falta de acuerdo propició que el modelo finalmente adoptado consistiera en que

los países negociaran de forma bilateral el intercambio de derechos de tráfico.

A escala nacional, los esquemas de regulación variaban significativamente. En aquellos países con mercados internos de mayor tamaño, normalmente operaba más de una compañía aérea. Sin embargo, la competencia se eliminaba mediante el reparto de rutas entre ellas, casi siempre mediante la intervención del gobierno. Esto sucedía tanto en los vuelos internos como internacionales.

La regulación incluía controles en el precio, la capacidad ofertada, la frecuencia de vuelos y los destinos. Además, en muchos casos de acuerdos bilaterales internacionales, las compañías de cada país que explotaban una ruta compartían sus ingresos. No obstante, la competencia no estaba completamente ausente. De hecho, en países como Australia o Estados Unidos se podía encontrar competencia a escala de rutas regionales. Incluso algunos modelos de regulación permitían cierto grado de competencia para determinadas variables del servicio. Por ejemplo, el modelo de regulación estadounidense fijaba precios mínimos y otorgaba permisos de entrada en rutas, pero la capacidad ofrecida en cada ruta era dejada a discreción de las compañías. Más aún, en algunos estados, se permitía que la competencia rigiera el sector. Este era el caso de California y Tejas y, en menor medida, Florida. Asimismo, el sector chárter permaneció altamente liberalizado en los mercados más importantes del mundo.

La regulación se veía justificada por argumentos principalmente de estabilidad y desarrollo ordenado de la industria. El transporte aéreo recibía la considera-

ción de un servicio público con alto grado de impacto sobre la accesibilidad, y por tanto sobre el desarrollo de diferentes regiones geográficas. Se estimaba que era necesario controlar tanto la calidad —por ejemplo, frecuencia de salidas, factor de carga y regularidad— como el precio del servicio, con el fin de asegurar un desarrollo económico equilibrado. Asimismo, un sistema desarrollado de transporte aéreo se ha considerado tradicionalmente necesario para la seguridad nacional.

La competencia no podía asegurar la estabilidad del sistema debido a dos características fundamentales de la industria:

- ausencia de economías de escala u otras barreras de entrada o salida significativas, y
- flexibilidad en el ajuste de tarifas.

Tales características causarían una alta inestabilidad en la configuración de la red de rutas y horarios, lo cual, acompañado de posibles guerras de precios, generaría incertidumbre tanto para los usuarios como para las compañías. Estos aspectos no permitirían un desarrollo equilibrado del sector ni del crecimiento económico a través del espacio geográfico. Es importante subrayar que no se consideraba que la necesidad de regular surgiera de la condición de monopolio natural de la industria, sino de lo que se pensaba sería un comportamiento inestable de la misma.

### **III. LA EXPANSIÓN DEL MOVIMIENTO DESREGULADOR**

A partir de la década de los sesenta, se comienza a replantear la conveniencia de la regu-

lación económica, debido a la acción combinada de dos factores. En primer lugar, la evidencia, muy favorable para la libre competencia, procedente de mercados desregulados (California y Tejas en Estados Unidos), para los que varios estudios concluyeron que la industria de transporte aéreo producía a precios más bajos y, en parte como consecuencia de ello, también con mayor frecuencia de vuelos.

Al mismo tiempo, se produjo una revisión del planteamiento teórico sobre el funcionamiento de la industria. El argumento sobre su inestabilidad inherente, que se utilizaba para justificar la regulación, no se veía respaldado por la experiencia en los mercados liberalizados. Al no haber evidencia de economías de escala o cualquier otra barrera de entrada, se concluyó que no había razón por la que la competencia no produjera un resultado satisfactorio. Más aún, la recientemente formulada teoría de los mercados impugnables reforzaba los argumentos que sustentaban la desregulación. Según ésta, la ausencia de barreras de entrada o salida aseguraría la consecución de un equilibrio eficiente en la industria, incluso en rutas donde no existiera competencia directa. La competencia potencial, es decir, la mera posibilidad de que un competidor pudiera entrar en el mercado, llevaría a que incluso un operador monopolista ofertara su producto de manera eficiente.

El modelo que se pensó seguiría la industria era, a grandes rasgos, el que en aquel momento se observaba en los mercados desregulados de Tejas y California. La competencia se centraría a escala de ruta, y cada una de ellas constituiría un mercado prácticamente independiente, sin efectos de red significativos. Ello facilitaría la aparición de nuevas

líneas aéreas no perjudicadas por la diferencia de tamaño respecto a las grandes compañías ya establecidas. Se tendería a una simplificación del servicio a bordo, a fin de evitar costes innecesarios en lo que se trata, esencialmente, de un servicio de transporte. La mayor competencia reduciría los precios, y esto, a su vez, generaría más demanda, con lo que se podría aumentar el número de vuelos, mejorando la calidad del sistema vía una mayor frecuencia de salidas y un mayor número de rutas.

Así pues, se empezó a desregular. En un principio, la desregulación se extendió al resto de los Estados Unidos. Aunque ya a partir de 1975 la Junta de Aviación Civil (CAB, en siglas inglesas) comenzó a facilitar la entrada en rutas, el proceso desregulador formalmente comenzó en 1978, con la introducción del Acta de Desregulación de las Líneas Aéreas. Las medidas desreguladoras incluidas en el Acta se introdujeron progresivamente, completándose en 1984 con la desaparición de la CAB. Otros casos de desregulación significativos que siguieron incluyen el de Canadá, cuya implantación comenzó en 1979 y concluyó en 1988, y el de Australia, entre 1987 y 1990.

En Europa, la desregulación se implementó a tres niveles. Primero, la desregulación unilateral de mercados domésticos. Este fue el caso del Reino Unido, que liberalizó su mercado nacional prácticamente al mismo tiempo que los Estados Unidos. Segundo, la desregulación bilateral, la cual tuvo lugar a mediados de los años ochenta. Aunque, a medida que transcurría dicha década, ciertos acuerdos bilaterales entre países miembros de la UE se relajaron, sólo puede hablarse de liberalización en un reducido número de casos, que incluye los

acuerdos bilaterales entre el Reino Unido y los países del Benelux e Irlanda. Tercero, la desregulación multilateral, liderada por la Comisión Europea. Aunque ya en 1983 se había aprobado una directiva para la liberalización de los vuelos regionales, ésta tuvo un efecto muy limitado, y lo que se ha venido conociendo como el proceso desregulador europeo no comenzó hasta 1987, con la introducción del primer paquete de medidas liberalizadoras. A éste le siguieron un segundo y ter-

cer paquetes en 1990 y 1992, respectivamente, el último de los cuales fijó el modelo definitivo de liberalización. El cuadro n.º 1 resume las medidas adoptadas en cada uno de estos tres paquetes de legislación.

#### IV. LOS RESULTADOS DE LA DESREGULACIÓN

Globalmente, la desregulación, allá donde se ha implemen-

tado, ha generado beneficios. El caso más investigado ha sido sin duda el de los Estados Unidos. Estudios profundos, tales como los llevados a cabo por Morrison y Winston (1986 y 1995), concluyen que la desregulación ha resultado beneficiosa en términos de eficiencia productiva, mayor calidad vía frecuencia de vuelos y menores precios.

No obstante, la evolución de la industria no ha seguido las pautas previstas por los diseñadores.

CUADRO N.º 1

#### DESREGULACIÓN MULTILATERAL EN LA UE: CONTENIDO DE LOS TRES PAQUETES DE MEDIDAS LIBERALIZADORAS

	Primer paquete Acordado: 1987; Implementado: 1-1-88	Segundo paquete Acordado: 1990; Implementado: 1-11-90	Tercer paquete Acordado: 1992; Implementado: 1-1-93	
Aplicación	Transporte regular internacional de pasajeros.	Transporte regular internacional de pasajeros.	Todo el transporte aéreo comercial.	
Tarifas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cierto margen de variación sobre tarifas descontadas permitido.</li> <li>Máximo descuento: 65 por 100 sobre tarifa económica normal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Margen de variación sobre todas las tarifas económicas aumentado.</li> <li>Máximo descuento: 70 por 100 sobre tarifa económica normal.</li> </ul>	Fijación libre de tarifas, pero con capacidad de intervención gubernamental en casos de precios excesivos o de <i>dumping</i> .	
Acceso	País-país	<ul style="list-style-type: none"> <li>Designación múltiple permitida.</li> <li>Variación de capacidad entre compañías permitido hasta 40/60 por 100.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Designación múltiple permitida.</li> <li>Variación de capacidad entre compañías puede aumentar 7,5 puntos porcentuales por año.</li> </ul>	Acceso libre.
	Ciudad-ciudad	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quinta libertad hasta el 30 por 100 de la capacidad.</li> <li>Designación múltiple permitida bajo ciertas bandas de volumen de tráfico.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quinta libertad hasta el 50 por 100 de la capacidad.</li> <li>Límite de tráfico para designación múltiple rebajado.</li> <li>Ciertas provisiones para obligación de servicio público.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cabotaje consecutivo hasta 50 por 100 de la capacidad. Libre a partir de 1-4-1997.</li> <li>Provisiones para obligación de servicio público más desarrolladas.</li> </ul>
Áreas con excepciones a la competencia	Cierta coordinación de capacidad, consultas tarifarias, <i>pooling</i> de ingresos, asignación de <i>slots</i> , sistemas de reservas, <i>handling</i> y <i>catering</i> .	Mismas áreas que en anterior paquete, excepto en <i>pooling</i> de ingresos, ahora excluido de las excepciones.	Mismas áreas que anterior paquete.	
Asignación de licencias a nuevos operadores	No provisto.	No provisto.	Libertad para formación de una línea aérea, sujeta a ciertos requerimientos financieros y de seguridad. Propiedad mayoritaria ha de permanecer en la UE.	

Fuente: ASSOCIATION OF EUROPEAN AIRLINES, varios informes anuales.

dores de los modelos de desregulación. Más aún, y al menos en el caso estadounidense, al poco de desregularse se produjeron cambios fundamentales en la forma de operar de las compañías aéreas que no sólo han generado información adicional sobre la naturaleza de la industria, sino que también han traído consigo el replanteamiento teórico del equilibrio hipotético hacia el que se dirige ésta.

Los cambios más significativos que se produjeron fueron los siguientes:

- Configuración de redes de rutas en forma radial y creación de *hubs*.
- Creación de programas de viajeros frecuentes.
- Incremento en la discriminación de precios y potenciación de la gestión del *yield*.
- Discriminación en los sistemas de reservas computarizados.

Estos cuatro desarrollos se discuten con más detalle a continuación.

### **1. Configuración de la red de rutas en forma radial y creación de *hubs***

En el mercado estadounidense, antes de la desregulación, la configuración de la red de rutas variaba según el tipo de operador. Se podían distinguir tres grupos de compañías:

- *Internacionales*. Pan American y TWA, que se repartían las rutas internacionales, con presencia mínima en mercados domésticos. Su sistema de rutas radiaba hacia el exterior desde Estados Unidos, basando sus operaciones en un número limitado de aeropuertos internacionales.

- *Troncales*. American, Delta o United, por ejemplo, cuya presencia se limitaba a rutas internas, especialmente inter-estatales. Tenían una fuerte presencia por grandes zonas geográficas.

- *Locales*. Con redes de rutas principalmente intra-estatales, y con algo más de dependencia en determinados aeropuertos.

- *Regionales*. Que realizaban servicios de muy corto recorrido.

Tras la desregulación, se produjo un fuerte movimiento hacia la configuración de redes de rutas radiales por parte de todo tipo de compañías, pero quizá representando un cambio más dramático en las troncales. Estos sistemas radiales se centraban en aeropuertos que pasaron a denominarse *hubs*. Existen dos razones principales para este fenómeno, una fundada en la demanda, y otra en la oferta.

Por el lado de la demanda, al concentrarse las rutas en un solo aeropuerto, se potencia el número de conexiones en la red, aumentando la frecuencia de vuelos a un mayor número de destinos. De esta forma, líneas entre destinos periféricos, que en un principio podrían soportar un número de vuelos directos muy reducido, ven disminuidos aún más los enlaces directos, utilizándose la capacidad sobrante para aumentar las conexiones vía *hub*, cuya mayor densidad de tráfico permite ofertar un mayor número de vuelos. Con ello aumenta la frecuencia de vuelos entre los puntos periféricos, aunque vía conexión en el *hub*. A medida que más destinos periféricos tienden a concentrar sus salidas hacia el *hub*, aumenta el número de ciudades a las que se puede acceder desde otros puntos de la red con una mayor frecuencia de vuelos. Aunque el mayor tiempo de viaje y la incon-

veniencia de tener que conectar a través del centro distribuidor son aspectos perjudiciales para el pasajero que viaja entre puntos periféricos, éstos suelen verse más que compensados por la mayor frecuencia de vuelos, produciéndose una ganancia neta en el bienestar del pasajero.

Por parte de la oferta, la configuración radial de rutas produce ahorros significativos en los costes operativos de las líneas aéreas. La tecnología aeronáutica es tal que cuanto mayor sea el tamaño del avión, aunque los costes operativos totales sean también mayores, el coste por asiento disminuye. Las redes de rutas radiales, al concentrar el tráfico en un menor número de rutas y de vuelos (2), hace posible que se opere con aviones más grandes, con lo que los costes medios de operación son menores. Este tipo de economías se conoce como economías de densidad, ya que surgen a raíz de aumentar la densidad de tráfico en la ruta, aunque el tráfico total en la red permanezca constante. Las economías de densidad ya eran conocidas antes de la desregulación, pero su impacto se subestimó, y no se incluyeron en los modelos teóricos de equilibrio industrial utilizados para explicar los efectos de aquélla.

Una razón por la que puede excusarse esta subestimación es que las economías de densidad en sí podrían no haberse considerado motivo suficiente para la creación de una red de rutas radial. De hecho, los ahorros en costes mencionados podrían no justificar el consecuente forzoso transbordo vía el *hub*, e incluso las economías de densidad podrían haber sido también explotadas gracias al tráfico adicional que se esperaba generara la desregulación como consecuencia de la reducción de tarifas.

No obstante, hubo al menos otros tres argumentos que finalmente hicieron que las compañías aéreas optaran por los sistemas de rutas radiales. Primero, el efecto sobre la frecuencia de vuelos, descrito en el punto anterior. Segundo, el control de los aeropuertos, que crearía un sector de demanda relativamente cautivo para determinadas líneas aéreas, con lo que podría ejercerse cierto poder de mercado vía precios. Tercero, estos efectos beneficiosos se verían multiplicados con la ayuda de un instrumento de marketing creado tras la desregulación: la fidelización de la demanda vía programas de viajeros frecuentes, instrumento que se discute en el siguiente epígrafe.

## **2. Creación de programas de viajeros frecuentes (PVF)**

El primer programa de viajeros frecuentes fue creado por American Airlines a principios de la década de los ochenta, en las etapas iniciales de la era liberalizada. Este tipo de programas se propagó con rapidez al resto de la industria. Hoy en día son excepción las compañías que no ofrecen un PVF, o que no son partícipes de otro programa de una de las grandes compañías. La razón de este éxito es que no sólo contribuyen a mantener tráfico y cuota de mercado, sino que además son especialmente efectivos para el viajero de negocios frecuente, sector que genera altos ingresos por pasajero.

La asignación de puntos en un PVF sigue una estructura no lineal, por lo que a medida que se utiliza más un determinado programa, el pasajero no sólo acumula más puntos para un eventual viaje personal, sino que además puede acceder a categorías mayores dentro del pro-

grama. A estos beneficios hay que añadir otros como, por ejemplo, el acceso a salones exclusivos de mayor nivel en los aeropuertos, o la participación en ofertas especiales.

Adicionalmente, en el caso de viajes de ejecutivos de empresa, los PVF dan pie a la posible explotación de una asimetría informacional del tipo principal-agente, en beneficio del ejecutivo y la compañía aérea, y en perjuicio de la empresa. Dicha asimetría surge a raíz de que, primero, el ejecutivo tiene bastante discreción en cuanto a horarios de salida y elección de compañías aéreas y, segundo, mientras que el billete es pagado por la empresa, los puntos generados por el viaje de negocios son otorgados al ejecutivo, y no a la empresa. Con ello, el ejecutivo (el agente) tiene el incentivo de comprar un billete más caro de lo necesario —sea dentro de la misma compañía aérea, o mediante la elección de una compañía aérea con tarifas más elevadas, pero con un PVF más ventajoso— a fin de maximizar los puntos atribuidos a sí mismo, pero costeados por la empresa que lo emplea (el principal).

Otra característica crucial de los PVF es que su efectividad se ve incrementada cuando la compañía aérea que lo ofrece mantiene un sistema de rutas centro-radial con gran variedad de destinos y alta frecuencia de salidas. La razón de ello es que, para el pasajero que reside en el *hub* o en una ciudad periférica con fácil acceso directo a éste, el programa es más beneficioso, ya que no sólo aumenta la probabilidad de que la compañía aérea ofrezca una elección de vuelos satisfactoria para sus diferentes viajes de negocios, sino que tendrá una mayor elección de destinos en donde aplicar sus puntos acumulados.

## **3. Incremento en la discriminación de precios y potenciación de la gestión del *yield***

Lejos de simplificarse, tal y como se pensaba en el momento de planificar la desregulación, la estructura de tarifas se volvió más compleja. Las líneas aéreas abandonaron las políticas de tarificación sencillas, y optaron por discriminar precios y adoptar el sistema de gestión del *yield* (3). El objetivo que se persigue es maximizar los ingresos por vuelo, de manera que se reserva el mayor número posible de asientos para aquellos pasajeros dispuestos a pagar la tarifa completa, mientras que el resto se vende a precios reducidos. El sistema de gestión del *yield* es efectivo porque la distinción entre consumidores es posible. Esta diferenciación, en transporte aéreo, se lleva a cabo mediante la imposición de determinadas restricciones para aquellos pasajeros que viajan con tarifas de descuento —por ejemplo, estancia de la noche del sábado o pago inmediato en el momento de la reserva—, condiciones que generalmente los pasajeros que viajan por motivos de negocios no suelen aceptar. A medida que la fecha del vuelo se aproxima, la compañía puede predecir de un modo más preciso el número de asientos que serán adquiridos al precio máximo, con lo cual puede incrementar o disminuir la cantidad de asientos disponibles para tarifas de descuento.

Asimismo, la diferenciación permite responder de manera flexible ante posibles alteraciones en las condiciones de mercado, tanto en materia de evolución exógena de la demanda, debido a desarrollos macroeconómicos, como a cambios en la intensidad de la competencia en cada ruta. Esta compleja actividad de

control es posible gracias al desarrollo de potentes sistemas informáticos que permiten a las compañías efectuar dicha gestión en tiempo real a lo largo de su red de rutas.

De este modo, el sistema facilita una respuesta rápida de los precios ante cambios en los niveles de competencia, aunque afectando negativamente la impugnabilidad de los mercados. Adicionalmente, dado que dicha política de gestión supone un coste operativo importante, ha contribuido a definir un nuevo concepto de producto para las líneas aéreas de bajo coste conocidas como compañías *no-frills*. Precisamente, uno de los elementos de este concepto de producto consiste en diferenciarse de los operadores mayores mediante la simplificación del sistema de tarifas.

#### **4. Discriminación en los sistemas de reservas computarizados**

Los sistemas de reservas computarizados constituyen importantes fuentes de información tanto para los consumidores como para las compañías aéreas, ya que contribuyen no sólo a la venta del producto al cliente, sino también en la gestión del *yield*. En un primer momento, tras la desregulación, se observaron ciertas prácticas anti-competitivas que favorecían a las líneas aéreas propietarias del sistema de reservas. Entre estas prácticas, la fundamental consistía en darles preferencia en el orden de listado de vuelos que aparecía en pantalla, aprovechándose del hecho de que las probabilidades de venta aumentan a medida que se está más alto en dicha jerarquía.

No obstante, aunque dichas prácticas tuvieron un efecto importante sobre la competencia en los primeros años tras la desregulación, los diferentes gobiernos ya han introducido normativa con el objeto de eliminarlas. Por ejemplo, dentro de la UE se encuentra en aplicación un código de conducta que persigue evitar este tipo de discriminación, independientemente de la nacionalidad del operador y la localización geográfica de los servicios (4). Para ello, las diferentes opciones aparecen ordenadas del siguiente modo: primero, todos los vuelos directos sin escalas entre dos puntos ordenados de acuerdo con la hora de salida; segundo, los vuelos directos con escalas, pero que no impliquen cambio de aeronave, y finalmente, los vuelos que requieran cambio de avión.

#### **V. LAS NUEVAS TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA**

La desregulación de mercados de transporte aéreo no sólo ha dado lugar a los cambios comentados en el apartado anterior. Actualmente, podemos afirmar que la industria se encuentra sometida a alteraciones fundamentales debido al surgimiento más o menos generalizado de las siguientes tres tendencias:

- Concentración y globalización.
- Aparición de nuevas compañías de bajo coste.
- No implantación de un sector de nuevos entrantes y no generalización de la competencia.

#### **1. Concentración y globalización**

A pesar de que el objetivo principal de las políticas de desregulación es establecer las bases necesarias para que los transportistas compitan en condiciones de libre mercado, parece que han terminado por dar lugar a una tendencia que va en contra de lo que se pretendía. Nos referimos al aumento del grado de concentración en la industria y a la aparición de transportistas globales. La existencia de barreras a la entrada, al contrario de lo que se esperaba, ya que se suponían abolidas por la desregulación, ha impedido que las líneas aéreas puedan competir en igualdad de condiciones, por lo que parece que la consigna ha sido más la de «si no puedes con tu enemigo, únete a él».

El término concentración se refiere al hecho de que las empresas alcancen determinados acuerdos sobre el tipo de relación que desean mantener, y que en todo caso se aleja de la que se daría entre rivales en un mercado. En este sentido, se pueden identificar tres tipos de estrategias, que van desde el extremo en el que transportistas de diferentes nacionalidades deciden fusionarse, lo que puede dar lugar a lo que ha venido a denominarse como un transportista global, hasta otro extremo en el que las líneas aéreas mantienen simples acuerdos de marketing o alianzas para facilitar la coordinación de sus flujos de tráfico. En medio de este rango se sitúa la alternativa de participación vía adquisición de acciones (véase Tretheway y Oum, 1992).

Las fusiones entre compañías aéreas constituyen el tipo de vínculo más robusto, ya que implica que cada operador renuncia a su identidad indivi-

dual. Cuando la fusión tiene lugar entre operadores de distinta nacionalidad, de manera que se pueda circun-navegar el globo terráqueo, se aplica el término de transportista global en sentido estricto. Es importante enfatizar que este tipo de operador ha de ser capaz de transportar tráfico entre distintos puntos a lo largo y ancho del mundo. Sin embargo, la constitución de transportista globales vía fusiones es actualmente muy difícil de realizar, ya que, generalmente, la participación extranjera en compañías aéreas suele estar limitada por ley. Existen no obstante algunos precedentes, como es el caso de la compañía escandinava SAS (5). Este tipo de legislación no afectaría a adquisiciones entre operadores de países miembros de la Unión Europea.

A pesar de ello, sí existe cierta tendencia hacia la creación de transportistas globales, aunque no mediante fusiones, sino vía alianzas. Estas alianzas se producen para explotar las ventajas derivadas de una red de mayor alcance, en este caso mundial, vertebrada sobre aeropuertos *hub*. Las alianzas se están convirtiendo también en un vehículo de integración para las compañías de bandera europeas, quizá como precursoras de futuras fusiones.

En la actualidad existen dos grandes grupos globales: Star y Oneworld. Otros, como Wings, se hallan en proceso de formación, y un cuarto, Qualiflyer, está centrado principalmente en Europa. La composición de estos grupos y una estimación de su

participación en el mercado mundial se presentan en el cuadro número 2. Igualmente, cabe destacar el anuncio reciente de una futura alianza global auspiciada por Air France y Delta Airlines. Nótese que Iberia estima participar en un futuro próximo en Oneworld, mientras que Spanair, en su calidad de compañía filial de SAS, estaría vinculada al grupo Star.

Asimismo, se pueden distinguir los siguientes tres niveles de concentración, ya sea mediante la adopción de una estrategia de fusión entre empresas u otro tipo de acuerdo:

- Concentración horizontal en diferentes áreas geográficas. Compañías aéreas con redes de rutas centradas en diferentes regiones geográficas optan por

CUADRO N.º 2

PRINCIPALES GRUPOS DE TRANSPORTISTAS GLOBALES

STAR ALLIANCE			ONEWORLD			QUALIFLYER			WINGS (**)		
Miembros principales	Fecha de entrada	Cuota de mercado (porcentaje) (*)	Miembros principales	Fecha de entrada	Cuota de mercado (porcentaje) (*)	Miembros principales	Fecha de entrada	Cuota de mercado (porcentaje) (*)	Miembros principales	Fecha de entrada	Cuota de mercado (porcentaje) (*)
Air Canada .....	Mayo 97	1,4	American Airlines..	Sep. 98	6,7	Air Europe .....	Mayo 99	0,2	Alitalia .....	Mayo 99	1,4
Lufthansa .....	Mayo 97	2,9	British Airways.....	Sep. 98	4,4	AOM .....	Marzo 98	0,3	Continental .....	Mayo 99	3,3
SAS.....	Mayo 97	0,8	Canadian Int. ....	Sep. 98	1,0	Austrian Airlines...	Marzo 98	0,3	KLM.....	1989	2,2
Thai Int. ....	Mayo 97	1,3	Cathay Pacific .....	Sep. 98	1,5	Crossair .....	Marzo 98	0,1	Northwest Airlines	1989	4,1
United Airlines.....	Mayo 97	7,6	Qantas.....	Sep. 98	2,2	Lauda Air .....	Marzo 98	0,1			
Varig .....	Octubre 97	1,0				Sabena .....	Marzo 98	0,6			
Ansett Australia....	Marzo 99	0,5				Swissair .....	Marzo 98	1,1			
Air New Zealand ..	Marzo 99	0,7				TAP Air Portugal ..	Marzo 98	0,4			
						Turkish Airlines ...	Marzo 98	0,5			
SUB-TOTAL ....		16,2	SUB-TOTAL .....		15,8	SUB-TOTAL .....		3,6	SUB-TOTAL.....		11
<i>Miembros futuros</i>			<i>Miembros futuros</i>								
All Nipon Airways	Octubre 99	2,1	Finnair .....	Sep. 99	0,4						
Singapore Airlines	Finales 99	2,2	Iberia .....	Sep. 99	1,2						
			Lan Chile .....	2000	0,3						
GRAN TOTAL ..		20,5	GRAN TOTAL ..		17,7	GRAN TOTAL ..		3,6	GRAN TOTAL ..		11

(\*) Pasajeros-km transportados en 1998 como porcentaje del total de la OACI.

(\*\*) Nombre provisional.

Fuente: Airline Business, julio 1999.

unirse, formando una única red con mayor cobertura. El caso extremo es el de un transportista global.

- Concentración horizontal a escala de *hub*. Una compañía con presencia importante en un *hub* se une a otra compañía también relevante en el mismo aeropuerto con el fin de fortalecer su sistema de rutas radial.

- Concentración vertical. Una línea aérea dominante en un estado o país adquiere compañías más pequeñas de rango regional con el objeto de aumentar la cobertura de su red y la «alimentación» de su densidad de tráfico. Gran parte de este tipo de concentración se lleva a cabo mediante el establecimiento de alianzas o, más comúnmente, franquicias, a través de las cuales la compañía aérea regional, de menor tamaño, y cuya marca es menos conocida, opera bajo el nombre comercial de la compañía principal. Asimismo, otra alternativa de concentración vertical consiste en la creación de subsidiarias de bajo coste para hacer frente a este nuevo tipo de competidores.

La concentración en forma de fusiones comenzó a desarrollarse en Estados Unidos al poco tiempo de la desregulación, experimentando un importante empuje a mediados de los ochenta, quizás ayudado por la fiebre de fusiones que afectó a otras industrias del país durante esa época. El mismo proceso tuvo lugar en Australia y Canadá.

En Europa, el proceso de concentración ha sido ligeramente diferente, debido a dos motivos principales. Primero, en el mercado europeo la desregulación se produjo en un momento en el que ya existían sistemas de *hubs* relativamente avanzados. Este mercado se encontraba segmen-

tado geográficamente en términos de países miembros, en los que generalmente existía una compañía aérea dominante o de bandera que operaba la mayoría de los vuelos internos e internacionales. Los servicios internacionales se veían regidos por acuerdos bilaterales que fijaban el número de destinos posibles en cada país. De esta forma, las ciudades más importantes en cada nación se convertían naturalmente en principales aeropuertos internacionales adonde el tráfico proveniente de otras ciudades de menor tamaño convergía.

Segundo, la existencia del precedente estadounidense propició que las compañías aéreas se esforzaran por acondicionar sus redes a operaciones radiales, optimizando sus horarios de vuelo a fin de maximizar el número de conexiones posibles. Asimismo, se experimentaron importantes movimientos hacia la concentración incluso antes de la introducción de la desregulación. Los principales casos fueron la adquisición de British Caledonian y Dan Air por British Airways, y la de UTA y Air Inter por Air France. Estos casos pueden verse como movimientos hacia la concentración horizontal en *hubs*.

Tras la desregulación, se produjeron los primeros casos de concentración horizontal a través de áreas geográficas, en las que compañías de un país compraban líneas aéreas de otra nacionalidad. El principal actor en este caso fue British Airways, quien adquirió Delta Air Transport en Alemania, para formar Deutsche BA, y Air Liberte y TAT en Francia. Recientemente también ha optado por adquirir parte del capital de Iberia, con una participación que estará en torno al 9 por 100. Otro caso importante ha sido el de Swissair (aunque éste se ha visto limitado a partici-

paciones directas menores del 50 por 100, debido a la condición de Suiza de estado no miembro de la UE), que ha adquirido importantes participaciones en Sabena, en Bélgica, y AOM y Air Littoral en Francia. A modo de resumen, el cuadro n.º 3 recoge las principales alianzas y participaciones en el capital que implican a las líneas aéreas de la Unión.

La integración vertical ha sido también muy común. Hoy en día prácticamente todas las compañías de bandera europeas tienen subsidiarias regionales, creadas por ellas mismas, franquiciadas o compradas. En España, Iberia creó sus dos filiales, Binter Mediterráneo y Canarias, para este propósito, y mantiene actualmente un régimen de franquicia con Air Nostrum.

## **2. Aparición de nuevas compañías de bajo coste**

La segunda gran tendencia que se encuentra experimentando la industria es el crecimiento del sector de los operadores de bajo coste, o *no frills*. Se trata de líneas aéreas que explotan un nicho de mercado dejado por las grandes compañías tras su proceso de concentración y dominio en los grandes aeropuertos. Las compañías de bajo coste tienden a realizar sus servicios desde aeropuertos secundarios próximos a las grandes ciudades y dirigidos al tráfico «punto-punto», es decir, sin escalas, en trayectos de no más de dos horas y media. Ofrecen una estructura de tarifas simplificada y precios bajos, junto con una calidad mínima de servicio a bordo.

En Estados Unidos, el concepto fue popularizado por People Express, un nuevo entrante tras la desregulación, que quebró a mediados de los ochenta, y

CUADRO N.º 3

ALIANZAS Y PARTICIPACIONES DE CAPITAL ENTRE COMPAÑÍAS AÉREAS DE LA UNIÓN EUROPEA

LÍNEA AÉREA	VÍNCULOS
Air France .....	Participación en: Austrian Airlines (1,5 por 100) y Air Charter (80 por 100). Acuerdos con: Lufthansa, Austrian Airlines, Sabena, Alitalia y Atlas (*).
Alitalia .....	Acuerdos con: Finnair, British Midland, Air France y Atlas (*).
British Airways .....	Participación en: Deutsche BA (49 por 100), TAT (100 por 100), Air Liberte (67 por 100) e Iberia (9 por 100). Acuerdos con: Aer Lingus, Deutsche BA, GB Airways, Maersk Air y TAT.
Iberia .....	Acuerdos con: Austrian Airlines, British Midland, Finnair, Lufthansa, TAP y Atlas (*).
KLM .....	Participación en: Air UK (100 por 100), Martinair (50 por 100) y Transavia (80 por 100).
Lufthansa .....	Participación en: Cargolux (24,5 por 100), Condor (100 por 100), Luxair (13 por 100) y Lauda Air (39,7 por 100). Acuerdos con: Air France, Austrian Airlines, Finnair, Cargolux, Lauda Air, Luxair, Iberia, Atlas (*).
Sabena .....	Participación en: Sobelair (72,3 por 100). Acuerdos con: Air France, Aer Lingus, Virgin Express, Maersk Air y Atlas (*).
SAS .....	Participación en: British Midland (40 por 100) y Spanair (49 por 100). Acuerdos con: British Midland y Austrian Airlines.

(\*) Atlas es un consorcio de mantenimiento formado por Alitalia, Iberia, Lufthansa y Sabena.

Fuente: BUTTON *et al.* (1998).

Southwest Airlines, un antiguo operador de Tejas que se expandió al resto del país tras la desregulación y que actualmente sigue operando con éxito. En Europa, los primeros operadores en explotar este concepto han sido Ryanair, Easyjet, Debonair y Virgin Express, todos ellos con base en el Noroeste de Europa. Asimismo, Air One en Italia explota este mismo concepto en la mayor parte de sus rutas, pero ofrece servicio completo de clase de negocios en sus vuelos internacionales a Londres.

También en Europa se ha dado ya un caso de creación de una subsidiaria de bajo coste: GO, por British Airways. Además, varias compañías europeas mantienen filiales en el área de vuelos de vacaciones, las antiguas líneas aéreas chárter, que hoy compiten en el mercado de ventas de asientos al por menor prácticamente como compañías regulares. No obstante, estos transportistas responden a una demanda muy específica en mercados de vacaciones. Las compañías de bajo coste en Estados

Unidos, así como GO, suelen operar en rutas con un alto contenido de tráfico de negocios.

### 3. No implantación de un sector de nuevos entrantes y no generalización de la competencia

Al contrario de lo que se esperaba como resultado lógico del proceso desregulador, y dejando al margen al grupo de operadores de bajo coste, no se ha producido la implantación de un sector de nuevos entrantes. La experiencia sobre entrada de nuevos transportistas en la industria de transporte aéreo indica que éstos tienden a aparecer en oleadas y suelen tener poco éxito, para terminar finalmente en situación de quiebra o absorbidos, directa o indirectamente, por los operadores principales.

La entrada no fue exitosa ni en Estados Unidos ni en Australia. En Canadá tampoco se produjo entrada de importancia. En Estados Unidos, tan sólo un en-

trante post-desregulación sobrevive, America West. No obstante, este operador ha necesitado de protección vía suspensión de pagos hasta recientemente, y puede que sea absorbido por una de las grandes compañías en poco tiempo. En Australia, el único entrante significativo, Compass, quebró al año de formarse, y nuevamente tras una segunda entrada. En Europa, es muy pronto aún para juzgar sobre la suerte de los nuevos entrantes, aunque entre 1993 y 1996, de 80 compañías de nueva creación, sobrevivieron 20 (Comisión Europea, 1996). Cabe citar el caso del principal entrante en el mercado británico, Air Europe, que llegó a establecer compañías hermanas (con participación en su capital restringida por legislaciones que existían hasta 1992) en varios países europeos, pero que también quebró antes de que se introdujera el último paquete desregulador.

Al mismo tiempo, tampoco se ha producido cabotaje de forma significativa, algo que también se anticipaba que podría extender-

se después del primero de abril de 1997. Hasta ese momento, sólo se permitía cabotaje consecutivo hasta un 50 por 100 de la capacidad del vuelo. A partir de abril de 1997, esta restricción se eliminó, con lo que las condiciones para que las compañías volasen libremente dentro de la UE estaban servidas. Sin embargo, las respectivas compañías de bandera europeas han permanecido, en general, circunscritas a sus fronteras nacionales, y la competencia entre grandes líneas aéreas en tráfico de cabotaje no se ha producido. Las grandes compañías han preferido adquirir compañías locales en otros mercados internos, en vez de entrar directamente en dichos mercados.

En cuanto al nivel de competencia que afecta al conjunto de rutas de la Unión, se ha estimado que aproximadamente un 30 por 100 de ellas están siendo explotadas en régimen de duopolio, mientras que tan sólo en un 6 por 100 concurren tres o más operadores (Comisión Europea, 1996). En relación con las tarifas, no se ha producido una reducción de precios inmediata y generalizada; lo que sí se ha observado es que las tarifas con descuento se han multiplicado, estimándose, por parte de la Comisión Europea, que entre un 85 y un 90 por 100 de los pasajeros viaja con tarifas reducidas. Este resultado se vería sustentado por una caída del *yield* de, al menos, el 20 por 100 (Comisión Europea, 1996).

El que no se haya extendido la competencia en Europa puede tener varias razones; entre ellas, la falta de densidad de las rutas o la competencia en corredores cercanos por parte de operadores de servicios chárter. Sin embargo, la no implantación de nuevos entrantes, junto con la falta de competencia a nivel general, parece ser más una tendencia

global, que encuentra su explicación última en las barreras a la entrada que persisten en la industria o que surgieron tras la desregulación.

El principal obstáculo a la entrada es, sin duda, la dificultad para disponer de *slots* adecuados en los aeropuertos principales (6). No basta con que una ruta resulte atractiva para un nuevo operador en términos de densidad de tráfico y beneficios potenciales, es además necesario que pueda acceder a la infraestructura aeroportuaria en origen y destino. Si unimos a ello la congestión actual del espacio aéreo, encontramos que la entrada resulta posible en pocas ocasiones. La Comisión Europea ha tratado de normalizar la situación mediante la elaboración de un reglamento que establece el principio básico de «utilízalo o pírdelo» (7). Se pretende conseguir una asignación transparente, eficiente y no discriminatoria de espacios en los aeropuertos, contemplándose el libre intercambio de aquéllos (aunque no la compraventa) y los mecanismos de salvaguardia en caso de un claro desequilibrio entre operadores. Sin embargo, la falta de entrada significativa en la industria parece indicar que este reglamento no ha contribuido a cambiar la situación de dominio por parte de los transportistas de mayor antigüedad; de hecho, debería haber sido revisado ya por parte de la Comisión. La principal dificultad que ésta debe afrontar es cómo permitir el acceso cuando existen derechos adquiridos (no propiedad) por parte de las compañías de bandera. Obligar a que éstas renuncien a tales derechos puede plantear tremendos problemas legales. La opción de permitirles que los vendan también encuentra dificultades, ya que les supondría obtener unos ingresos sus-

tanciosos, aun suponiendo que los precios de venta no fuesen abusivos o estuviesen regulados.

Otras barreras significativas se derivan del desarrollo de sistemas centro-radiales, de la creación de programas de viajeros frecuentes o de la forma en que se establecen las comisiones para los agentes de viaje, de manera que los porcentajes aumentan a medida que crece el volumen de ventas.

En España, y como resultado de la desregulación auspiciada por la Comisión Europea, se produce una situación particular. Compañías tradicionales del segmento chárter, como Air Europa y Spanair, deciden entrar en competencia directa con Iberia en el mercado regular, reconvirtiendo sus operaciones para este fin. No se produce la entrada de operadores de nueva creación, salvo en el segmento regional. Actualmente, prácticamente diluida la participación de Air Europa, pervive Spanair como principal competidor independiente de Iberia, aunque con una cuota en el mercado interno del 13 por 100 (8). Estas mismas empresas, y otras como Portugalía, siguen asimismo compitiendo en el mercado nacional mediante el ofrecimiento de billetes *seat-only* en sus servicios de viajes de vacaciones. Estos servicios se ofertan en los denominados vuelos de cabotaje consecutivo, es decir, aquellos que hacen escala dentro de España, pero que se dirigen hacia un destino en el extranjero; sin embargo, su impacto sobre el mercado es mínimo.

Por tanto, el principal competidor importante para Iberia en el mercado doméstico es Spanair, cuya intención es pasar de ser una compañía eminentemente chárter, que opera algunos servicios regulares, a una compañía regular con una alta participación

en el segmento del chárter. Aunque mantiene su negocio original, el de traer turistas a Canarias, las Islas Baleares y algunos destinos en la Península, ha optado por entrar en seria competencia con la compañía de bandera española. Para ello, ha expandido su red de rutas a Europa y América, y por supuesto el número de destinos internos. Así, el pasado febrero inició la explotación de rutas regulares desde Madrid a Oviedo, Vigo y Alicante. Sevilla se ha añadido durante la temporada de verano de 1999, y esperan establecer otro enlace similar con Valencia en noviembre. Aunque su cuota de mercado, tal como ya hemos indicado, es del 13 por 100 en las rutas internas, en el puente aéreo Madrid-Barcelona asciende al 20 por 100, y llega a superar a Iberia en las rutas Madrid-Palma (donde se encuentra la sede de la compañía) y Barcelona-Las Palmas.

Spanair se caracteriza por ofrecer tarifas regulares algo más bajas que las de Iberia, especialmente para los pasajeros que viajan por motivos de negocios, aunque con una calidad bastante aceptable (véase cuadro n.º 4). Durante el año 1998, transportó más de cinco millones de pasajeros, de los que un 53 por 100 procedían de servicios regulares.

En el ejercicio de 1999, estima llegar a mover unos 3,5 millones de pasajeros sólo en vuelos regulares, manteniendo el número de pasajeros de vacaciones relativamente constante. Estas operaciones le permitieron obtener durante 1998 los mayores beneficios a lo largo de su historia, unos 6,5 millones de dólares. En un futuro próximo, esperan salir a Bolsa, aunque manteniendo en manos de los propietarios actuales (Viajes Marsans y SAS) el 51 por 100 de las acciones, con el objeto de retener el control y la condición de empresa europea.

Por su parte, Iberia ha tenido que reaccionar. Las nuevas condiciones de mercado imponen un nuevo ritmo en la empresa, que se prepara para la privatización. Iberia ha dejado atrás su reputación de compañía estatal plagada de pérdidas para convertirse en 1998 en la compañía aérea estatal con mayor margen comercial dentro de Europa (el volumen de beneficios de explotación, antes de intereses e impuestos, ascendió a 314 millones de dólares). Con una cuota en el mercado interior del 76 por 100, uno de sus principales problemas es la obtención de un ingreso medio (*yield*) considerado bajo, que pretende aumentar mediante la implantación desde el pasado año de un nuevo sistema de ges-

ción del *yield*. Sin embargo, el principal caballo de batalla para Iberia sigue siendo su baja productividad.

Se espera que en un futuro próximo Iberia quede totalmente en manos privadas. En principio, un núcleo estable estará constituido por British Airways, American Airlines, Caja Madrid, BBV, Tabacalera, Ahorro Corporación y El Corte Inglés, mientras que el 54 por 100 del capital saldrá a Bolsa. Esta oferta pública de acciones tendrá un tramo minorista y otro institucional, tanto nacional como extranjero. También se ha considerado la posibilidad de participación del personal, que adquiriría sus acciones con un descuento sobre el precio de compra.

## VI. CUESTIONES ABIERTAS

El comportamiento de la industria no ha resultado ser como se preveía en el período inmediatamente precedente a la desregulación. Varios estudios han concluido que la industria no es perfectamente impugnabile (véanse, por ejemplo, Strassman, 1990, y Morrison y Winston, 1987). Más aún, la intensificación de la diferenciación del producto ha dado entrada a soluciones de competencia monopolística entre

CUADRO N.º 4

### EJEMPLOS DE TARIFAS EN ALGUNAS RUTAS DEL MERCADO DOMÉSTICO ESPAÑOL

Tarifas (*)	MADRID-BARCELONA		MADRID-MÁLAGA		MADRID-PALMA		LAS PALMAS-BARCELONA	
	Iberia	Spanair	Iberia	Spanair	Iberia	Spanair	Iberia	Spanair
Preferente .....	40.180	—	41.880	—	45.910	36.310	102.795	80.595
Turista .....	32.580	27.880	36.180	30.780	36.310	31.010	80.595	68.695
Reducida .....	26.280	23.530	29.130	26.280	29.210	26.160	64.695	57.895
Mini .....	19.980	15.530	22.130	20.030	22.210	20.060	48.745	43.645

(\*) Tarifas de ida y vuelta incluyendo tasas. Para la ruta Las Palmas-Barcelona, sin incluir descuento por residente. Las tarifas reducida y mini están sujetas a determinadas restricciones. Julio 1999.

compañías basadas en un mismo aeropuerto. Para compañías en un mismo nivel de calidad, la industria se comporta como un oligopolio, con posible colusión a fin de evitar guerras tarifarias.

El desarrollo de sistemas radiales de rutas crea dominio sobre un determinado aeropuerto y, en menor grado, en su área de influencia. Este dominio previene el que otros competidores igualen el rango de destinos y volumen de frecuencias desde ese aeropuerto, lo que permite mantener cierto nivel de poder de mercado en términos de tarifas. Cualquier otro competidor que quiera aumentar su nivel de frecuencias y destinos se ve obligado a hacerlo desde otro aeropuerto, que normalmente se sitúa algo más alejado.

Por otro lado, la impugnabilidad de la industria se ve debilitada por la rápida capacidad de reacción de los operadores dominantes. La efectividad de la competencia potencial depende en gran medida de la posibilidad de efectuar operaciones de entrada rápida, sin que los operadores presentes puedan ajustar con rapidez su producto y, especialmente, su precio, con el fin de hacer frente al entrante. La capacidad de reacción de los precios ha sido evidente desde la introducción de la desregulación. Más aún, la introducción de modernos sistemas de gestión del *yield* hace posible que el ajuste de los mismos ante la competencia se haga con la menor pérdida de ingresos posible.

Existen tres posibles explicaciones del porqué de la situación actual:

- Ha habido un fallo en la aplicación de la política sobre competencia. Esta crítica se puede efectuar en dos niveles. Primero, la concentración de compañías

ha sido contemplada con excesiva permisividad. Esto fue evidente en EE.UU., aunque también en Europa, como por ejemplo las fusiones ocurridas en Francia y en el Reino Unido y mencionadas anteriormente. Segundo, la incapacidad de las autoridades de la competencia de prevenir el comportamiento predatorio.

- El modelo competitivo inherente a la industria es diferente al que en un principio se pensaba. Puede ser que aunque exista un cierto poder de mercado, éste pueda considerarse normal en toda industria. Al fin y al cabo, las compañías aéreas, incluso después de importantes ganancias en eficiencia y productividad, no se diferencian de otras industrias en cuanto a rentabilidad. Puede ser que la competencia continúe siendo válida, pero siguiendo un modelo diferente al que en un principio se había previsto, con mayores componentes de competencia monopolística y oligopolística, y un menor componente de competencia cuasi-perfecta e impugnabilidad de mercado.

- El presente modelo de competencia ha de ser complementado con algo de regulación. Ya en 1988, el profesor Alfred Kahn (1988), diseñador del modelo de desregulación en EE.UU., y último presidente de la CAB hasta la desmantelación de ésta, reconocía que podría ser necesario introducir un tope en los precios de las compañías en sus respectivos aeropuertos *hub*. No obstante, esta medida plantea dos problemas. Primero, la dificultad de controlar los precios de las líneas aéreas, ya que, si bien los precios publicados de las tarifas son transparentes, el precio medio puede seguir manipulándose vía la disponibilidad de asientos para diferentes tarifas, controlada por los métodos de gestión del *yield*. Segundo, la dificultad de determinar hasta qué punto

un aumento en el *yield* de la compañía se debe al ejercicio de poder de mercado o a una mayor atracción de pasaje dispuesto a aceptar un precio más alto, como pago de una mayor calidad de servicio ofrecida por la compañía respecto a sus competidores vía una mayor frecuencia de vuelos y gama de destinos.

Si bien no existe discrepancia en cuanto a que la desregulación ha generado un desenlace muy diferente al esperado, existen varias posibilidades en cuanto a las causas de esto y a las soluciones a aplicar. El primer punto indica fallos en la política de competencia. El segundo punto señala que el comportamiento intrínseco de la industria es diferente al que se pensaba en un principio. El tercer punto es compatible con ambas posiciones, pero plantea soluciones radicales.

Esta incertidumbre se presenta en un período en el que se han de adoptar importantes medidas que pueden afectar al comportamiento de la industria, por lo que es necesario tener un correcto entendimiento de su funcionamiento. La principal de dichas medidas es el libre comercio de *slots*. Dicho libre comercio podría contribuir al reforzamiento de la posición de dominio de grandes compañías en aeropuertos *hub*, lo que, a su vez, podría requerir el establecimiento de nuevos controles con respecto a la regulación de entrada, precios o competencia.

#### NOTAS

(\*) El contenido del presente artículo representa la opinión de los autores, y no necesariamente la del Banco Europeo de Inversiones ni la de la Universidad de las Palmas de Gran Canaria. Agradecemos los comentarios de Juan Alario Gasulla (BEI) sobre una primera versión del artículo. Cualquier error u omisión es únicamente atribuible a los autores.

(1) Cuando se habla de regulación de la industria de transporte aéreo, nos referimos

únicamente a la de tipo económico, esto es, entrada, frecuencias, capacidad, tarifas, etcétera. La regulación que concierne a los aspectos de seguridad y efectos externos, que en ningún caso han sido desregulados, se considera no económica.

(2) Aunque aumentando el número de vuelos por ruta.

(3) Ingreso medio por pasajero.

(4) Reglamento del Consejo 2299/89.

(5) SAS es propiedad de particulares y de los gobiernos de Dinamarca, Suecia y Noruega.

(6) Un *slot* es un espacio de tiempo durante el cual la compañía puede hacer aterrizar o despegar un avión en un determinado aeropuerto.

(7) Reglamento del Consejo 95/93.

(8) Véase *Airline Business*, abril 1999.

#### BIBLIOGRAFÍA

ASSOCIATION OF EUROPEAN AIRLINES, varios informes anuales, Bruselas.

BUTTON, K.; HAYNES, K., y STOUGH, R. (1998), *Flying into the Future: Air Transport Policy in the European Union*, Edward Elgar.

COMISIÓN EUROPEA (1996), *Impact of the Third Package of Air Transport Liberalization Measures*, Bruselas.

KAHN, A. (1988), «Surprises of airline deregulation», *American Economic Review*, volumen 78 (2), págs. 316-322.

MORRISON, S. A., y WINSTON, C. (1986), *The Economic Effects of Airline Deregulation*, The Brookings Institution, Washington, D.C.

— (1987), «Empirical implications and tests of the contestability hypothesis», *Journal of Law and Economics*, vol 30 (abril), páginas 53-66.

— (1995), *The Evolution of the Airline Industry*, The Brookings Institution, Washington, D.C.

STRASSMAN, D. L. (1990), «Potential competition in the deregulated airlines», *Review of Economics and Statistics*, vol. 72 (4), páginas 696-702.

TRETHEWAY, Michael W., y OUM, Tae H. (1992), *Airline Economics: Foundations for Strategy and Policy*, Centre for Transportation Studies, University of British Columbia.

#### Resumen

La industria de transporte aéreo ha sido objeto en las últimas décadas de reformas liberalizadoras radicales. Sin embargo, la competencia, aunque ha aumentado, no se ha desarrollado en el grado esperado. La industria se ha venido ordenando siguiendo un modelo de concentración geográfica, basado en el dominio de los servicios ofrecidos desde los aeropuertos más importantes. Este desenlace ha acarreado una revisión, y debate, sobre los modelos teóricos que explican el funcionamiento de la industria y el posible grado de intervención regulatoria.

*Palabras clave:* transporte aéreo, desregulación, estructura de mercado, Unión Europea.

#### Abstract

In recent times the air transport industry has been the subject of radical liberalising reforms. Nevertheless, although competition has increased, it has not developed to the extent expected. The industry has been re-organised according to a model of geographic concentration, based on the predominance of the services offered from the major airports. This outcome has led to the review and discussion of the theoretical models that explain the working of the industry and the possible degree of regulatory intervention.

*Key words:* air transport, deregulation, market structure, European Union.

*JEL classification:* L93, L50, L10.