



UNIVERSIDAD DE BELGRANO

Las tesis de Belgrano

Facultad de Estudios para Graduados
Maestría en Política Económica Internacional

Liberalización, competencia, eficiencia y beneficio al
consumidor: observaciones en el transporte aéreo en
Argentina, Brasil y Chile

N° 69

Sandra Lecuyer

Tutor: Alberto Rubio

Departamento de Investigaciones
Setiembre 2013

Universidad de Belgrano
Zabala 1837 (C1426DQ6)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina
Tel.: 011-4788-5400 int. 2533
e-mail: invest@ub.edu.ar
url: <http://www.ub.edu.ar/investigaciones>

Proyecto de tesina:

Liberalización, competencia, eficiencia y beneficio al consumidor: observaciones en el transporte aéreo en Argentina, Brasil y Chile.

Presentado por:

Sandra Lecuyer
Matrícula 9108

Maestría en Política Económica Internacional
Universidad de Belgrano, Buenos Aires

Tutor de la tesina: Doctor Alberto Rubio
Director de carrera: Dr. Martín Furlong

17 de mayo de 2008

Agradecimientos

La Maestría en Política Económica Internacional ha sido una aventura de más de tres años, entre los cursos y la redacción de la tesina.

Varias personas me apoyaron en la jornada y me dieron la fuerza para seguir adelante.

Entre esas personas, mi cónyuge Juan y mis padres.

Unas gracias especiales a mis amigas Sophie y Myriam quienes revisaron en detalle mi tesis y me aportaron comentarios valiosos para mejorarla.

Gracias también a mi amiga Laura quién siempre estuvo para ayudarme en el año de cursado en Buenos Aires y me ha ofrecido su compañía y su ¡hasta su hogar!

Gracias a Carlos por haberme dado la posibilidad de seguir adelante a pesar de muchos obstáculos que se presentaron en el camino.

Gracias también a Claudine de IATA y a Glenn de Flight Global por haberme brindado acceso a valiosas estadísticas.

Índice

Agradecimientos	2
Índice de las figuras	4
Índice de las tablas	5
Glosario y definiciones	6
Introducción	7
Parte I: Una breve historia de las políticas económicas en el transporte aéreo	14
Parte II: Revisión de la literatura	22
Parte III: Análisis.....	31
1. Políticas económicas de liberalización en cada país	31
1.1. Las políticas económicas relacionadas al transporte aéreo	32
1.2. Competencia	35
2. Eficiencia de las líneas aéreas.....	38
2.1. Productividad laboral.....	39
2.2. Fuerza de venta.....	41
2.3. Gestión financiera	44
3. Los precios	47
Conclusión	53
Bibliografía.....	78
Sitios web.....	80

Índice de las figuras

Figura 1: Crecimiento del turismo con respecto al crecimiento total de la economía a nivel mundial	9
Figura 2: Evolución de los precios de los vuelos con origen en los Estados Unidos y en el extranjero entre 1995 y 2007.	10
Figura 3: Modelo propuesto	11
Figura 4: Libertades del aire	16
Figura 5: Los impactos directos, indirectos, inducidos y catalíticos del transporte aéreo	20
Figura 6: La participación del transporte en el comercio internacional de servicios	21
Figura 7: Modelo conceptual de Wang y Evans	27
Figura 8: Definiciones de mercados y de alianzas en el estudio de Wang y Evans	28
Figura 9: Modelo conceptual de Gönenç y Nicoletti	29
Figura 10: Modelo propuesto	31
Figura 11: Índice de Herfindahl	35
Figura 12: Modelo propuesto	39
Figura 13: Modelo propuesto	48
Figura 14: Modelo propuesto	54

Índice de las tablas

Tabla 1: Sumario de los esfuerzos de liberalización en Argentina, Brasil y Chile	34
Tabla 2: Resultados del Índice de Herfindahl	36
Tabla 3: Proporción de la participación de la línea aérea dominante por ruta	37
Tabla 4: Competencia por ruta	37
Tabla 5: Toneladas / kilómetros por empleado	40
Tabla 6: Toneladas / kilómetros disponibles por empleado	40
Tabla 7: Ocupación de los vuelos	42
Tabla 8: Proporción de ventas en el extranjero	43
Tabla 9: Rendimiento	44
Tabla 10: Costo por unidad	45
Tabla 11: Ganancias netas	46
Tabla 12: Cantidad de rutas por país según el precio por kilómetro	49
Tabla 13: Precio por kilómetro según la cantidad de competidores	50
Tabla 14: Cantidad de rutas por país según la cantidad de competidores	50
Tabla 15: Precio por kilómetro según la cantidad de vuelos directos	50
Tabla 16: Rutas con más de tres competidores	51
Tabla 17: Precio por kilómetro según la participación de la línea aérea dominante y la cantidad de competidores	51
Tabla 18: Cantidad y proporciones de las rutas según el promedio de los sueldos mensuales	52
Tabla 19: Proporción promedio de los precios relativos al sueldo promedio mensual en Argentina, Brasil y Chile	52

Glosario y definiciones

AGCS: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios

AR: Código IATA para designar Aerolíneas Argentinas

ASA: Acuerdo de Servicios Aéreos

ATAG: Air Transport Action Group

IATA: International Aviation Transport Association

LA: Código IATA para designar LAN

OACI: Organización de Aviación Civil Internacional

OMC: Organización Mundial del Comercio

RG: Código IATA para designar Varig

Definiciones

La competencia en esta tesis se refiere a la oposición que existe entre entidades que ejercen la misma actividad que otras y que rivalizan para consolidar su posición en el mercado.

En ningún momento se refiere a la aptitud o capacidad para llevar a cabo una tarea.

Introducción

Uno de los objetivos de las teorías económicas es observar la relación entre la oferta y la demanda de productos y servicios e intentar determinar como se logra el delicado equilibrio entre la rentabilidad de las empresas que los proveen y el beneficio de la población que los consume. Las empresas deben establecer precios y procesos que les permitan perdurar en el tiempo mientras que los consumidores buscan el acceso al menor precio posible a productos y servicios innovadores que responden a necesidades percibidas o reales. Dos variables en particular se han merecido la atención de los economistas: la competencia y la eficiencia. Ambas variables son percibidas como componentes esenciales de un mercado de productos y servicios cada vez más accesible para los consumidores. Si aceptamos que la economía es un conjunto de recursos escasos que pueden satisfacer usos alternativos, entendemos porque la ciencia económica se interesa a los efectos de la competencia y la eficiencia sobre los precios.

Los argumentos son los siguientes:

- a) En un mercado competitivo, las empresas compiten para atraer la mayor cantidad de consumidores posibles. Para lograrlo, tienen que mejorar la calidad de sus productos o bajar el precio de sus productos o servicios. En una situación de monopolio, las empresas no enfrentan el riesgo de perder consumidores, especialmente cuando se trata de un producto o servicio esencial.
- b) La búsqueda de la eficiencia es una de las estrategias que pueden privilegiar las compañías en una situación de competencia ya que puede llevar a mejoras significativas de la calidad y permitir producir un mismo producto o servicio a un costo menor.
- c) Varias teorías económicas suponen que los ahorros generados por la eficiencia pueden traducirse en una baja de precios y así permitir a las empresas diferenciarse de sus competidores y atraer una mayor parte del mercado.¹

Las teorías económicas han observado varias situaciones y han propuesto varias medidas para obtener condiciones de mayor competencia en el mercado e incentivar mayor eficiencia por parte de las compañías. La privatización de las empresas estatales, los acuerdos de libre comercio, la no-ingerencia del gobierno en el mercado, la apertura a la propiedad extranjera vía fusiones y adquisiciones son todas medidas que pueden considerar los gobiernos en la determinación de sus políticas económicas. El conjunto de dichas políticas consiste en “liberalizar” el mercado. En el contexto actual de globalización,

¹ La eficiencia también permite a las organizaciones tener ganancias más altas pero queda fuera del alcance de la presente tesis analizar la repartición de las distintas estrategias de las empresas para atraer consumidores y a su vez, generar más ganancias.

la liberalización afecta el comercio nacional e internacional. Varios economistas sostienen que la liberalización favorece condiciones de competencia y de eficiencia que a su vez impactan la calidad y los precios de los productos y servicios.

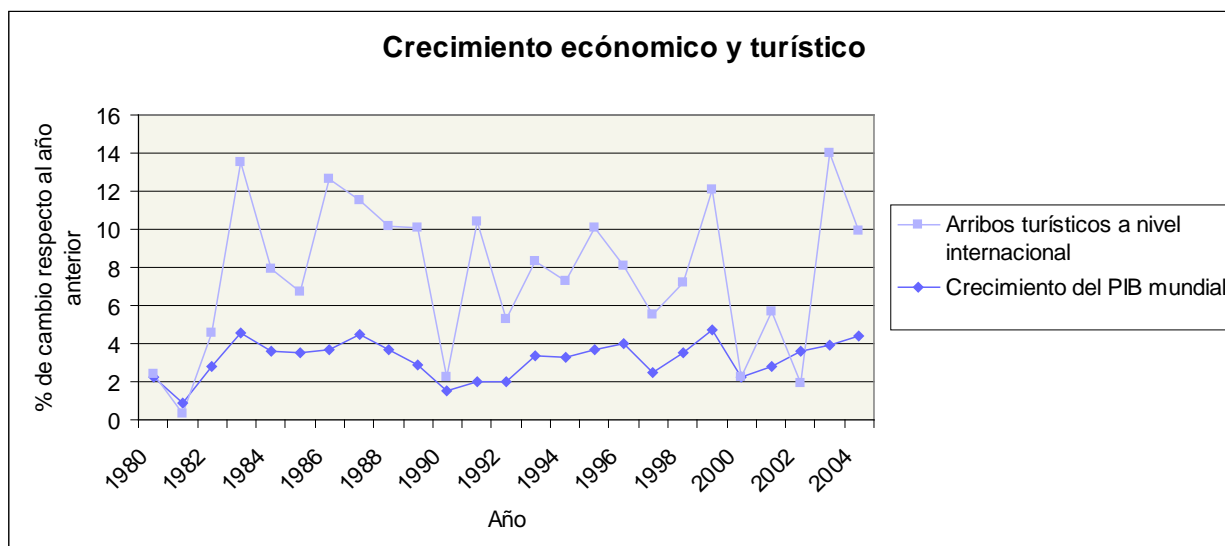
Como industria de servicios, el transporte aéreo no ha escapado a las presiones internas y externas a favor de mayor liberalización. En las últimas décadas, varios países han privatizado sus líneas aéreas o partes de éstas². Además, la mayoría de las líneas aéreas que se forman hoy alrededor del mundo son privadas. Los Estados Unidos, partidarios de una mayor liberalización del transporte aéreo, han concluido una serie de acuerdos bilaterales denominados “Cielos Abiertos” más permisivos que los acuerdos bilaterales que se firman normalmente y que imponen límites sobre las rutas, las frecuencias, la capacidad y en algunos casos, los precios. Hoy se han firmado más de setenta de dichos acuerdos desde el primero, firmado en 1992. Además, en la última década, varias líneas aéreas a nivel mundial han formado “alianzas globales” para unir sus redes de rutas y permitir el acceso a nuevos mercados, muchas veces inaccesibles por las regulaciones establecidas. En algunos casos, se han hecho acuerdos regionales para intentar instaurar condiciones más liberales y favorecer la vitalidad del transporte aéreo en una región determinada.

Por otro lado, la repercusión del transporte aéreo en la economía de cada país y sus grandes implicaciones para el turismo y el comercio hacen que la mayoría de los Estados resistan la liberalización total del sector. Existe un consenso que los Estados deben permitir la libre competencia en el transporte aéreo sin perder totalmente la posibilidad de establecer las políticas económicas necesarias para asegurar la supervivencia del transporte aéreo nacional. Asimismo, se percibe que esa autoridad se puede seguir ejerciendo mientras el sector aerocomercial permanezca en manos de actores locales.

Para ilustrar esa percepción, vemos en la **Figura 1** que la industria del transporte aéreo y del turismo ha crecido sin parar, introduciendo todos los años nuevos competidores.

² Por ejemplo, Argentina, Brasil y Chile privatizaron sus líneas aéreas estatales a principios de los años 1990, pero también lo hicieron Air Canada y Lufthansa. Varios gobiernos también vendieron partes de sus líneas aéreas estatales a actores privados, como es el caso con SAS, Aer Lingus, y Sri Lankan Airlines. Por otro lado, los Estados Unidos nunca tuvieron línea aérea estatal.

Figura 1: Crecimiento del turismo con respecto al crecimiento total de la economía a nivel mundial³

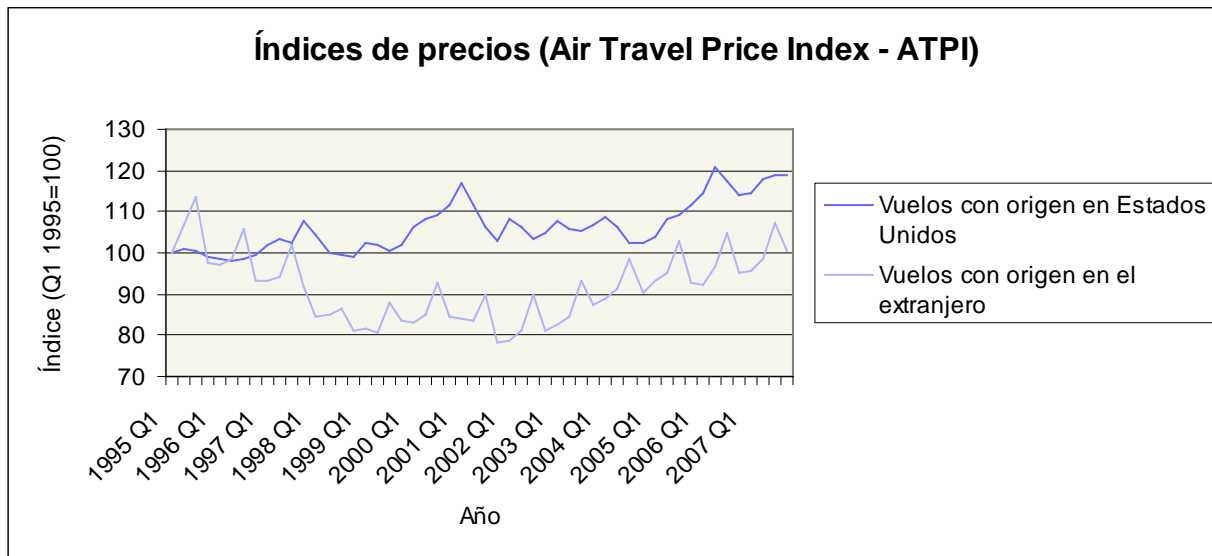


La **Figura 1** nos muestra que la cantidad de arribos turísticos ha crecido a un ritmo superior al crecimiento de la economía y eso, en los 25 últimos años (el PIB ha crecido a un promedio de 3,28% mientras que los arribos turísticos han crecido a un promedio de 4,40%). Es decir, la falta de liberalización criticada por varios analistas no ha impedido un crecimiento substancial de la industria y la incorporación de varios de nuevos actores. Por ejemplo, la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA por sus siglas en inglés) cuyas líneas aéreas socias cuentan por aproximadamente 95% del transporte aéreo comercial a nivel internacional, tenía 150 miembros en 1992. Hoy cuenta más de 230. El crecimiento tan importante de la industria ha favorecido la entrada de nuevos actores pero es sobre todo el principal motivo que incita los Estados a resistir una liberalización total de la industria.

Por otro lado, a pesar de ciertas resistencias a la liberalización del sector, los precios han bajado en términos relativos y hasta en ciertos casos, en términos reales en las últimas décadas. La **Figura 2** muestra el Índice de Precios de Transporte Aéreo (Air Travel Price Index) para los tramos con origen en Estados Unidos y los tramos con origen en el extranjero.

³ Fondo Monetario Internacional, IMF Data Mapper, versión 2.0 y Organización Mundial del Turismo, Tourism Market Trends, edición 2006, Anexo 3.

Figura 2: Evolución de los precios de los vuelos con origen en los Estados Unidos y en el extranjero entre 1995 y 2007.⁴



En la **Figura 2**, la primera serie mide los cambios en los precios de los itinerarios con punto de origen en Estados Unidos sin importar el punto de destino. La segunda serie mide los cambios en los precios de los itinerarios con punto de origen extranjeros. Podemos apreciar que los precios vuelos extranjeros han disminuido en valor nominal con respecto al índice tomado en 1995. Siendo que los Estados Unidos siempre han tenido y promovido políticas liberales, es sorprendente notar que los precios en sus itinerarios no demuestran la misma baja que los itinerarios extranjeros. Algunos argumentarán que los precios internacionales fueron históricamente más altos y que los esfuerzos de liberalización acentuados en los 1990 explican esta baja en el índice. Sin embargo, una búsqueda reciente en el motor de búsqueda Amadeus sobre dos rutas internacionales dentro de las más viajadas en sus continentes respectivos nos da otro indicador: un pasaje de New York a Toronto desde el 27 de mayo al 3 de junio 2008 se vende a \$498 (\$0,78 el kilómetro) mientras que el pasaje de Buenos Aires a Santiago de Chile se vende a \$356 (\$0,32 el kilómetro) para las mismas fechas, siendo que los Estados Unidos son reconocidos en la industria por sus políticas liberales. Los resultados presentados aportan un aspecto totalmente novedoso a las teorías que argumentan a favor de la liberalización del sector basado sobre el argumento que los consumidores beneficiarían de precios más bajos.

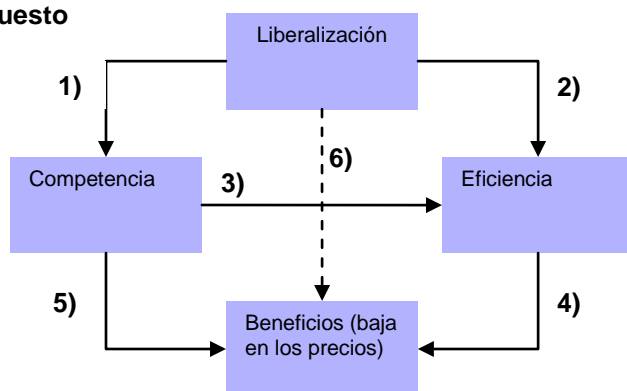
Las observaciones ofrecidas más arriba y la disparidad entre los distintos marcos legales, condiciones de mercado y desempeños corporativos llevan a preguntarse sobre el rol de la liberalización en la generación de condiciones favorables para los consumidores. Más específicamente, ¿Cuál es la

⁴ Sitio web del Bureau of Transportation Statistics, <http://www.bts.gov/xml/atpi/src/index.xml>

relación entre la liberalización del marco legal a nivel nacional, la aparición de un mercado competitivo, la mejoría de la eficiencia de las líneas aéreas y el incremento de los beneficios para el consumidor – principalmente la baja de los precios?

En vez de tratar de establecer una relación directa entre la liberalización y la baja de los precios (número 6) en **Figura 3**, esta tesis propone analizar los distintos componentes de la cuestión y las distintas relaciones posibles entre dichos componentes.

Figura 3: Modelo propuesto



En relación al marco propuesto, haremos las siguientes preguntas:

- 1) ¿La liberalización tiene un impacto sobre las condiciones de mercado, es decir, lleva a mayor competencia en el mercado?
- 2) ¿La liberalización de las políticas económicas relacionadas al transporte aéreo tiene un impacto sobre la eficiencia de las líneas aéreas observadas?
- 3) ¿Un mercado más competitivo lleva a mayor eficiencia por parte de las líneas aéreas?
- 4) ¿Esta eficiencia tiene un impacto sobre los precios, es decir una línea aérea más eficiente ofrece por lo general mejores precios?
- 5) ¿La competencia a nivel ruta tiene un impacto sobre los precios?

Concentrándose en tres países de América del Sur, (Argentina, Brasil y Chile) y sus principales líneas aéreas (Aerolíneas Argentinas, Varig y LAN respectivamente), la presente tesis constituye un primer intento en analizar las políticas económicas del transporte aéreo en la región con el nivel de profundidad y el rigor propuestos aquí.

La contribución original de la presente tesis es de analizar teorías económicas desarrolladas y difundidas en el Norte en un contexto sudamericano para evaluar su aplicabilidad en esta región en vía de

desarrollo. Varios estudios han analizado países y rutas de Norte América, Europa y Asia, regiones que transportan entre 20 y 30% de los pasajeros internacionales cada una, pero ninguno se ha dedicado a observar las tendencias en el transporte aéreo en América Latina, una región estructuralmente muy distinta en cuanto a su participación y su potencial de crecimiento en la aviación comercial.

Si bien existen diferencias importantes en la población y el tamaño de la economía de los tres países elegidos para el presente análisis, una comparación puede ser útil y relevante en el contexto del Cono Sur. Las rutas internacionales que unen las ciudades más importantes de la región (Buenos Aires – Santiago, Buenos Aires – Sao Paulo, Sao Paulo – Santiago) son entre las más transitadas de la región. Su posición geográfica, en el Cono Sur, posicionan a sus líneas aéreas a una distancia similar con respecto a los mercados importantes de Norte América y Europa. México, también una de las economías importantes de América Latina, tiene ventajas estructurales debido a su cercanía a los mercados de Norte América y Europa y su relación privilegiada con los Estados Unidos a través del ALENA. Por eso, ha quedado excluido del presente análisis.

Desde el punto de vista del transporte aéreo, Argentina, Brasil y Chile tienen cada uno una línea aérea “nacional” con más de cincuenta años de historia: Aerolíneas Argentinas, Varig y LAN respectivamente. Las tres líneas aéreas eran estatales y fueron privatizadas alrededor de 1992. Para contestar a nuestras preguntas, se observarán los esfuerzos de liberalización del transporte aéreo de los tres países, su estructura de mercado y la eficiencia de sus líneas aéreas. Se observarán también los precios en las distintas rutas y se intentará evaluar que elementos parecen tener un impacto sobre los precios. Como parte del estudio consiste en analizar las políticas económicas internacionales que rigen el transporte aéreo, focalizaremos en el análisis de las rutas internacionales deservidas por cada uno de los países y sus respectivas líneas aéreas. Es decir que las rutas domésticas quedarán fuera del alcance de la presente tesis. Este estudio no recurrirá a métodos cuantitativos en su análisis sino más bien a una observación de los datos y estadísticas pertinentes para poder dar pistas a un estudio cuantitativo más detallado sobre el tema.

El texto está dividido en tres partes. La **Parte I** brindará el contexto histórico del transporte aerocomercial lo que permitirá entender el origen de las políticas económicas que rigen hoy en la industria. El objetivo de esta primera parte es entender porque el transporte aéreo no se ha liberalizado de la misma forma que la mayoría de las industrias.

La **Parte II** analizará la literatura existente sobre las políticas económicas de la aviación comercial para identificar las posiciones tomadas por los autores respecto al sistema que gobierna la industria. Dos posiciones han sido identificadas: por un lado, incorporar la industria del transporte aéreo a las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios

(AGCS) y por otro lado, aportar modificaciones al sistema existente. La **Parte II** identifica los argumentos citados por cada posición. Además esta sección analiza con mayor detalle dos estudios que inspiraron el modelo propuesto en la presente tesis.

En la **Parte III**, procedemos al análisis de nuestro modelo. Primero, evaluamos las políticas económicas relacionadas al transporte aéreo en los tres países de nuestra muestra para determinar si tienen niveles de liberalización diferentes. Para eso, hemos accedido a los acuerdos bilaterales relacionados al transporte aéreo firmados por cada país y hemos investigado las distintas políticas adoptadas por los gobiernos. También analizamos la estructura de mercado para determinar si tiene niveles de competencia diferentes. Para poder lograrlo, hemos obtenido estadísticas detalladas sobre los pasajeros transportados en cada ruta y por cada línea aérea⁵ (ver los **Anexos 8 a 15** para más detalle). Segundo, evaluamos los resultados de la línea aérea más importante en cada uno de los países sobre tres factores de eficiencia: el rendimiento laboral, la eficiencia de venta y la gestión financiera. Estos datos fueron obtenidos en las publicaciones de varias asociaciones de transporte aéreo que compilan todos los años varias estadísticas sobre las líneas aéreas y el transporte aéreo en cada país. Tercero, hemos analizado en detalle los precios disponibles por las rutas internacionales más viajadas (representando una proporción de 80% de los pasajeros internacionales en cada país) para determinar si los precios varían significativamente entre los tres países de nuestra muestra. Los precios se buscaron en los sitios corporativos de cada línea aérea identificada como un competidor en las determinadas rutas, como lo hacen cada vez más pasajeros cuando buscan comprar un pasaje aéreo. El análisis de todos los datos acumulados nos permite dar pistas sobre los factores de influencia de los precios normalmente citados por la literatura, particularmente la liberalización de las políticas económicas, la competencia y eficiencia de las líneas aéreas.

⁵ La Comisión Latinoamericana de Aviación Civil provee en su sitio web (<http://clacsec.lima.icao.int/>) una base de datos detallada sobre los pasajeros transportados por línea aérea y por ruta. Los sitios web de las autoridades aeronáuticas de Brasil y Chile también proveen información pertinente sobre los competidores nacionales e internacionales en sus países y la cantidad de pasajeros que transportan.

Parte I: Una breve historia de las políticas económicas en el transporte aéreo

Considerando que el primer vuelo en aeronave tuvo lugar en diciembre de 1903, la industria del transporte aéreo tiene apenas un siglo. A pesar de sus humildes inicios (el primer vuelo de los hermanos Wright duró 12 segundos y sobrevoló una distancia de 30 metros), la industria se desarrolló rápidamente y los primeros vuelos comerciales entre París y Londres comenzaron en 1919. En ese año, se firmó la *Convención para la reglamentación de la navegación aérea internacional* en París que clarificó el principio de la soberanía de los Estados sobre el espacio aéreo encima de su territorio.

La Segunda Guerra Mundial trajo muchos avances en la tecnología aeronáutica y aparecieron en el mercado los primeros aviones a pistones que permitieron cruzar el Atlántico sin escala. Los avances tecnológicos, la situación geopolítica y el pronóstico de un crecimiento importante de la aviación comercial después de la guerra generaron la necesidad de establecer las reglas de esta industria emergente a nivel internacional. Dichas reglas se establecieron en la *Conferencia Internacional de Aviación Civil*, más conocida bajo el nombre de Convención de Chicago de 1944. Se juntaron representantes de 53 países aliados y neutrales para discutir de los principios de transporte aéreo y navegación aérea. Los dirigentes políticos reconocían la potencial contribución de la aviación comercial para el crecimiento económico, la seguridad y la soberanía nacional. Consecuentemente, todos los delegados a la Convención deseaban establecer reglas que permitirían el crecimiento del transporte aéreo en su propio país.

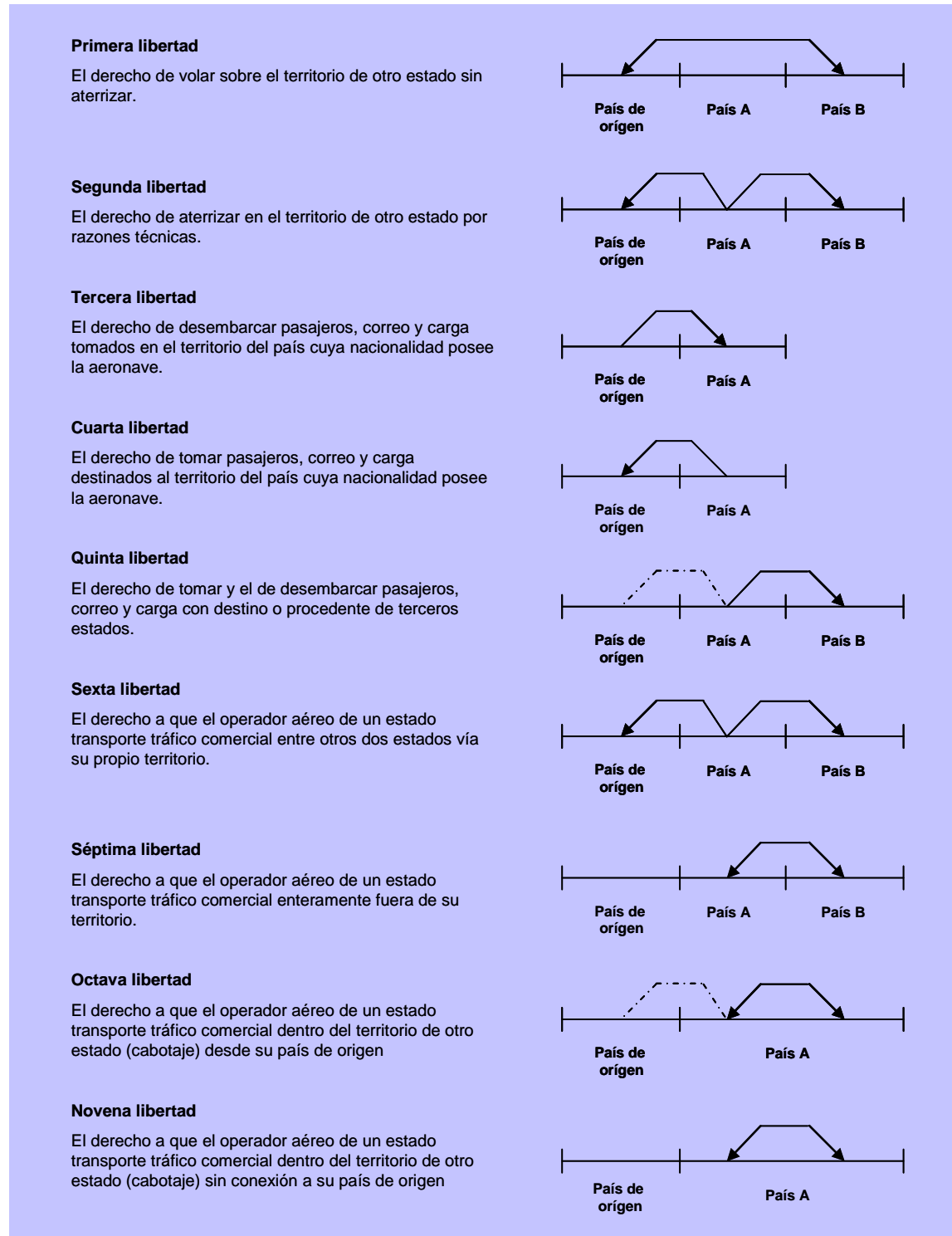
La Convención de Chicago establece que los derechos de tránsito aéreo se negocian bilateralmente a través de Acuerdos de servicios aéreos (ASA's). Para ello, se establecieron las libertades de vuelo, un marco de referencia que provee un vocabulario único para las negociaciones de acuerdos bilaterales entre países interesados en promover – y reglamentar – el tránsito entre sí (**ver Figura 4**). Las dos primeras libertades son generalmente consideradas libertades “técnicas” y son normalmente concedidas sin controversia. Las demás libertades deben negociarse entre países sobre la premisa de la soberanía y del acuerdo mutuo. Cada libertad de vuelo se negocia en base a cuatro criterios: las rutas permitidas, la frecuencia (cantidad de vuelos semanales), la capacidad (las aerolíneas permitidas y la cantidad de plazas normalmente expresado en término del porte del avión) y los precios (el precio mínimo y máximo permitido en cada ruta). Los límites se determinan de común acuerdo por un proceso de negociación entre los Estados firmantes, a través de sus autoridades aeronáuticas. En ese sentido, lo que determina si un acuerdo es abierto o restrictivo es la cantidad o naturaleza de los límites impuestos entre los dos países firmantes. Hoy, varios Estados han empezado a firmar acuerdos sin límites sobre las rutas, las frecuencias o la capacidad y otorgan la libertad de fijar los precios a las líneas aéreas. Estos acuerdos

son normalmente conocidos como Acuerdos de Cielos Abiertos. Dichos esfuerzos de liberalización se manejan caso por caso y de acuerdo al criterio de cada Estado.

Contrariamente a la mayoría de las industrias de servicios, el transporte aéreo no está incluido en la reglamentación de la Organización Mundial de Comercio bajo el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Un capítulo en anexo está dedicado a la industria y cubre sólo las medidas que afectan a los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves; a la venta y comercialización de los servicios de transporte aéreo; y a los servicios de sistemas de reserva informatizados (SRI). Los derechos de tráfico, es decir, las regulaciones que permiten el tráfico aéreo entre países, quedan excluidos del acuerdo. Los derechos de tráfico se rigen hoy por el medio de más de 3000 acuerdos bilaterales a nivel mundial y tanto los gobiernos como los miembros de la industria han demostrado poco interés en hacer avanzar las discusiones que llevarían a incluir dichos aspectos del transporte aéreo bajo las reglas establecidas por el AGCS. Además, no hay aun un consenso a nivel internacional para establecer un marco que permitiría las negociaciones multilaterales dentro de la Organización Mundial del Comercio, como es el caso con la mayoría de las industrias de servicios. Es decir, el documento que resultó de la Convención de Chicago sigue siendo la referencia para las negociaciones de las políticas aéreas entre países.

La Convención de Chicago también estableció una agencia de las Naciones Unidas, la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), para estudiar los problemas de la aviación civil internacional y promover los reglamentos y normas únicos en la aeronáutica mundial. Nueve meses después de la Convención de Chicago, el Parlamento de Canadá incorporó a la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (más conocida como IATA por sus siglas en inglés). IATA fue creada como una asociación de comercio a través de la cual las líneas aéreas miembro se juntan para coordinar tarifas en determinadas rutas. Vista como un cartel de fijación de precios por sus críticos, el proceso de coordinación incluye un “derecho de rechazo” (right of refusal), una medida que permitió a los Estados europeos desarrollar sus transportistas estatales después de la Segunda Guerra Mundial cuando el transporte aéreo estaba dominado casi exclusivamente por los Estados Unidos. Hoy el alcance de IATA es mucho más amplio y su misión está más definida en términos de representación de los transportistas miembros frente a los actores internacionales y de liderazgo en los procesos para simplificar y mejorar los negocios (por ejemplo, con programas de e-Ticketing, de normas de calidad y de iniciativas para minimizar el impacto de la aviación sobre el medio ambiente). IATA tiene hoy 230 líneas aéreas miembro representando el 94% de los servicios aéreos programados.

Figura 4: Libertades del aire



Las políticas económicas y el marco legal establecidos para la industria aeronáutica por la OACI e IATA no han cambiado significativamente en los últimos cincuenta años. Precisamente, las negociaciones sobre la capacidad, la frecuencia y los precios de determinadas rutas internacionales se siguen negociando bilateralmente. La presencia y la legitimidad de la OACI como organización rectora de la aviación civil explican en parte porque las negociaciones dentro de la OMC han sido tan limitadas. Por otro lado, IATA potencia las políticas económicas actuales al favorecer una posición de *status quo* y la continuación de la OACI como ente regulador de la aviación comercial y civil.

Sobre todo, la aviación es vista por muchos Estados y analistas como un caso especial en los negocios internacionales y el marco reglamentario refleja esta percepción. Dicha particularidad está basada en tres argumentos citados durante la elaboración del Convenio de Chicago y que siguen vigentes hasta el día de hoy:

- a) la defensa nacional;
- b) el rol de las líneas aéreas en la percepción de soberanía nacional y como instrumento de patriotismo;
- c) el impacto económico del transporte aéreo.

Primero, la defensa nacional y la promoción de la paz eran las mayores preocupaciones a nivel mundial en el contexto post Guerra. La Guerra Fría y la posibilidad de una Tercera Guerra Mundial perpetuaron durante décadas la relevancia de esta preocupación. Aun en los Estados Unidos, país en el cual las líneas aéreas siempre fueron privadas, contrariamente a la mayoría de los Estados que poseían una línea “de bandera”, se asumía que las flotas civiles debían contribuir en emprendimientos militares si fuera necesario. Recientemente, en la Guerra del Golfo, los Estados Unidos usaron aviones civiles que el gobierno pagó a 1.75 veces la tarifa por asiento/milla⁶. Vemos otro ejemplo con la Argentina que puso a disposición aeronaves de Aerolíneas Argentinas en el conflicto de las Malvinas. El ejemplo de Estados Unidos es particularmente pertinente ya que las aeronaves eran de propiedad privada, contrariamente a las aeronaves de Aerolíneas Argentinas en el 1982. Además, los Estados Unidos siempre estuvieron a favor de mayor liberalización del mercado aeronáutico. La posibilidad o percibida necesidad de utilizar aviones comerciales a fines de defensa nacional contribuye en limitar la participación extranjera a la propiedad y a la dirección y las fusiones y adquisiciones a nivel internacional, dos estrategias que favorecerían mayor liberalización de la industria. De hecho, pocos países permiten que sus líneas aéreas sean controladas en mayoría por extranjeros, como lo demuestra el **Anexo 1**.

Segundo, las líneas aéreas son percibidas como símbolos de orgullo nacional. El fenómeno no debe ser subestimado ni asociado solamente a las líneas aéreas públicas ya que las líneas aéreas, aun

privatizadas siguen actuando como líneas de bandera y percibidas como tal. Muchas líneas aéreas privadas dan un sabor patriota a sus campañas publicitarias. En Argentina, Aerolíneas Argentinas incorporó la imagen visual de la Estrategia Marca País desarrollada por el gobierno con el fin de reforzar su imagen de línea de bandera. En las palabras del Secretario de Turismo Enrique Meyer, “la Identidad Visual de Marca País tiene como objetivo reinsertar al país en el sistema internacional con un perfil propio y competitivo para posicionar a la Argentina, aumentando y diversificando la actividad turística, difundiendo nuestra cultura y el deporte tanto en la calidad como en la cantidad”. Al apropiarse de la identidad visual “Marca País”, Aerolíneas Argentinas busca posicionarse como la opción nacional en materia de transporte aéreo. Similarmente, LAN ha modificado su identidad en los últimos años para reflejar su ambición de ser la línea aérea de referencia en América latina. En el año 2004, se produce el cambio de imagen corporativa de la compañía pasando a denominarse “LAN Airlines” (diminutivo por Latin American Network a diferencia de Línea Aérea Nacional Chile). Este cambio busca reflejar los valores y atributos comunes a través de todas las empresas que forman la alianza LAN, y enfatiza definitivamente la estrategia de internacionalización de la compañía.⁷ De la misma forma, las líneas aéreas en situación de crisis provocan una movilización de la población más allá de las presiones sindicales para la protección de las fuentes de trabajo. La campaña “Salvemos Aerolíneas” durante la crisis de Aerolíneas Argentinas en el 2001 reunió a todos los actores del ambiente aeronáutico, competidores incluidos. Asimismo las quiebras se viven como un duelo a nivel nacional. En orden cronológico, Panam, Swissair y Varig son ejemplos de este fenómeno. La quiebra de Panam en particular generó un duelo y una toma de consciencia a nivel mundial.

Tercero, los avances tecnológicos desarrollados en la primera mitad del siglo 20, generaron las condiciones ideales para el crecimiento exponencial de la aviación comercial, junto con la mejoría de los niveles de seguridad y la accesibilidad de los precios. Al momento de reunirse para la Conferencia Internacional de Aviación Civil, los delegados ya entendían el potencial de esta industria naciente. Como lo hemos visto, la aviación crece generalmente a un ritmo mayor al crecimiento del PIB mundial, debido a los siguientes factores: la disminución de los costos reales de viajar, una creciente actividad económica, un intercambio más intensivo entre los países, mayores sueldos y capacidad de compra, mayor estabilidad política, disminución de las restricciones para el turismo, incremento del tiempo libre para viajar, promoción del turismo, crecimiento económico en los países emergentes y en vía de desarrollo, etc. El impacto del transporte aéreo en la economía nacional es hoy la justificación más importante de los Estados para mantener cierto control sobre la aviación nacional. Efectivamente, la aviación tiene impactos directos, indirectos e inducidos o multiplicadores.

En los impactos directos se encuentran todos los gastos involucrados en el funcionamiento o aprovisionamiento de la aviación, es decir los gastos incurridos por las líneas aéreas, las compañías de

⁶ Staniland, Martin, *Transatlantic Air Transport: Routes to Liberalization*, p. 5

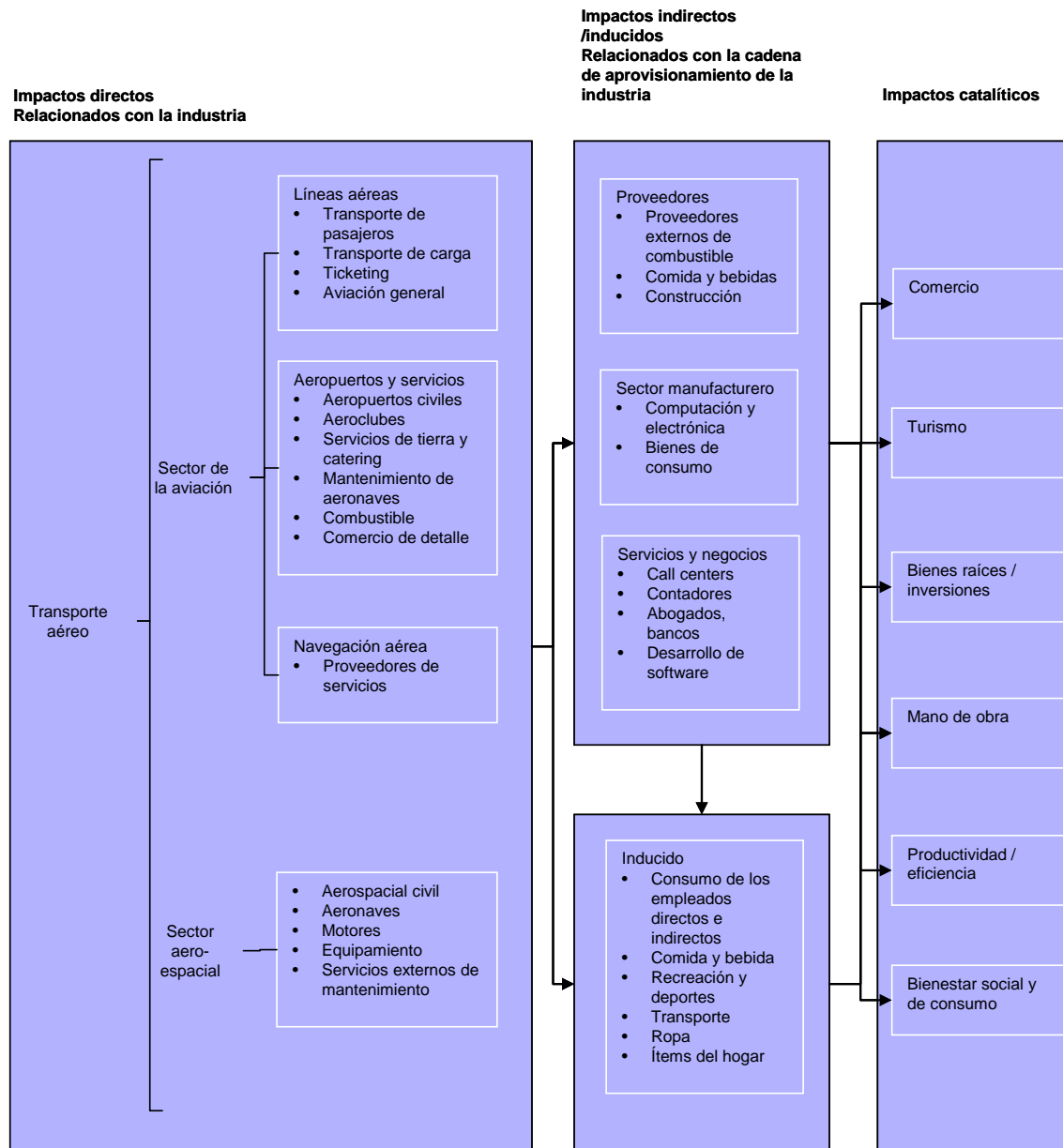
⁷ LAN Airlines, *Memoria Annual 2006*, p. 26.

transporte de carga aérea, los aeropuertos, las compañías de servicios en tierra (Ground Handling), las escuelas de vuelo, las empresas de catering, y otros. Cabe destacar que si bien este ensayo focaliza únicamente sobre la aviación comercial, la industria del transporte aéreo está compuesta por la aviación comercial, la aviación general (taxi aéreo privado y ejecutivo, fumigaciones aéreas, etc.), y la fabricación de aeronaves.

Los impactos indirectos son aquellos que ocurren debido al uso de la aviación, como por ejemplo los gastos de los pasajeros que son transportados, los gastos de las agencias de viaje, y los gastos de los viajes de negocio. Por lo general, se refieren a gastos que ocurren fuera de los aeropuertos. Los impactos inducidos o multiplicadores son aquellos asociados con los impactos directos e indirectos, es decir aquellos generados por el consumo de las personas beneficiadas directamente o indirectamente por la aviación. Por eso se lo llama el “efecto onda” (Ripple Effect). El Air Transport Action Group (ATAG), una coalición independiente de organizaciones y empresas del sector del transporte aéreo, contempla también los impactos catalíticos, es decir los impactos sobre las demás industrias o “spin off benefits”. Como parte de ellos podemos pensar en: la habilidad de servir mercados más amplios, el impacto sobre las operaciones y los negocios, el impacto sobre las inversiones y los bienes raíces, la contribución del sector en forma de impuestos, y los beneficios sociales tales como su rol en la ayuda humanitaria, el acceso a áreas aisladas y la contribución al bienestar a través del empleo y del turismo, etc.⁸ La **Figura 5** demuestra los distintos impactos.

⁸ ATAG, The Economic and Social Impacts of Air Transport, 2005, p. 20-21.

Figura 5: Los impactos directos, indirectos, inducidos y catalíticos del transporte aéreo



Según el ATAG, la industria del transporte aéreo contribuye aproximadamente US\$ 1100 millares por año al PIB mundial, teniendo en cuenta los impactos directos, indirectos e inducidos, lo que corresponde a 2.3% del PIB a nivel global. Si se incluyen los impactos catalíticos, el impacto se situaba a casi US \$ 3560 millares para el año 2007 por un total de 7.5% del PIB mundial.⁹ El transporte aéreo también juega un rol crítico en el comercio internacional. A sí solo, el transporte contribuye casi 23% de las exportaciones de servicios, tal como representado en la **Figura 6**. El transporte aéreo representa casi 35% del los servicios de transporte en Europa y hasta 67.5% en los Estados Unidos.¹⁰

Figura 6: La participación del transporte en el comercio internacional de servicios¹¹

Cuadro III.1						
Comercio mundial de servicios comerciales por categorías, 2006						
(Miles de millones de dólares y porcentajes)						
	Valor	Parte				
	2006	2000	2003	2004	2005	2006
Exportaciones						
Todos los servicios comerciales	2755	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Servicios de transporte	630	23.3	22.2	23.1	23.4	22.9
Viajes	745	32.1	29.2	28.8	27.9	27.1
Otros servicios comerciales	1380	44.6	48.5	48.2	48.7	50.0
Importaciones						
Todos los servicios comerciales	2650	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Servicios de transporte	750	28.2	26.6	27.7	28.4	28.4
Viajes	695	30.0	28.4	27.9	27.1	26.2
Otros servicios comerciales	1205	41.8	45.1	44.4	44.5	45.4

La magnitud de los impactos detallados anteriormente explica la particularidad de la industria del transporte aéreo y sobre todo porque la mayoría de los Estados insisten en proteger el carácter nacional de sus líneas aéreas. El resultado es una reticencia a adoptar políticas que favorecen la liberalización de los mercados a nivel internacional y una falta de consenso sobre una propuesta multilateral viable.

⁹ ATAG, The Economic and Social Impacts of Air Transport 2008, p.5

¹⁰ Organización Mundial del Comercio, Estadísticas del Comercio Mundial 2007, p. 111.

http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2007_s/its07_toc_s.htm

¹¹ Idem anterior, p. 117.

Parte II: Revisión de la literatura

En respuesta al fenómeno explicado anteriormente, la mayoría de los estudios debaten sobre los beneficios y las falencias de determinadas políticas liberales adoptadas por ciertos Estados y las prácticas comerciales elegidas por las líneas aéreas. Se asume generalmente la relación directa entre la liberalización y el beneficio para el consumidor. Desde el punto de vista de las políticas, hay dos posiciones:

1. Mantener el sistema actual y mejorar ciertos de sus aspectos
2. Incorporar el transporte aéreo dentro del AGCS.¹²

Para aquellos que favorecen el status quo, la perspectiva usualmente tomada es la de determinar los obstáculos a la liberalización dentro del contexto político económico actual y proponer soluciones. Las principales críticas al sistema actual son formuladas alrededor de los siguientes aspectos:

- la ingerencia y las prácticas discriminatorias por parte de los gobiernos;
- los límites a la participación extranjera;
- las restricciones incluidas en los acuerdos bilaterales de servicios aéreos.

Como lo hemos visto anteriormente, la industria del transporte aéreo era considerada como un servicio nacional por gran parte del siglo XX y como tal, la mayoría de las líneas aéreas fueron propiedad del Estado durante varias décadas. Hoy, existe un consenso entre los pensadores liberales que la industria del transporte aéreo debe manejarse bajo reglas similares a las demás industrias de productos y servicios. Dicho consenso no está compartido por todos los actores involucrados y hoy, sigue habiendo mucha participación del Estado, directamente o indirectamente, en el comercio aéreo. En parte, se explica porque la privatización es un fenómeno relativamente nuevo.¹³ En América Latina, la mayoría de las líneas aéreas se privatizaron en los años 1990. Aun hoy, se han revertido algunas privatizaciones, como es el caso de Air Jamaica que ha vuelto al control estatal después de nueve años como empresa privada y el gobierno argentino que ha aumentado de 5% a 20% sus acciones en Aerolíneas Argentinas. El gobierno de Argentina también tuvo la intención de formar una línea aérea estatal cuando convirtió a

¹² Para argumentos a favor del sistema actual de Open Skies y alianzas, ver Andrew Strober, Peter Haanappel y RexToh. Para argumentos a favor de la incorporación al GATS, ver Matías Busse y Phillip Evans. Para críticas sobre las prácticas actuales presentes en las alianzas, ver Ruwantissa Abeyratne. Para propuestas sobre bloques regionales, ver Antoniou, Elek et al. y Antonio Bosch y José García Montalvo.

¹³ British Airways fue la primera que inició las sucesivas olas de privatizaciones en 1982

los empleados de las compañías LAPA y Dinar, ambas quebradas en el 2002, en empleados estatales con la intención de formar una nueva línea aérea estatal, Líneas Aéreas Federales (LAFSA).¹⁴

Christopher Findlay y Andrea Goldstein en su ensayo *Liberalization and Foreign Direct Investment in Asian Transport Systems: The Case of Aviation* observan el impacto de la dominación del Estado en las líneas aéreas asiáticas y determinan que la ingerencia del gobierno es uno de los factores que explica la ineficiencia de la mayoría de ellas. Similarmente, Rex S. Toh, en su tesis artículo *Toward an International Open Skies Regime: Advances, Impediments and Impacts*, argumenta que las subvenciones públicas y las prácticas discriminatorias son impedimentos a un sistema aéreo más abierto. Según él, las subvenciones otorgadas a ciertas líneas aéreas sirven a veces para cubrir ineficiencias (por ejemplo, el Concorde fue subvencionado durante varios años debido a su modelo comercial inviable) o para desarrollar nuevos mercados y favorecer el turismo. En estos casos, las subvenciones permiten a las líneas aéreas operar determinadas rutas a pérdida. Algunos gobiernos, por otro lado, favorecen a sus líneas aéreas nacionales por el medio de prácticas discriminatorias cuando proveen información privilegiada o cuando obligan o incentivan su uso, como fue el caso por mucho tiempo en Canadá cuando el gobierno insistía que los inmigrantes viajaran por líneas aéreas canadienses. Los sistemas de servicios en tierra exclusivos (como Intercargo en Argentina) y las tarifas excesivas cobradas por algunos Estados en sus puertos de entrada para subvencionar sus rutas domésticas comunicadas con líneas aéreas nacionales son otros ejemplos de prácticas criticadas y obstáculos a la liberalización citados por Toh y otros en la literatura.¹⁵

Otra crítica hacia el sistema actual es hacia las reglas de propiedad extranjera presentes en la mayoría de los países, incluso en los países más liberalizados como los Estados Unidos. La industria del transporte aéreo es una de las únicas en mantenerse en control exclusivo de empresas nacionales y en la cual la consolidación vía fusiones y adquisiciones internacionales es prácticamente imposible debido a las reglas actuales que limitan la inversión extranjera directa (ver **Anexo 1**). Para eludir dichas restricciones, las líneas aéreas empezaron a formar alianzas globales, lo que les permite acceder a nuevos mercados vía las líneas aéreas socias. Este fenómeno ha dado lugar a una abundante literatura sobre los impactos de dichas alianzas. Para Findlay y Goldstein, las alianzas existen principalmente porque las leyes en todos los países del mundo impiden el control mayoritario de las líneas aéreas nacional por extranjeros y constituyen una solución imperfecta a dichas restricciones.¹⁶ Andrew Strober, en su artículo *Who Soars in Open Skies? A Review of the Impacts of Anti-Thrust Immunity and*

¹⁴ A la luz de los eventos, se pueden cuestionar los verdaderos motivos del gobierno con la creación de LAFSA. En parte, se puede suponer que haya querido solucionar de forma temporaria a las presiones por parte de los sindicatos.

¹⁵ Toh, Rex S. *Toward an International Open Skies Regime: Advances, Impediments, and Impacts*. *Journal of Air Transportation World Wide*, Vol. 3, No. 1, 1998, p. 64-65

¹⁶ Findlay, Christopher & Andrea Goldstein. *Liberalization and Foreign Direct Investment in Asian Transport Systems: the Case of Aviation*. *Asian Development Review*, Vol. 21, No. 1, 2004, p. 63 y Organización Mundial del Comercio, *World Trade Reports, Thematic Essays, International Trade in Air Transport*, 2005, p. 228

International Market Deregulation on Global Alliances, Consumers and Policy Makers, concuerda que las restricciones sobre la propiedad extranjera constituyen el mayor obstáculo a una industria liberalizada y que las alianzas han aparecido como una forma de evitar las leyes existentes.¹⁷ A diferencia de Findlay y Goldstein, Strober cree que la alianza es un modelo comercial que permite satisfacer la demanda cada vez más grande por un servicio global aprovechando las sinergias posibles con las líneas aéreas miembro. También argumenta que las leyes de competencia que reglamentan las alianzas y aseguran que la alianza no genere una situación de monopolio contrarrestan cualquier riesgo que podría surgir de este modelo de consolidación. Al unirse a una alianza global, las líneas aéreas tienen que adherir a la regla de “desacuerdo mutuo” en la determinación de tarifas, lo que implica que las tarifas establecidas por las líneas aéreas sólo pueden ser desaprobadas si ambos gobiernos están en desacuerdo. Esta regla contrasta significativamente con la regla de “derecho de rechazo” de IATA por la cual *cualquiera* de los dos países que une una determinada ruta (punto de origen o punto de llegada) puede contestar el precio determinado para una ruta, una regla que, según Strober, hace aumentar las tarifas para acomodar a las líneas aéreas menos eficientes.¹⁸

No todos están de acuerdo con las alegaciones de Stober con respecto a los beneficios de las alianzas sobre las tarifas. Ruwantissa I. R. Abeyratne, en su ensayo *Strategic Alliances of Airlines and their Consequences*, argumenta que “el énfasis (de las alianzas) no es tanto sobre el uso más efectivo de los recursos tales como la mano de obra, el capital y los recursos nacionales (aunque dichos elementos sean factores importantes), pero sobre una estrategia basada sobre la ubicación, en la cual la repartición de las rutas entre las distintas líneas aéreas les ha permitido producir sus bienes y servicios de manera consistente, logrando de esta forma, una especie de cartel manteniendo a su vez sus identidades individuales.”¹⁹ Además, según Abeyratne, las alianzas aprovechan el crecimiento exponencial de la industria del transporte aéreo internacional, satisfaciendo una demanda cada vez más rápida por más destinos y más conexiones, lo que contribuye en generar una situación cada vez más riesgosa por la cual no se brinda la suficiente atención a los límites del sistema aéreo y de los cielos.²⁰

Aunque no haya un consenso entre los académicos sobre los impactos de las alianzas, el modelo es cada vez más consolidado a nivel mundial. Hoy, hay tres alianzas globales que reagrupan las líneas aéreas más importantes del mundo: Star Alliance tienen 23 miembros, oneworld tiene 10 y SkyTeam cuenta 14. Entre las tres, las alianzas cuentan por más de 60% de la capacidad mundial de transporte

¹⁷ Stober, Andrew. Who Soars in Open Skies? A Review of the Antitrust Immunity, and International Market Deregulation on Global Alliances, Consumers and Policy Makers. *Journal of Air Transport*, Vol. 8, No. 1, 2003, p. 117

¹⁸ *Idem*, p. 121

¹⁹ Abeyratne, Ruwantissa I.R. *Strategic Alliances of Airlines and Their Consequences*. *Journal of Air Transportation World Wide*, Vol. 5, No. 2, 2000, p. 57

²⁰ *Idem*, p.67

aéreo (medida en asientos-kilómetros disponibles).²¹ Como lo hemos mencionado, las alianzas son un modelo comercial imaginado por las líneas aéreas en respuesta a las reglamentaciones existentes en los acuerdos bilaterales de transporte actuales. Podemos estimar que las alianzas seguirán creciendo a menos que haya un cambio significativo en la organización de la industria a nivel mundial.

En ese contexto, es previsible que una tercera crítica en la literatura sea hacia el carácter restrictivo de los acuerdos bilaterales. Una de las respuestas hacia el sistema establecido por la Convención de Chicago ha sido de establecer Acuerdos bilaterales más “abiertos”. Los Estados Unidos, instigadores de dicho movimiento han empezado a firmar acuerdos llamados de “Cielos Abiertos”. Dichos acuerdos han eliminado varias de las restricciones sobre capacidad, frecuencia y tarifas que caracterizaban los ASA’s anteriores. Mientras que los acuerdos de Cielos Abiertos han sido felicitados por varios economistas en la literatura, otros han criticado sus límites. Primero, los acuerdos de Cielos Abiertos liberalizan las condiciones de mercado hasta la quinta o sexta libertades lo que varios acuerdos bilaterales actuales hacen también como hemos visto en el caso de Chile. Los acuerdos de Cielos Abiertos firmados por los Estados Unidos no se extienden hasta la séptima y la octava libertades. El segundo límite de los acuerdos de Cielos Abiertos es que quedan sujetos a la voluntad de los Estados. Mientras que las líneas aéreas pueden estar interesadas en una reglamentación más abierta, el Estado y las autoridades aeronáuticas son los principales tomadores de decisión. Tercero, los acuerdos de Cielos Abiertos no estipulan mayor apertura en cuanto a la participación extranjera en las líneas aéreas nacionales.

Lo que se puede deducir, en base a esas observaciones, es que la premisa que los acuerdos de Cielos Abiertos favorecen la competencia y generan una baja de precios, aunque puede ser cierta, no contempla la totalidad de los elementos que entran en juego. Para Toh, los cielos podrán ser considerados abiertos sólo cuando las octava y novena libertades sean otorgadas a nivel internacional. En la opinión de Stober, los acuerdos de “Cielos Abiertos” han sido utilizados como incentivo para acceder a la inmunidad de competencia (antitrust immunity) otorgada a nivel mundial por el DOT (Department of Transportation) a aquellas líneas aéreas que aceptan firmar dichos acuerdos.²² Para la OMC, las iniciativas tomadas por los Estados Unidos han contribuido en liberalizar la industria del transporte aéreo, aunque, en algunos casos, ha sido de manera discriminatoria hacia los países en vía de desarrollo.²³

Esta última observación constituye uno de los argumentos para aquellos que favorecen la incorporación del transporte aéreo al AGCS. Según la OMC, un forum internacional es necesario para tratar de problemas de acción colectiva relacionados con abusos de una posición dominante en el mercado. Los

²¹ Sitio web de Tourism Future International, <http://www.tourismfuturesintl.com/special%20reports/alliances.html>

²² Stober, p.115

²³ Organización Mundial del Comercio, World Trade Reports, Thematic Essays, International Trade in Air Transport, 2005, p. 247

países en vía de desarrollo son particularmente vulnerables a prácticas anti-competitivas y no participan a los arreglos bilaterales de cooperación que unen las autoridades competitivas de la mayoría de los países desarrollados.²⁴ Matthias Busse, en su artículo *Tariffs, Transport Costs and the WTO Doha Round: The Case of Developing Countries* también cree que la incorporación al AGCS permitiría a los productores y exportadores en los países pobres tener acceso a servicios de clase mundial. Inversiones extranjeras permitirían avances en los mercados internacionales de servicios principalmente en el transporte lo que tendría un impacto positivo sobre el resto de la economía. Sin la competencia, una infraestructura adecuada y compromisos hacia las reglas del AGCS, la necesaria baja de los costos para hacer negocios en los países pobres es improbable.²⁵

Los argumentos a favor de la incorporación del transporte aéreo a las reglas de la OMC pueden ser parafraseados con la siguiente cita: “El sistema de Chicago es un sistema cerrado – el acceso a los mercados de transporte aéreo internacional es cedido por los gobiernos (usualmente sobre una base recíproca) por el medio de acuerdos bilaterales. No es demasiado decir que el comercio de servicios de aviación está prohibido, excepto cuando lo permiten un acuerdo bilateral. El sistema constituye una anomalía al sistema de comercio internacional que se está liberalizando muy rápidamente. Está basado en ideas económicas mercantilistas que enfocan en la protección y la promoción de los intereses económicos domésticos”.²⁶ A pesar de dichas críticas, la mayoría de los actores, la OMC incluida, reconocen que un acuerdo hacia un alcance mayor del transporte aéreo en el AGCS es improbable por ahora.²⁷ Como hemos visto anteriormente, la existencia de un sistema maduro, aunque complejo, a nivel internacional y el poder de negociación que brinda a los Estados con mayor poder en el sector hace que cualquier cambio a la estructura actual sea muy difícil de implementar. Además, los Estados quedan ambivalentes entre los beneficios de la liberalización para los consumidores y la importancia del sector para el crecimiento económico del país.

Los argumentos presentados hasta ahora no han logrado convencer a todos los actores involucrados sobre la superioridad de una solución con respecto a otra porque basan sus conclusiones sobre las premisas establecidas por las teorías económicas liberales o sobre un análisis de la literatura, sin conducir a un análisis cuantitativo sobre los impactos de la liberalización sobre los precios y la industria. Sólo dos grupos de autores han intentado comprobar las premisas y conclusiones liberales: Zhi H. Wang y Michael Evans, en su ensayo *The Impact of Market Liberalization on the Formation of Airline Alliances* y Rauf Gönenç y Giuseppe Nicoletti en su tesis *Regulation, Market Structure and Performance in Air*

²⁴ Idem, p.251

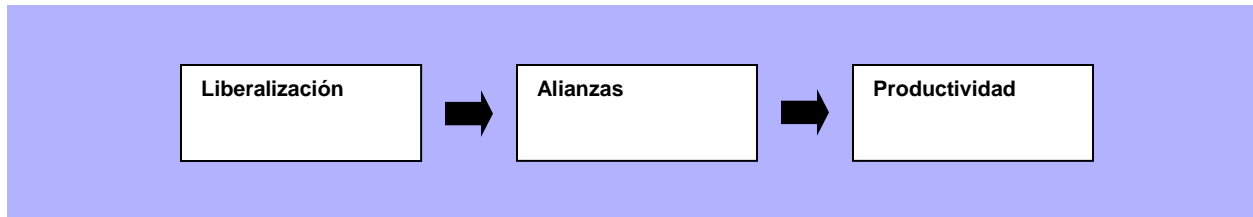
²⁵ Busse, Matthias. *Tariffs, Transport Costs and the WTO Doha Round: the Case of Developing Countries*, p. 18

²⁶ OMC, p.251.

²⁷ OMC, 250-252.

Passenger Transportation.²⁸ Los dos grupos de investigadores formulan las hipótesis modeladas en las Figuras 7 y 9.

Figura 7: Modelo conceptual de Wang y Evans



En su estudio²⁹, Wang y Evans observan la formación de las alianzas en América del Norte, Europa y Asia y su impacto sobre la productividad de las líneas aéreas en los tres mercados. Intentan corroborar las siguientes hipótesis:



- a) hay una diferencia significativa entre la cantidad y los tipos de alianzas en los tres mercados
- b) hay diferencias entre los tipos de alianzas encontrados de acuerdo a las condiciones del mercado
- c) mayor liberalización lleva a la formación de alianzas
- d) hay una diferencia significativa entre productividad de los tres mercados
- e) las líneas aéreas son más productivas y tienen mejores resultados cuando los mercados son más liberales

Para corroborar sus hipótesis, proponen una clasificación de cinco tipos de condiciones de mercado y cinco tipos de alianzas de acuerdo a las clasificaciones demostradas en la **Figura 8**.

²⁸ Tae Hoon Oum y Chunyan Yu también han hecho un análisis detallado sobre los impactos de las alianzas en su libro *Winning Airlines: Productivity and Cost Competitiveness of the World's Major Airlines* publicado en 1998. Ya que la presente tesis no intenta analizar en detalle los impactos de las alianzas, el modelo propuesto por Oum y Yu quedará fuera de nuestro alcance.

²⁹ Wang, Zhi H & Michael Evans, *The Impact of Market Liberalization on the Formation of Airline Alliances*, *Journal of Air Transportation*, Vol. 7, No. 2, 2002, p. 25-52; Wang, Zhi H & Michael Evans, *Strategic Classification and Examination of the Current Airline Alliances Activities*. *Journal of Air Transportation*, Vol. 7, No. 3, 2002, p. 73-101.

Figura 8: Definiciones de mercados y de alianzas en el estudio de Wang y Evans

Variable	Especificaciones
Liberalización del mercado	1- Mercado regulado 2- Mercado en proceso de desregulación 3- Mercado no regulador 4- Mercado en proceso de liberalización 5- Mercado totalmente liberalizado 
Tipos de alianzas	1- Bilateral 2- Código compartido 3- Actividades en común 4- Alianzas globales 5- Cielos Abiertos 

Progresión (del menos liberal al más liberal)

El rigor del estudio está comprometido por algunas falencias importantes a nivel de las clasificaciones propuestas. En primer lugar, los mercados que eligieron para su estudio no son entidades comparables a nivel legal y político. Es decir, el hecho de comparar los Estados Unidos (un país), la Unión Europea (una comunidad política y económica) y Asia (una región geográfica y económica) predispone los resultados a favor de sus hipótesis, ya que las restricciones son naturalmente menores dentro de un país (Estados Unidos) que entre países (Europa o en Asia).

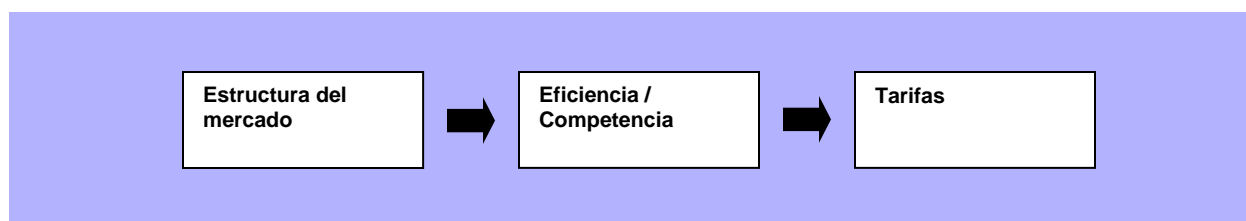
En segundo lugar, los autores no diferencian entre las políticas establecidas por los Estados y las prácticas y estrategias comerciales favorecidas por las líneas aéreas. Las “alianzas” de tipo 1 y 5 presentadas en la **Figura 8** son acuerdos firmados entre Estados y las “alianzas” 2, 3 y 4 son acuerdos entre líneas aéreas. Mientras que los autores las presentan como tipos de alianzas progresivamente liberales, no tienen necesariamente relación entre sí o pueden existir simultáneamente. Un acuerdo de Cielos Abiertos entre países provee condiciones más liberales en las cuales pueden operar las líneas aéreas. Este tipo de acuerdo no siempre está precedido por una alianza entre líneas aéreas. Las alianzas de tipo 4 también surgen entre países que no necesariamente tienen acuerdos de Cielos Abiertos. Por ejemplo, Argentina ha firmado un acuerdo de Cielos Abiertos con los Estados Unidos, pero ninguna de sus líneas aéreas hace parte de una alianza global.

Teniendo en cuenta las premisas de la clasificación propuesta, la presente tesis entiende la liberalización como un conjunto de medidas tomadas por los Estados con el objeto de favorecer condiciones de mercado óptimas para el consumidor, a través de mayor competencia o mayor eficiencia. Los acuerdos de “Cielos Abiertos” son una de las medidas que los Estados pueden tomar para generar condiciones más liberales. En cambio, las alianzas son estrategias corporativas establecidas en respuesta a los

derechos de tráfico impuestos por los gobiernos que permiten a las líneas aéreas acceder a nuevos mercados por medio de sus socios. En este sentido, como argumenta Strober, las alianzas nacen en respuesta a la imposibilidad de hacer fusiones y adquisiciones internacionales en el transporte aéreo y a los límites sobre la participación extranjera en las líneas aéreas establecidas por los Estados y no de manera progresiva como lo sugieren Wang y Evans. Las alianzas globales surgen en todas las regiones del mundo, en climas liberales y no liberales y por eso se ha tratado en el presente estudio de diferenciar las alianzas del proceso de liberalización.

Gönenç y Nicoletti también analizan la estructura del mercado, la productividad y los precios para Norte América, Europa y Asia de acuerdo al modelo siguiente.³⁰

Figura 9: Modelo conceptual de Gönenç y Nicoletti



Su definición de estructura de mercado es mucho más completa que en el caso anterior ya que tiene en cuenta varios elementos a nivel doméstico e internacional tales como las regulaciones en cuanto a capacidad y frecuencia de los distintos acuerdos bilaterales, la cantidad de líneas aéreas compitiendo en cada ruta, la concentración del mercado, la cantidad de alianzas, al acceso a la infraestructura y la reglamentación sobre tarifas. También diferencian entre la estructura del mercado y la competencia a nivel ruta. No analizan específicamente el impacto de los acuerdos de Cielos Abiertos o de las alianzas aunque en el primer caso, el ítem está incluido en su análisis de la estructura de mercado. Para analizar la productividad, utilizan el coeficiente DEA, una metodología que mide la relación entre los entrantes y los resultados de producción en cada línea aérea. Los autores concluyen que la eficiencia general de las líneas aéreas y de las rutas (medida por la tasa de ocupación en la ruta) tiende a subir y que las tarifas tienden a bajar cuando la estructura del mercado “es abierta a la competencia”. También observan que la productividad a nivel de las rutas es sensible a la competencia real. Como definen que la competencia real es posible solo a partir de regulaciones abiertas a la competencia, concluyen que la liberalización relativa al acceso y las definiciones de precios implican importantes beneficios para todos tipos de consumidores.

³⁰ Gönenç, Rauf & Giuseppe Nicoletti. Regulation, Market Structure and Performance in Air Passenger Transportation. OECD Economic Studies, No. 32, 2001/1, p. 183-227.

Un factor que no es tenido en cuenta al hacer casos comparativos interregionales son las diferencias estructurales que existen a nivel de las economías que se manifiesta de varias formas. En primer lugar, la competencia surge no sólo por un clima político y económico liberal, pero también por la fuerza de la demanda potencial. En el caso de las líneas aéreas, que transportan pasajeros de un país a otro, la demanda está íntimamente relacionada con el turismo, los negocios y el poder adquisitivo de su población. Es por eso que se observará más competencia en ciertas rutas, más allá de las políticas económicas establecidas en el país. A la luz de estas observaciones, podemos poner en duda la existencia de una relación directa entre la liberalización del transporte aéreo a nivel nacional y la competencia a nivel nacional. Es muy importante, en base a dichos argumentos, determinar si es la liberalización o la competencia que tiene mayor impacto sobre las tarifas. Además, la poca variación de la demanda a nivel de las rutas en los 10 últimos años, tanto en Argentina como en Brasil o Chile también marca la necesidad de observar la competencia y los precios a nivel de las rutas. Es muy posible que la competencia real sea determinada más en función de la demanda que del nivel de liberalización (ver **Anexos 7, 10 y 13** para observar las tendencias). En segundo lugar, como los países en vía de desarrollo están más a riesgo por la falta de madurez de sus líneas aéreas y por desventajas de mercado estructurales (como la falta de demanda por ejemplo), la liberalización ha sido mayor en los países más ricos. Esta situación lleva a la necesidad de estudiar las hipótesis de Wang y Evans y de Gönenç y Nicoletti en un contexto intra-regional como lo hacemos aquí con Argentina, Brasil y Chile.

Parte III: Análisis

1. Políticas económicas de liberalización en cada país

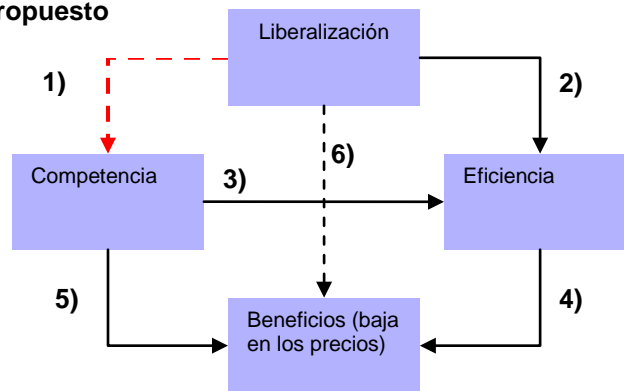
Tal como mencionado en la introducción, buscaremos contestar a cinco preguntas que nos permitirán analizar las diferentes relaciones entre la liberalización de los mercados (las políticas económicas adheridas por los Estados con respecto al transporte aéreo), la competencia (la cantidad de los competidores nacionales e internacionales en los vuelos internacionales y la cantidad de competidores por ruta entre las rutas más viajadas desde la Argentina, Brasil y Chile), la eficiencia (los resultados de las líneas aéreas “nacionales” en Argentina, Brasil y Chile en cuanto a su productividad laboral, su fuerza de venta y su gestión financiera) y los precios (el costo que debe pagar el pasajero para un pasaje aéreo determinado por el precio anunciado por cada competidor en las rutas más viajadas).

La primera pregunta es la siguiente:

1. ¿La liberalización tiene un impacto sobre las condiciones de mercado?, es decir, ¿lleva a una mayor competitividad en el mercado?

Para contestar esta primera pregunta, hay que observar las políticas económicas relacionadas con el transporte aéreo y el grado de competencia en el mercado para identificar los efectos, si alguno, de las políticas económicas sobre la competencia. Las teorías liberales sostienen que la liberalización lleva a una baja de los precios porque abre el mercado a mayor competencia. La pregunta intenta corroborar como dicha teoría se manifiesta en los países de nuestra muestra.

Figura 10: Modelo propuesto



1.1. Las políticas económicas relacionadas al transporte aéreo

Uno de los argumentos a favor de la liberalización es la premisa que mayor liberalización lleva a una estructura de mercado más competitiva. Mientras que la premisa es concluyente de manera general, también hay casos de mercados competitivos en ambientes legislativos más cerrados. De hecho, Gönenç y Nicoletti establecen cuatro posibles situaciones emergiendo de la relación entre las dos variables:

- a) Regulaciones internacionales abiertas y mercado competitivo
- b) Regulaciones internacionales restrictivas y mercado no competitivo
- c) Regulaciones internacionales restrictivas y mercado competitivo
- d) Regulaciones internacionales abiertas y mercado no competitivo

Observando a los 27 países del OECD, los autores identificaron mercados representativos de cada una de las situaciones arriba mencionadas. Mientras que los mercados competitivos tienen típicamente ambientes legislativos abiertos y viceversa, la relación no es perfecta. Canadá, México, Japón y Corea son ejemplos de países con regulaciones internacionales restrictivas y un mercado competitivo, mientras que Dinamarca, Nueva Zelanda, Irlanda y Bélgica son países que tienen regulaciones abiertas sin que resulten en un mercado competitivo. Tenemos con dichas observaciones el primer indicio de que la liberalización puede favorecer un clima competitivo, pero que no existe una relación causal perfecta entre las dos variables.

Para ver como se reflejan dichas observaciones en el caso de Argentina, Brasil y Chile, hay que analizar las regulaciones internacionales y la estructura de mercado en los tres países. Un indicador frecuentemente usado para evaluar el grado de liberalización del transporte aéreo es la presencia de acuerdos llamados de "Cielos Abiertos". Hasta ahora, los Estados Unidos han firmado más de setenta de dichos acuerdos y lo han promovido para favorecer un clima más liberal en la industria. Chile y Argentina ambos han firmado un acuerdo de Cielos Abiertos con los Estados Unidos, mientras que Brasil ha negado hasta ahora los pedidos de los Estados Unidos en este sentido. Lo que significa concretamente es que existen más restricciones en las rutas que unen los Estados Unidos con Brasil que aquellas entre los Estados Unidos y Argentina o Chile.

La sola firma de un acuerdo de Cielos Abiertos no es suficiente para juzgar sobre el grado de liberalización de un mercado. Para hacer justicia al análisis, hay que tener en cuenta no sólo la presencia de acuerdos de tipo Cielos Abiertos pero también las cláusulas establecidas en los demás acuerdos de servicios aéreos y las reglas sobre la propiedad. Analizando los acuerdos firmados por

Argentina, Brasil y Chile accesibles al público, se observó que la mayoría de los acuerdos firmados por Argentina y Brasil tienen disposiciones sobre la capacidad, la frecuencia y las rutas otorgadas³¹. Los acuerdos firmados por Argentina parecen tener menos restricciones pero la muestra disponible incluye sólo acuerdos firmados después del 1990, lo que podría explicar en parte sus cláusulas más liberales (las presiones internacionales hacia la liberalización aumentaron en los últimos 20 años y tienden a favorecer mayor liberalización en la industria. Podemos suponer que se manifiesta en los acuerdos). El **Anexo 2** sintetiza la naturaleza de los ASA's firmados por ambos países.

En Chile los derechos de tráfico aéreo son administrados y concesionados en el marco de lo dispuesto en la ley de aviación comercial, D.L. N° 2.564, de 1979. Según esta normativa, rige en Chile un sistema de libre mercado, en virtud del cual la regulación de la oferta de servicios aéreos quedó entregada al libre juego de la oferta y de la demanda, pudiendo, en principio, operar libremente todos aquellos transportadores aéreos que cumplan con requisitos de orden técnico y de seguros. En este sentido, los derechos de tráfico aéreo emanan directamente de la ley y están a disposición de todo operador de aeronaves que los desee ejercer.³² La presente normativa parece indicar que los ASA's chilenos son más abiertos que los de Argentina y Brasil, mientras que es difícil de determinar si hay diferencias significativas entre estos últimos dos.

La presencia de acuerdos multilaterales es otro criterio que es tenido en cuenta en el análisis de las condiciones de mercado. En el caso de Argentina, Brasil y Chile, los tres países firmaron el Acuerdo Fortaleza en 1997 con Uruguay, Bolivia, Paraguay y Perú para favorecer el transporte regional. No se podría en base a ese criterio, diferenciar entre el grado de liberalización entre los tres países ya que los tres suscribieron al Acuerdo. Chile, por otro lado, ha firmado el primer Acuerdo multilateral de Cielos Abiertos con Estados Unidos, Singapur, Brunei, y Nueva Zelanda. Una vez más, Chile parece haber tomado más iniciativas que Argentina y Brasil para generar un clima liberal para la industria del transporte aéreo.

Otro criterio de referencia en el análisis de la amplitud de liberalización de la industria es la apertura a la participación extranjera en las líneas aéreas nacionales. En los países que nos incumben hoy, es importante recalcar que Chile y Argentina tienen precedente de una apertura bastante importante, aun a nivel internacional (**ver Anexo 1**). Los Estados Unidos, un país considerado de vanguardia con relación a sus políticas económicas en el transporte aéreo, permiten a sólo 25% de participación extranjera con derecho de voto y exigen que los dos tercios de los miembros del directorio sean ciudadanos estadounidenses. Chile, por otro lado, no tiene ninguna restricción al respecto exigiendo sólo que la

³¹ Todos los acuerdos de la autoridad aeronáutica de Brasil son accesibles al público (<http://www.anac.gov.br/anac/sri/acordosAereos.asp>) mientras que en el caso de la Argentina, solo los acuerdos firmados después de 1990 pueden ser leídos en el sitio Internet del gobierno (www.infoleg.gov.ar).

³² Sitio web de la Junta Aeronáutica de Chile, <http://www.jac-chile.cl>

sede principal de negocio sea en Chile. Argentina tiene un límite de participación extranjera de 49%. Sin embargo, en el caso de Aerolíneas Argentinas, el Estado permitió la adquisición por Iberia cuando materializó la privatización en 1992 y volvió a permitir a otra compañía española, dirigida por el Grupo Marsans, adquirir la compañía mientras estaba en crisis y al borde de la quiebra en el 2001. También permitió a LAN iniciar vuelos de cabotaje (octava libertad de vuelo) en Argentina, mientras se garantizara que las operaciones estuvieran controladas por Argentinos. En Brasil, la proporción de participación extranjera subió de 20% hasta 49,5% en 1997.

La **Tabla 1** presenta los criterios utilizados para analizar el grado de liberalización del transporte aéreo en cada país. Clasificando a cada uno de los factores desde el más liberal hasta el más restrictivo nos permite tener un retrato general de la situación. La **Tabla 1** presenta evidencia substancial para sostener que Chile tiene regulaciones internacionales más abiertas que sus homólogos.

Tabla 1: Sumario de los esfuerzos de liberalización en Argentina, Brasil y Chile

Esfuerzo de liberalización	Argentina	Brasil	Chile
Acuerdos bilaterales (ASA's)	2	2	1
Presencia de un acuerdo "Cielos Abiertos" con los Estados Unidos	1	3	1
Presencia de un acuerdo "Cielos Abiertos" regional	3	3	1
Presencia de un acuerdo regional	1	1	1
Privatización de la línea aérea nacional	1	1	1
Participación extranjera permitida	2	3	1
TOTAL	10	13	6

Leyenda: políticas ordenadas desde las más liberales (1) hasta las menos liberales (3)

A partir de los datos accesibles al autor, Chile demuestra que tiene políticas económicas constantemente más liberales que Argentina y Brasil. La evidencia analizada también parece indicar que Argentina tiene políticas más liberales que Brasil, aunque mayor análisis sería necesario para sacar una conclusión definitiva. Una sola conclusión es posible: de acuerdo a las teorías liberales, Chile debería tener más competencia, tener líneas aéreas más eficientes y tener precios menores.

1.2. Competencia

Para contestar nuestra primera pregunta (¿La liberalización tiene un impacto sobre las condiciones de mercado?, es decir, ¿lleva a una mayor competitividad en el mercado?), debemos analizar ahora si este clima legislativo se traduce en mayor competencia. Para analizar la estructura de mercado presente en cada país, se ha elegido en el presente estudio el índice de Herfindahl que indica el porcentaje de concentración en base a la participación de mercado de los competidores principales y la cantidad de competidores presentes en el mercado. El índice de Herfindahl es comúnmente aceptado como índice de concentración y es usado a profusión para analizar los posibles resultados de fusiones y adquisiciones sobre la concentración del mercado.³³

El Índice de Herfindahl se calcula de la siguiente forma:

Figura 11: Índice de Herfindahl³⁴

Índice de Herfindahl:

$$A^2 + X^2 = H$$

Donde A es la participación en el mercado de la línea aérea dominante, y X es la participación de las demás líneas aéreas

Índice de Herfindahl normalizado:

$$H^* = \frac{H - 1/N}{1 - 1/N}$$

Donde H es el Índice de Herfindahl calculado previamente y N es la cantidad de competidores

Leyenda:

Un índice de menos de 0.1 indica un mercado con baja concentración (mayor competencia)

Un índice entre 0.1 y 0.18 indica un mercado con moderada concentración

Un índice de más de 0.18 indica un mercado con alta concentración.

La **Tabla 2** toma los datos disponibles sobre la estructura de mercado en cada país para el año 2005 (para detalles sobre el origen de los datos ver el **Anexo 3**).

³³ US Department of Justice, <http://www.usdoj.gov/atr/public/testimony/hhi.htm>

³⁴ Wikipedia, http://en.wikipedia.org/wiki/Herfindahl_index

Tabla 2: Resultados del Índice de Herfindahl

	A	100%-A	X	H	N	H*
	Participación de la línea aérea dominante al mercado internacional	Participación del resto de las líneas aéreas al mercado internacional	Participación promedio de cada línea aérea	Índice de Herfindahl	Cantidad de competidores	Índice de Herfindahl normalizado
Argentina	0.259	0.741	0.026	0.09	28	0.05
Brasil	0.519	0.481	0.012	0.28	40	0.26
Chile	0.572	0.428	0.019	0.34	22	0.30

A= % participación de la línea dominante al mercado internacional

X= % participación de las demás líneas aéreas

X2= % participación promedio por cada línea aérea competidora

H= Índice de concentración

N= Cantidad de competidores

H*= Índice de concentración normalizado

La **Tabla 2** nos muestra que Aerolíneas Argentina (línea dominante de la Argentina representada por la columna A) transporta a 25.9% de los pasajeros en rutas internacionales con punto de salida en Argentina, mientras que Varig transporta a 51.9% de los pasajeros sobre rutas internacionales que salen desde Brasil y LAN transporta a 57.2% de los pasajeros sobre las rutas internacionales con punto de origen en Chile. La columna N nos indica que hay 28 competidores en las rutas internacionales de Argentina, 40 en las rutas desde Brasil y 22 en las rutas internacionales chilenas. Los datos aplicados a la fórmula nos dan los Índices de Herfindahl de 0.05, 0.26 y 0.30 para Argentina, Brasil y Chile respectivamente.

La leyenda del Índice de Herfindahl normalizado (en la **Figura 11**) nos muestra que la Argentina tiene un índice de concentración bajo, mientras que Brasil y Chile tienen un índice muy alto. Estos resultados nos indican que las políticas liberales que ha implementado la autoridad aeronáutica chilena no se han traducido en más altos niveles de competencia.

El Índice, si bien robusto, tiene algunos límites. Es decir, la utilidad del índice depende directamente de la validez de las definiciones utilizadas para calcular la fórmula. En nuestro caso, el mayor problema se encuentra a nivel de la geografía de la competencia. En el caso de Brasil, por ejemplo, hay cuarenta competidores para el tránsito internacional. Sin embargo, la competencia se manifiesta a nivel de las rutas y ninguna de las rutas cuenta con cuarenta competidores. También hemos asumido por falta de datos que los demás competidores participan en partes iguales en el mercado internacional, mientras que en la realidad la participación de cada competidor puede variar considerablemente.

Para remediar a esta debilidad, también observamos a nivel de las rutas, la proporción de participación de la línea aérea más importante en el mercado.

Tabla 3: Proporción de la participación de la línea aérea dominante por ruta

ORIGEN	DESTINO	TOTAL DE PASAJEROS	PASAJEROS TRANSPORTADOS POR LA LÍNEA AÉREA DOMINANTE	PROPORCIÓN DE LOS PASAJEROS TRANSPORTADOS POR LA LÍNEA AÉREA DOMINANTE
SANTIAGO	CORDOBA	44,202	44,202	100.0%
SANTIAGO	CANCUN	13,889	13,889	100.0%
BUENOS AIRES	SYDNEY	17,297	17,297	100.0%
SAO PAULO	LOS ANGELES	19,446	19,446	100.0%
SANTIAGO	MENDOZA	54,407	54,337	99.9%
SANTIAGO	AUKLAND	24,283	24,173	99.5%
SANTIAGO	QUITO	19,272	18,228	94.6%
RIO DE JANEIRO	FRANKFURT	87,165	81,131	93.1%
SANTIAGO	LOS ANGELES	36,856	33,821	91.8%
SANTIAGO	NEW YORK	24,010	21,877	91.1%
SANTIAGO	SYDNEY	27,246	24,531	90.0%
BUENOS AIRES	CARACAS	19,954	17,684	88.6%
SANTIAGO	LIMA	130,821	114,158	87.3%
SANTIAGO	GUAYALQUIL	16,025	13,852	86.4%
SANTIAGO	CARACAS	21,137	15,899	75.2%
SANTIAGO	MEXICO	74,506	55,232	74.1%
SANTIAGO	BUENOS AIRES	474,027	341,337	72.0%
SANTIAGO	LA HABANA	18,981	13,550	71.4%
BUENOS AIRES	SANTIAGO	549,925	391,517	71.2%
SANTIAGO	MONTEVIDEO	51,022	36,219	71.0%
SANTIAGO	LA PAZ	10,615	7,204	67.9%
SAO PAULO	LONDRES	110,554	67,187	60.8%
SANTIAGO	BOGOTA	28,286	16,454	58.2%
BUENOS AIRES	ROMA	74,946	42,632	56.9%
SANTIAGO	MIAMI	117,853	63,868	54.2%
SAO PAULO	LIMA	77,990	40,310	51.7%
SAO PAULO	MEXICO	104,314	53,065	50.9%
BUENOS AIRES	MADRID	400,465	200,136	50.0%

Leyenda

	Rutas con origen en Argentina
	Rutas con origen en Brasil
	Rutas con origen en Chile

En la **Tabla 3**, vemos que en Argentina y Brasil, cinco (5) rutas demuestran una participación dominante (más de 50%) de la línea aérea “nacional”. En Chile, diecinueve (19) rutas internacionales son dominadas por LAN. Esta situación reesfuera nuestra hipótesis sobre la concentración del mercado en Chile.

Otro dato que parece soportar los resultados de la fórmula de Herfindahl sobre la concentración del mercado, es el análisis de la competencia por ruta.

Tabla 4: Competencia por ruta

Competidores	Precio promedio / km	Total rutas	Rutas con origen en Argentina	Rutas con origen en Brasil	Rutas con origen en Chile	Rutas con origen en Argentina (%)	Rutas con origen en Brasil (%)
Entre 8 y 10	\$ 0.105	10	4	6	0	15%	17%
Entre 5 y 7	\$ 0.122	36	11	16	9	41%	44%
Entre 3 y 4	\$ 0.165	24	9	7	8	33%	19%
2	\$ 0.193	13	2	3	8	7%	8%
1	\$ 0.184	8	1	4	3	4%	11%
			27	36	28		

En la **Tabla 4**, vemos la repartición de las rutas por país según la cantidad de competidores. Por ejemplo, vemos que hay 10 rutas que tienen entre 8 y 10 competidores, de las cuales 4 son con punto de origen en Argentina y 6 con punto de origen en Brasil. En relación con nuestra hipótesis que Chile tiene una estructura de mercado con menores niveles de competitividad que Argentina y Brasil, vemos que el 40% de las rutas teniendo punto de origen en Chile son monopolios u oligopolios (1 o 2 competidores de acuerdo a la primera columna) mientras que es el caso de sólo 19% de las rutas con punto de origen en Brasil y 11% de aquéllas con punto de origen en Argentina.³⁵

A nuestras preguntas, ¿La liberalización tiene un impacto sobre las condiciones de mercado?, es decir, ¿lleva a una mayor competitividad en el mercado?, vemos que las políticas económicas liberales de Chile no han traducido en una estructura de mercado más competitiva. Si bien podemos decir que un mercado abierto brindará más oportunidades de competencia, un nivel mínimo de liberalización puede llevar a mayor competencia si otras condiciones como el tamaño del mercado son alcanzadas.

2. Eficiencia de las líneas aéreas

La afirmación que la liberalización trae mayor eficiencia está basada sobre la premisa de que un clima más liberal permitirá la entrada de nuevos competidores que ejercerán una presión sobre la línea aérea dominante o, en caso contrario, que la sola posibilidad implícita de nuevos competidores tendrá el mismo efecto. En el caso que nos incumbe, se podría deducir, en base a esa teoría, que LAN se manifestará

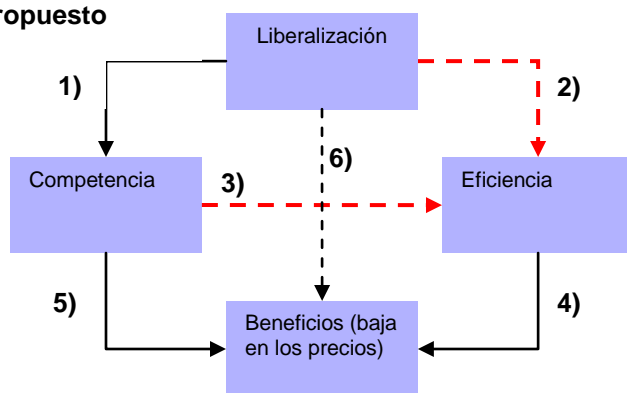
³⁵ Es de notar que los datos observados aquí son del 2005. En Argentina, la entrada de LAN Argentina en el 2005, bajó la participación de Aerolíneas Argentinas tanto en el mercado doméstico como en el mercado internacional (esto tendría como efecto de disminuir su índice de concentración aun más). En Brasil, la quiebra de Varig propulsó a TAM como línea aérea dominante de acuerdo a los datos generales del ANAC. Sin embargo, debido al rol limitado de TAM en el mercado internacional hasta entonces, el efecto inmediato de la quiebra fue la generación de un vacío general y varias rutas desatendidas. Con la reciente compra de Varig por Gol, se puede esperar mayor competencia en el futuro, que seguramente se verá reflejado en el índice de concentración, aunque habrá que ver si a nivel de las rutas, Varig y TAM deciden competir en las mismas rutas o complementar su red de rutas (lo que disminuiría los efectos sobre la competencia). En Chile, la posición predominante de LAN parece durable a largo plazo, ya que no existe otra línea aérea tan fuerte ni existe una densidad de mercado que justifique otro jugador de tamaño.

como la línea aérea más eficiente. Sin embargo, ya vimos que el clima reglamentario más abierto no se ha traducido en mayor competencia. Si la competencia real y no únicamente la presencia de políticas económicas liberales trae mayor eficiencia, Aerolíneas Argentinas será la más eficiente en base a los resultados obtenidos en la sección anterior.

En esta sección buscaremos respuesta a las siguientes preguntas:

- 2) ¿La liberalización tiene un impacto sobre la eficiencia de las líneas aéreas afectadas?
- 3) ¿La competencia lleva a mayor eficiencia de parte de las líneas aéreas?

Figura 12: Modelo propuesto



Para este estudio, hemos juzgado pertinente evaluar los distintos aspectos por separado para poder analizar cada aspecto de eficiencia. Los aspectos de eficiencia que hemos analizado son:

- a) Productividad laboral (producción por empleados)
- b) Eficiencia de venta (promedio de ocupación en los vuelos y la proporción de pasajes vendidos en el extranjero)
- c) Rendimiento financiero (rendimiento (*yield*); eficiencia relativa a los costos (*unit cost*); ganancias netas (*net revenue*)).

En el **Anexo 4**, se encuentran todos los datos que sirvieron de fuente para el análisis de la presente sección.

2.1. Productividad laboral

Para medir la eficiencia laboral, se usan generalmente dos medidas:

- Toneladas kilómetros por empleado

- Toneladas kilómetros disponibles por empleado

Observando los datos relativos a la cantidad de empleados en las **Tablas 5 y 6**, podemos retrazar un poco la historia de las tres líneas aéreas en los años 1990 desde su privatización hasta el día de hoy. En ambas tablas, las cifras más altas indican mayor productividad por empleado.

Tabla 5: Toneladas / kilómetro por empleado

	AR	LA	RG	Promedio IATA
1992	131	235	103	S/O
1999	195	272	203	211
2000	240	288	215	225
2001	99	235	207	225
2002	131	231	310	247
2003	173	249	289	265
2004	190	234	296	294
2005	S/O	S/O	S/O	S/O
2006	176	261	554	346

Tabla 6: Toneladas / kilómetro disponibles por empleado

	AR	LA	RG	Promedio IATA
1992	229	402	196	S/O
1999	370	392	360	346
2000	347	394	341	361
2001	210	341	357	376
2002	279	354	507	394
2003	310	370	459	428
2004	333	347	462	463
2005	S/O	S/O	S/O	S/O
2006	295	399	846	535

Leyenda

 Mejor resultado comparativo en el año entre los tres país observado

En el caso de Aerolíneas Argentinas, vemos en el legajo de la privatización una mejora en la eficiencia laboral. Sin embargo, sabemos que la gestión de Iberia, dueña de la línea aérea desde 1992 hasta el 2001, también dejó un legado de crecimiento casi nulo y de deuda debida a la venta de importantes capitales tales como los aviones, la infraestructura, las oficinas en el extranjero, los simuladores, etc., que casi llevó a la quiebra de la aerolínea en el 2001. Aunque la eficiencia laboral empezó a mejorar en términos absolutos en el 2003 y el 2004, vemos que vuelve a bajar en el 2006 y que se encuentra debajo del promedio IATA en la mayoría de los años de nuestra muestra. En términos comparativos, Aerolíneas Argentina tiene un rendimiento laboral constantemente por debajo del de LAN y Varig.

LAN empleaba aproximadamente 2000 empleados cuando se privatizó en 1992. En comparación con Aerolíneas Argentinas (7,800) y Varig (24,400), era una compañía relativamente chica. De hecho, LADECO era la compañía más importante en Chile en ese momento y LAN se consolidó como la línea aérea más importante de Chile a fines de los años 1990 cuando compró LADECO. En los años observados, LAN tuvo la eficiencia laboral más alta de las tres líneas aéreas que nos incumben hasta el 2001. En el 2004, LAN contaba más de 13,000 empleados. La historia de LAN en los últimos 15 años es una de crecimiento, a dentro y a fuera de Chile. Este crecimiento tuvo un impacto sobre su eficiencia laboral que cayó por debajo de la de Varig en los últimos años y se encuentra desde el 2002 por debajo del promedio de las líneas aéreas IATA a nivel mundial.

Varig terminó siendo víctima de su tamaño pasando de 24,400 empleados en 1992 a 4,000 en el 2006 antes de su quiebra. Los años 1990 y 2000 se caracterizaron por despidos masivos entrecortados por periodos de estabilidad o de bajo crecimiento. Desde 2001, Varig había logrado mejorar de manera significativa su eficiencia laboral, siendo la línea aérea más eficiente de nuestra muestra, llegando a los niveles promedio de las líneas aéreas IATA en el 2004 y mostrando una eficiencia laboral significativamente superiores al promedio IATA en el 2006 (después de despidos masivos).

En cuanto a eficiencia laboral, Varig fue la línea aérea más eficiente de nuestra muestra entre el 2001 y el 2006. Varig no tiene ni el clima más liberal ni el índice de concentración más bajo. En este caso, se podría decir que los factores inherentes a la compañía mencionados antes motivaron los resultados. Varig se encontraba en una situación financiera precaria desde varios años. Su eficiencia laboral se logró en gran parte debido a despidos masivos necesarios para recobrar la salud financiera. La mayor eficiencia de LAN con respecto a Aerolíneas Argentinas puede ser explicada por varios factores incluyendo la crisis que afectó Aerolíneas Argentinas en el 2001, pero también la diferencia en las culturas empresariales. Lo que podemos concluir, con las observaciones precedentes es que ni la liberalización ni la competencia en el caso que nos compete parece haber tenido un impacto sobre la eficiencia laboral. Los resultados encontrados indican que no se deben ignorar los factores internos que motivan o explican mayor o menor eficiencia.

2.2. Fuerza de venta

La eficiencia de venta se mide por el porcentaje de ocupación de los vuelos (demostrado en la **Tabla 7**).

Tabla 7: Ocupación de los vuelos

	AR	LA	RG	Promedio IATA
1992	63.6%	62.7%	61.7%	S/O
1999	57.5%	65.0%	66.5%	69.3%
2000	64.4%	68.9%	72.7%	71.2%
2001	55.0%	66.7%	67.9%	69.2%
2002	62.8%	65.7%	68.6%	71.7%
2003	74.0%	69.7%	71.3%	71.6%
2004	75.5%	72.0%	73.0%	73.3%
2005	S/O	S/O	S/O	S/O
2006	79.9%	74.1%	69.2%	76.0%

Leyenda

 Mejor resultado comparativo en el año entre los tres país observado

Primero, podemos observar en los años observados aquí que la mayor eficiencia se logra por Varig entre el 1999 y el 2002 y por Aerolíneas Argentina en los años 1992, 2003, 2004 y 2006. A pesar de un indicio de concentración mucho más alto (niveles de competencia más bajos), LAN indica porcentajes de ocupación constantemente más bajo que Aerolíneas Argentinas, Varig y el promedio de las líneas aéreas IATA. Lo que puede explicar dichos resultados es una demanda limitada debido a los niveles de población más chicos que los de Argentina o Brasil. Es sin duda debido a esta limitación que LAN ha tenido una política expansionista y ha predicado la reciprocidad de sus políticas económicas abiertas a países vecinos tales como la Argentina, lo que le ha permitido expandir su marca en varios países de América Latina (Perú, Ecuador, República Dominicana, Argentina).

Si evaluamos la proporción de pasajes vendidos en el extranjero para medir la fuerza de venta, veremos efectivamente la eficiencia de LAN en ese aspecto. Como lo hemos visto, la línea aérea atrae particularmente una clientela “nacional” debido al patriotismo que suscita. Además las restricciones a nivel de las políticas económicas que rigen la industria limitan substancialmente la expansión de la red de rutas en otros países. Estas condiciones restringen la cantidad de pasajes que una línea aérea puede vender fuera de su país de origen. Sólo cuando una línea aérea es muy conocida a nivel internacional y tiene una red extensa de rutas, como es el caso de American Airlines, Lufthansa, British Airways, Air France, puede esperarse tener ventas importantes fuera del país de origen. En ese aspecto, LAN ha tenido una estrategia de expansión y de venta bastante agresiva y ha logrado imponer su marca en varios países tales como Perú, Argentina, Ecuador, etc.

Tabla 8: Proporción de ventas en el extranjero

	AR	LA*	RG
1992	14.2%	39.1%	33.0%
1999	40.0%	44.5%	33.0%
2000	42.5%	47.2%	34.3%
2001	33.2%	46.8%	32.8%
2002	31.8%	49.4%	29.1%
2003	20.2%	47.9%	32.9%
2004	32.1%	52.3%	16.5%
2005	30.5%	58.2%	17.9%

* Incluye solamente los pasajes vendidos en Chile y no aquellos vendidos en Ecuador, Perú y Argentina donde hay líneas aéreas afiliadas a LAN.

Como vemos en la **Tabla 8**, LAN vendía más de 58% de sus pasajes internacionales fuera de Chile en el 2005. En un país con una población de apenas 16 millones de habitantes, se puede decir que LAN tiene una estrategia de venta y de crecimiento muy eficiente. Vale notar que los datos accesibles al autor solo cuentan los pasajes vendidos en América latina, aunque se puede suponer que los resultados incluyendo los pasajes vendidos en otros países sólo acentuarían esa tendencia.

¿Existe una relación entre la liberalización y la eficiencia de la estrategia de venta? Primero se puede decir que a mayor liberalización, mayor posibilidad de implementar rutas en países extranjeros, lo que sugiere una correlación entre la liberalización del transporte aéreo y la proporción de pasajes vendidos en el extranjero. Por otro lado, la historia demuestra una íntima relación entre las políticas económicas favorecidas por el Estado y el posicionamiento y el potencial de expansión de su línea(s) aérea(s) nacional(es). Fue el caso con los Estados Unidos cuando se establecieron las reglas del Convenio de Chicago. Los Estados Unidos, con sus líneas aéreas bien establecidas, promovían políticas liberales para la industria mientras que los países europeos argumentaron a favor de un clima que les permitiría desarrollar sus líneas aéreas fragilizadas por la Segunda Guerra Mundial. La posición de Chile a favor de mayor liberalización en el sector de la aviación en América Latina, es sin duda facilitada por la fuerza de LAN en el sector. Visto así, ¿es el Estado que promueve las políticas económicas liberales que favorecen mayor eficiencia? O ¿es la línea aérea eficiente que facilita (o que reclama) un posicionamiento más liberal? No hay que subestimar la relación entre los actores corporativos y los tomadores de decisiones a nivel gubernamental. Las ventas de LAN en el extranjero se deben también a la imagen de marca de confianza que ha logrado desarrollar fuera de los límites de su país. Es ese sentido, las estrategias corporativas, más que las políticas económicas, favorecen mayor eficiencia. LAN también hace parte de la alianza mundial *oneworld* que sin duda ha propulsado su expansión en el extranjero. La alianza permite a la línea aérea acceder a una red extensa de rutas a través de socios provenientes de todas partes del mundo. La optimización de los costos, los recursos y de las redes de

rutas seguramente justificarían las alianzas aun con un clima reglamentario totalmente liberalizado. Sin embargo, se puede decir que la falta de liberalización tiene un efecto positivo sobre las alianzas ya que hoy representan la única forma para una línea aérea de acceder a rutas domésticas fuera de su país de origen, como lo hemos mencionado antes. Después de estas reflexiones, hay que preguntarse si es la liberalización o la falta de liberalización (traducida por un enfoque de las líneas aéreas sobre las alianzas globales) que resulta en mayor fuerza de venta.

2.3. Gestión financiera

Si observamos los factores relacionados con las finanzas de la línea aérea, tenemos tres medidas importantes:

- las ganancias por tonelada / kilómetro volado (rendimiento);
- las expensas por tonelada / kilómetro disponible (costo por unidad) y;
- las ganancias netas.

El rendimiento de las ganancias demuestra la eficiencia de una línea aérea en optimizar los ciclos de oferta y demanda y ajustar sus precios de manera a tener la mayor ganancia posible teniendo en cuenta su flota (en toneladas) y su producción (en kilómetros volados). Las cifras más altas indican un mejor rendimiento.

Tabla 9: Rendimiento (ganancias por tonelada / kilómetro volado)

	AR	LA	RG	Promedio IATA
1992	88.6	66.5	S/O	S/O
1999	74.2		S/O	62.4
2000	S/O	52.5	62.6	60.8
2001	72.2	55.8	56.3	59.8
2002	58.1	58.4	67.1	59.8
2003	58.2	58.9	73.0	59.6
2004	66.3	67.5	73.0	61.5

En nuestra muestra, se puede observar que Aerolíneas Argentinas tenía un excelente rendimiento en los años 1990 hasta el 2001, probablemente debido a la gran demanda de vuelos por la paridad del peso con el dólar y la oferta que disminuía con la venta masiva de los activos de Aerolíneas Argentinas (incluyendo las aeronaves) por Iberia, dueña desde el 1992 hasta el 2001. En el caso de LAN, se puede observar que su rendimiento mejora constantemente entre el 2000 y el 2004, superando ampliamente el promedio de las líneas aéreas IATA a nivel mundial en el 2004, último año disponible para nuestra muestra. Los resultados de Varig superan los de Aerolíneas Argentinas y LAN entre el 2002 y el 2004, resultado que puede explicarse por el esfuerzo de optimización de Varig para tratar de evitar la quiebra.

Los resultados en general son apreciables cuando pensamos que las líneas aéreas en los tres países venden los pasajes domésticos en moneda local lo que las pone en situación de desventaja con respecto a los países ricos que venden en monedas más fuertes. Por otro lado, no se puede distinguir ninguna diferencia de rendimiento debido a las diferencias de ambiente reglamentario entre los tres países.

El costo por unidad mide la eficiencia de la estructura de gastos de la línea aérea con respecto a su tamaño, medido por la oferta de vuelos en tonelada/kilómetro disponibles. Aquí, las cifras más bajas indican una mejor gestión de los costos.

Tabla 10: Costo por unidad (expensas por tonelada / kilómetro disponible)

	AR	LA	RG	Promedio IATA
1992	52.6	37.8	45.3	S/O
1999	47.9	S/O	S/O	38.3
2000	S/O	36.4	S/O	38.3
2001	62.5	37.0	37.5	39.6
2002	36.8	36.5	34.2	39.8
2003	32.5	36.9	39.1	39.0
2004	32.5	41.9	44.2	39.5

Los datos en la **Tabla 10** demuestran que Aerolíneas Argentinas mejoró de manera significativa su eficiencia de costos a partir del 2002, luego de su crisis. Entre el 2002 y el 2004, tiene mejores resultados que el promedio de las líneas aéreas, siendo la única línea aérea de nuestra muestra que tiene mejores resultados (índice de costos más bajos) que el promedio a nivel internacional tres años consecutivos. LAN tuvo una eficiencia de costos estable a lo largo de los años 1990 y 2000. Si miramos los gastos para el 2004, vemos que aumentaron más que de costumbre, probablemente debido en parte al hecho que la empresa incorporó a más de 200 nuevos empleados en ese año. En el caso de Varig, a pesar de cierta mejoría en el 2003, vemos que es un aspecto con el cual la empresa siempre luchó.

La gestión financiera de una línea aérea es compleja. Hemos visto varias líneas aéreas afectadas en tiempos de crisis económica tanto en los países más ricos que en aquellos en vía de desarrollo. Los países más pobres, sin embargo, enfrentan dificultades más severas debido a la estructura de costos en dólares (combustible, infraestructura, aeronaves, etc.) y la debilidad de la moneda local en la cual se compra los pasajes domésticos. Es sin duda por eso que la mayoría de las líneas aéreas latino-americanas apuntan al mercado internacional para maximizar sus ganancias.

Otra componente de la gestión financiera es la ganancia neta de la línea aérea. Como lo hemos visto en la más reciente crisis del sector aerocomercial que surgió a raíz del 11 de septiembre de 2001, la salud de la mayoría de las líneas aéreas es muy frágil y raras son las compañías que anuncian ganancias

netas año tras año. Entre 1999 y 2004, las líneas aéreas a nivel mundial habían acumulado pérdidas de más de 12,000 millones de dólares. En el mismo periodo, las líneas aéreas miembro de IATA declaraban más de 26,000 millones en pérdidas.³⁶ La **Tabla 11** demuestra que la situación para los tres países de nuestra muestra no es muy diferente. LAN es un caso excepcional en América Latina y en el mundo en cuanto a las ganancias netas positivas que ha logrado sostener durante más de una década.

Tabla 11: Ganancias netas

	AR	LA	RG
1992	-\$ 188,690.00	\$ 1,174.00	-\$ 331,717.00
1999	-\$ 242,703.00	S/O	S/O
2000	S/O	\$ 48,386.00	S/O
2001	-\$ 392,405.00	\$ 10,842.00	-\$ 687,155.00
2002	\$ 11,585.00	\$ 30,808.00	-\$ 1,014,127.00
2003	\$ 27,860.00	\$ 83,555.00	-\$ 536,480.00
2004	\$ 32,247.00	\$ 163,552.00	-\$ 29,831.00

En la **Tabla 11**, podemos observar que LAN tiene resultados netamente superiores a sus contrapartidas. LAN ha logrado aumentar sus ganancias netas a lo largo de los años mientras aseguró un crecimiento impresionante de la compañía. Varig y Aerolíneas Argentinas, por lo contrario, acumularon deudas a lo largo de los años 1990, lo que generó una situación en la cual la eficiencia lograda en otros aspectos de su gestión no pudo paliar con la situación a nivel financiero. Para Aerolíneas Argentinas, la salvación vino con la compra por un grupo extranjero en el 2002, aunque hubo muchas críticas sobre el manejo de las deudas que no exploraremos aquí. Para Varig, la situación financiera insostenible llevó a la quiebra en el 2006 a pesar de una mejora significativa de la eficiencia en los años anteriores, como lo hemos visto.

En esta sección, el objetivo era de determinar si la liberalización o la competencia tenían un impacto sobre la eficiencia de las líneas aéreas. Si tomamos los datos de 2004/2005, últimos años disponibles en nuestra muestra y años contra los cuales se compararon el grado de liberalización y de competencia en el mercado, notamos que Varig tiene la mayor productividad por empleado, Aerolíneas Argentinas tiene la mejor ocupación de los vuelos, LAN tiene el mejor resultado de ventas en el extranjero, Varig presenta el mejor rendimiento de las ganancias, Aerolíneas Argentinas es la más eficiente en su estructura de costos y LAN tiene la mejor gestión financiera. Ninguna de las tres líneas aéreas tiene una eficiencia superior a sus contrapartidas en todos los aspectos de eficiencia observados aquí. Los resultados demuestran que varios factores, además de la liberalización del mercado y del grado de competencia, impacta sobre los resultados corporativos de una línea aérea. Por otro lado, los vínculos íntimos entre los gobiernos y las líneas aéreas pueden haber llevado a una mala gestión caracterizada

³⁶ IATA, World Air Transport Statistics, 2005, p. 43

por un acostumbramiento a paquetes salvadores por parte de los Estados en tiempos de crisis. Sin duda que la “cultura” empresarial presente en los países tiene un impacto sobre la eficiencia de sus empresas. La ciencia económica beneficiaría mucho de un cruce entre los estudios económicos que miran los resultados de las compañías desde el punto de vista de las políticas económicas y los estudios del campo de la administración de empresas y los negocios que analizan los factores inherentes a las compañías para explicar los resultados de eficiencia. Seguramente que en el caso que nos incumbe, la eficiencia puede explicarse por ambos tipos de factores.

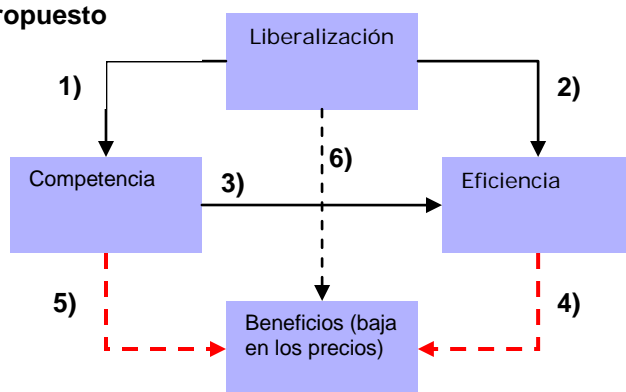
3. Los precios

En las secciones anteriores, hemos observado que Chile tiene el clima legislativo más abierto respecto a la industria aeronáutica, pero que su índice de concentración es mucho más elevado que en Argentina y Brasil. También hemos visto que la particular eficiencia de la gestión financiera de LAN como elemento determinante de su éxito y que dicha eficiencia no parece estar relacionada con una presión aportada por la competencia ya que el mercado aeronáutico internacional en Chile está dominado por LAN.

El objetivo principal de la presente tesis es ver si hay una relación entre la liberalización del transporte aéreo y los precios ya que los argumentos a favor de la liberalización la justifican sobre la base de que traerá beneficios para el consumidor. En esta sección, buscaremos respuesta a las siguientes preguntas:

- 4) ¿La eficiencia tiene un impacto sobre los precios?, es decir ¿una línea aérea más eficiente ofrece por lo general mejores precios? ¿La eficiencia a nivel ruta tiene un impacto sobre los precios?
- 5) ¿La competencia a nivel ruta tiene un impacto sobre los precios?

Figura 13: Modelo propuesto



Para el ejercicio, se determinará primero si hay una diferencia entre los precios disponibles en cada país. Aquí la dificultad se encuentra en el hecho de que para el periodo observado (principios de 2007), la oferta de vuelos internacionales había disminuido considerablemente en Brasil por la quiebra de Varig. Esta situación también generó una situación de dominancia por parte de TAM que junto a la falta de oferta, que puede haber provocado una inflación inhabitual de los precios en Brasil.

Para el análisis, se eligieron desde la base de datos de la Comisión Latinoamericana de Aviación Civil, las rutas más viajadas desde cada país de origen en el 2005, hasta representar un 80% de las rutas internacionales en términos de pasajeros transportados (ver **Anexos 7, 10 y 13**). Esto se refleja en 28 rutas con punto de origen en Chile, 27 rutas con punto de origen en Argentina, y 36 rutas con punto de origen en Brasil. En cuanto a los precios, se colectaron los datos en los sitios web de cada compañía a fines de marzo de 2007 para vuelos a principio de semana con fecha a mitad de mayo del mismo año para garantizar una igualdad de condiciones para todos los casos observados. Siempre se asentó el menor precio disponible en clase económica, asumiendo la flexibilidad del pasajero con respecto a los horarios. Para mejorar el análisis, se podría analizar más en profundidad los precios para clase económica y clase "business", se podría comparar los precios de semana con los precios de fines de semana, los precios de temporada baja con los precios de temporada alta, o comparar los precios dados directamente por la oficina de venta de cada línea aérea o por agencias de viaje y se podría observar los datos sobre un periodo más largo para poder tener en cuenta las variaciones de precios y la disponibilidad de las tarifas. Para el presente estudio, por falta de acceso a una variedad más grande de datos, se ha priorizado la igualdad de condiciones, lo que hace que el presente estudio representa un retrato de la situación en un momento dado, o sea el primer semestre de 2007 en temporada baja.

La **Anexo 5** muestra los resultados completos de la presente investigación de precios. Para tener en cuenta del factor geográfico (las diferencias en distancia que afectan el precio total de un pasaje), se ha

tomado el precio por kilómetro como referencia para la comparación. Los precios por kilómetro varían desde 4.6¢ por km para la ruta Buenos Aires – Sao Paulo hasta 70.5¢ por km para la ruta Buenos Aires – Montevideo. En todos los casos, se ha tomado el menor precio disponible para evaluar el precio por kilómetro ya que asumimos que el estudio quiere determinar que población (Argentina, Brasileña o Chilena) tiene acceso a las mejores tarifas. En el **Anexo 6**, se ha hecho un retrato detallado de la estructura de mercado y los precios por cada ruta analizada. Por otro, la **Tabla 12** ofrece una primera vista condensada de los precios por país.

Tabla 12: Cantidad de rutas por país según el precio por kilómetro

¢/km	Total rutas	Rutas con origen en Chile	Rutas con origen en Argentina	Rutas con origen en Brasil	Rutas con origen en Chile (%)	Rutas con origen en Argentina (%)	Rutas con origen en Brasil (%)
menos de 10¢	10	5	5	0	17.9%	18.5%	0.0%
10.0¢ - 12.9¢	34	4	15	15	14.3%	55.6%	41.7%
13.0¢ - 15.9¢	25	13	4	8	46.4%	14.8%	22.2%
16.0¢ - 19.9¢	16	5	0	11	17.9%	0.0%	30.6%
más de 20¢	6	1	3	2	3.6%	11.1%	5.6%
		28	27	36			

Como se puede observar en la **Tabla 12**, las rutas que tienen origen en Argentina parecen tener por lo general precios más bajos. Efectivamente, 74% de las rutas con origen en Buenos Aires valen menos de 13¢/km mientras que en el caso de Brasil 42% tiene ese precio y apenas 32% de las rutas en el caso de Chile. Es decir, si tenemos en cuenta que Chile tiene las políticas económicas relacionadas al transporte aéreo más liberales y que Argentina tiene el mercado internacional menos concentrado (con mayor competencia), pareciera que la competencia real y no la liberalización es lo que tiene el efecto de bajar los precios. El **Anexo 5** demuestra que las rutas “Cielos Abiertos” entre la Argentina y los Estados Unidos y Chile y los Estados Unidos (Brasil no ha firmado dicho acuerdo) no parecen indicar precios más bajos que las demás rutas. Las rutas entre Brasil y los distintos puntos de Estados Unidos tampoco son más caras que sus contrapartidas en Argentina y Chile, lo que parecería indicar que en el caso de nuestra muestra, los acuerdos de Cielos Abiertos, no han tenido un impacto importante sobre los precios.

Para ver que factores influyen más el precio por kilómetro por ruta, hemos evaluado la cantidad de competidores para cada ruta. Se observa que solo ocho rutas en la muestra son monopolios y que hay hasta ocho o diez competidores en ciertas rutas. Esto es particularmente cierto en el caso de las rutas norteamericanas y europeas, ya que varias líneas aéreas provenientes de esas zonas ofrecen las rutas con punto de escala en su país o en su base principal de negocios. Por ejemplo, los vuelos hacia Madrid son también ofrecidos por Alitalia con escala en Roma, por Air France con escala en Paris, y a veces a menor precio que el vuelo directo ofrecido por Iberia. El consumidor es libre de elegir si la incomodidad de viajar con escala vale la diferencia de precio. En la **Tabla 13**, se observa que la cantidad de competidores parecía tener un impacto importante sobre el precio/km, excepto en el caso de los monopolios y oligopolios.

Tabla 13: Precios por kilómetro según la cantidad de competidores

Competidores	Precio promedio / km
Entre 8 y 10	\$ 0.105
Entre 5 y 7	\$ 0.122
Entre 3 y 4	\$ 0.165
2	\$ 0.193
1	\$ 0.184

Asimismo, la **Tabla 14** analiza la cantidad de rutas que tiene cada país por categoría de precios.

Tabla 14: Cantidad de rutas por país según la cantidad de competidores

Competidores	Total rutas	Rutas con origen en Argentina	Rutas con origen en Brasil	Rutas con origen en Chile	Rutas con origen en Argentina (%)	Rutas con origen en Brasil (%)	Rutas con origen en Chile (%)
Entre 8 y 10	10	4	6	0	15%	17%	0%
Entre 5 y 7	36	11	16	9	41%	44%	32%
Entre 3 y 4	24	9	7	8	33%	19%	29%
2	13	2	3	8	7%	8%	29%
1	8	1	4	3	4%	11%	11%
		27	36	23			

Vemos que la Argentina tiene 89% rutas con tres competidores o más, mientras que para Brasil son 81% de las rutas y apenas 60% en el caso de Chile. Si tenemos en cuenta que el precio promedio tiende a disminuir con la cantidad de competidores (como también lo demuestran las **Tablas 13 y 14**), estos datos parecen reflejar la afirmación que los precios tienden a bajar con mayor competencia.

Otra relación se encuentra al nivel de la cantidad de vuelos directos por ruta. La **Tabla 15** nos muestra que las rutas con tres o más vuelos directos tienen un precio por kilómetro significativamente más bajo que las demás rutas.

Tabla 15: Precio por kilómetro según la cantidad de vuelos directos

Vuelos directos por ruta	Precio promedio / km
3+	\$ 0.126
2	\$ 0.164
1	\$ 0.153
0	\$ 0.140

Asimismo, la **Tabla 16** nos indica que una vez más, las rutas con punto de partida en Argentina o Brasil tienen mayor cantidad de vuelos directos.

Tabla 16: Rutas con más de tres competidores

Origen	Destino	Precio/km	Cantidad de vuelos directos
BUENOS AIRES	SAO PAOLO	\$ 0.046	6
BUENOS AIRES	RIO DE JANEIRO	\$ 0.105	5
BUENOS AIRES	SANTIAGO	\$ 0.108	5
SAO PAOLO	BUENOS AIRES	\$ 0.174	5
SANTIAGO	RIO DE JANEIRO	\$ 0.064	3
SANTIAGO	SAO PAOLO	\$ 0.075	3
SANTIAGO	MADRID	\$ 0.090	3
BUENOS AIRES	MADRID	\$ 0.103	3
BUENOS AIRES	MIAMI	\$ 0.104	3
SANTIAGO	BUENOS AIRES	\$ 0.109	3
RIO DE JANEIRO	PARIS	\$ 0.112	3
SAO PAOLO	PARIS	\$ 0.115	3
SAO PAOLO	SANTIAGO	\$ 0.179	3
RIO DE JANEIRO	BUENOS AIRES	\$ 0.190	3
SAO PAOLO	ASUNCION	\$ 0.191	3
BUENOS AIRES	PORTE ALEGRE	\$ 0.244	3

Leyenda

	Rutas con origen en Argentina
	Rutas con origen en Brasil
	Rutas con origen en Chile

Después se observó el efecto de dominancia de las líneas aéreas en cada ruta. Se supone que a mayor monopolio de la línea aérea nacional, mayor será el precio.

Tabla 17: Precio por kilómetro según la participación de la línea aérea dominante y la cantidad de competidores

% de mercado de la línea dominante	Precio / km promedio de Aerolíneas Argentinas	Precio / km promedio de Varig	Precio / km promedio de LAN	Cantidad promedio de competidores ARG	Cantidad promedio de competidores BRA	Cantidad promedio de competidores CHI
50%-100%	\$ 0.108	0.127	0.166	5.5	5.6	3.4
10%-49%	\$ 0.157	0.141	0.115	5.3	5.3	4.3
0.1%-10%	\$ 0.128	0.110	0	4.2	5.0	-
0	\$ 0.150	0.155	0.145	4.2	4.1	4.8

De acuerdo a la **Tabla 17**, esta relación es válida en el caso de LAN. Los precios son más altos en las rutas donde LAN domina en más de 50%. También vemos que las rutas dominadas por LAN tienen menos competidores que aquellas dominadas por Aerolíneas Argentinas o Varig. Dichos resultados parecen reforzar la premisa de que la competencia real y no las políticas liberales tienden a resultar en una baja de precios.

Lo que nos importaba también más allá del valor nominal era evaluar el valor real de los pasajes aéreos para la población. Para eso, hemos comparado los precios más bajos con respecto al sueldo promedio mensual. Según un estudio de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países, el sueldo mensual promedio urbano era de \$670, \$286 y \$456 (sueldos de 2005 ajustados en dólares de 2000) para Argentina, Brasil y Chile respectivamente.³⁷ Aunque los indicadores de sueldo promedio no tengan cuenta las inequidades que existen en las tres sociedades, brindan un retrato general de la situación. Además, si consideramos que el transporte aéreo sigue siendo un servicio de “lujo” (en oposición a un servicio de base como el transporte público, la electricidad, etc.), podemos evitar el análisis de las inequidades para el fin de nuestro estudio. Cuando observamos los precios relacionados al sueldo promedio, encontramos que los Argentinos pagan menos proporcionalmente a sus ingresos por sus viajes aéreos.

Tabla 18: Cantidad y proporciones de las rutas según el promedio de los sueldos mensuales

% de los sueldos mensuales	Cantidad de rutas desde la Argentina	Cantidad de rutas desde Brasil	Cantidad de rutas desde Chile	Porcentaje de rutas desde la Argentina	Porcentaje de rutas desde Brasil	Porcentaje de rutas desde Chile
1-99%	11	1	9			
100%-199%	15	6	6	96%	19%	54%
200%-399%	1	20	13			
400 +	-	9	-	4%	81%	46%
	27	36	28			

En efecto, vemos en la **Tabla 18** que 96% de las rutas con punto de origen en Argentina están disponibles a precios que representan no más del 200% del sueldo mensual promedio (es decir, hasta el valor de dos meses de sueldo). Esto es el caso con sólo 54% de las rutas con punto de partida en Chile y 19% de aquéllas con punto de partida en Brasil.

Tabla 19: Proporción promedio de los precios relativos al sueldo promedio mensual en Argentina, Brasil y Chile

	ARGENTINA	BRASIL	CHILE
% de los sueldos mensuales / promedio	106%	355%	169%
% del PIB mensual / promedio	155%	213%	104%

Asimismo, la **Tabla 19**, indica que el promedio de los precios de los todos pasajes con punto de origen en el país respectivo representan 106% del sueldo mensual promedio en Argentina, mientras que son 169% del sueldo Chileno y 355% del sueldo promedio Brasileño. Estos datos nos permiten concluir que la Argentina tiene los precios por kilómetro más bajo y los precios relativos al sueldo promedio más

³⁷ Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Social Panorama of Latin America 2006, p. 128

accesibles. Chile, por otro lado, tiene los precios por kilómetro más altos pero debido a los sueldos más altos de su población con respecto a los habitantes de Brasil, los Chilenos acceden más fácilmente a los pasajes aéreos que se venden en su país que los Brasileños.

Conclusión

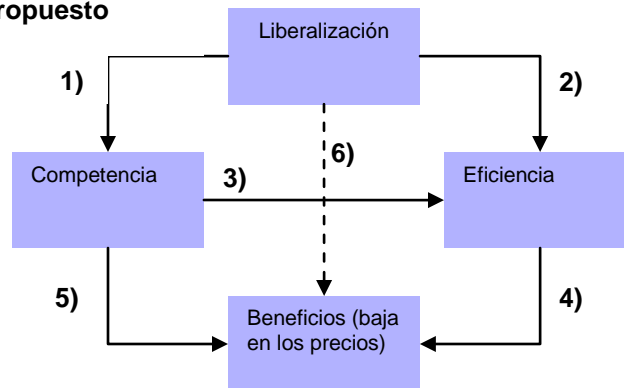
La presente tesis ha analizado las relaciones entre las políticas económicas, la estructura del mercado (competencia real) y los beneficios para el consumidor (en término de precios). Para eso, se han analizado de manera detallada los acuerdos de servicios aéreos firmados por cada Estado (Argentina, Brasil y Chile), la cantidad de líneas aéreas operando en cada país y su participación en el mercado con especial atención a la participación de las líneas aéreas nacionales más importantes en cada país para determinar el nivel de concentración. A nivel de las rutas, se ha analizado las estadísticas sobre la cantidad de pasajeros transportados en cada país sobre un periodo de más de 10 años y la cantidad de competidores en cada ruta así también como el porcentaje de participación de la línea dominante a nivel nacional. Eso nos ha permitido obtener un retrato detallado sobre la estructura del mercado en cada país.

En una segunda parte, hemos analizado la eficiencia relativa de las líneas aéreas dominantes para determinar si existía una línea aérea más eficiente, y si dicha eficiencia estaba relacionada con el grado de liberalización o de competitividad del mercado. En la primera parte, habíamos establecido que Chile tiene las políticas económicas más liberales pero el mercado más concentrado. A nivel de la eficiencia, hemos observado variaciones importantes en los últimos años de manera tal que ha sido difícil identificar una línea aérea más eficiente. Lo que parece importante es la eficiencia de la gestión financiera ya que al fin y al cabo es la que permite a la línea aérea sobrevivir en el tiempo sobre todo en un contexto en el cual las líneas aéreas han sido privatizadas y los Estados tienen cada vez más presión para generar un clima liberal y promover la responsabilidad corporativa. En ese sentido, LAN ha tenido resultados netamente superiores de manera sostenida en los últimos 15 años. Aunque no se ha establecida una relación clara entre la estructura del mercado y la eficiencia, la alta concentración del mercado en Chile y la sostenida eficiencia de LAN, hace por lo menos cuestionar la relación directa establecida en varios estudios entre la competencia y la eficiencia. Pareciera que otros factores, tales como la cultura corporativa de las empresas, jueguen un rol más importante en la eficiencia. En este sentido, el presente análisis brinda posibles pautas para futuros estudios sobre la eficiencia empresarial.

En la última parte, hemos observado los precios para las rutas más viajadas en los tres países analizados en nuestra tesis (representando el 80% del tráfico aéreo en cada país). Esto nos ha permitido confirmar la cantidad de competidores en cada ruta, determinar las rutas directas e indirectas y determinar los precios por kilómetro en cada ruta. Tras una observación detenida de los datos, parece

haber una relación más directa entre los precios y la cantidad de competidores en ruta directa, lo que indicaría una relación entre la competencia o la (no) concentración del mercado y los beneficios para el consumidor. En otras palabras, la cantidad real de competidores más que la apertura teórica del mercado (determinada por la naturaleza de las políticas económicas en este caso los acuerdos de servicios aéreos) tendría un impacto sobre los precios.

Figura 14: Modelo propuesto



En relación nuestras preguntas, hemos obtenido los siguientes resultados:

- 1) ¿La liberalización tiene un impacto sobre las condiciones de mercado, es decir, lleva a mayor competencia en el mercado? –
Un nivel mínimo de liberalización es necesario para obtener competencia en el mercado. Sin embargo, existen mercados liberalizados que no generan altos niveles de competencia (Chile es un ejemplo) y hay países que tienen políticas restrictivas pero que logran atraer muchos competidores (Argentina es un ejemplo). Habría que observar de más cerca el efecto de la oferta y la demanda sobre la competencia.
- 2) ¿La liberalización de las políticas económicas relacionadas al transporte aéreo tiene un impacto sobre la eficiencia de las líneas aéreas observadas?
- 3) ¿Un mercado más competitivo lleva a mayor eficiencia por parte de las líneas aéreas?
Nuestro estudio no ha demostrado de manera concluyente el impacto de la liberalización o de la competencia sobre la eficiencia de las líneas aéreas. Es posible que los motivos que más influyan la eficiencia sean relacionados con la cultura corporativa de las compañías, aunque según los controles y las leyes vigentes en cada país, podría haber un impacto del gobierno sobre las distintas empresas en su país.

- 4) ¿Esta eficiencia tiene un impacto sobre los precios, es decir una línea aérea más eficiente ofrece por lo general mejores precios?
- 5) ¿La competencia a nivel ruta tiene un impacto sobre los precios?
Si tenemos en cuenta que los precios más bajos son desde la Argentina, podríamos deducir que los índices de ocupación altos y la eficiencia de los costos tiende a bajar los precios, aunque habría que seguir con más profundidad estas pistas para llegar a una conclusión sólida. La competencia a nivel de las rutas parece dar indicaciones más claras en cuanto a su tendencia en bajar los precios.

En futuros estudios, sería interesante verificar con métodos cuantitativos las observaciones señaladas aquí e investigar más detenidamente cuales son las condiciones que generan más competencia en el mercado: el tamaño de la población, el poder adquisitivo de la población y su interés en viajar, las relaciones entre la industria del turismo y del transporte aéreo, la publicidad y otros mecanismos de marketing y su influencia sobre la percepción los consumidores potenciales y su probabilidad de elegir una línea aérea para un destino determinado, el rol de las alianzas globales, etc. En cuanto a la eficiencia, hay otros aspectos que podrían ser medidos, tales como la eficiencia de flota (utilización diaria de las aeronaves) o eficiencia del combustible (especialmente pertinente con la suba constante y exponencial de los precios de combustible en los últimos años). También sería interesante analizar con más detalle que aspectos de la eficiencia influyen más sobre los precios. Como lo hemos visto, la eficiencia financiera total tiene un impacto muy importante sobre la supervivencia de la línea aérea. Por lo tanto, un análisis detallado de los resultados de caja sería muy pertinente. También sería interesante analizar otros beneficios tales como la cantidad de frecuencias y la comodidad de los horarios para cada ruta. Si datos sobre precios fueran disponibles para el pasado, se podría también analizar la variación de los precios en el tiempo para ver como la privatización, la competencia, la presencia de acuerdos de Cielos Abiertos han impactado los precios.

Una de nuestras observaciones más importantes es sobre la estabilidad de dicha estructura, es decir que en el periodo observado (1995-2005), ha habido muy pocos cambios en las tendencias de pasajeros transportados en cada ruta. El flujo de pasajeros aumenta pero la popularidad de cada ruta en cada país se mantiene casi igual. Esta observación indica pistas para futuros estudios ya que no se sabe a esta altura si es la falta de demanda o la falta de oferta que genera dicha estabilidad.

El presente estudio tenía la ambición de clarificar la relación entre las políticas económicas, la estructura del mercado y los precios para pasajes aéreos en Argentina, Brasil y Chile. La literatura económica propone una relación clara e indiscutible entre la liberalización de los mercados y los beneficios para el consumidor. Los resultados del presente estudio nos permiten cuestionar las teorías más difundidas en el contexto sudamericano. Hemos demostrado que varias relaciones existen entre las políticas

económicas, la competitividad y los precios más que una sola relación directa entre la liberalización y los precios. La región sudamericana, que representa sólo el 5% del tráfico aéreo internacional no ha solicitado la atención de los academistas enfocados al estudio de la industria de la aviación. Esperamos entonces que el presente estudio pueda servir de punto de partida para una discusión entre la academia y los gobiernos sobre el futuro del transporte aéreo y las mejores formas de generar un clima de negocios oportuno a las líneas aéreas y condiciones de mercado favorables al consumidor sudamericano.



Anexo 1

Límites a la propiedad extranjera en el transporte aéreo, 2002

Pais	Límite	Notas
Argentina	49%	En el caso de Aerolíneas Argentinas, un grupo extranjero posee el 85% de las acciones
Australia	49%	No hay límites para las líneas aéreas puramente domésticas
Brazil	49,50%	Desde 1997, previamente a 20%
Canada	25% (con derecho de voto)	La autoridad aeronáutica puede conceder excepciones
Chile		No hay restricciones pero el lugar principal de negocios de la línea aérea tiene que ser en Chile
China	35% (25% con derecho de voto)	
República Checa	49%	
Miembros de la CE	menos de 50%	No se aplica a otros miembros de la Comunidad Europea
Japón	33,33%	
India	40%	Inversiones por parte de líneas aéreas extranjeras o inversores aeroportuarios no son permitidos desde el 1997
Kenia	49%	
República de Corea	menos de 50%	Desde 1998, previamente 20%
Malasia	45%	Desde 2000, previamente 30%
México	25% (con derecho de voto)	
Nueva Zelanda	49%	
Perú	70%	Desde 1997
Filipinas	40%	Todo los ejecutivos y miembros de la dirección y del management deben ser nacionales
Singapur		No hay restricciones
Tapei, China	33%	50% para las líneas cargueras desde el 1997
Turquía	49%	
Tailandia	49%	
Estados Unidos	49% (25% con derecho de voto)	Dos tercios de los miembros del directorio deben ser nacionales

Anexo 2

Acuerdos de Servicios Aéreos bilaterales firmados - disposiciones

Brasil

Una "x" indica que existen disposiciones sobre el elemento indicado.

Pais	Rutas	Capacidad	Frecuencia	Tarifas
Alemania	x	-	x	doble aprobación
Angola	x	x	x	doble aprobación
Argentina	-	-	x	país de origen
Aruba	x	-	x	país de origen
Australia	-	-	x	N/A
Austria	x	-	x	doble aprobación
Barbados	x	-	x	doble aprobación
Belgica	x	x	x	doble aprobación
Bolivia	x	x	x	doble aprobación
Cabo Verde	-	-	x	país de origen
Camerun	-	-	x	país de origen
Canada	-	-	x	doble aprobación
Chile	-	N/A	N/A	doble aprobación
China	x	-	x	doble aprobación
Colombia	x	x	x	doble aprobación
Corea del Sur	x	-	x	doble aprobación
Costa de Marfil	x	x	x	doble aprobación
Costa Rica	x	-	x	doble aprobación
Cuba	-	x	x	doble aprobación
Ecuador	x	-	x	país de origen
Egipto	x	-	x	país de origen
Emiratos Unidos de Arabia	x	-	x	país de origen
Espana	x	-	x	país de origen
Estados Unidos	x	-	x	país de origen
Francia	x	-	x	doble aprobación
Ghana	x	-	x	país de origen
Grecia	x	-	x	doble aprobación
Guiana	x	x	x	país de origen
Holanda	x	-	x	doble aprobación
Hong Kong	x	x	x	doble aprobación
Hungria	-	N/A	N/A	doble aprobación
India	-	x	x	doble aprobación
Inglaterra	-	-	x	país de origen
Iraq	x	x	x	doble aprobación
Israel	-	-	x	doble aprobación
Italia	x	x	x	doble aprobación
Jamaica	-	-	x	país de origen
Japon	x	-	x	doble aprobación
Jordania	x	N/A	N/A	doble aprobación
Kenia	x	x	x	N/A
Libano	x	-	x	doble aprobación
Luxemburgo	x	-	x	país de origen
Macau	-	-	x	doble aprobación
Malasia	x	x	x	doble aprobación
Marruecos	x	x	x	doble aprobación
Mexico	-	x	x	doble aprobación
Mozambique	x	x	x	N/A
Nigeria	x	-	x	doble aprobación
Nueva Zelanda	-	-	x	doble aprobación
Países Escandinavos	x	x	x	doble aprobación
Panamá	x	x	-	país de origen
Paraguay	-	-	x	país de origen
Peru	x	-	x	doble aprobación
Polonia	x	N/A	N/A	doble aprobación
Portugal	-	N/A	x	doble aprobación

Pais	Rutas	Capacidad	Frecuencia	Tarifas
Qatar	x	-	x	país de origen
Republica Dominicana	x	x	x	doble aprobación
Rusia	x	x	x	doble aprobación
Senegal	-	-	x	país de origen
Singapur	x	x	x	doble aprobación
Sudafrica	x	-	x	país de origen
Suiza	-	-	x	país de origen
Surinam	x	x	x	doble aprobación
Tailandia	x	x	x	doble aprobación
Tanzania	x	x	x	doble aprobación
Trinidad y Tobago	x	-	x	país de origen
Turquia	x	-	x	país de origen
Ucrania	x	N/A	x	doble aprobación
Uruguay	x	x	x	doble aprobación
Venezuela	x	x	x	país de origen

Argentina

Pais	Rutas	Capacidad	Frecuencia	Tarifas
China	-	x*	-	país de origen
Inglaterra	-	-	-	país de origen
Malasia	-	-	-	doble aprobación
Países Bajos	-	-	x	doble aprobación
Rusia	-	-	-	doble aprobación
Singapur	-	x*	-	doble aprobación

* el acuerdo provee el derecho a las autoridades de determinar límites sobre capacidad pero no los establece

Anexo 3

Estructura de mercado, Argentina, Brasil y Chile

Argentina

Vuelos internacionales	2005
Pax internacionales AR	1.819.754
Cantidad de líneas aéreas domésticas	2
Cantidad de líneas aéreas internacionales	26
Cantidad de líneas aéreas TOTAL	28
Pasajeros totales	7.015.932
% de AR en el mercado internacional	25,9%

fuelle: Comisión latinoamericana de aviación civil - <http://clacsec.lima.icao.int/>

Brasil

Vuelos internacionales	2005
Pax internacionales Varig	2.959.100
Cantidad de líneas aéreas domésticas	7
Cantidad de líneas aéreas internacionales	33
Cantidad de líneas aéreas TOTAL	40
Total internacional	5.697.982
% de RG en el mercado internacional	52%

fuelle: Agência Nacional de Aviação Civil - <http://www.anac.gov.br>

Chile

Vuelos internacionales	2005
Pax internacionales LAN	2.374.140
Cantidad de líneas aéreas domésticas	4
Cantidad de líneas aéreas internacionales	17
Cantidad de líneas aéreas	21
Pasajeros totales	4.024.834
% de LAN en el mercado internacional	59,0%

fuelle: Junta de Aeronáutica Civil - <http://www.jac-chile.cl>

**Anexo 4
Análisis de eficiencia**

Fuente											
Year	Airline	Empleados	Pax transportados	Pax * km transportados	Toneladas * km transportadas	Toneladas * km disponibles	Ganancias	Expensas	Resultados operativos	Ganancias netas	
1992	AR	7871	3.586.432	8.988.845	1.031.913	1.800.179	\$ 914.339,00	\$ 947.367,00	-\$ 33.028,00	-\$ 188.690,00	
1999	AR	5831	3.891.296	9.595.235	1.134.694	2.159.662	\$ 841.925,00	\$ 1.033.613,00	-\$ 191.688,00	-\$ 242.703,00	
2000	AR	5552	4.000.480	11.111.200	1.331.630	1.926.939			\$ -		
2001	AR	5006	1.815.435	4.351.123	494.865	1.052.256	\$ 357.112,00	\$ 657.443,00	-\$ 300.331,00	-\$ 392.405,00	
2002	AR	5194	2.691.135	6.813.037	678.153	1.451.029	\$ 393.965,00	\$ 533.359,00	-\$ 139.394,00	\$ 11.585,00	
2003	AR	5488	3.754.526	9.370.052	949.382	1.699.130	\$ 552.232,00	\$ 551.455,00	\$ 777,00	\$ 27.860,00	
2004	AR	5971	4.312.796	11.231.351	1.131.991	1.986.153	\$ 750.721,00	\$ 705.146,00	\$ 45.575,00	\$ 32.247,00	
2005	AR										
2006	AR	6155	3.551.004	10.621.422	1.086.940	1.818.227					
1992	LA	1979	921.778	2.273.124	465.214	795.594	\$ 309.388,00	\$ 300.769,00	\$ 8.619,00	\$ 1.174,00	
1999	LA	7407	2.029.831	7.419.711	2.017.829	2.901.112			\$ -		
2000	LA	7672	4.262.205	9.931.290	2.205.918	3.024.065	\$ 1.157.432,00	\$ 1.100.855,00	\$ 56.577,00	\$ 48.386,00	
2001	LA	9963	5.154.244	11.279.783	2.338.880	3.394.234	\$ 1.305.362,00	\$ 1.256.837,00	\$ 48.525,00	\$ 10.842,00	
2002	LA	10770	5.321.508	11.521.202	2.486.226	3.813.681	\$ 1.452.434,00	\$ 1.390.371,00	\$ 62.063,00	\$ 30.808,00	
2003	LA	11173	5.509.213	13.255.222	2.781.493	4.134.952	\$ 1.638.800,00	\$ 1.527.083,00	\$ 111.717,00	\$ 83.555,00	
2004	LA	13227	6.553.038	15.670.130	3.099.822	4.589.017	\$ 2.092.945,00	\$ 1.920.845,00	\$ 172.100,00	\$ 163.552,00	
2005	LA										
2006	LA	14624	8.854.379	20.221.599	3.828.944	5.843.896					
1992	RG	24479	6.013.853	16.552.614	2.521.176	4.785.680	\$ 2.052.184,00	\$ 2.169.965,00	-\$ 117.781,00	-\$ 331.717,00	
1999	RG	15852	10.309.412	23.273.414	3.210.154	5.712.436			\$ -		
2000	RG	16869	11.167.418	26.286.496	3.635.131	5.750.330			\$ -		
2001	RG	17260	10.744.487	25.777.385	3.578.272	6.153.213	\$ 2.240.851,00	\$ 2.309.071,00	-\$ 68.220,00	-\$ 687.155,00	
2002	RG	11731	10.030.401	26.037.022	3.632.703	5.945.336	\$ 2.045.667,00	\$ 2.030.573,00	\$ 15.094,00	-\$ 1.014.127,00	
2003	RG	12217	11.329.169	26.081.446	3.529.898	5.613.265	\$ 2.367.000,00	\$ 2.196.219,00	\$ 170.781,00	-\$ 536.480,00	
2004	RG	12961	13.179.550	27.854.967	3.835.943	5.988.955	\$ 2.800.606,00	\$ 2.645.452,00	\$ 155.154,00	-\$ 29.831,00	
2005	RG										
2006	RG	3689	5.676.403	12.770.548	2.044.785	3.121.050					

 Mejor rendimiento en el año

**Anexo 4
Análisis de eficiencia**

Análisis de eficiencia											
Year	Airline	Tonelada-km / empleado	Tonelada-km disponible / empleado	Índice de ocupación	Rendimiento / unidad	Costo / unidad	Pax transportados / internacional	Pasajes vendidos en el país	Pasajes vendidos en el extranjero	Ventas nacionales (%)	Ventas extranjeras (%)
1992	AR	131	229	63,6%	0,89	0,53	1.048.955	900.150	148.805,00	85,8%	14,2%
1999	AR	195	370	57,5%	0,74	0,48	1.458.898	875.851	583.047,00	60,0%	40,0%
2000	AR	240	347	64,4%			1.652.477	950.051	702.426,00	57,5%	42,5%
2001	AR	99	210	55,0%	0,72	0,62	669.119	446.884	222.235,00	66,8%	33,2%
2002	AR	131	279	62,8%	0,58	0,37	847.129	577.674	269.455,00	68,2%	31,8%
2003	AR	173	310	74,0%	0,58	0,32	907.779	723.965	183.814,00	79,8%	20,2%
2004	AR	190	333	75,5%	0,66	0,36	1.230.984	836.352	394.632,00	67,9%	32,1%
2005	AR						1.220.092	847.637	372.455,00	69,5%	30,5%
2006	AR	177	295	79,9%							
1992	LA	235	402	62,7%	0,67	0,38	248.662	151.412	97.250,00	60,9%	39,1%
1999	LA	272	392	65,0%			1.515.207	840.813	674.394,00	55,5%	34,2%
2000	LA	288	394	68,9%	0,52	0,36	1.547.009	816.401	730.608,00	52,8%	32,5%
2001	LA	235	341	66,7%	0,56	0,37	1.575.931	838.605	737.326,00	53,2%	35,0%
2002	LA	231	354	65,7%	0,58	0,36	1.512.717	766.122	746.595,00	50,6%	36,0%
2003	LA	249	370	69,7%	0,59	0,37	1.801.203	939.247	861.956,00	52,1%	22,2%
2004	LA	234	347	72,0%	0,68	0,42	2.028.794	966.984	1.061.810,00	47,7%	23,1%
2005	LA						2.610.386	1.091.498	1.518.888,00	41,8%	31,9%
2006	LA	262	400	74,1%							
1992	RG	103	196	61,7%	0,81	0,45	1.109.006	743.377	365.629,00	67,0%	33,0%
1999	RG	203	360	66,5%			1.940.427	1.299.160	641.267,00	67,0%	33,0%
2000	RG	215	341	72,7%			2.061.060	1.353.414	707.646,00	65,7%	34,3%
2001	RG	207	357	67,9%	0,63	0,38	2.175.377	1.462.686	712.691,00	67,2%	32,8%
2002	RG	310	507	68,6%	0,56	0,34	1.858.050	1.318.174	539.876,00	70,9%	29,1%
2003	RG	289	459	71,3%	0,67	0,39	1.942.122	1.302.874	639.248,00	67,1%	32,9%
2004	RG	296	462	73,0%	0,73	0,44	1.776.072	1.483.103	292.969,00	83,5%	16,5%
2005	RG						1.825.919	1.499.642	326.277,00	82,1%	17,9%
2006	RG	554	846	69,2%							

 Mejor rendimiento en el año

Anexo 5
Precios por ruta por línea aérea en marzo 2007

ORIGEN	DESTINO	PASAJEROS TOTAL	AEROLINEAS ARGENTINAS	LAN	VARIG	TAM	GOL	TAM MERCOSUR	LLOYD AEREO BOLIVIANO	AEROMEXICO	MEXICANA	GRUPO TACA	COPA	PLUNA	AVIANCA
BUE	SAO	435.734	\$ 131,45	\$ 79,00	\$ 249,02	\$ 197,99	\$ 129,59							\$ 333,00	
BUE	RIO	156.068	\$ 342,50	\$ 271,88	\$ 311,76	\$ 358,14	\$ 209,62								
BUE	SCL	549.925	\$ 155,90	\$ 124,10			\$ 121,20								
BUE	MAD	400.465	\$ 1.357,04	\$ 1.410,74											
BUE	POA	70.214	\$ 279,50		\$ 340,34	\$ 292,17	\$ 211,64								
BUE	MIA	156.674	\$ 916,15	\$ 739,00		\$ 1.021,37			\$ 749,20				\$ 842,65		
BUE	ROM	74.946	\$ 1.415,76	\$ 1.808,47											
BUE	MVD	204.376	\$ 160,75	\$ 553,10										\$ 161,65	
BUE	SRZ	29.879	\$ 263,45	\$ 468,44					\$ 306,50			\$ 518,60			
BUE	FLN	19.818	\$ 353,00				\$ 266,66								
BUE	BOG	49.747	\$ 620,45	\$ 864,20	\$ 952,04							\$ 566,90	\$ 652,45		\$ 656,48
BUE	JFK	78.502	\$ 1.073,65	\$ 876,48									\$ 895,15		
BUE	MEX	53.732	\$ 760,32	\$ 843,17					\$ 960,87		\$ 896,64		\$ 972,32		
BUE	LON	33.242	\$ 1.458,02	\$ 1.902,02			\$ 1.654,46								
BUE	PAR	75.573	\$ 1.349,69	\$ 1.642,40			\$ 1.592,82								
BUE	ASU	37.790	\$ 322,25	\$ 485,78			\$ 268,82	\$ 126,57	\$ 150,00						
BUE	SYD	17.297	\$ 1.430,51	\$ 1.432,64											
BUE	CAR	19.954	\$ 609,45	\$ 940,88	\$ 680,34				\$ 557,50			\$ 637,73	\$ 813,08		
BUE	LIM	128.308	\$ 316,25	\$ 276,00								\$ 301,55	\$ 519,95		
BUE	PAC	65.579							\$ 693,00			\$ 849,10	\$ 971,20		
BUE	DAL	52.423					\$ 1.810,56								
BUE	WAS	50.011					\$ 1.483,90								
BUE	FRA	48.118		\$ 1.805,38	\$ 1.243,50										
BUE	MIL	66.332		\$ 2.585,48			\$ 1.263,25								
BUE	ATL	53.654					\$ 1.557,73								
BUE	CHI	20.040					\$ 1.825,61								
BUE	HAV	12.939											\$ 987,95		
RIO	BUE	172.194	\$ 379,16	\$ 534,47	\$ 381,97	\$ 379,84									
RIO	PAR	144.639	\$ 1.026,22			\$ 1.308,99									
RIO	SCL	60.467	\$ 506,03	\$ 545,18		\$ 607,02									
RIO	FRA	87.165		\$ 3.014,23	\$ 1.243,50										
RIO	MIA	86.322	\$ 1.254,11	\$ 1.748,43		\$ 1.346,91							\$ 856,08		\$ 1.028,45
RIO	LON	22.540	\$ 1.088,14			\$ 1.435,86									
RIO	LIS	82.435													
RIO	MAD	67.371	\$ 980,18	\$ 2.623,56											
RIO	JFK	41.051	\$ 1.303,48	\$ 1.390,50									\$ 1.104,08		\$ 1.030,47
RIO	HOU	10.565		\$ 1.901,84											
SAO	BUE	464.879	\$ 341,64	\$ 305,55	\$ 344,12	\$ 348,51	\$ 299,68							\$ 442,67	
SAO	SCL	209.937	\$ 467,52	\$ 518,02		\$ 591,40	\$ 506,28								
SAO	PAR	194.984		\$ 1.456,25		\$ 1.308,99									
SAO	ASU	77.020	\$ 585,01	\$ 870,20		\$ 303,65	\$ 282,17	\$ 219,39							
SAO	MIA	321.434	\$ 1.244,24	\$ 1.056,45		\$ 1.346,91							\$ 856,08		\$ 1.009,31
SAO	JFK	143.202	\$ 1.293,60	\$ 1.489,03		\$ 1.048,82						\$ 1.048,58	\$ 1.084,08		\$ 1.011,33
SAO	MVD	79.062	\$ 387,55				\$ 287,17							\$ 335,35	
SAO	LIM	77.990	\$ 629,44	\$ 666,95		\$ 769,19	\$ 649,37					\$ 648,00	\$ 688,88		\$ 775,70

SAO	FRA	193.416			\$ 1.243,50														
SAO	MAD	164.130	\$ 990,05																
SAO	LIS	121.607		\$ 1.066,82															
SAO	LON	110.554	\$ 1.118,75	\$ 1.391,48		\$ 1.421,71													
SAO	JOA	67.087																	
SAO	PAC	60.173				\$ 1.101,57							\$ 1.029,10	\$ 822,00				\$ 957,59	
SAO	SRZ	59.093		\$ 1.151,50						\$ 354,70									
SAO	ZRH	52.338		\$ 1.066,23															
SAO	MIL	132.505				\$ 1.219,15													
SAO	CHI	119.892		\$ 1.417,70															
SAO	AMS	107.726		\$ 1.073,67															
SAO	MEX	104.314	\$ 865,46	\$ 966,98						\$ 1.147,10				\$ 1.014,15				\$ 1.403,41	
SAO	ATL	100.223		\$ 1.332,75		\$ 1.447,84													
SAO	HOU	64.602		\$ 1.905,72															
SAO	TOK	48.448		\$ 2.895,02															
SAO	ROM	20.808	\$ 1.298,13																
SAO	LAX	19.446		\$ 1.039,36		\$ 1.684,29													
SAO	YYZ	17.918		\$ 1.589,77															
SCL	BUE	474.027	\$ 141,28	\$ 122,50		\$ 187,12												\$ 416,80	
SCL	MAD	152.751	\$ 1.427,93	\$ 1.097,37															
SCL	RIO	66.578	\$ 383,12	\$ 200,83		\$ 206,69	\$ 187,12												
SCL	SAO	183.919	\$ 493,73	\$ 200,83		\$ 197,12													
SCL	MVD	51.022	\$ 281,56	\$ 289,86														\$ 257,42	
SCL	LIM	130.821	\$ 430,38	\$ 393,23									\$ 140,00	\$ 500,00				\$ 434,40	
SCL	MEX	74.506		\$ 1.016,22						\$ 1.012,11				\$ 946,27					
SCL	SYD	27.246	\$ 1.550,12	\$ 1.745,50															
SCL	MIA	117.853	\$ 1.767,97	\$ 1.111,43		\$ 1.182,76											\$ 1.043,20		
SCL	PAR	31.672		\$ 1.654,28															
SCL	AKL	24.283	\$ 1.369,10	\$ 1.484,74															
SCL	CAR	21.137	\$ 702,88	\$ 726,73									\$ 653,38	\$ 746,30				\$ 740,35	
SCL	BOG	28.286	\$ 763,22	\$ 706,09									\$ 524,00					\$ 763,22	
SCL	ASU	22.669	\$ 429,37	\$ 456,00		\$ 426,20	\$ 144,43	\$ 381,20											
SCL	MDZ	54.407	\$ 127,76	\$ 237,93															
SCL	DAL	47.055				\$ 1.429,88													
SCL	COR	44.202	\$ 127,76	\$ 278,21															
SCL	ATL	43.984																	
SCL	PAC	36.982											\$ 510,72					\$ 776,29	
SCL	LAX	36.856		\$ 1.304,46		\$ 1.595,95								\$ 1.242,20					
SCL	UIO	19.272		\$ 573,29									\$ 535,00					\$ 563,11	
SCL	HAV	18.981		\$ 1.066,93															
SCL	GYE	16.025		\$ 535,53															
SCL	LA PAZ	10.615		\$ 382,11						\$ 320,00									
SCL	JFK	24.010				\$ 1.197,77											\$ 1.114,20		
SCL	FRA	65.926		\$ 1.772,67															
SCL	YYZ	18.527		\$ 1.341,74															
SCL	CUN	13.889		\$ 940,02															

* Todos los precios son en USD

Cambio USD-CLP \$ 540,00
Cambio USD-BRL \$ 2,05
Cambio USD-MXN \$ 11,00
Cambio USD-ARS \$ 3,10

Leyenda

 Vuelo directo
 Código compartido
 Ruta "Cielos abiertos"

AMERICAN AIRLINES	UNITED AIRLINES	DELTA	CONTINENTAL	AIR CANADA	BRITISH AIRWAYS	IBERIA	AIR PLUS	LH	AIR FRANCE	ALITALIA	TAP	KLM	SWISS	JAPAN AIRLINES	SOUTH AFRICAN AIRWAYS
					\$ 413,50			\$ 308,94							
				\$ 209,77	\$ 331,25				\$ 263,61						
					\$ 1.463,03	\$ 1.267,84	\$ 1.573,73	\$ 1.540,61	\$ 1.418,48	\$ 1.039,00					
\$ 842,70	\$ 1.059,30	\$ 1.082,52													
						\$ 1.290,90		\$ 1.812,32	\$ 1.426,00	\$ 1.094,00					
\$ 895,30	\$ 909,10	\$ 976,97													
\$ 968,34	\$ 927,30														
					\$ 1.435,73	\$ 1.383,26			\$ 1.518,26	\$ 1.144,00					
					\$ 1.477,12	\$ 1.308,10		\$ 1.671,00	\$ 1.417,19	\$ 1.079,00					
\$ 1.088,80	\$ 1.147,30	\$ 1.352,81													
\$ 959,70	\$ 945,50	\$ 872,65													
					\$ 1.472,63	\$ 1.308,06		\$ 1.486,48	\$ 1.443,16	\$ 1.069,00					
						\$ 1.291,32		\$ 1.654,68	\$ 1.426,42						
\$ 1.079,30	\$ 1.148,40	\$ 1.376,55													
\$ 955,70	\$ 970,10	\$ 967,19													
					\$ 1.752,07	\$ 1.084,60			\$ 1.216,99			\$ 1.285,02			
					\$ 2.037,58	\$ 1.094,61									
\$ 1.201,10	\$ 1.342,20	\$ 1.327,85													
					\$ 1.322,93	\$ 1.159,27			\$ 1.280,50						
					\$ 1.807,75	\$ 1.067,21			\$ 1.273,48						
					\$ 1.723,03	\$ 1.094,61			\$ 1.123,20						
\$ 1.105,00	\$ 1.217,20	\$ 1.202,79													
					\$ 1.590,07	\$ 1.084,60		\$ 1.218,05	\$ 1.148,96			\$ 1.288,36	\$ 1.217,04		
\$ 1.167,72	\$ 1.306,20	\$ 1.260,81													
\$ 795,00	\$ 1.324,20	\$ 887,64												\$ 1.088,70	

					\$ 1.585,58	\$ 1.084,56		\$ 1.277,07	\$ 1.100,88		\$ 1.293,83	\$ 1.307,47	\$ 1.212,54		
						\$ 1.094,61		\$ 1.193,66	\$ 1.063,23		\$ 1.170,08		\$ 1.478,20		
					\$ 1.733,75	\$ 1.067,21		\$ 1.200,49	\$ 1.130,41		\$ 1.137,48		\$ 1.321,15		
					\$ 1.322,93	\$ 1.159,27			\$ 1.197,48		\$ 1.288,84				
\$ 1.196,00															\$ 2.328,84
						\$ 1.082,74		\$ 1.216,10			\$ 1.217,82		\$ 1.243,11		
					\$ 1.731,38			\$ 1.201,95	\$ 1.106,54		\$ 1.209,02		\$ 1.198,71		
\$ 1.138,00	\$ 1.344,20	\$ 1.334,85													
\$ 944,00	\$ 1.068,40	\$ 2.196,35				\$ 1.089,62		\$ 1.222,93			\$ 1.215,84		\$ 1.217,61		
\$ 1.222,10	\$ 1.456,20	\$ 1.148,27													
\$ 1.386,00	\$ 1.485,70	\$ 1.483,93	\$ 1.476,89												
															\$ 2.534,27
					\$ 167,43										
						\$ 959,36	\$ 1.353,21	\$ 1.701,65	\$ 1.571,62						
								\$ 564,39	\$ 247,87						
\$ 831,76		\$ 949,12													
\$ 1.143,20		\$ 1.307,43													
						\$ 1.712,53		\$ 1.726,38	\$ 1.706,45						
\$ 1.403,63		\$ 1.229,00													
\$ 1.280,20		\$ 1.319,49													
\$ 1.356,20		\$ 1.740,32													
\$ 1.226,00		\$ 1.295,87													
						\$ 1.789,92		\$ 1.649,64	\$ 1.710,94						
					\$ 1.227,67										

Anexo 6

Analisis de los precios

ORIGEN	DESTINO	PASAJEROS TOTALES	KM	\$/KM	CANTIDAD DE COMPETIDO- RES	CANTIDAD DE VUELOS DIRECTOS	% AEROLINEAS ARGENTINAS	% LAN	% VARIG
SAO	JFK	143202	7658	\$ 0,104	10	2	0,0%	0,0%	44,8%
BUE	SAO	435734	1722	\$ 0,046	8	6	16,9%	0,0%	0,0%
SAO	MIA	321434	6567	\$ 0,130	8	2	0,0%	0,0%	20,9%
RIO	MIA	86322	6711	\$ 0,128	8	1	0,0%	0,0%	9,0%
BUE	MIA	156674	7112	\$ 0,104	8	3	23,4%	0,0%	0,0%
SAO	MEX	104314	7428	\$ 0,117	8	0	0,0%	0,0%	50,9%
SAO	PAR	194984	9399	\$ 0,115	8	3	0,0%	0,0%	33,5%
SAO	FRA	193416	9789	\$ 0,111	8	1	0,0%	0,0%	42,5%
BUE	MAD	400465	10078	\$ 0,103	8	3	50,0%	0,0%	0,0%
BUE	PAR	75573	11093	\$ 0,097	8	2	16,0%	0,0%	0,0%
SAO	LIM	77990	3473	\$ 0,181	7	2	0,0%	0,0%	51,7%
SAO	LIS	121607	7229	\$ 0,148	7	1	0,0%	0,0%	45,4%
BUE	MEX	53732	7392	\$ 0,103	7	2	26,6%	0,0%	0,0%
RIO	JFK	41051	7724	\$ 0,133	7	0	0,0%	0,0%	18,8%
SAO	LON	110554	9454	\$ 0,118	7	1	0,0%	0,0%	60,8%
BUE	LON	33242	11130	\$ 0,103	7	2	18,5%	0,0%	0,0%
BUE	FRA	48118	11493	\$ 0,093	7	1	0,0%	0,0%	0,0%
BUE	SCL	549925	1126	\$ 0,108	6	5	22,5%	71,2%	0,0%
SAO	BUE	464879	1722	\$ 0,174	6	5	14,0%	0,0%	38,7%
BUE	BOG	49747	4686	\$ 0,121	6	2	33,9%	0,0%	0,0%
BUE	CAR	19954	5126	\$ 0,109	6	1	88,6%	0,0%	0,0%
SCL	MIA	117853	6671	\$ 0,156	6	1	4,4%	54,2%	0,0%
SAO	MAD	164130	8371	\$ 0,118	6	1	0,0%	0,0%	43,3%
BUE	JFK	78502	8528	\$ 0,103	6	2	28,4%	0,0%	0,0%
RIO	PAR	144639	9148	\$ 0,112	6	3	0,0%	0,0%	4,1%
SAO	MIL	132505	9498	\$ 0,117	6	0	0,0%	0,0%	45,6%
SCL	MAD	152751	10718	\$ 0,090	6	3	10,6%	44,0%	0,0%
BUE	ROM	74946	11148	\$ 0,098	6	2	56,9%	0,0%	0,0%
BUE	ASU	37790	1065	\$ 0,119	5	2	0,1%	0,0%	0,0%
SCL	BUE	474027	1126	\$ 0,109	5	3	18,9%	72,0%	0,0%

Anexo 6

Análisis de los precios

ORIGEN	DESTINO	PASAJEROS TOTALES	KM	\$/KM	CANTIDAD DE COMPETIDO- RES	CANTIDAD DE VUELOS DIRECTOS	% AEROLINEAS ARGENTINAS	% LAN	% VARIG
SAO	ASU	77020	1151	\$ 0,191	5	3	0,0%	0,0%	31,9%
SCL	ASU	22669	1560	\$ 0,093	5	1	0,0%	0,0%	0,0%
BUE	RIO	156068	1995	\$ 0,105	5	5	42,7%	0,0%	0,0%
SCL	LIM	130821	2480	\$ 0,056	5	2	0,0%	87,3%	0,1%
SCL	SAO	183919	2611	\$ 0,075	5	3	0,4%	17,9%	46,1%
SCL	CAR	21137	4923	\$ 0,133	5	1	0,4%	75,2%	0,0%
SAO	PAC	60173	5086	\$ 0,162	5	1	0,0%	0,0%	0,0%
SCL	MEX	74506	6612	\$ 0,126	5	2	0,0%	74,1%	0,0%
SAO	ATL	100223	7507	\$ 0,153	5	0	0,0%	0,0%	0,0%
SAO	HOU	64602	7870	\$ 0,176	5	0	0,0%	0,0%	0,0%
RIO	MAD	67371	8140	\$ 0,120	5	0	0,0%	0,0%	1,0%
SCL	LAX	36856	9000	\$ 0,138	5	1	0,0%	91,8%	0,0%
RIO	LON	22540	9247	\$ 0,118	5	1	0,0%	0,0%	22,3%
SAO	ZRH	52338	9602	\$ 0,111	5	1	0,0%	0,0%	0,0%
SAO	AMS	107726	9768	\$ 0,110	5	0	0,0%	0,0%	10,7%
BUE	MIL	66332	11215	\$ 0,113	5	0	0,0%	0,0%	0,0%
BUE	POA	70214	868	\$ 0,244	4	3	27,9%	0,0%	0,0%
BUE	SRZ	29879	1946	\$ 0,135	4	2	36,5%	0,0%	0,0%
RIO	BUE	172194	1995	\$ 0,190	4	3	34,2%	0,0%	47,4%
SAO	SCL	209937	2611	\$ 0,179	4	3	0,0%	15,3%	44,7%
SCL	RIO	66578	2931	\$ 0,064	4	3	6,8%	22,7%	25,1%
BUE	LIM	128308	3151	\$ 0,088	4	1	24,0%	49,0%	0,0%
SCL	BOG	28286	4267	\$ 0,123	4	1	0,1%	58,2%	0,0%
BUE	ATL	53654	8073	\$ 0,134	4	0	0,0%	0,0%	0,0%
SCL	JFK	24010	8250	\$ 0,135	4	0	3,1%	91,1%	0,0%
SAO	CHI	119892	8422	\$ 0,135	4	0	0,0%	0,0%	0,0%
BUE	WAS	50011	8426	\$ 0,104	4	1	0,0%	0,0%	0,0%
BUE	DAL	52423	8528	\$ 0,128	4	1	0,0%	0,0%	0,0%
BUE	CHI	20040	9043	\$ 0,106	4	0	0,0%	0,0%	0,0%
RIO	FRA	87165	9560	\$ 0,114	4	1	0,0%	0,0%	93,1%

Anexo 6

Análisis de los precios

ORIGEN	DESTINO	PASAJEROS TOTALES	KM	\$/KM	CANTIDAD DE COMPETIDO- RES	CANTIDAD DE VUELOS DIRECTOS	% AEROLINEAS ARGENTINAS	% LAN	% VARIG
SCL	PAR	31672	11674	\$ 0,142	4	1	0,8%	0,0%	0,0%
SCL	FRA	65926	12100	\$ 0,136	4	0	0,0%	24,6%	0,0%
BUE	MVD	204376	228	\$ 0,705	3	2	44,0%	0,0%	0,0%
SCL	MVD	51022	1354	\$ 0,190	3	2	2,5%	71,0%	0,0%
SAO	MVD	79062	1569	\$ 0,183	3	2	0,0%	0,0%	35,2%
RIO	SCL	60467	2931	\$ 0,173	3	2	0,0%	28,0%	20,8%
SCL	UIO	19272	3831	\$ 0,140	3	1	0,0%	94,6%	0,0%
BUE	PAC	65579	5343	\$ 0,130	3	1	0,0%	0,0%	0,0%
RIO	LIS	82435	7709	\$ 0,138	3	0	0,0%	0,0%	16,4%
SCL	DAL	47055	7881	\$ 0,156	3	1	0,0%	0,0%	0,0%
SCL	MDZ	54407	196	\$ 0,652	2	1	0,0%	99,9%	0,0%
SCL	COR	44202	657	\$ 0,194	2	1	0,0%	100,0%	0,0%
BUE	FLN	19818	1236	\$ 0,216	2	2	35,9%	0,0%	0,0%
SAO	SRZ	59093	1844	\$ 0,192	2	1	0,0%	0,0%	37,0%
SCL	LA PAZ	10615	1911	\$ 0,167	2	1	0,0%	67,9%	0,0%
SCL	PAC	36982	4817	\$ 0,106	2	1	0,0%	0,0%	0,0%
SCL	ATL	43984	7605	\$ 0,168	2	1	0,0%	0,0%	0,0%
SCL	YYZ	18527	8630	\$ 0,142	2	0	0,0%	0,0%	0,0%
SCL	AKL	24283	9640	\$ 0,142	2	1	0,5%	99,5%	0,0%
SAO	LAX	19446	9912	\$ 0,105	2	0	0,0%	0,0%	100,0%
SCL	SYD	27246	11322	\$ 0,137	2	1	10,0%	90,0%	0,0%
BUE	SYD	17297	11759	\$ 0,122	2	1	100,0%	0,0%	0,0%
SAO	TOK	48448	15962	\$ 0,159	2	0	0,0%	0,0%	31,6%
SCL	GYE	16025	4084	\$ 0,131	1	1	0,0%	86,4%	0,3%
SCL	CUN	13889	6304	\$ 0,149	1	0	0,0%	100,0%	0,0%
SCL	HAV	18981	6407	\$ 0,167	1	1	0,0%	71,4%	0,0%
BUE	HAV	12939	6902	\$ 0,143	1	0	0,0%	0,0%	0,0%
SAO	JOA	67087	7434	\$ 0,313	1	1	0,0%	0,0%	0,0%
RIO	HOU	10565	8054	\$ 0,236	1	0	0,0%	0,0%	0,0%
SAO	YYZ	17918	8188	\$ 0,194	1	0	0,0%	0,0%	0,0%

Anexo 6
Análisis de los precios

ORIGEN	DESTINO	PASAJEROS TOTALES	KM	\$/KM	CANTIDAD DE COMPETIDO- RES	CANTIDAD DE VUELOS DIRECTOS	% AEROLINEAS ARGENTINAS	% LAN	% VARIG
SAO	ROM	20808	9427	\$ 0,138	1	0	0,0%	0,0%	0,0%

Leyenda

	Rutas con origchange rate CLP
	Rutas con origchange rate BRL
	Rutas con origchange rate MXN
	Exchange rate ARS
	Exchange rate EURO

PIB per capita ARG	\$ 5.458,00	PIB per ca
PIB per capita CHI	\$ 8.864,00	PIB per c
PIB per capita BRA	\$ 5.717,00	PIB per ca

PRESENCIA DE UNA COMPAÑÍA LOCAL (SI/NO)	COMPAÑÍA LOCAL TIENE VUELO MÁS BARATO (SI/NO)	RUTA OPEN SKIES	% DEL PIB PER CAPITA MENSUAL	% DEL SUELDO PROMEDIO MENSUAL
yes	no	no	167%	278%
yes	no	no	17%	12%
yes	no	no	180%	299%
yes	no	no	180%	299%
yes	no	yes	162%	110%
no	no	no	182%	330%
yes	no	no	228%	379%
yes	no	no	228%	379%
yes	no	no	228%	155%
yes	no	no	237%	161%
yes	no	no	132%	227%
no	no	no	224%	373%
yes	yes	no	167%	126%
no	no	no	216%	360%
yes	no	no	235%	405%
yes	no	no	252%	171%
no	no	no	235%	160%
yes	no	no	27%	18%
yes	yes	no	63%	105%
yes	no	no	125%	85%
yes	no	no	123%	83%
yes	no	yes	141%	229%
no	no	no	208%	372%
yes	no	yes	193%	131%
yes	no	no	215%	379%
yes	no	no	232%	387%
yes	no	no	130%	210%
yes	no	no	241%	163%
yes	no	no	28%	19%
yes	yes	no	17%	27%

PRESENCIA DE UNA COMPAÑÍA LOCAL (SI/NO)	COMPAÑÍA LOCAL TIENE VUELO MÁS BARATO (SI/NO)	RUTA OPEN SKIES	% DEL PIB PER CAPITA MENSUAL	% DEL SUELDO PROMEDIO MENSUAL
yes	no	no	46%	77%
yes	no	no	20%	32%
yes	no	no	46%	31%
yes	no	no	19%	31%
yes	no	no	27%	43%
yes	no	no	88%	143%
yes	no	no	173%	287%
yes	no	no	113%	182%
yes	no	no	241%	401%
no	no	no	291%	485%
no	no	no	206%	383%
yes	no	yes	168%	272%
yes	no	no	228%	405%
no	no	no	224%	373%
no	no	no	225%	375%
no	no	no	278%	189%
yes	no	no	47%	32%
yes	yes	no	58%	46%
yes	no	no	80%	133%
yes	no	no	98%	177%
yes	no	no	25%	41%
yes	no	no	61%	41%
yes	no	no	71%	115%
no	no	yes	237%	161%
no	no	yes	151%	244%
no	no	no	239%	398%
no	no	yes	192%	130%
no	no	yes	239%	163%
no	no	yes	210%	143%
yes	no	no	230%	383%

PRESENCIA DE UNA COMPAÑÍA LOCAL (SI/NO)	COMPAÑÍA LOCAL TIENE VUELO MÁS BARATO (SI/NO)	RUTA OPEN SKIES	% DEL PIB PER CAPITA MENSUAL	% DEL SUELDO PROMEDIO MENSUAL
yes	yes	no	224%	363%
yes	no	no	223%	362%
yes	yes	no	35%	24%
yes	no	no	35%	56%
yes	yes	no	60%	100%
yes	no	no	106%	191%
yes	no	no	72%	117%
no	no	no	152%	103%
no	no	no	224%	373%
no	no	yes	166%	270%
yes	no	no	17%	43%
yes	no	no	17%	61%
yes	no	no	59%	40%
no	no	no	74%	124%
yes	no	no	43%	70%
no	no	no	69%	112%
no	no	yes	173%	281%
yes	no	no	166%	269%
yes	no	no	185%	326%
yes	no	no	218%	363%
yes	no	no	210%	383%
yes	yes	no	315%	214%
no	no	no	532%	886%
yes	yes	no	72%	117%
yes	yes	no	127%	206%
yes	yes	no	144%	234%
no	no	no	217%	147%
no	no	no	489%	814%
no	no	no	399%	665%
no	no	no	334%	556%

PRESENCIA DE UNA COMPAÑÍA LOCAL (SI/NO)	COMPAÑÍA LOCAL TIENE VUELO MÁS BARATO (SI/NO)	RUTA OPEN SKIES	% DEL PIB PER CAPITA MENSUAL	% DEL SUELDO PROMEDIO MENSUAL
no	no	no	272%	3296%

Capital (mensual) ARG	\$ 454,83	Sueldo promedio mensual ARG	\$ 670,00
Capital (mensual) CHI	\$ 738,67	Sueldo promedio mensual CHI	\$ 456,00
Capital (mensual) BRA	\$ 476,42	Sueldo promedio mensual BRA	\$ 286,00

Anexo 7: Cantidad de pasajeros internacionales transportados desde la Argentina - 1995-2005

		1995	1996	1997	1998	1999	2000
1	BUE SANTIAGO	279.774	314.159	353.429	344.794	419.315	408.731
2	BUE SAO PAULO	235.077	305.245	404.808	426.822	396.849	407.153
3	BUE MADRID	166.953	164.771	171.215	213.278	235.127	307.085
4	BUE MONTEVIDEO	290.007	306.553	327.899	313.000	290.088	295.570
5	BUE MIAMI	324.659	339.595	351.531	338.563	315.318	343.160
6	BUE RIO DE JANEIRO	118.397	136.700	155.080	167.552	164.547	180.758
7	BUE LIMA	44.496	50.038	58.409	64.842	37.526	35.271
8	BUE NEW YORK	97.615	108.854	130.160	148.480	139.325	153.938
9	BUE PARIS	41.201	44.683	49.721	41.366	55.190	51.061
10	BUE ROMA	57.982	72.464	83.575	73.703	43.156	83.181
11	BUE PORTO ALEGRE	67.575	73.068	70.827	73.981	60.233	48.515
12	BUE MILAN		1.197	-	15.536	36.812	36.169
13	BUE PANAMA			1.501	1.618	1.550	36.169
14	BUE PUNTA DEL ESTE	84.210	77.646	87.935	95.075	94.198	95.599
15	MDZ SANTIAGO						
16	BUE MEXICO	11.737		6.625	14.208	18.570	10.105
17	BUE ATLANTA	-	-	-	-	-	-
18	BUE DALLAS	-	-	-	-	-	-
19	BUE WASHINGTON	-	-	-	-	-	-
20	BUE BOGOTA	30.079	28.282	30.567	29.785	39.762	40.815
21	BUE FRANKFURT	39.296	40.268	42.846	46.795	55.104	66.976
22	BUE ASUNCION	65.256	68.401	75.594	76.873	74.715	69.317
23	BUE LONDRES	47.043	52.819	55.078	61.174	70.856	61.135
24	BUE SANTA CRUZ	11.804	12.887	20.469	28.687	27.035	32.334
25	BUE ZURICH	11.274	11.108	15.250	21.406	21.451	23.077
26	BUE CHICAGO		-	-	23.559	46.644	43.153
27	BUE CANCUN	6.173	11.138	26.499	25.048	18.706	53.849
28	BUE PUNTA CANA	1.757	14.115	13.452	31.899	28.779	36.643
29	BUE CARACAS	34.228	42.117	19.075	20.141	22.223	
30	BUE AMSTERDAM	19.528	20.995	25.527	25.749	22.655	
31	BUE FLORIANOPOLIS	39.158	54.918	51.851	51.819		
32	BUE LOS ANGELES	24.361	21.573				
33	BUE LA HABANA	20.006	20.525				

2001	2002	2003	2004	2005
361.032	406.568	477.223	447.074	549.925
385.880	271.295	370.637	409.533	435.734
262.806	245.571	299.101	371.435	400.465
258.385	198.370	194.404	234.901	204.376
253.841	193.269	204.590	178.359	156.674
153.282	100.973	143.510	139.962	156.068
18.693	31.941	37.720	40.331	128.308
101.318	83.532	71.488	71.934	78.502
70.482	46.588	70.505	73.703	75.573
55.615	75.072	68.913	67.254	74.946
45.064	30.662	43.043	42.235	70.214
36.060	34.574	46.365	53.652	66.332
32.114	26.939	33.234	34.637	65.579
88.522	60.670	56.254	77.168	65.428
	4.173	1.875	-	54.894
34.310	2.940	7.460	31.938	53.732
-	33.049	-	-	53.654
	-	2.900	23.868	52.423
-	6.970	45.990	44.741	50.011
38.691	31.165	41.977	42.906	49.747
71.535	62.827	41.415	64.595	48.118
48.981	43.951	42.384	42.754	37.790
54.073	35.903	31.855	38.422	33.242
31.718	28.966	35.664	34.947	29.879
26.083	23.354	27.774		-
38.259				20.040
				2.688
				674
				19.954
				-
				19.818
				-
				12.939

Anexo 8: Cantidad de competidores desde la Argentina - 1995-2005

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	BUE SANTIAGO	10	10	10	9	8	7	5	7	6	6	5
2	BUE SAO PAULO	7	6	8	6	9	8	6	4	6	5	5
3	BUE MADRID	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4
4	BUE MONTEVIDEO	5	4	4	5	5	5	6	6	6	6	5
5	BUE MIAMI	8	7	6	5	4	4	4	4	5	4	3
6	BUE RIO DE JANEIRO	6	5	5	4	7	4	5	3	4	4	4
7	BUE LIMA	2	3	3	3	1	2	2	1	1	1	4
8	BUE NEW YORK	5	5	5	4	4	3	2	3	2	2	2
9	BUE PARIS	3	3	2	2	2	1	1	2	2	2	2
10	BUE ROMA	3	3	2	2	2	2	1	2	2	2	2
11	BUE PORTO ALEGRE	4	4	4	5	4	2	3	2	2	3	3
12	BUE MILAN	1	1		1	1	1	1	1	1	2	1
13	BUE PANAMA			1	1	2	2	2	2	2	2	2
14	BUE PUNTA DEL ESTE	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	1
15	MDZ SANTIAGO								1	1		1
16	BUE MEXICO	3	3	2	3	3	1	1	1	1	2	3
17	BUE ATLANTA								1			1
18	BUE DALLAS									1	1	1
19	BUE WASHINGTON								2	1	2	1
20	BUE BOGOTA	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3
21	BUE FRANKFURT	3	3	2	1	1	1	1	1	1	1	2
22	BUE ASUNCION	2	2	3	2	2	2	1	2	2	1	1
23	BUE LONDRES	3	3	2	2	1	1	1	2	2	2	2
24	BUE SANTA CRUZ	2	2	3	3	3	2	2	2	4	4	4
25	BUE ZURICH	3	3	2	1	1	1	1	1	1		
26	BUE CHICAGO				1	1	1	1				
27	BUE CANCUN	1	2	2	3	4	4		2			
28	BUE PUNTA CANA	1	2	2	2	1	2					
29	BUE CARACAS	2	3	2	2	2						
30	BUE AMSTERDAM	2	3	3	1	1	1					
31	BUE FLORIANOPOLIS	4	4	3	3							
32	BUE LOS ANGELES	2	2	1								
33	BUE LA HABANA	2	1									

Anexo 9: Cantidad de pasajeros internacionales transportados por Aerolíneas Argentinas - 1995-2005

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	BUE SANTIAGO	68.525	90.752	101.294	109.157	81.477	74.533	40.733	81.295	108.228	126.534	123.462
2	BUE SAO PAULO	63.517	92.375	99.954	98.199	66.984	66.926	23.944	44.135	70.957	74.711	73.841
3	BUE MADRID	74.339	77.909	80.507	126.451	121.046	141.293	62.482	106.627	124.992	181.316	200.136
4	BUE MONTEVIDEO	148.971	182.495	170.248	162.417	142.585	132.396	82.380	83.920	82.563	84.017	89.840
5	BUE MIAMI	85.150	81.176	89.760	99.069	115.939	116.771	40.311	36.144	40.581	40.375	36.712
6	BUE RIO DE JANEIRO	38.692	48.795	52.678	67.013	69.584	84.168	35.911	48.555	64.379	71.780	66.718
7	BUE LIMA	11.566	13.969	16.291	26.727	33.774	35.223	18.611	31.583	37.720	40.309	30.776
8	BUE NEW YORK	36.675	37.473	40.756	48.693	45.285	54.976	14.663	23.715	32.233	24.148	22.295
9	BUE PARIS	11.106	15.811	16.123	2.939	7.484	28	-	4.449	16.010	17.832	12.082
10	BUE ROMA	23.710	27.190	29.234	9.368	8.523	34.415	8.349	41.568	41.136	40.566	42.632
11	BUE PORTO ALEGRE	8.525	1.144	749	1.812	5.281	9.104	4.783	4.366	18.935	21.761	19.568
12	BUE MILAN	-	-	-	-	-	92	-	-	589	951	-
13	BUE PANAMA	881	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14	BUE PUNTA DEL ESTE	47.860	42.053	49.052	41.149	38.817	39.468	30.619	14.084	10.629	14.746	12.986
15	MDZ SANTIAGO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16	BUE MEXICO	9.686	2.121	1.390	8.430	15.075	6.192	-	-	-	-	14.279
17	BUE ATLANTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
18	BUE DALLAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19	BUE WASHINGTON	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20	BUE BOGOTA	7.970	8.253	10.395	8.760	8.210	3.592	-	-	-	4.904	16.850
21	BUE FRANKFURT	8.422	8.730	5.867	1.158	-	-	-	-	-	-	-
22	BUE ASUNCION	44.470	44.589	38.597	29.654	27.017	20.546	4.533	-	-	52	48
23	BUE LONDRES	4.216	6.254	6.350	1.269	-	-	-	2.028	7.444	8.841	6.140
24	BUE SANTA CRUZ	4.691	4.005	8.970	15.264	15.440	23.463	19.076	12.560	13.957	14.460	10.900
25	BUE ZURICH	1.576	1.687	1.359	250	-	-	-	-	-	-	-
26	BUE CHICAGO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
27	BUE CANCUN	5.559	6.770	12.606	15.886	12.242	12.376	3.941	-	-	-	-
28	BUE PUNTA CANA	-	4.575	3.759	14.060	2.299	13.801	4.866	-	-	-	-
29	BUE CARACAS	-	-	14.575	17.967	20.595	24.329	13.916	20.751	14.546	18.360	17.684
30	BUE AMSTERDAM	-	359	883	137	-	-	-	-	-	-	-
31	BUE FLORIANOPOLIS	9.171	2.484	3.522	1.753	2.814	17.485	14.170	3.679	6.861	8.750	7.118
32	BUE LOS ANGELES	23.361	20.181	12.907	-	-	6.981	7.350	-	-	-	-
33	BUE LA HABANA	2.523	-	-	4.228	766	-	-	-	-	222	-

Anexo 10: Cantidad de pasajeros internacionales transportados desde Chile - 1995-2005

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	SANTIAGO BUENOS AIRES		302277	351146	386013	403569	390562	340526	376909	459280	448200	474027
2	SANTIAGO SAO PAULO		63709	77306	73517	75762	97450	102685	109109	133448	147909	183919
3	SANTIAGO MADRID		53057	60098	77123	77767	100634	126912	121066	123951	139259	152751
4	SANTIAGO LIMA		61180	74539	87276	119429	130306	120325	117103	113951	109703	130821
5	SANTIAGO MIAMI		144508	148989	148531	165796	162013	157187	129189	113172	114090	117853
6	SANTIAGO MEXICO		31692	47127	54959	53593	55774	52923	56775	79342	75272	74506
7	SANTIAGO RIO DE JANEIRO		23627	33043	27162	28556	36022	40636	43027	54603	50664	66578
8	SANTIAGO FRANKFURT		28243	36840	42718	44792	52077	53915	67745	50331	60480	65926
9	SANTIAGO MENDOZA		44795	64853	60120	56125	57390	48317	34756	41564	48140	54407
10	SANTIAGO MONTEVIDEO		35100	39474	38859	31876	29675	32914	32529	43395	47559	51022
11	SANTIAGO DALLAS		10021	35094	36098	37763	44702	40566	40121	39552	43295	47055
12	SANTIAGO CORDOBA		721	1677	11252	42792	39071	47979	27320	31100	36244	44202
13	SANTIAGO ATLANTA							27521	39141	48817	44544	43984
14	SANTIAGO PANAMA		2778	6263	7239	10258	14623	22054	20644	30684	35086	36982
15	SANTIAGO LOS ANGELES		23296	29245	34601	39383	43704	35073	32029	31728	34924	36856
16	SANTIAGO BOGOTA		17713	18788	18549	19213	21598	20859	19066	24855	24707	28286
17	SANTIAGO PARIS		14112	16725	14375	18569	21688	30441	34567	37054	30739	31672
18	SANTIAGO SYDNEY		2268	2074	2339	5218		2058	10157	21071	23083	27246
19	SANTIAGO AUKLAND		1493	2411	2355	3489		804	8592	16624	17253	24283
20	SANTIAGO CARACAS		15785	17551	18106	17469	16493	19099	14959	15506	19887	21137
21	SANTIAGO QUITO		8411	11899	11841	9121	11270	21549	28195	27953	22536	19272
22	SANTIAGO TORONTO		5168	2842	1181	1473			815	523	14116	18527
23	SANTIAGO GUAYALQUIL		9463	11788	12135	11565	13920	15125	20069	20378	16713	16025
24	SANTIAGO LA HABANA		11548	16247	13871	15116	15990	19537				18981
25	SANTIAGO ZURICH		3258	4796	5108	13152	13576					0
26	SANTIAGO LA PAZ		13844	14204	13278	12831	12949					10615
27	SANTIAGO CANCUN		11756	17239	15607	18068	11189					13889
28	SANTIAGO ASUNCION		24398	25804	18440	13614						22669
29	SANTIAGO LONDRES		23355	25804	26252	27439						0
30	SANTIAGO NEW YORK		28879	30822	51895	74910						24010
31	SANTIAGO AMSTERDAM		18138	18376	18782							0

Anexo 11: Cantidad de competidores desde Chile - 1995-2005

			1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	SANTIAGO	BUENOS AIRES		9	10	10	8	7	5	7	6	7	5
2	SANTIAGO	SAO PAULO		4	6	4	6	4	4	4	6	6	5
3	SANTIAGO	MADRID		6	5	5	5	4	4	3	4	4	4
4	SANTIAGO	LIMA		5	4	6	4	3	3	4	4	4	4
5	SANTIAGO	MIAMI		8	9	10	8	7	6	7	5	5	4
6	SANTIAGO	MEXICO		4	8	10	7	5	5	5	4	4	4
7	SANTIAGO	RIO DE JANEIRO		6	5	3	3	2	3	4	4	5	5
8	SANTIAGO	FRANKFURT		4	6	5	4	3	2	4	2	2	2
9	SANTIAGO	MENDOZA		2	2	2	2	2	1	2	2	1	1
10	SANTIAGO	MONTEVIDEO		2	3	2	3	3	3	3	3	3	3
11	SANTIAGO	DALLAS		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
12	SANTIAGO	CORDOBA		1	1	2	1	1	1	2	2	1	1
13	SANTIAGO	ATLANTA							1	1	1	1	1
14	SANTIAGO	PANAMA		3	6	4	2	2	3	3	3	3	2
15	SANTIAGO	LOS ANGELES		7	7	5	5	4	3	3	1	2	3
16	SANTIAGO	BOGOTA		3	5	5	2	2	2	2	2	3	3
17	SANTIAGO	PARIS		4	5	3	3	2	1	1	2	3	1
18	SANTIAGO	SYDNEY		1	1	1	3			1	2	2	2
19	SANTIAGO	AUKLAND		2	3	4	3			1	2	2	1
20	SANTIAGO	CARACAS		6	6	5	4	3	4	4	4	4	3
21	SANTIAGO	QUITO		4	4	3	3	4	3	4	3	3	3
22	SANTIAGO	TORONTO		2	2	4	2			1	1	1	1
23	SANTIAGO	GUAYALQUIL		4	5	4	3	3	3	3	2	3	3
24	SANTIAGO	LA HABANA		5	4	4	4	4	3				
25	SANTIAGO	ZURICH		2	3	2	2	1					
26	SANTIAGO	LA PAZ		2	2	2	2	2					
27	SANTIAGO	CANCUN		3	4	4	2	3					
28	SANTIAGO	ASUNCION		4	4	4	3	1					
29	SANTIAGO	LONDRES		4	5	4	3						
30	SANTIAGO	NEW YORK		6	7	6	7						
31	SANTIAGO	AMSTERDAM		1	3	2							

Anexo 12: Cantidad de pasajeros internacionales transportados por LAN - 1995-2005

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	SANTIAGO BUENOS AIRES		135612	207948	239700	252411	240926	232448	243096	323200	314926	341337
2	SANTIAGO SAO PAULO		17377	34012	38291	37839	34750	33934	14679	24517	29602	32968
3	SANTIAGO MADRID		19340	25821	31961	28034	37951	56366	50361	52752	61545	67245
4	SANTIAGO LIMA		29245	33493	49357	94305	108194	93795	91443	83598	75574	114158
5	SANTIAGO MIAMI		40224	58236	55132	75291	64857	63050	52605	58774	61749	63868
6	SANTIAGO MEXICO		22243	34276	28151	29831	30701	33254	34451	52390	53621	55232
7	SANTIAGO RIO DE JANEIRO		6163	13317	16743	16709	18844	21380	5426	10754	13181	15081
8	SANTIAGO FRANKFURT		8482	10800	12073	14312	13930	11984	9818	11747	14373	16216
9	SANTIAGO MENDOZA		18435	46033	50736	46711	45298	47980	31583	38477	46779	54337
10	SANTIAGO MONTEVIDEO		16428	27369	25798	18277	17487	19429	22604	27401	30636	36219
11	SANTIAGO DALLAS		0	0	134	37	0	0	0	0	0	0
12	SANTIAGO CORDOBA		0	0	10899	42792	39071	46260	26667	30960	36244	44202
13	SANTIAGO ATLANTA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
14	SANTIAGO PANAMA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
15	SANTIAGO LOS ANGELES		16004	23670	28710	33153	35597	28921	2	31650	33940	33821
16	SANTIAGO BOGOTA		5532	8371	8475	7209	8363	11523	28777	16036	16035	16454
17	SANTIAGO PARIS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
18	SANTIAGO SYDNEY		0	0	445	2382	0	0	8400	18901	19504	24531
19	SANTIAGO AUKLAND		947	1200	6290	1828	0	0	8178	15767	16864	24173
20	SANTIAGO CARACAS		9091	10831	12056	12976	12464	13519	9985	11471	13954	15899
21	SANTIAGO QUITO		0	0	0	0	648	11384	21989	23888	17679	18228
22	SANTIAGO TORONTO		0	0	283	878	0	0	0	0	0	0
23	SANTIAGO GUAYALQUIL		1751	4423	5066	6577	9164	9720	17338	18112	14189	13852
24	SANTIAGO LA HABANA		203	0	61	4334	4389	0	0	10237	11550	13550
25	SANTIAGO ZURICH		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
26	SANTIAGO LA PAZ		7235	7707	8062	8766	10163	10170	9597	7506	7347	7204
27	SANTIAGO CANCUN		4515	8452	8834	15946	13732	0	11848	13661	16757	13889
28	SANTIAGO ASUNCION		2822	8706	6290	7236	0	0	0	0	0	0
29	SANTIAGO LONDRES		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
30	SANTIAGO NEW YORK		15907	20508	21237	23383	24068	33905	19843	20991	22228	21877
31	SANTIAGO AMSTERDAM		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Anexo 13: Cantidad de pasajeros internacionales transportados desde Brasil - 1995-2005

		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	SAO PAOLO	BUENOS AIRES	221762			379359	355694	375258	346331	261034	256444	422663	464879
2	SAO PAOLO	MIAMI	219908			310518	338716	318746	277876	270163	265393	286781	321434
3	SAO PAOLO	SANTIAGO	53223			85707	85511	98746	104388	107630	107630	133055	209937
4	SAO PAOLO	PARIS	39229			106807	114573	170404	184447	179925	179630	230794	194984
5	SAO PAOLO	FRANKFURT	74061			121539	23578	146778	155201	160701	155031	173469	193416
6	RIO DE JANEIRO	BUENOS AIRES	140675			151055	165959	184304	154366	100021	100021	157537	172194
7	SAO PAOLO	MADRID	32749			97311	107923	141310	104388	107630	144800	152678	164130
8	RIO DE JANEIRO	PARIS	53872			46911		77501	93217	115743	115743	123564	144639
9	SAO PAOLO	NEW YORK	157075			208820	207569		123271	116078	111398	129316	143202
10	SAO PAOLO	MILAN	10658			23096	62702	62891	73424	102517	102517	126507	132505
11	SAO PAOLO	LISBOA	32390			45385	60708	79741	85252	100943	100943	135403	121607
12	SAO PAOLO	CHICAGO				48821	52463		59527	61257	61257	56954	119892
13	SAO PAOLO	LONDRES	39649			74958	71808	91330	84830	80138	76618	88864	110554
14	SAO PAOLO	AMSTERDAM	16685			30490		26690	58969	67095	61335	88554	107726
15	SAO PAOLO	MEXICO				19396		31010	40250	47531	47531	97849	104314
16	SAO PAOLO	ATLANTA	15101			56304	43801		45642	51994	51944	60676	100223
17	RIO DE JANEIRO	FRANKFURT	36609			54884	62313	60142	46724	45976	45976	105518	193416
18	RIO DE JANEIRO	MIAMI	140675			142536	132450	134757	115168	113374	112739	89185	86322
19	RIO DE JANEIRO	LISBOA	31966			30007	43608	67461	49647	49764	28567	77487	82435
20	SAO PAOLO	MONTEVIDEO	63966			100864	101358	90041	94657	75038	70628	77069	79062
21	SAO PAOLO	LIMA				34005		22983	40573	42818	41648	67504	77990
22	SAO PAOLO	ASUNCION	68250				60532		56019	51781	51781	64021	77020
23	RIO DE JANEIRO	MADRID	81723			55532	60197	50733	44517	39365	39365	68979	67371
24	SAO PAOLO	HOUSTON							21265	47060	47060	56612	64602
25	RIO DE JANEIRO	SANTIAGO	21017			23036	32868	40591	42446	42079	42079	58149	60467
26	SAO PAOLO	PANAMA	39229					6647	15370	18545	18545	37698	60173
27	SAO PAOLO	ZURICH	27610			45315	47670		40312	43517	43517	52375	52338
28	SAO PAOLO	JOANESBURG				6059		21159				57936	67087
29	SAO PAOLO	DALLAS					47720		55896	51558	47778	56851	0
30	SAO PAOLO	TORONTO	25896			31792	35114		20419		8350	51007	17918
31	SAO PAOLO	TOKIO	57458			64600	59197	68509	56667	53927	50174	48322	48448
32	SAO PAOLO	LOS ANGELES	37372			72989	67876	44962	51885		30144		19446
33	SAO PAOLO	NAGOYA	14106			14063	24621	39682	36505		29994		0
34	RIO DE JANEIRO	LONDRES					71808	54382	37569	43203			22540
35	RIO DE JANEIRO	ATLANTA				42975				32205			0
36	RIO DE JANEIRO	HOUSTON								31713			10565
37	RIO DE JANEIRO	ROMA						43387	43048				0
38	SAO PAOLO	ROMA	35337			69736		28749					20808
39	SAO PAOLO	ORLANDO	25779				36618						0
40	SAO PAOLO	SANTA CRUZ	25119			44204	48011						59093
41	RIO DE JANEIRO	NEW YORK	46509			129667							41051

Anexo 14: Cantidad de competidores desde Brasil - 1995-2005

		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	SAO PAOLO BUENOS AIRES	6				6	7	7	7	4	5	4	6
2	SAO PAOLO MIAMI	6				5	6	6	5	6	4	4	3
3	SAO PAOLO SANTIAGO	5				2	4	4	3	4	3	4	5
4	SAO PAOLO PARIS	3				2	3	4	3	2	3	2	3
5	SAO PAOLO FRANKFURT	4				4	4	4	2	2	2	2	2
6	RIO DE JANEIRO BUENOS AIRES	6				3	5	5	5	3	2	3	4
7	SAO PAOLO MADRID	4				4	5	5	2	2	2	2	2
8	RIO DE JANEIRO PARIS	2				2	3	3	3	3	3	2	1
9	SAO PAOLO NEW YORK	4				6	5		4	3	3	3	3
10	SAO PAOLO MILAN	1				1	2	2	2	2	2	2	2
11	SAO PAOLO LISBOA	2				2	3	3	3	2	2	2	2
12	SAO PAOLO CHICAGO	1				1	1		1	1	1	1	2
13	SAO PAOLO LONDRES	2				3	2	2	2	2	2	2	2
14	SAO PAOLO AMSTERDAM	2				3	1	1	1	1	1	2	2
15	SAO PAOLO MEXICO					1		2	2	1	1	2	2
16	SAO PAOLO ATLANTA	1				2	1		1	1	1	1	1
17	RIO DE JANEIRO FRANKFURT	2				3	3	3	2	2	1	2	1
18	RIO DE JANEIRO MIAMI	5				5	5	5	2	3	3	2	1
19	RIO DE JANEIRO LISBOA	2				2	3	2	2	2	1	1	2
20	SAO PAOLO MONTEVIDEO	4				4	2	2	2	1	1	1	2
21	SAO PAOLO LIMA					3		1	2	2	2	2	1
22	SAO PAOLO ASUNCION	2					3		4	3	3	3	3
23	RIO DE JANEIRO MADRID	3				4	5	4	3	3	2	2	2
24	SAO PAOLO HOUSTON								1	1	1	1	
25	RIO DE JANEIRO SANTIAGO	3				2	2	3	3	3	3	3	3
26	SAO PAOLO PANAMA							1	1	1		1	1
27	SAO PAOLO ZURICH	3				3	3	2	1	1	1	1	2
28	SAO PAOLO JOANESBURG					1		1		1		1	
29	SAO PAOLO DALLAS						1		1	1	1	1	
30	SAO PAOLO TORONTO	1				2	2	2	1	1		1	
31	SAO PAOLO TOKIO	2				2	2	2	2	2	2	2	
32	SAO PAOLO LOS ANGELES	3				4	4		3	1	1		
33	SAO PAOLO NAGOYA	1				1	2	2	2	2	2		
34	RIO DE JANEIRO LONDRES							2	1	2	2		
35	RIO DE JANEIRO ATLANTA								1	1			
36	RIO DE JANEIRO HOUSTON									1			
37	RIO DE JANEIRO ROMA						2	2	2				
38	SAO PAOLO ROMA	3				2							
39	SAO PAOLO ORLANDO	1											
40	SAO PAOLO SANTA CRUZ	2				2							
41	RIO DE JANEIRO NEW YORK	3				5							

Anexo 15: Cantidad de pasajeros internacionales transportados por VARIG - 1995-2005

		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	SAO PAOLO	BUENOS AIRES	112133			165319	182020	217441	212226	139598	139598	178809	179980
2	SAO PAOLO	MIAMI	56361			53519	64820	69488	68949	66191	66191	43400	67119
3	SAO PAOLO	SANTIAGO	30917			39807	32435	53923	59239	62843	62843	64892	93772
4	SAO PAOLO	PARIS	15210			52860	46804	69342	68151	61868	61868	72164	65402
5	SAO PAOLO	FRANKFURT	37926			55259	60700	66683	73347	81052	75382	84715	82180
6	RIO DE JANEIRO	BUENOS AIRES	73985			75596	62526	76472	85327	43166	43166	81283	81675
7	SAO PAOLO	MADRID	7640			36027	37955	41760	63447	78332	78332	65709	71085
8	RIO DE JANEIRO	PARIS	37403			22503	19865	28596	21879	27471	27471	72164	5973
9	SAO PAOLO	NEW YORK	48815			63931	52557	0	49717	61896	57216	56442	64106
10	SAO PAOLO	MILAN	10658			18057	31830	27907	30717	57043	57043	59832	60432
11	SAO PAOLO	LISBOA	7252			11781	18812	19042	31663	39139	39139	59734	55205
12	SAO PAOLO	CHICAGO	0			0	0	0	0	0	0	0	0
13	SAO PAOLO	LONDRES	13310			28042	33145	43053	52801	48418	44908	17062	67187
14	SAO PAOLO	AMSTERDAM	4093			6221	0	0	0	2608	2608	0	11503
15	SAO PAOLO	MEXICO	10802			17559	17126	17776	16890	25676	25676	55776	53065
16	SAO PAOLO	ATLANTA	15101			23743	7916	0	0	0	0	0	0
17	RIO DE JANEIRO	FRANKFURT	17205			27074	27538	24322	22480	45682	0	76786	81131
18	RIO DE JANEIRO	MIAMI	48225			33181	30335	37356	27245	17429	17429	14781	7747
19	RIO DE JANEIRO	LISBOA	13989			8262	15025	27032	14750	8912	8912	5040	13548
20	SAO PAOLO	MONTEVIDEO	37799			16049	0	0	5779	0	0	7748	27813
21	SAO PAOLO	LIMA	7082			15083	19161	22983	23771	27538	27538	38821	40310
22	SAO PAOLO	ASUNCION	33985			30336	24364	28156	28866	25240	25240	21610	24566
23	RIO DE JANEIRO	MADRID	40876			14307	14514	13300	6009	3899	3899	7625	688
24	SAO PAOLO	HOUSTON	0			0	0	0	0	0	0	0	0
25	RIO DE JANEIRO	SANTIAGO	10437			2969	10663	16289	14947	13731	13731	64892	12590
26	SAO PAOLO	PANAMA	0			0	0	0	0	0	0	0	0
27	SAO PAOLO	ZURICH	14865			17124	3693	0	0	0	0	0	0
28	SAO PAOLO	JOANESBURG	8365			6059	3365	0	0	0	0	10162	0
29	SAO PAOLO	DALLAS	0			0	0	0	0	0	0	0	0
30	SAO PAOLO	TORONTO	0			0	0	0	0	0	0	0	0
31	SAO PAOLO	TOKIO	26799			32447	28843	30079	26068	22501	21061	18232	15323
32	SAO PAOLO	LOS ANGELES	19185			18505	20652	0	35713	29034	29034	23537	19446
33	SAO PAOLO	NAGOYA	14106			14063	18265	25381	23882	21377	21377	629	0
34	RIO DE JANEIRO	LONDRES	10047			12762	16461	18111	8142	16509	16509	17062	5030
35	RIO DE JANEIRO	ATLANTA	5955			3831	0	0	0	0	0	238	0
36	RIO DE JANEIRO	HOUSTON	0			0	0	0	0	0	0	0	0
37	RIO DE JANEIRO	ROMA	7906			9164	10421	8026	15944	2103	2103	0	0
38	SAO PAOLO	ROMA	12111			15494	12648	11045	4222	1056	1056	0	0
39	SAO PAOLO	ORLANDO	0			3371	74	1361	241	0	0	0	0
40	SAO PAOLO	SANTA CRUZ	15400			16821	19299	19363	14951	18235	18235	17327	21857
41	RIO DE JANEIRO	NEW YORK	34048			39381	20501	0	14728	13707	13707	9499	7704

Anexo 16: Cantidad de empleados por línea aérea por año

AÑO	AEROLINEA	PILOTOS	ING. DE VUELO	AZAFATAS	MANTENIMIENTO	VENTAS Y CHECK IN	RAMPA	OTROS	TOTAL	% CAMBIO
1992	AR	503	152	1294	1657	1592	1758	915	7871	-6,8
1999	AR	511	79	1260	1303	1105	917	656	5831	8,3%
2000	AR	497	75	1308	1288	1048	759	577	5552	-4,8%
2001	AR	455	70	1145	1158	900	652	626	5066	-9,8
2002	AR	442	69	1172	1331	761	660	759	5194	3,8
2003	AR	421	68	1221	1458	783	672	865	5488	5,7
2004	AR	452	68	1405	1432	870	867	877	5971	8,8
2005	AR									
2006	AR	493	55	1334	1591	988	882	812	6155	0,6
1992	LA	185	18	396	402	181	467	3609	1016	0,3
1999	LA	559	0	1161	1170	1126	2186	1205	7407	7,1
2000	LA	581	0	1161	1383	1191	2049	1307	7672	3,6
2001	LA	639	0	1440	1351	1319	2891	2323	9963	7,1
2002	LA	667	0	1520	1371	1738	3032	2442	10770	8,1
2003	LA	717	0	1448	1383	1845	3294	2486	11173	3,7
2004	LA	876	0	1910	1525	2235	4196	2485	13227	18,4
2005	LA									
2006	LA	1029	0	2043	1892	1906	4826	2928	14624	-4,0
1992	RG	1339	328	4019	4754	3690	3506	6843	24479	-6,7
1999	RG	1256	70	2942	3884	3002	3031	1667	15852	-12
2000	RG	1386	78	3571	3979	3145	3061	1649	16869	6,4
2001	RG	1390	84	3428	4271	3316	3353	1418	17323	2,7
2002	RG	1404	99	2579	319	2592	3034	1704	11731	-32,3
2003	RG	1332	44	3150	58	2335	3621	1677	12217	4,1
2004	RG	1448	52	3547	56	2408	3509	1941	12961	6,1
2005	RG									
2006	RG	386	0	1051	52	487	846	867	3689	-67,03

Bibliografía

- Abeyratne, Ruwantissa I.R. Strategic Alliances of Airlines and Their Consequences. *Journal of Air Transportation World Wide*, Vol. 5, No. 2, 2000, p. 55-71.
- Antoniou, Andreas. The Air Transportation Policy of Small States: Meeting the Challenges of Globalization. *Journal of Air Transportation Worldwide*, Vol. 6, No. 1, 2001, p. 65-92.
- A.T.A.G. The Economic and Social Benefits of Air Transport, 2005, p. 1-32.
- A.T.A.G. The Economic and Social Benefits of Air Transport, 2008, p. 1-28.
- Baaj, M. Hadi, The Civil Aviation Sector in Lebanon – Part I Institutional Reform, *Journal of Air Transportation*, Vol. 7, No. 1, 2002, pp. 27-46.
- Backx, Mattijs, Michael Carney y Eric Gedajlovic, Public, private and mixed ownership modes and the performance of international airlines, *Journal of Air Transport Management*, Volume 8, Issue 4, July 2002, Pages 213-220.
- Blair, Margaret M. The Economics of Post-September 11: Financial Aid to Airlines. *Indiana Law Review*, Vol. 35, No. 1, 2002, p. 1-29.
- Bosch, Antonio & José García-Montalvo, Free and Non-Discriminatory Access to Airports: A Proposal for Latin America, Inter-American Development Bank, Department of Sustainable Development, May 2003, p.1-33
- Bourgés Capurro, Juan Carlos. Desarrollo de una nueva línea aerocomercial en Argentina para vuelos no-regulares, regionales y de cabotaje a destinos específicamente turísticos. Tesis para Maestría en evaluación de proyectos para la UCEMA-ITBA, Buenos Aires, Argentina, mayo 2005, p. 1-32.
- Button, Kenneth, & Samantha Taylor, *International Air Transportation and Economic Development*, 1-22.
- Busse, Matthias. Tariffs, Transport Costs and the WTO Doha Round: the Case of Developing Countries. p. 1-21.
- Chand, Satish, An Assessment of the Proposal for a Pacific Economic and Political Community, *Pacific Economic Bulletin*, Vol. 18, No. 2, November 2003, pp. 117-124.
- Chanda, Rupa. GATS and its Implications for Developing Countries: Key Issues and Concerns. United Nations. DESA Discussion Paper No. 25, November 2002, p. 1-25.
- Comisión Económica de América Latina y el Caribe, *Panorama Social de América Latina*, 2006, Capítulo 2: Evolución del empleo asalariado en América Latina y tendencias recientes de la ocupación, p.1-33
- Elek, Andrew, Christopher Hindley, Paul Hooper & Tony Warren, *Open Skies, Open Clubs and Open Regionalism: Some New Issues for Asia Pacific Economic Cooperation*, 1998, 1-18.
- Evans, Phillip. Recent Developments in Trade and Competition Issues in the Services Sector: A Review of Practices in Travel and Tourism. United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD Series on Issues in Competition Law and Policy, New York and Geneva, 1999, 1-67.

- Findlay, Christopher & Andrea Goldstein. Liberalization and Foreign Direct Investment in Asian Transport Systems: the Case of Aviation. *Asian Development Review*, Vol. 21, No. 1, 2004, p. 37-65.
- Gönenç, Rauf & Giuseppe Nicoletti. Regulation, Market Structure and Performance in Air Passenger Transportation. *OECD Economic Studies*, No. 32, 2001/1, p. 183-227.
- Guasch, J. Luis & Robert W. Hahn. The Costs and Benefits of Regulation: Some Implications for Developing Countries. *World Bank World Development Report 1997*, p. 1-35.
- Haanappel, Peter P.C. International Aviation Framework and Implications for Canadian Policy, Research conducted for the Canada Transportation Act Review, 2001, p. 1-31.
- I.A.T.A. Government Affairs, External Relations Division, "Liberalisation of Air Transport and the GATS", IATA Discussion Paper, October 1999, p. 1-13.
- I.A.T.A. World Air Transport Statistics, 1992, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2007.
- I.C.A.O. presented by I.A.T.A. "Advancing the Liberalisation of Ownership and Control" Assembly 35th Session, Economic Commission, A35-WP/64, 2004, p. 1-5.
- I.C.A.O. presented by the Secretariat, Consolidated Conclusions, Model Clauses, Recommendations and Declaration, ATConf/5, 2003, p. 1-22
- I.C.A.O. presented by the Secretariat, Worldwide Air Transport Conference: Challenges and Opportunities of Liberalization. Montreal, 24-29 March 2003, ATConf/5-WP/7, p. 1-10.
- Mashayekhi, Mina. GATS 2000 Negotiations. Options for Developing Countries. South Center T.R.A.D.E. Working Papers, No. 9, Dec. 2000, p. 1-55.
- Mattoo, Aaditya. Shaping Future Rules for Trade in Services: Lessons from the GATS. World Bank, Development Research Group, June 2000, p. 1-33.
- Mattoo, Aaditya. Shaping Future GATS Rules for Trade in Services. Policy Research Working Paper No. 2596, World Bank, Development Research Group, April 2001, p. 1-33.
- Micco Alejandro & Tomás Serebrisky, Infrastructure, Competition Regimes, and Air Transport Costs: Cross Country Evidence, Inter-American Development Bank, Research Department, Research Paper No. 510, July 2004, p. 1-38.
- Miller, Bruno & John-Paul Clark. The Hidden Value of Air Transportation Infrastructure. *Tecnological Forecasting and Social Change*, 2003, p. 1-39.
- Morrell, Peter. Air Transport Liberalization in Europe: the Progress so Far. *Journal of Air Transportation World Wide*, Vol. 3, No. 1, 1998, p. 42-61.
- Nikomborirak Deunden & Sherrey M. Stephenson. Liberalization of Trade in Services: East Asia the Western Hemisphere. *Regional Trading Arrangements: Stock take and Next Steps*. Trade Policy Forum, 2001, p. 1-27.
- Singh, J.P. Quest for Aviation Growth. 1-18.
- Staniland, Martin. Transatlantic Air Transport: Routes to Liberalization. *Center for West European Studies*. European Policy Paper, No. 6, 1999, p. 1-38.

- Stober, Andrew. Who Soars in Open Skies? A Review of the Antitrust Immunity, and International Market Deregulation on Global Alliances, Consumers and Policy Makers. *Journal of Air Transport*, Vol. 8, No. 1, 2003, p. 111-133.
- Toh, Rex S. Toward an International Open Skies Regime: Advances, Impediments, and Impacts. *Journal of Air Transportation World Wide*, Vol. 3, No. 1, 1998, p. 61-71.
- U.N.C.T.A.D. "Air Transport Services: the Positive Agenda for Developing Countries", April 1999, p. 1-28.
- U.N.C.T.A.D. "International Trade in Tourism-Related Services: Issues and Options for Developing Countries", April 1998, p. 1-18.
- Valdés, Ivan. Políticas de competencia y acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe: aprendiendo de la experiencia internacional. Naciones Unidas, CEPAL, Serie Comercio Internacional, No. 51, agosto 2005, p. 1-61.
- Ventura-Dias Vivianne, María José Acosta, José Elías Durán Lima, Mikio Kuwayama & José Carlos Mattos, Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional, Naciones Unidas, CEPAL, Serie Comercio Internacional, No. 46, diciembre 2003, p. 1-47.
- Wang, Zhi H & Michael Evans, The Impact of Market Liberalization on the Formation of Airline Alliances, *Journal of Air Transportation*, Vol. 7, No. 2, 2002, p. 25-52.
- Wang, Zhi H & Michael Evans, Strategic Classification and Examination of the Current Airline Alliances Activities. *Journal of Air Transportation*, Vol. 7, No. 3, 2002, p. 73-101.
- Wojahn, Oliver W., Bargaining for Open Skies. *Journal of Air Transportation World Wide*, Vol. 6, No. 1, 2001, p. 77-97.
- WTO, Council for Trade in Services, Background Note by the Secretariat, "Air Transport Services", S/C/W/59, Nov. 1998, p. 1-57.
- WTO, World Trade Report 2005, III Thematic Essays, B International Trade in Air Transport, p. 213-264.

Sitios web

- Agencia Nacional de Aviacao Civil, <http://www.anac.gov.br/anac/sri/acordosAereos.asp>
- Bureau of Transportation Statistics, <http://www.bts.gov/xml/atpi/src/index.xml>
- Comisión Latinoamericana de Aviación Civil, <http://clacsec.lima.icao.int/>
- Department of Justice, <http://www.usdoj.gov/atr/public/testimony/hhi.htm>
- Federal Aviation Authority, www.faa.gov
- Fondo Monetario Internacional, <http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>
- I.A.T.A, www.iata.org, Speech to Airports Council International by Giovanni Bisignani, IATA Director General and CEO, October 2002.
- InfoLeg, Información Legislativa, www.infoleg.gov.ar

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, www.indec.mecon.ar

International Labour Office, www.union-network.org, Think Tank on the Impact of the 11 September Events on Civil Aviation, International Labour Office, Geneva, October 2001.

Junta Aeronáutica Civil, <http://www.jac-chile.cl>

Organización Mundial del Comercio, http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2007_s/its07_toc_s.htm

Organización Mundial del Turismo, http://www.unwto.org/index_s.php

The Labor Research Association, www.laborresearch.org, Josh Meyer, The Labor Research Association, Labor and the Airline Crisis, 1-3, April 2003.

Transport Canada, www.tc.gc.ca News Release, Government of Canada Provides Direct Compensation to Airlines, October 2001

Tourism Futures International, <http://www.tourismfuturesintl.com/special%20reports/alliances.html>

Wikipedia, http://en.wikipedia.org/wiki/Herfindahl_index