

37-4-7

Sistema  
Económico  
Latinoamericano

Latin American  
Economic  
System

Sistema  
Económico  
Latino-Americano

Systeme  
Economique  
Latinoaméricain



Secretaría Permanente

EL TRANSPORTE AEREO EN AMERICA LATINA:  
ALGUNAS CONSIDERACIONES

EL TRANSPORTE AEREO EN AMERICA LATINA:  
ALGUNAS CONSIDERACIONES

Documento elaborado por el Consultor Eugenio Negre  
para la Secretaría Permanente del SELA  
Noviembre, 1991

## I N D I C E

	Página
1. Características de las empresas aéreas latinoamericanas	.....1
1.1. Situación de la industria del transporte aéreo a nivel mundial	.....1
1.1.1. Competitividad	.....1
1.1.2. Autofinanciamiento	.....2
1.2. Las líneas aéreas latinoamericanas	.....2
1.2.1. Dimensión de las actividades empresarias	.....3
1.2.2. Monoproducción	.....4
1.3. Política en materia aerocomercial de los estados de América Latina	.....5
1.3.1. Estados empresarios	.....5
1.3.2. Proteccionismo Comercial	.....5
2. Los servicios intralatinoamericanos	.....6
2.1. Características de la red intralatinoamericana	.....6
2.1.1. Area del Caribe	.....7
2.1.2. México e Istmo Centroamericano	.....7
2.1.3. El Grupo Andino	.....7
2.1.4. Cono Sur	.....8
2.1.5. Conexiones entre las áreas	.....9
2.1.6. Conexiones con Europa y Norte América	.....9
2.2. Disponibilidad de servicios en función de las necesidades regionales	.....10
2.2.1. Tráfico y oferta	.....10
2.2.2. Las necesidades políticas	.....11
2.3. Los mercados intralatinoamericanos y los mercados del exterior	.....11
2.4. Derechos que emanan de negociaciones bilaterales	.....12
2.5. Integración de la industria	.....13
2.5.1. Integración de los procesos productivos	.....13
2.5.2. Integración de la oferta y su comercialización	.....13
3. Pronósticos para el futuro	.....16
4. Recomendaciones	.....17
Anexos	.....19

## 1.- CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS AEREAS LATINOAMERICANAS

### 1.1.-SITUACION DE LA INDUSTRIA DEL TRANSPORTE AEREO A NIVEL MUNDIAL

La industria del transporte aéreo está pasando por una etapa de profundos cambios. A fin de analizar la situación de las empresas latinoamericanas, es necesario describirlos, aunque sea superficialmente.

#### 1.1.1.- Competitividad

Las líneas aéreas se han desarrollado en un contexto de baja competitividad. Sus esquemas de producción y comercialización respondían a pautas según las cuales no era necesario operar con costos mínimos o competir por mercados.

Los Estados tenían la atribución de definir el ámbito de acción de las empresas tanto en rutas internacionales como internas.

En los últimos quince años, la gravitación de los estados ha disminuido considerablemente debido a la implementación de políticas explícitas tendientes a la liberación de los mercados. De las tres variables básicas de los sistemas regulados, tarifas, oferta y entrada al mercado, en el ámbito internacional sólo mantienen vigencia las dos últimas y cada vez con menor peso debido a las fórmulas de flexibilización que tienden a generalizarse.

Las empresas han reformulado sus estructuras y técnicas de producción con el objetivo de reducir costos de explotación. Las medidas más importantes han sido:

- Modernización de flotas para reducir consumo de combustible y requerimientos de tripulaciones.

- Implementar redes radiales ("hub and spoke") que, además de ser más eficientes en el uso de los recursos, amplían la cantidad de pares de ciudades en los cuales pueden comercializar el transporte.

- Utilización de los aviones más adecuados para cada tramo de la ruta recurriéndose al quiebre de cargas o cambio de calibre ("change of gage").

Por otro lado se han desarrollado sistemas de reservas muy poderosos en cuanto a su capacidad de manejo de la información ofreciéndose los servicios de todas las empresas para cada par de ciudades pero, obviamente, dando preferencias a los propios. Su instalación en expendio de una región la convierten en, prácticamente, un mercado cautivo de la empresa que los opera.

Ambas estrategias son viables cuando están asociadas a grandes niveles de actividad lo que ha producido que, en esta industria, se manifiesten nuevamente las economías de escala.

Para neutralizar este efecto se han dado interesantes casos de integración de empresas para lograr, a nivel individual, mejores niveles de competitividad. Al respecto, cabe mencionar los proyectos Amadeus y Galileo, sistemas de reservas de varias empresas europeas, y los acuerdos para la comercialización conjunta de servicios de transporte complementarios ("code sharing"). Ello demuestra la inquietud de, aún las empresas más grandes del mundo, por consolidarse en sus mercados a través de los esfuerzos mancomunados.

#### 1.1.2.- Autofinanciamiento

Por otra parte, muchos estados consideran que el transporte aéreo nacional no es más una actividad que deba ser subsidiada. Esta situación agrega, a la búsqueda de competitividad, la necesidad de que la actividad sea autofinanciada y, consiguientemente, que los mercados explotados generen los recursos necesarios para cubrir sus costos. Al no existir objetivos macropolíticos en la gestión, las líneas aéreas tienden a concentrar la red operando en una menor cantidad de puntos a la vez que reducen costos que se consideraban importantes, el problema de "imagen".

Para no correr riesgos de continuar subsidiando a la actividad, los estados han encarado la privatización de sus líneas aéreas. En muchos casos han sido vendidas a capitales extranjeros a pesar de los tradicionales principios establecidos en el Convenio de Chicago y repetido en la gran mayoría de acuerdos bilaterales referidos al origen nacional de los inversionistas.

#### 1.2.- LAS LINEAS AEREAS LATINOAMERICANAS

América Latina cuenta, actualmente, con más de 50 líneas aéreas de cierta dimensión, además de otras 20 dedicadas a tráficos de corta distancia o de corredores de bajo volumen de tráfico. La cantidad no debería llamar la atención teniendo en cuenta la geografía de la región pero sí al analizar el transporte internacional.

A esta última actividad se dedican 40 de esas compañías, lo cual es demostrativo de la importancia de este tipo de tráfico en las posibilidades de la aviación comercial latinoamericana. Los corredores de tráfico de mayor importancia son los que unen puntos de la región con los aeropuertos de los Estados Unidos.

Este hecho ha marcado la estructura de las líneas aéreas latinoamericanas desde la década del 50 en la que se lanzaron a competir con las estadounidenses. En cada país surgía una o dos compañías destinadas a explotar esos interesantes mercados. Esto definió, desde el principio, una gran atomización de la oferta latinoamericana y una red de rutas que asemejaba un abanico con centro en Miami, principal puerta de entrada y salida de los Estados Unidos.

Posteriormente se desarrollaron rutas a Europa debido a los importantes contactos de Argentina, Brasil y Venezuela pero los volúmenes de tráfico no podían compararse con los del corredor continental. De hecho, a pesar de la evolución de los mercados, tan solo las líneas aéreas de los tres países mencionados han podido consolidar una red transatlántica de importancia.

### 1.2.1- Dimensión de las actividades empresarias

La atomización no fue un problema exclusivo de América Latina. El transporte aéreo no registraba importantes economías de escala y las actividades de pequeña magnitud eran perfectamente viables. Los cambios que se han manifestado en esta industria ha hecho aparecer y desaparecer gran cantidad de empresas pero se nota una tendencia, tenue al principio y fuerte en los últimos años, a la concentración.

La dimensión de la mayoría de las compañías no es la mínimamente adecuada para poder competir con las grandes empresas estadounidenses. Su estructura productiva y la limitada cantidad de mercados explotados las hacen muy vulnerables frente a las estrategias que se puedan implementar para su desplazamiento.

La flota existente contiene una gran cantidad de aeronaves que, por razones económicas o de restricciones operativas en las naciones del norte, no podrán continuar prestando servicios en un futuro muy cercano. Ello obligará a buscar su reemplazo en un mercado de aviones nuevos a través de los intermediarios financieros, única posibilidad de acceso a la tecnología moderna, a un alto costo. Por otro lado, las competidoras acceden a esa tecnología por medio de compras directas al fabricante con órdenes de gran cantidad de unidades, lo que les permite obtener importantes ventajas relativas.

Es imposible que una empresa latinoamericana encare, por si sola, la implementación de un moderno sistema de distribución comercial por las cuantiosas inversiones que ello exige. Para mantener su presencia en los mercados debe recurrir a los sistemas de las empresas más grandes lo que significa una fuerte desventaja para el llenado de sus vuelos.

La pequeña dimensión relativa de su red incide negativamente en el aprovechamiento de sus recursos técnicos y humanos. No se pueden lograr altas utilizaciones del material de vuelo, las estadías de las tripulaciones en las escalas implican altos costos de hotelería y viáticos y las instalaciones y plantel dedicados al mantenimiento de los aviones no pueden incorporar las estrategias de producción en línea para lo cual hay que recurrir a servicios externos. Por más que los salarios sean más bajos que en los países desarrollados, la baja productividad neutralizaría esa ventaja.

Estos tres factores tienden a demostrar la poca viabilidad económica de la gran mayoría de las empresas aerocomerciales latinoamericanas, tal como están diseñadas al presente, actuando en un medio de alta competitividad. Pero tampoco las posibilidades de expansión presentan una solución a este problema tal como lo están planteando algunas empresas intermedias de Europa.

En el Viejo Continente el proceso de liberación de los mercados tendrá plena vigencia a partir de 1992. Ello significa un desafío para algunas empresas de mediana dimensión relativa las cuales, para consolidarse en los mercados, han desarrollado una estrategia que consiste en la asociación lisa y llana con otras empresas el mundo, mediante la adquisición de paquetes accionarios. Por el contrario, en los Estados Unidos, la consolidación ha sido encarada a través de fusiones totales o adquisición de partes de líneas aéreas de la misma nacionalidad construyéndose un sistema más extenso bajo la misma conducción.

Hasta el presente, las líneas estadounidenses no han manifestado interés en cambiar esa estrategia asociándose con empresas extranjeras salvo en casos limitados en el cual todas las partes tienen una dimensión homogénea y un predominio absoluto en sus mercados.

La asociación con europeas no presenta soluciones para los principales mercados de las latinoamericanas, el de los Estados Unidos. Por otro lado, el interés de aquellas está limitado a las que presentan ventajas para permitir una consolidación en, las rutas del Viejo Continente y, así, quedar resguardadas frente a las acciones que puedan encarar los gigantes de ese origen.

### 1.2.2.- Monoproducción

La explotación comercial de las empresas de la región se limita al mercado de ventas del país de origen y, en menor medida, de ventas en el exterior hacia el país de origen (tráficos de tercera y cuarta libertad). En una proporción mucho menor se explotan tráfico entre países del exterior, ya sea en etapas de un servicio aéreo (quinta libertad) o como tránsitos a través del de origen (sexta libertad).

Si bien, desde el punto de vista político este esquema comercial ha sido considerado como el más adecuado, genera una fuerte dependencia de la actividad con respecto a las fluctuaciones económicas de la nación, su imagen en el exterior y sus atractivos turísticos.

Una tendencia mundial de los últimos 20 años ha sido la de diversificar mercados a fin de contrarrestar los efectos de las variaciones en los niveles de demanda en cada par de ciudades en particular. Ello fue especialmente notorio a partir de 1973 cuando la crisis del combustible y la recesión económica produjo una fuerte caída de la demanda en los principales corredores del mundo desarrollado y las empresas buscaron otros tráfico que sustituyeran a aquellos utilizando fuertes incentivos tarifarios para su desvío.

Dado que las quintas libertades son controlables por los gobiernos extranjeros, se extendió la operación "hub and spoke", utilizada desde la década del 50 para los servicios internos en los Estados Unidos. De esta manera se captaron tráfico a través de conexiones inmediatas en puntos que, a veces, representaban un recorrido un 50 por ciento mayor al de la del vuelo directo.

Este hecho transformó la concepción de la economía del transporte aéreo. Quedó demostrado que es más conveniente concentrar tráfico en menos rutas que explotarlos a través de la vía más directa pero de menor densidad, es decir que se aplica la ley de costos decrecientes a escala. Pero también se demostró que el tráfico es muy sensible a la tarifa aunque implique incomodidades como mayor cantidad de horas de vuelo y cambios de avión en la ruta.

Las líneas aéreas latinoamericanas no han podido diseñar redes radiales debido a que no poseían los derechos de tráfico adecuados para extender su red. La única excepción ha sido VARIG que, gracias a una política desarrollada por el Estado Brasileño de generar amplios derechos con los restantes estados sudamericanos, contó con el instrumento fundamental para poder establecer los servicios de conexión a su red de largo recorrido.

Esta es, también, la explicación a la subsistencia de tantas empresas en la región. Ninguna línea pudo competir abiertamente y llegar a desplazar a otra de las rutas al exterior debido a que no contaba con los permisos necesarios para establecer la oferta adecuada. Este equilibrio, que siempre fue visto como algo positivo, hoy en día es un serio inconveniente para que alguna empresa latinoamericana, de ninguna manera todas, pueda subsistir en el futuro, soportando los embates de líneas mucho más eficientes, agresivas y consolidadas en todos los mercados.

### 1.3.- POLITICA EN MATERIA AEROCOMERCIAL DE LOS ESTADOS DE AMERICA LATINA

Al analizar las decisiones de los Estados de la región referidas a este tema surge que tienen una característica común: la de haber apoyado la acción de las líneas aéreas demostrando el interés nacional a tener un sistema propio de transporte aéreo. Ese apoyo se ha manifestado de dos maneras distintas: cubriendo sus déficits de explotación y protegiendo a los transportadores locales de los excesos de la competencia.

#### 1.3.1.- Estados Empresarios

La aviación comercial surgió como una actividad de particulares con espíritu pionero pero en una gran proporción de los casos, ya fuera debido al fracaso económico o a la importancia estratégica de la actividad o ambas cosas a la vez, fue absorbida por el estado. Fueron muy pocos los casos en que se prefirió recurrir a un régimen de subsidios transitorios a fin de mantenerla en manos privadas.

En años recientes, muchos estados han cambiado sus puntos de vista sobre el particular, y han optado por la privatización de las empresas.

#### 1.3.2.- Proteccionismo Comercial

Algunos países de la región han mantenido una actitud de excesiva cautela con respecto a otros estados de la región y más flexibles en sus relaciones con Norteamérica y Europa. El resultado de esta actitud es la imposibilidad actual de desarrollar una densa red de servicios internos, de crear importantes centros de conexiones ("hubs") en la región, y de dar las mismas oportunidades competitivas a otra línea latinoamericana que a empresas extrarregionales.

En materia de frecuencias, los bajos niveles de tráfico existentes en los pares de ciudades de la región determinó que las frecuencias intercambiadas siempre fueran números pequeños. Sin embargo, se registran casos en que se concedieron cantidades mayores a países extrarregionales a pesar de que el tráfico era menor.

En cuanto a concesiones de mercados (pares de ciudades) estos bilaterales demuestran que lo que se negociaba eran oportunidades de explotación de tráficos extrarregionales y no el establecimiento de una red interna destinada a la generación de tráfico entre los países. El negociador del país ubicado al sur partía de la base que el transportador del otro país iba a explotar tráfico de sexta libertad hacia y desde Estados Unidos y/o Europa y, consiguientemente,



aspiraba a obtener las concesiones de quintas libertades necesarias para equilibrar mínimamente las oportunidades. Por el contrario, el otro negociador era reticente a dar concesiones de tráfico que pudieran afectar el negocio de las empresas de su país en sus mercados naturales.

El resultado práctico de esta situación ha sido el de facilitar el desarrollo de centros ubicados en países externos a la región como puntos de entrada, salida y de transporte interno de larga distancia, y de permitir la participación de empresas extrarregionales en tráficos que hubieran sido exclusivos de empresas latinoamericanas o distribuidos entre estas y las europeas. Es el caso concreto de Miami, en los Estados Unidos, que, gracias a la calidad y gran cantidad de vuelos entre esa ciudad y cada una de las metrópolis latinoamericanas y a la política comercial de las empresas estadounidenses, ofrece las mejores alternativas de viaje hacia muchos destinos.

## 2.- LOS SERVICIOS INTRALATINOAMERICANOS

La red interna de la región fue desarrollada por los transportadores estadounidenses y, posteriormente, los europeos, al establecer vuelos con etapas entre las capitales latinoamericanas, respondiendo a un esquema de rutas coherente con la ubicación geográfica de los puntos servidos. Si bien el interés radicaba en explotar los tráficos de largo recorrido, de hecho establecieron un denso sistema de vuelos intralatinoamericanos que llegó a absorber la mayor parte de la escasa demanda existente.

Las líneas aéreas latinoamericanas explotaron tramos internos en la medida que fueran interesantes para generar tráficos hacia Estados Unidos y Europa. Tan solo en el Cono Sur y en Centroamérica se fue consolidando una red regional debido a la existencia de tráficos locales de cierto volumen y a la posibilidad de explotarlos con los mismos equipos utilizados en sus servicios de cabotaje.

Esta situación de absoluto desinterés por la explotación de mercados intralatinoamericanos por parte de los transportadores de la región se percibe aún hoy y sigue siendo provocada por la diferencia entre los niveles de tráfico en los corredores de Estados Unidos y Europa con respecto a los internos (ver cuadro 2). Los únicos corredores en los que se ha desarrollado son aquellos en los que existen posibilidades de absorber tráficos de largo recorrido hacia el exterior y en los que los países se han intercambiado los correspondientes derechos de tráfico. Sin embargo, esta no es la situación general debido a la reticencia a conceder permisos o a la dificultad para encontrar fórmulas de equilibrio.

Consiguientemente, más allá de la debilidad propia de estos mercados para soportar una adecuada red de servicios aéreos, la reticencia a intercambiar la explotación de los tráficos mayor interés ha actuado como el principal factor en contra del desarrollo de los vuelos comerciales entre las ciudades latinoamericanas.

### 2.1. CARACTERISTICAS DE LA RED INTRALATINOAMERICANA

Para describir la red interna de la región se recurre a su división en cuatro áreas, formándose los siguientes grupos:

- Caribe
- México y Centroamérica
- Grupo Andino
- Cono Sur

También se describirán las características de la red que une a dichas áreas entre sí.

#### 2.1.1.- Area del Caribe

El desarrollo turístico y la clara política de los gobiernos de facilitar esta actividad ha significado un aporte fundamental para el crecimiento del transporte aéreo interno. Las conexiones entre los países son muy frecuentes.

No tiene "hubs" internos que predominen sobre los demás y las empresas de la región concentran su accionar en el tráfico de tercera y cuarta libertades hacia el exterior. El "hub" de mayor importancia es extrarregional y está ubicado en San Juan de Puerto Rico.

#### 2.1.2.- México e Itsmo Centroamericano

El tráfico interno de esta área ha sido el principal factor de desarrollo de la red aerocomercial. Esta está constituida por una sola ruta que va de Ciudad de México a Panamá, pasando por las cinco capitales centroamericanas e incorporando, también, a Mérida (México) y San Pedro Sula (Honduras). Belize también está integrada como escala en los servicios hacia los Estados Unidos.

Los servicios internos son ofrecidos en forma exclusiva por empresas de la región. Las líneas aéreas estadounidenses, que operaban una densa red, fueron gradualmente transfiriendo su actividad a Miami.

Tampoco en ella existen "hubs" predominantes. Si bien la Ciudad de México registra volúmenes importantísimos de tráfico, no constituye un centro de conexiones hacia el exterior, rol que, evidentemente, cumple Miami. Al respecto, es importante destacar que, de otorgar el Gobierno Mexicano, permisos de quinta libertad hacia los Estados Unidos, Ciudad de México se podría transformar en una gran puerta de entrada y salida al área desde una gran porción del territorio de Estados Unidos.

Panamá tuvo una situación muy particular hasta la década del 70 como punto de transbordos de tráficos hacia y desde sudamérica pero también fue sustituido por Miami. En este caso particular, la pérdida de posición no se ha debido a factores de política aerocomercial (Panamá siempre ha mantenido una actitud de apertura) sino a la evolución propia de las pautas operativas de la actividad, al tenderse a los vuelos sin escalas intermedias.

#### 2.1.3.- Grupo Andino

La red interna de esta área es, quizás, la más afectada por las políticas restrictivas que adoptaron dos de los países. Los servicios aéreos no tienen una frecuencia adecuada a las características de las rutas y su diseño no obedece a los requerimientos del tráfico local sino a las posibilidades de conexión con el exterior.

A pesar de la existencia de dos importantes empresas cuyas redes abarcan varias ciudades de América del Norte y de Europa, y de la estructura geográfica del área, ubicada de norte a sur, no se han desarrollado "hubs" de importancia relativa mayor. En ella se manifiesta claramente la tendencia a favorecer el desarrollo de transportadores extrarregionales frente a otros de la misma región.

La oferta de líneas aéreas extrarregionales constituye, aún, un aporte importante a la oferta interna. La tendencia es la de abandonar tramos cortos y concentrar la operación en servicios de largo recorrido por lo cual se estima que la calidad de servicios se resentirá en un futuro cercano.

#### 2.1.4.- Cono Sur

La red de esta área se vio beneficiada por dos factores fundamentales: los importantes volúmenes de tráfico interno y la larga distancia que la separa de Miami. Ello ha permitido el desarrollo de una muy densa red de servicios y de un "hub" de relevancia internacional como el de Río de Janeiro.

A pesar de las muy amplias concesiones otorgadas a los transportadores extrarregionales para la explotación de las quintas libertades, las empresas de esta área desarrollaron una amplia red de servicios internos con equipos adecuados a los mercados, es decir, aviones de corto y medio alcance y de 100-150 asientos de capacidad. También en este caso es notoria la necesidad de dar prioridad a las conexiones internacionales frente a los requerimientos del tráfico local lo cual se traduce en horarios inadecuados para el tráfico de negocios.

Las operaciones de empresas extrarregionales son muy importantes y en algunos pares de ciudades absorben la mayor participación en el mercado. Es el caso de Buenos Aires - Santiago de Chile en el cual convergen tanto empresas estadounidenses como europeas. También se registra una tendencia a abandonarlas para concentrarse en los tramos de largo recorrido lo cual beneficiará a los transportadores del área.

El "hub" predominante es el de Río de Janeiro y su desarrollo ha sido impulsado por la política brasilera de conceder derechos de quinta libertad a otras naciones del Cono Sur. Consiguientemente, las líneas brasileras contaron con los permisos necesarios para establecer una amplia red de vuelos de conexión a sus servicios de largo recorrido. Su rol más importante es el de concentrador de tráficos entre Europa y las restantes ciudades del Cono Sur.

En los últimos años, y siguiendo el mismo esquema, se ha desarrollado el "hub" de Sao Paulo, lo cual ha sido posibilitado por la apertura de un nuevo aeropuerto. Se estima que su evolución estará orientada a concentrar tráficos hacia y desde Estados Unidos. También en Buenos Aires se registran acciones encaminadas a constituirse en un centro de distribución de tráficos favorecido por la implantación de servicios directos hacia Europa.

Para las rutas de Estados Unidos no se ha desarrollado, aún, un "hub" predominante. El que mayor importancia relativa tiene es Santiago, el cual ha sido favorecido por su ubicación geográfica y por la flexibilización en las condiciones de oferta negociadas entre Argentina y Chile, lo cual otorga al primer país

aptitudes para absorber mayores tráficos a Europa. Se denota, en este caso particular, una interesante actitud entre las dos naciones de otorgarse mutuamente ventajas que les permita, a sus empresas, cierta especialización en los mercados a explotar.

#### 2.1.5.- Conexiones entre las áreas

El aspecto más débil de la red intralatinoamericana es el que se refiere a los servicios troncales, es decir los que conectan las áreas entre sí. Se ha mencionado la existencia de algunos "hubs" pero los pocos que existen dentro de la región están orientados a la absorción de tráficos hacia y desde el exterior.

Entre las grandes ciudades existe una red de servicios directos con bajas frecuencias semanales. En el caso de ciudades próximas entre sí, esa cifra llega a seis (Lima - Cono Sur) y se va reduciendo a medida que la distancia aumenta, hasta llegar a tres (México - Buenos Aires / Río de Janeiro).

En este caso es notable la inexistencia de "hubs" internos que, a través de conexiones de servicios de dos empresas, faciliten el traslado de personas y mercancías entre los principales centros urbanos de la región. Veinte años atrás, cualquier proyección de la red hubiera indicado un importante desarrollo de Lima y Panamá cumpliendo un rol de redistribuidores de tráfico interno a través de una cantidad apreciable de frecuencias hacia todas las ciudades importantes de la región. Sin embargo, por diversos factores no se cumplieron esas expectativas.

La función de centro de conexiones para tráficos internos de largo recorrido ha sido asumida por Miami en la cual, por la estructura de horarios y frecuencias de servicios, se garantiza la posibilidad de construir el itinerario. En este caso, las que mejores oportunidades tienen son las empresas estadounidenses por poder cubrir, a través de sus propias rutas, todos los pares de ciudades.

Tampoco las empresas latinoamericanas han encarado una estrategia para absorber esos tráficos y competir agresivamente. De hecho no existen convenios especiales entre ellas que garanticen la aplicación de tarifas mínimas y la conexión de servicios en Miami.

#### 2.1.6.- Conexiones con Europa y Estados Unidos

Con la excepción del Cono Sur y el Caribe, las restantes áreas no cuentan con un sistema adecuado para conexiones con Europa. Ni Caracas ni Bogotá cuentan con una red de distribución interna que les permita constituirse en las grandes puertas de entrada y salida de la región. Por otro lado, el acceso a varias ciudades importantes del Viejo Continente da importantes posibilidades de construir una red capaz de absorber los principales tráficos.

En el caso de Estados Unidos, todas las líneas aéreas tienen acceso a Miami. Las principales también tienen servicios a Nueva York y Los Angeles y sólo unas pocas operan en otros aeropuertos como Atlanta, Chicago, Montreal, Orlando, San Francisco y Washington, D.C. Teniendo en cuenta la gran cantidad de ciudades generadoras de tráfico en ese subcontinente, el acceso de las

empresas latinoamericanas está restringido a, solamente, una porción del mercado y sus oportunidades son limitadas al tener que explotar, básicamente, tráficos de tercera y cuarta libertades. Este último aspecto restringe seriamente el espectro operativo de las empresas de la región al no poder consolidar tráficos para la apertura de una nueva puerta de acceso. Al respecto, es interesante destacar la predisposición de las empresas del Cono Sur a iniciar servicios a nuevas ciudades (Ladeco, a Washington D.C., VARIG, a Chicago y San Francisco) debido a que la captación de tráficos no está limitada a sus países de origen sino al conjunto del área, apoyadas por una interesante red de servicios de conexión.

Nuevamente, en este caso la Ciudad de México puede tener un rol fundamental como "hub" entre toda América Latina y América del Norte y, aún, Japón. La densa red de servicios que la une con las ciudades de Estados Unidos y Canadá no está apoyada por una red de distribución interna hacia Centro y Sud América por lo cual no atrae hacia sí los tráficos que hoy utilizan a Miami como punto de conexión.

## 2.2.- DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS EN FUNCION DE LAS NECESIDADES REGIONALES

### 2.2.1.- Tráfico y oferta

La debilidad del tráfico intralatinoamericano ha sido el factor fundamental del bajo desarrollo de la red interna de la región. Si se analizan los volúmenes transportados y la oferta disponible se concluirá que esta última es más que suficiente para las necesidades de la demanda.

Para analizar esta situación se han elegido algunos pares de ciudades representativos de los distintos tipos de corredores existentes en este mercado (cuadro nº 4).

En aquellos que forman parte de rutas de largo recorrido hacia el exterior, como Buenos Aires - Santiago, se registran muy bajos coeficientes de ocupación. Ello se explica por la presencia de una excesiva cantidad de vuelos de empresas extrarregionales cuya oferta no está dimensionada para la demanda local. La ventaja de contar con derechos de quinta libertad y el tratamiento marginal de su comercialización (cualquier ingreso, por más bajo que sea, que se produzca por la venta de esos asientos vacíos es un beneficio) ha repercutido negativamente en la rentabilidad de su explotación por parte de empresas locales. De hecho, la participación de las líneas aéreas de tercera y cuarta libertad no supera, en esos casos, el 50 por ciento.

Esta situación era la general en todos los pares de capitales de corta distancia ubicados en rutas de largo alcance. En su afán de eficientizar su red, las líneas aéreas europeas y estadounidenses han ido abandonando esos tramos, estableciendo vuelos más directos hacia sus países. Ello representa una ventaja importante para el desarrollo de servicios locales más adaptados a las necesidades de la demanda. Pero, por otro lado, en algunos casos se ha caído en el extremo opuesto de incorporar actitudes oligopólicas elevando excesivamente las tarifas reales aplicadas.

En los pares de ciudades que no constituyen etapas de rutas de largo recorrido los transportadores han mantenido una política de oferta restrictiva, logrando altos coeficientes de ocupación y ofreciendo pocos servicios semanales. El resultado es que se han producido notables desvíos de tráfico, especialmente en el rango de demanda constituido por viajes por negocios u otros motivos de trabajo. En muchos casos, cuando se trata de traslados a larga distancia, el desvío se produce a través de un punto externo a la región, básicamente vía Miami.

El mercado de cargas es, prácticamente, inexistente. Si bien las empresas tienen algunos servicios internos de carga pura, están totalmente destinados a la captación de tráficos hacia o desde el exterior.

### 2.2.2.- Las necesidades políticas

Los objetivos de integración de las economías latinoamericanas no se han manifestado, aún, en el transporte aéreo de la región. Si bien han existido muchos proyectos referidos al plano productivo, ninguno de ellos se ha materializado.

Por el contrario, nunca se han propuesto planes de integración de servicios o de armado de redes comerciales. A pesar de la gran cantidad de empresas públicas existentes en el pasado, las directivas políticas nunca fueron orientadas hacia estos temas y los hechos no pasaron más allá de convenios de "pool" entre dos líneas aéreas para la explotación de un par de ciudades determinados, cuya razón de ser ha sido la de evitar la competencia entre ellas.

Los procesos de integración económica van acompañados por una evolución muy notable del tráfico más rentable, es decir, el que se traslada por motivos de negocio o de trabajo. Por otro lado, esta demanda exige vuelos muy frecuentes y, en las distancias cortas, la posibilidad de ir y volver en el mismo día. Esa alta calidad de servicio no está cubierta por la red actual con la excepción de muy pocos pares de ciudades.

### 2.3.- LOS MERCADOS INTRALATINOAMERICANOS Y LOS MERCADOS DEL EXTERIOR

En el cuadro 2 se pueden apreciar las diferencias enormes que existen en el volumen de tráfico en cualquier corredor interno y externo de América Latina. Es comprensible que la actividad comercial de las líneas aéreas se haya orientado a explotar aquellos y descuidar los últimos y que la política de los Estados haya perseguido la protección de las empresas nacionales contra sus potenciales competidores de la región.

En los últimos años la situación no ha variado; por el contrario está más agudizada por la incorporación de equipos de vuelo más grandes, que son aptos para el transporte en corredores extrarregionales pero hacen más difícil la explotación de tramos internos de baja densidad. Hace diez años que las frecuencias ofrecidas entre las capitales latinoamericanas no crece, y en algunos casos se han reducido, mientras se establecen más frecuencias hacia Canadá, Estados Unidos, Europa y Japón.

La tendencia a abandonar tramos cortos en los servicios de largo recorrido también se manifiesta en las líneas aéreas de la región. Ello ha sido favorecido por el crecimiento de los tráficos entre su país de origen y el exterior, por la incorporación de aviones de 200 y, hasta, 400 asientos, por la competencia de las empresas extranjeras y por las restricciones de derechos de tráfico concedidas por otros países latinoamericanos.

Los cambios en las flotas han tenido un efecto muy importante. Los nuevos aviones de gran capacidad representan un aporte fundamental a la economía operativa pero sus ventajas se manifiestan en la medida que sean utilizados en tramos largos en relación a su radio de acción. Son aviones que incurren en un alto consumo de combustible y de requerimientos de mantenimiento en las operaciones de despegue y aterrizaje y mínimo en la de crucero o travesía. Por esta razón sólo pueden ser utilizados convenientemente cuando la red a la cual están afectados está compuesta por tramos largos y los tráficos son de gran volumen.

La operación de tramos internos y tramos externos tiende a separarse con el inconveniente que, a veces, el tráfico entre ciudades latinoamericanas no es suficiente para establecer otro tipo de servicio y la conexión queda suspendida. Ello se puede apreciar en el cuadro nº 3 en el que se detalla la cantidad de frecuencias ofrecidas en algunos pares de ciudades en 1980 y 1990.

#### 2.4.- DERECHOS QUE EMANAN DE NEGOCIACIONES BILATERALES

En el transporte aéreo latinoamericano siguen rigiendo principios establecidos en la década del 50 referidos al tráfico que sirve de fundamento a la implementación de servicios aéreos y al rechazo de la competencia entre empresas. Por otro lado, los acuerdos se efectúan a nivel bilateral. Si bien Chile ha adoptado una postura liberal, no se ha manifestado en los convenios internos por la actitud de los restantes países (con Argentina se flexibilizó la oferta pero no se ha llevado a la práctica).

Los países del Pacto Andino han firmado recientemente el primer documento de la región a nivel multilateral en el cual se establece una política aerocomercial común. Sus implicancias pueden ser muy importantes, sobre todo en estos momentos de grandes transformaciones de la industria.

Fuera de estos hechos, los permisos para operar vuelos comerciales siguen siendo establecidos a nivel gobierno con el máximo nivel de detalle en relación a la cantidad de frecuencias ofrecidas, capacidad de las aeronaves y designación de empresas. También se tratan fórmulas tarifarias y otros instrumentos cuyo control es imposible de efectuar.

Los acuerdos de frecuencias y capacidades establecen cantidades que responden exactamente a las características de los servicios de las líneas aéreas, expuestos en el cuadro nº 3. Son muy pocos los países que no utilizan plenamente los derechos, tales como México y Panamá.

## 2.5.- INTEGRACION DE LA INDUSTRIA

Como ya fuera mencionado, en América Latina no se ha llevado a cabo ningún programa de integración de la actividad aerocomercial a pesar de los muchos proyectos desarrollados con ese objetivo. Las líneas aéreas mantienen esquemas comerciales y productivos totalmente aislados, a pesar de que es uno de los sectores económicos que más necesita obtener economías de escala.

En Europa, donde el esquema político ha sido semejante al latinoamericano (caracterizado por la atomización y el proteccionismo de las actividades nacionales) las empresas han encarado procesos de integración de gran importancia. El primero de ellos fue la consolidación en una sola línea aérea de las empresas de los tres países escandinavos. En la década del 60 se formaron dos grupos de cuatro compañías cada uno para integrar los procedimientos de mantenimiento de aviones, equipos y motores, formándose los grupos ATLAS y KSSU. Más recientemente, para hacer frente a la competencia de empresas estadounidenses, se asociaron para crear grandes sistemas computarizados de distribución comercial, dando por resultado la creación de AMADEUS y GALILEO.

### 2.5.1.- Integración de los procesos productivos

La integración de actividades productivas es fundamental para el futuro de las líneas aéreas de la región por cuanto es el único medio de mejorar el aprovechamiento de los recursos existentes y reducir costos de explotación. Dichos convenios pueden referirse a los siguientes aspectos:

- Decisiones comunes sobre modelos de aviones a incorporar, lo cual da ventajas para obtener mejores condiciones del vendedor al negociar una operación de mayor volumen.
- Explotación conjunta de aeronaves, lo cual puede acelerar el necesario proceso de modernización de flota a través de una utilización potencial mayor de la que un solo operador pueda darle.
- Integración de servicios de mantenimiento técnico y, consiguientemente, implementación de stocks comunes de repuestos.
- Intercambio de tripulaciones, posibilitando que la rotación y utilización sea mayor y que los viáticos sean menores a los correspondientes a operaciones aisladas.
- Organización común del proceso de compras de insumos, lo que permite obtener mejores condiciones de los proveedores.

### 2.5.2.- Integración de la oferta y de su comercialización

En el plano operativo - comercial es donde mayores beneficios se pueden obtener del desarrollo de acciones conjuntas y en el que es más fácil implementarlas. Al respecto, las grandes empresas internacionales han desarrollado técnicas cuya adopción por parte de las latinoamericanas es fundamental pero, a diferencia de aquellos casos, también interviene la acción de los estados.



Actualmente se tiende a la concepción del transporte global, es decir que la empresa debe ofrecer todos los requerimientos de sus clientes - usuarios. Obviamente, ello es imposible de llevar a la práctica y por eso se recurre a la oferta de los servicios de otros como si fueran propios. En los sistemas de distribución se incorporan tramos operados por otros transportadores como si fueran la continuación del vuelo de la empresa, inclusive con el mismo código, apareciendo como un cambio de avión ("quiebre de cargas" o "cambio de calibre").

Para las líneas aéreas de mediana o pequeña dimensión, esta técnica representa la solución más adecuada a la competencia de las compañías más grandes y a su limitada presencia en los mercados de venta. Y, obviamente, se trata de captar ese tráfico y distribuirlo entre un conjunto de transportadores que no tengan posibilidades de fagocitarse unos a otros. El establecimiento de acuerdos de este tipo entre empresas de dimensiones muy distintas convertirá a la menor en un simple alimentador de la red de la mayor.

Lo expuesto es perfectamente posible de realizar en el caso de las líneas aéreas de la región. Se trata de captar los tráficos entre la mayor cantidad de pares de ciudades posible para lo cual se debe recurrir a los servicios de dos compañías de la región y, así, evitar que se utilicen los servicios de una gran empresa internacional que los puede transportar íntegramente a través de sus vuelos propios y, obviamente, con las tarifas más bajas al tener control directo sobre todo el trayecto.

La idea exigirá una reorganización integral de todo el transporte aéreo latinoamericano. Por parte de las líneas aéreas se deberán encarar los siguientes proyectos:

- Determinación de centros de conexiones en la región en el cual se producirán las redistribuciones de tráfico ("hub").
- Coordinación de la gran mayoría de los servicios internacionales a fin de combinar horarios y frecuencias.
- Concederse, entre sí, capacidades en los distintos vuelos que las demás comercializarán como propios por medio de acuerdos de "Code sharing".

Para los Estados, esto significará modificar sustancialmente sus políticas aerocomerciales a fin de abrir todas las posibilidades a las líneas aéreas. A tal efecto deberán adoptar los siguientes criterios:

- Flexibilizar unilateralmente la concesión de permisos de quinta libertad a fin de permitir la creación de centros de conexiones en su territorio. Obviamente, ello no se aplica a naciones que no pueden aspirar a poseer puntos de redistribución de tráficos.
- Negociar con estados extrarregionales la concesión de una mayor cantidad de ciudades en el exterior a fin de mejorar las posibilidades de las empresas de la región.

- Acordar, entre los distintos estados, los derechos adicionales a solicitar en el exterior a fin de que no hayan duplicaciones innecesarias.

La situación actual para la realización de este proyecto es buena en el caso de Europa debido a que existen derechos a todas las ciudades importantes de ese Continente. Ello permite establecer los servicios necesarios a todos los mercados desde cualquier "hub" ubicado en la región.

Por el contrario, la situación con los Estados Unidos y Canadá es desfavorable por cuanto las líneas latinoamericanas han concentrado esfuerzos en muy pocos puntos del primer país y el segundo restringe la entrada a su principal mercado y gran "hub" interno que es Toronto. El acceso a una gran cantidad de destinos se debe realizar, obligadamente, via Miami, debiéndose recurrir a una línea aérea de esa nacionalidad para completar el trayecto. Ello restringe las posibilidades comerciales de la empresa latinoamericana al tener que compartir con otro transportador el traslado del pasajero frente al que opera en todo el recorrido.

Las ventajas del sistema expuesto son las siguientes:

- Se aumentan las oportunidades del transporte aéreo latinoamericano en su conjunto al convertirlo en una unidad económica de características globales, es decir, que abarca todos los mercados que representan algún interés para la actividad. Lo pone en pie de igualdad, en el plano comercial, con todas las empresas de primera línea que actúan en la región. Si a ello se agrega un proceso de integración de la producción, se obtendrán los niveles de eficiencia necesarios para competir en el futuro.
- Se garantiza la supervivencia de todas las empresas de la región sin perder su identidad.
- Se mejora la red interna mediante el desvío de tráficos que actualmente utilizan servicios hacia el exterior. Al sumarse la demanda entre ciudades latinoamericanas y externas a un corredor interno, agregándose al bajo tráfico local, la capacidad y las frecuencias aumentarán notablemente.
- Los "hubs" globales naturales de América Latina son, por su importancia relativa y ubicación geográfica, México, Bogotá, Caracas, Río de Janeiro y San Pablo. Obviamente, existirían otros "hubs" cuya actividad sería de menor magnitud pero cumplirían un rol fundamental en el sistema para aliviar la demanda de los centros mayores y redistribuir tráficos regionales.
- El proyecto también puede ser desarrollado por un conjunto de países próximos entre sí. Aunque su carácter sea menos ambicioso puede tener más viabilidad para su realización.
- Los Estados tienen el principal instrumento para la concreción de este tipo de planes al ser los que definen las oportunidades del transporte de su bandera mediante la negociación con otros Estados. Aún en el caso que no controlen a las empresas nacionales por ser privadas, situación que se está generalizando, podrán impulsarlas obteniendo los permisos y concediéndoselos a otros.

### 3.- PRONOSTICOS PARA EL FUTURO

La situación actual del transporte aéreo latinoamericano es lo suficientemente peligrosa como para no prever un futuro promisorio. Los problemas aun no se han manifestado plenamente debido al apoyo de los Estados y a que todavía la competencia de las empresas de Estados Unidos y Europa no ha sido ejercida en todo su potencial. American Airlines es nueva en las rutas de Sudamérica, Pan American subsiste a pesar de su débil estructura financiera y se desconoce cual será la estrategia de las europeas después de 1992.

La red intralatinoamericana no es adecuada para las necesidades de la región, especialmente como instrumento para la concreción de la integración económica. Las relaciones comerciales y la complementación industrial generarán un volumen importante de demanda muy exigente en cuanto a frecuencias, que el sistema de transporte aéreo no estará en posición de ofrecer. Esa demanda, cuando deba recorrer largas distancias utilizará, y ya lo está haciendo, servicios y empresas extrarregionales mediante conexiones en puntos en el exterior, principalmente Miami.

Al presente, el tráfico interno de cargas es insignificante. Pero para llevar a cabo un proceso de integración será necesario contar con servicios aéreos eficaces para el traslado rápido de productos de alto valor, de repuestos y de documentos. Tampoco, en este caso, el sistema podrá satisfacer plenamente esa necesidad.

De continuar la tendencia actual, es muy probable que varias líneas aéreas de la región deban desaparecer. Pero, como las negociaciones entre Estados no han creado las oportunidades adecuadas para los transportadores de América Latina, los tráficos serán absorbidos por empresas del exterior.

En el futuro existirán, solamente, dos tipos de empresas aéreas: las "globales" y las "alimentadoras". Las primeras serán las que tengan oportunidades de crecimiento debido a sus ventajas comerciales, aptitudes económicas y capacidad de negociación. Las segundas sólo podrán explotar pequeños nichos en sus mercados y tendrán un crecimiento muy acotado a fin de no poner en peligro su existencia.

Para muchas empresas latinoamericanas, aceptar el rol de alimentador representa mantener su situación actual. Sin embargo, la pequeña dimensión de su actividad y la explotación de rutas muy competitivas pueden significar un serio riesgo a su supervivencia. Por ello, su inserción en un sistema global es fundamental.

Esta posibilidad, tal como se han dado los acontecimientos recientes, puede presentarse mediante la asociación con empresas europeas interesadas en consolidar su propia red mediante esfuerzos conjuntos. Pero, de todos modos, será necesaria la integración de actividades de la región orientadas a atacar el importantísimo mercado de América del Norte y potenciar el mercado intrarregional de largo recorrido.

#### 4.- RECOMENDACIONES

Los esfuerzos realizados a lo largo de muchos años por los países latinoamericanos para poder contar con un sistema propio de transporte aéreo internacional debe ser coronado mediante su consolidación. Las políticas proteccionistas vigentes hasta el presente no han dado los resultados esperados por cuanto las empresas no se desarrollaron como unidades eficientes; por el contrario, hoy corren el peligro de ser desplazadas.

La red interna no se desarrolló adecuadamente, especialmente en los mercados de largo recorrido, debido a que los tráficos son débiles y es necesario reforzarlos con otro tipo de demanda, la extrarregional. Las restricciones a los tráficos de quinta libertad han significado un serio obstáculo en ese aspecto.

Los Estados deberán crear las condiciones para que el transporte aéreo regional pueda desarrollarse y para que las empresas locales puedan consolidar su existencia. Esas condiciones deben estar orientadas a conceder oportunidades de explotación de mercados y a impulsar la integración productiva y comercial de las líneas aéreas.

A N E X O S

CUADRO N° 1

EMPRESAS LATINOAMERICANAS QUE ACTUAN EN EL  
 AMBITO INTERNACIONAL  
 (datos para 1990)

PAIS/EMPRESA	DEMANDA (millones pax/km)	FLOTA (unidades)			DESTINOS INTERNA- CIONALES
		WBJ	NBJ	TP	
ANTIGUA -L.I.A.T.	177			19	L.A.
ARGENTINA -Aerolíneas Argentinas	8529	6	22		E.-N.A.-O.-L.A.
-LAPA	s/i			2	L.A.
-TAN	s/i			3	L.A.
ARUBA -Air Aruba	s/i				
BOLIVIA -Lloyd Aéreo Boliviano	1280		8	2	N.A.-L.A.
BRASIL -Cruzeiro	3314		11		L.A.
-Transbrasil	3773	3	17		N.A.-L.A.
-Varig	16799	30	37	14	E.-N.A.-Or.- Af.-L.A.
-Vasp	4499	3	33		N.A.-L.A.
COLOMBIA -Avianca	3449	1	23		E.-N.A.-L.A.
-Soc. Aeron. Medellín	328		6		L.A.
-LAC	s/i		4		N.A.
COSTA RICA -Lacsa	981			15	N.A.-L.A.
CUBA -Cubana de Aviación	1368		21	23	E.-N.A.-L.A.
CURAZAO -ALM	s/i				

CHILE					
-LADECO	884		8	2	N.A.-L.A.
-LAN Chile	2115	2	10		E.-N.A.-O.-L.A.
-DAP	2			3	L.A.
ECUADOR					
-Ecuatoriana	1006	1	4		N.A.-L.A.
EL SALVADOR					
-TACA	539	1	4		N.A.-L.A.
GUATEMALA					
-Aviateca	109		3		N.A.-L.A.
GUYANA					
-Guyana Aws:	s/i				
HAITI					
-Air Haiti	s/i				
HONDURAS					
-SAHSA	s/i				
-TAN	s/i				
JAMAICA					
-Air Jamaica	1433	4	4		N.A.-L.A.
MEXICO					
-Aeroméxico	6403	6	33		E.-N.A.-L.A.
-La Tur	1473	2	3		N.A.
-Mexicana	11447	15	59		N.A.-L.A.
NICARAGUA					
-Aeronica	s/i				
PANAMA					
-COPA	s/i		2		N.A.-L.A.
PARAGUAY					
-LAP	s/i		3		E.-N.A.-L.A.
PERU					
-Aeroperu	861		10		N.A.-L.A.
-Faucett	714		10		N.A.-L.A.
SURINAM					
-Surinam Aws.	s/i				
REP. DOMINICANA					
-Dominicana	s/i				

TRINIDAD Y TOBAGO					
-BWIA	2726	4	9		E.-N.A.-L.A.
URUGUAY					
-Pluna	s/i		4		E.-L.A.
VENEZUELA					
-Avensa	1393		18	2	N.A.-L.A.
-LAV	1064		14	6	N.A.-L.A.
-VIASA	2917	8			E.-N.A.-L.A.



CUADRO N°2

TRAFICOS ANUALES ENTRE REGIONES

1- TRAFICO EXTRAREGIONAL

REGION DE AMERICA LATINA	REGION EXTERNA	VOLUMEN ANUAL DE PASAJEROS
México y Centro América	Europa	1.000.000
	Norte América	7.000.000
Caribe	Europa	500.000
	Norte América	5.000.000
Grupo Andino	Europa	1.000.000
	Norte América	1.600.000
Cono Sud	Europa	2.000.000
	Norte América	2.000.000

2- TRAFICO INTRARREGIONAL

REGION 1	REGION 2	TRAFICO ANUAL
México y Centro América	Caribe	-
	Grupo Andino	100.000
	Cono Sud	80.000
Caribe	Grupo Andino	320.000
	Cono Sud	-
Grupo Andino	Cono Sud	400.000

3- TRAFICOS INTERNOS

México y Centro América	500.000
Caribe	200.000
Grupo Andino	140.000
Cono Sud	1.600.000

CUADRO N° 3

SERVICIOS ENTRE PARES DE CIUDADES DE AMERICA  
LATINA DE MEDIA Y LARGA DISTANCIA

PAR DE CIUDADES	SERVICIOS EN 1980			SERVICIOS EN 1990		
	3ra y 4ta	5ta	Tot.	3ra y 4ta	5ta	Tot.
Asunción - Lima	3	3	6	1	3	4
Bogotá - Buenos Aires	9	-	9	5	-	5
- Lima	6	4	10	5	4	9
- México	3	-	3	3	-	3
- Rio/San Pablo	4	-	4	3	-	3
- Santiago	6	-	6	6	-	6
Bs.Aires - Caracas	4	-	4	4	-	4
- Guayaquil	4	-	4	4	-	4
- La Paz/S.Cruz	6	-	6	6	-	6
- Lima	12	3	15	6	-	6
- México	3	-	3	3	-	3
- Panamá	-	5	5	2	-	2
- Rio/San Pablo	42	22	64	56	19	75
Caracas - Guatemala	-	3	3	-	-	-
- Lima	6	2	8	5	-	5
- México	6	-	6	7	-	7
- Panamá	2	7	9	7	3	10
- Quito	4	2	6	3	-	3
- Rio/San Pablo	4	1	4	4	-	4
- Santiago	1	-	1	3	-	3
- Sto. Domingo	7	-	7	7	-	7
Guatemala- Panamá	10	7	17	7	-	7
Guayaquil- México	2	-	2	2	2	4
- Rio/San Pablo	-	-	-	1	-	1
- Santiago	6	3	9	6	-	6
La Paz - Montevideo	-	-	-	1	-	1
- Panamá	5	-	5	5	-	5
Lima - México	3	3	6	2	3	5
- Panamá	5	8	13	2	-	2
- Santiago	6	3	9	6	3	9
- Rio/San Pablo	6	-	6	6	-	6

México	- Panamá	6	2	8	3	-	3
	- Rio/San Pablo	3	-	3	3	-	3
	- San José	7	-	7	16	-	16
	- San Salvador	10	7	17	18	-	18
Panamá	- Rio/San Pablo	2	2	4	2	-	2
	- Santiago	4	3	7	2	-	2
Rio/San Pablo	- Santiago	10	12	22	14	5	19

CUADRO N° 4

COEFICIENTES DE OCUPACION DE ALGUNOS

TRAMOS DE LA RED INTERNA

(año 1987)

TRAMO	CANTIDAD DE EMPRESAS	CANTIDAD DE FRECUENCIAS SEMANALES	COEFICIENTE DE OCUPACION
Buenos Aires			
- Santiago	13	35	36
- Caracas	1	2	62
- Lima	1	3	74
- Rio	7	27	44
Rio de Janeiro			
- Caracas	2	4	66
- Lima	1	3	60
México			
- Guatemala	5	17	65
- Rio	1	2	64
- Lima	2	6	74
San Pablo			
- Santiago	5	13	58

Fuente: OACI - Tráfico por etapas - 1987