

## 9. Establecer una discusión activa sobre una política de cielos abiertos.

### PROBLEMA

Al limitar la entrada de aerolíneas de otros países y, por lo tanto, una mayor competencia en el mercado mexicano se está limitando el potencial de acceso a mayores destinos y a mejores precios para los consumidores. Por ejemplo, la entrada de nuevas aerolíneas desde 2005 en México incrementó el número de pasajeros en 23.5% hasta 2010. Lo anterior, sugiere que si se contara con más opciones para los consumidores se podría incrementar aún más el número de pasajeros.

En este mismo sentido, la Comisión Federal de Competencia (CFC) estima que las rutas en las que participa por lo menos una aerolínea de bajo costo son aproximadamente 40% menores que los precios que en las rutas que no tienen competencia. Antes de la salida de Mexicana, el costo de las rutas en las que competían únicamente las aerolíneas tradicionales era 4% menor a las rutas donde no había competencia. Lo anterior significa, que las tarifas en las rutas en las que únicamente opera Aeroméxico se han incrementado. Aunque una parte de este incremento se debe a una falta de capacidad de operación de la única aerolínea en el mercado, otra parte podría deberse a la falta de competencia.

De esta manera, debido a la escasa competencia entre aerolíneas, los consumidores están pagando precios elevados y tienen menos opciones de rutas. Esto se hizo aún más grave con la salida de Mexicana de Aviación. Lo anterior demuestra la importancia de eliminar las barreras a la entrada para otras aerolíneas que presionen a las empresas que ya operen para ofrecer mejores servicios y a precios más bajos.

### ¿QUÉ SE TIENE QUE HACER?

Algunos países han establecido políticas de cielos abiertos de largo plazo. Estados Unidos, por ejemplo, comenzó a hacerlo desde principios de los ochenta. Existen dos posibles líneas de acción. La primera, consiste en buscar acuerdos multilaterales, por ejemplo, una política de cielos abiertos en el TLCAN. Sin embargo, esta vía es complicada ya que se requiere negociar con varios intereses a la vez. La segunda opción, es firmar acuerdos unilaterales con cada uno de los países. Esta vía de negociación podría resultar más sencilla, sin embargo, se incurre en el riesgo de que se firmen acuerdos únicamente con países con los que no se comparten rutas.

### ¿QUÉ SE LOGRA CON LA PROPUESTA?

Con una mayor competencia en todas las rutas existentes y con la oferta de nuevas opciones de destinos, los consumidores se beneficiarían por una disminución en los precios y más opciones, lo cual debería verse reflejado en un mejor servicio.

Un estudio de la CFC y la OCDE estima que si se removieran barreras de entrada para nuevas aerolíneas —sobre todo de bajo costo— resultaría en un ahorro de 300 millones de dólares para los consumidores.

### ¿QUÉ SE HA HECHO?

Se han establecido conversaciones, principalmente con Estados Unidos y Canadá, mediante las cuales se ha ampliado el número de rutas de vuelos de pa-

sajeros y carga. Sin embargo, no ha sido posible llegar a un acuerdo de cielos abiertos. Dichos acuerdos resultan complicados ya que existe una gran discusión en torno a qué tanto es conveniente proteger a las aerolíneas mexicanas. El mismo debate ocurre del otro lado de la frontera donde las aerolíneas estadounidenses también presionan a su gobierno por más protección.

**FUENTE:** “CAUSAS DE LA FRAGILIDAD E INEFICIENCIA DEL TRANSPORTE AÉREO EN MÉXICO”. VÍCTOR VALDÉS.