

PRIMERA PONENCIA

Desafíos del modelo low cost para Sudamérica

Por Hernán Adrián Gómez

(Argentina)

Palabras Claves: CBC – LCC´s- Estadísticas - OACI – Sistema – Aspectos jurídicos y económicos – Jurisprudencia.

Resumen: El presente artículo persigue introducir el fenómeno de las aerolíneas de bajo costo, su desarrollo comercial y jurídico y las posibilidades de crecimiento en Sudamérica.

1. Introducción. Breve Reseña sobre el Modelo Low Cost

Desde hace unos años observamos el constante crecimiento de las líneas aéreas denominadas de bajo costo. Este modelo representa desafíos jurídicos y comerciales pero, lo cierto, es que mediante dicha modalidad se transportan millones de pasajeros.

Podríamos preguntarnos las razones del éxito comercial de este modelo en el mercado. Algunos economistas del transporte aéreo definen a la industria como ejemplo de precio competitivo y desde allí fundan el fenómeno. Por aquí vamos vislumbrando un escenario a tener en cuenta: el del precio o tarifa del billete aéreo y el de los costos. Estamos en presencia de bajos costos y/o de bajos precios? Son idénticos los servicios prestados que en las líneas aéreas tradicionales? Se optimizan o se anulan costos? Como responde el Derecho ante este fenómeno comercial?, todas estas preguntas y tenerlas en cuenta al momento de tratar el tema del presente artículo.

Según resultados de encuestas realizadas a pasajeros¹ conocemos que, mayoritariamente, los usuarios eligen servicios con menores tarifas con prioridad sobre la marca empresaria. Esto se debe a que, a diferencia de otras industrias, el servicio ofrecido de transporte es homogéneo y realmente poco diferenciado desde su base. Por lo tanto, gran parte de los esfuerzos de los transportadores se dirigen a diferenciar sus productos dentro de su propia oferta y entre las aerolíneas competidoras.

Así, el modelo de gestión low cost, suele estar caracterizado en la literatura técnica² mediante la conjunción de tres elementos: costos bajos, tarifas bajas y servicios básicos.

Técnicamente los costos se mantienen a sus niveles más bajos posibles siempre que no se vulneren elementos relativos a la seguridad operativa ni a estándares de calidad regulados, mientras que las tarifas bajas permiten ofrecer precios más bajos en

¹ INDEC. Índice Anual de Satisfacción al Pasajero. Buenos Aires. Argentina. 2016.

² Nota del Autor: A modo de ejemplo podemos citar como autores que comparten dicho criterio a Doganis y Alamdari, entre otros, cuyas obras forman parte de la presente bibliografía.

mercados desregulados. Los servicios básicos consisten en eliminar dentro del precio del ticket aéreo todo servicio adicional. Esto no implica eliminar todos los servicios conexos o de apoyo al servicio básico, sino de reducir al mínimo todos aquellos que se consideren estrictamente superfluos o que se hubiera sumado a la oferta básica de la empresa para dirigirla a un público cada vez más exclusivo, capaz de pagar precios más altos por servicios premium.

2. Definición

La Organización de Aviación Civil Internacional cuenta con objetivos definidos por su Asamblea. En contexto de su Objetivo Estratégico D.4 (liberalización de la regulación del transporte aéreo y eficiencia de la gestión de la infraestructura) la OACI ha elaborado una definición de compañías de bajo coste (CBC) o bien Low Cost Carriers (LCC's) en la terminología anglosajona.

Así, en el capítulo 5.1 del Manual de Reglamentación del Transporte Aéreo Internacional (Documento número 9626 OACI), donde se tratan a los transportistas aéreos, se define a una aerolínea de bajo costo o transportista económico es “generalmente aquél que cuenta con una estructura relativamente barata, respecto a otros transportistas comparables y ofrece tarifas económicas de pasajeros y carga. Puede tratarse de un transportista independiente, una filial o división de un transportista importante o, en algunos casos, la antigua división chárter de un grupo de líneas aéreas”.³

La definición de la OACI de línea de bajo costo, como se conoce en la literatura técnica, se centra en los aspectos de costos y tarifas, y sus criterios son similares a los adoptados por el Departamento de Transporte de los Estados Unidos (DOT).

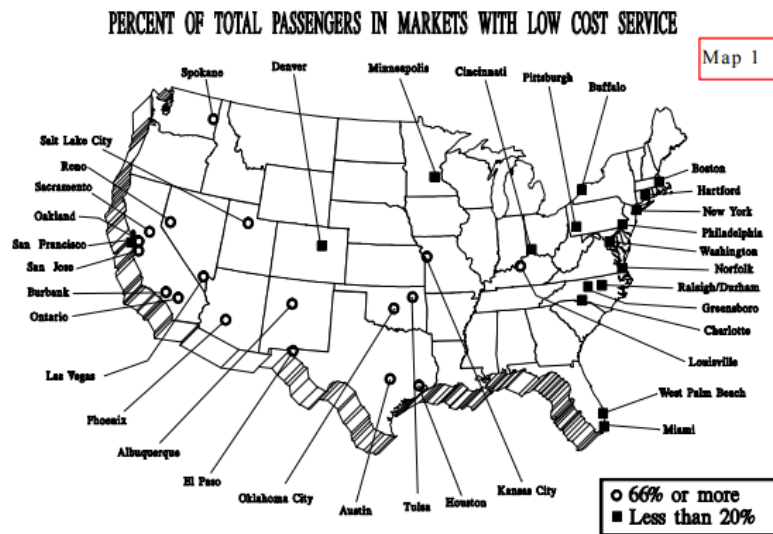
³ OACI. “Manual sobre reglamentación del transporte aéreo internacional”. Segunda Edición. Montreal. Canadá. Año 2004.

Para introducirnos en la materia estimamos necesario analizar el Informe de 1996 titulado "Low Cost Airlines Service Revolution" del DOT⁴.

El informe comenta que desde su desregulación, en el año 1978, la industria aérea de los Estados Unidos de América ha estado en un estado continuo de evolución. Los dos desarrollos operativos más importantes que se han producido en la rama de la industria aerocomercial nacional son la formación de hub's y el reciente aumento de la actividad de nuevos operadores, en particular las nuevas aerolíneas con estrategias operativas de bajo costo. Este estudio se concentra en la entrada de nuevas líneas aéreas con estrategias operativas de bajo costo. El propósito del estudio fue informar, según expresa, en detalle sobre el crecimiento muy rápido y los éxitos competitivos de los transportistas de bajo costo, los beneficios resultantes para el consumidor y demostrar que dónde el servicio de bajo costo aún no ha tenido éxito, los consumidores abonan precios más altos.

Si bien trata diferentes aspectos es de destacar que demuestra como las compañías de bajo costo han generado o impulsado conectividad en aeropuertos secundarios o terciarios donde sólo había en el mejor de los casos menos de diez vuelos diarios. A continuación ofrecemos un gráfico del informe referido que refleja geográficamente lo expuesto por la Autoridad Aeronáutica y el Departamento de Transporte de los Estados Unidos de América.

⁴ BENNET, R; CRAUN, J. "Low-Cost Airline Service Revolution". A Report from the Federal Aviation Administration. United States Department of Transportation. Washington, DC. Año 1996.



Fuente: Informe DOT.

El informe concluye en la necesidad de reafirmar la determinación del Departamento de Transporte de que los nuevos participantes tengan una oportunidad justa de competir con las líneas aéreas tradicionales.

3. Aspectos Económicos

Para estar a la altura de los desafíos que representan en nuestros países este modelo de negocio del transporte debemos tener en cuenta los aspectos económicos. Hablamos de los dos aspectos de gestión: la maximización de la diferenciación de la oferta del servicio a partir de ingresos complementarios a la base tarifaria básica y la optimización de los costos operativos y no operativos. A continuación trataremos a ambos:

3.1. Diferenciación de la Oferta

En la diferenciación de la oferta del servicio, la generación de ingresos busca optimizar la capacidad de la empresa de generar una explotación diversificada dentro de un mismo vuelo. Así, una gran parte de sus ganancias son obtenidas a partir de los

servicios adicionales. Entre ellos se puede mencionar: facturación de equipaje; catering adicional; abordaje prioritario; derecho preferencial en la ubicación de la aeronave; venta de millas; hoteles; alquiler de autos; entre otros, y buscando nuevas fuentes de ingresos como, por ejemplo, la publicidad en las aeronaves, las alianzas con empresas de otros sectores, etc.

3.2. Optimización de Costos

Como hemos observado uno de los aspectos del modelo comercial y económico de gestión low cost es la optimización de costos operativos y no operativos.

Para poder entender la optimización de costos debemos entender el concepto de “Productividad”. La productividad se puede medir en diferentes campos. Entre los más importantes en la industria se consideran a la productividad de los equipos y a la productividad laboral, entre otros, sin que ello deba implicar precarización de la seguridad operacional ni de las relaciones laborales.

Con relación a los equipos, quizás una de las medidas de capacidad más utilizadas para determinar la generación de ingresos por aeronave o por aerolínea, y así determinar la productividad, sea la denominada ASK o ASM (Available Seat Miles o Available Seat Kilometer). Este concepto se calcula multiplicando los asientos disponibles en el aeronave/aerolínea por el número de millas y/o kilómetros que el equipo volará en cada vuelo.

Hacia el mes de febrero de 2017, en la ciudad de Teherán, en un seminario OACI⁵ se sostenía que la ASM/ASK es una medida muy importante para determinar el ranking de las mejores aerolíneas en la generación de ingresos, a partir de la disponibilidad de asientos para sus pasajeros.

⁵ OACI. “Seminario sobre Economía de la línea aérea: costos y productividad”. Teherán, 20-23 de febrero de 2017.

Para aquello se toma en cuenta distintos baremos como por ejemplo:

- a. La cantidad de vuelos, la longitud de los mismos y el número de asientos.
- b. La Utilización de la aeronave medida en horas bloque / día. Aunque existan diferentes criterios para medir las horas bloque. Entre ellos podemos decir que algunos sostienen su inicio al cerrar la puerta de la aeronave y terminan con la apertura de la misma con posterioridad al aterrizaje. Por lo tanto el tiempo de puerta a puerta, incluye tiempos de rodaje en tierra y espera a la orden de despegar por los servicios de control de tránsito aéreo.

Ante esta situación, los economistas del transporte estudiaron como se puede aumentar la productividad de una aeronave y las respuestas han sido certeras, entre ellas sintetizamos:

1. Acelerando los tiempos de respuesta en tierra (por ejemplo en embarque y desembarque).
2. Promoviendo operaciones en horarios no centrales.
3. Aumentando las horas del vuelo con etapas de medio y largo alcance punto a punto.
4. O aumentando la oferta de asientos en el mismo tipo de avión, unificando clases, eliminando primera clase o business y/o aumentando filas de asiento de conformidad a lo dispuesto por el fabricante de la aeronave. Todas características de las líneas de bajo costo.

Con relación a la productividad derivada de las relaciones laborales, CAPA⁶ ha elaborado rankings de rendimiento en los recursos humanos de la industria aérea europea. Evidentemente el tema de la productividad de los recursos humanos de la línea aérea es el que más trascendencia ha tenido en la opinión pública, aunque no necesariamente sea el más importante económicamente, pues no representa el mayor

⁶ VILARASAU, Diana Ramón. "Productividad, la ventaja competitiva de las low cost sobre las tradicionales". Capa Report. Edición CAPA. Centre for Aviation. Sídney. Australia. 2013.

índice de costos de la industria. La trascendencia obedece a las implicancias que surgen de esta materia, particularmente en el ámbito de los derechos laborales.

Con relación a los rankings referenciados estudiamos que, al año 2012, CAPA ha analizado la productividad de diecinueve líneas aéreas o grupos aéreos europeos. Vilarasau⁷ comenta que se han basado en seis criterios de medición -el coste laboral como porcentaje de los ingresos, el coste por empleado, capacidad de producción medida en toneladas (pasajeros + carga)-kilómetro disponibles ('000) por empleado, costo de empleado por tonelada kilómetro, ingresos por empleado y beneficios operativos por empleado- , y luego han combinado todos estos factores para un ranking general de productividad del personal de las aerolíneas europeas consideradas, revelando la operadora con la nómina de personal más productiva de Europa.

El primer criterio de medición es según el porcentaje que los costos laborales representan sobre los ingresos globales de las compañías aéreas europeas en 2012, resultando para el grupo de aerolíneas comparadas una media ponderada de 21,8% sobre los ingresos brutos. Aquí podíamos ver en los extremos a SAS con más de un 30% de sus ingresos brutos destinados a salarios y recursos humanos y en el otro a WIZZ AIR. Dentro de estos costos se imputan los relacionados a capacitación que incluyen ítems representativos como los cursos en simuladores de vuelos.

En un extremo se observa que SAS, consorcio público integrado por los gobiernos de Suecia, Noruega y Dinamarca, desde el año 2015 viene aplicando un Plan de Reestructuración donde dicho porcentual cayó al 15% de sus ingresos brutos, ósea menos de la mitad.

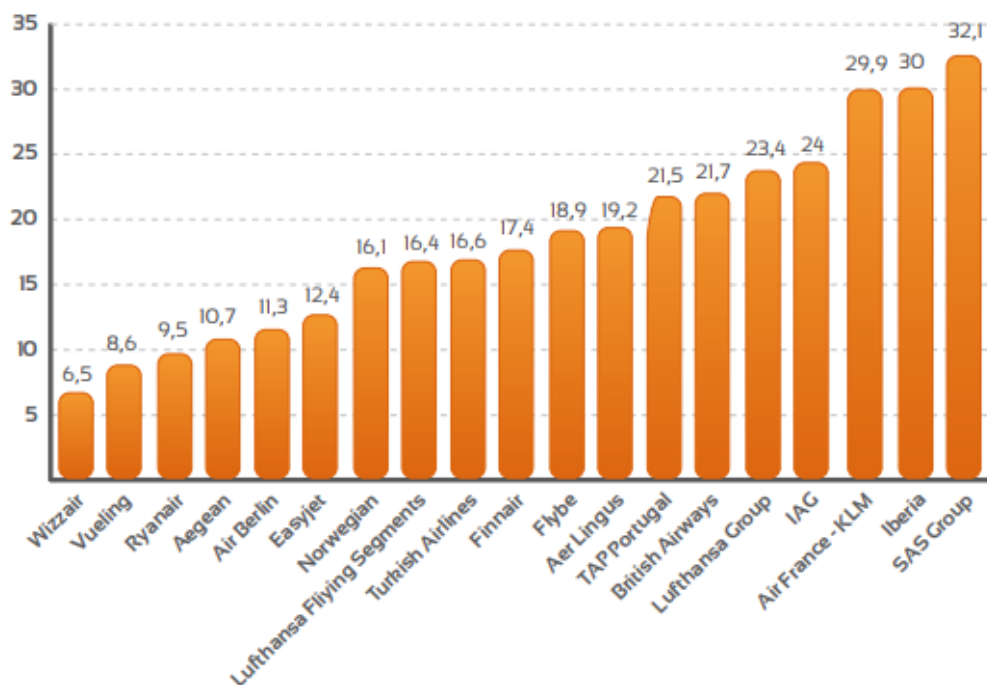
En el otro extremo, la línea aérea húngara WIZZ AIR duplicó para 2016 la oferta de asientos en varios destinos⁸ y continúa con una política agresiva de crecimiento.

⁷ VILARASAU, Diana Ramón. Opus Cit.

⁸ Nota del Autor: Por ejemplo en la ruta Alicante Budapest.

A continuación ofrecemos un cuadro con el porcentaje de impacto de los costos laborales europeos sobre los ingresos brutos de las líneas aéreas hacia el año 2012, debiendo tener en cuenta las modificaciones que se han producido en la actualidad y que hicieron decaer el ratio promedio del 21,8% a menos del 17%.

Porcentaje de los costes laborales sobre los ingresos



Fuente: Estadísticas CAPA

Al 2012, continúa el reporte mencionado, el salario promedio por empleado, como media ponderada, alcanzaba los 68.871 €, pero el rango es muy amplio: el más bajo salario es el del personal de WIZZ AIR con 37.000 euros en Europa Central/del Este y el más alto es el de SAS con 104.000 euros en Escandinavia. En este criterio, se incluye salarios, cargas sociales, antigüedad de los empleados y nivel de las contribuciones a pensiones; un área en la que también intervienen significativamente la sindicalización y las relaciones laborales.

También encontramos líneas aéreas tradicionales como TAP con salarios promedios de 48.492 euros, que sigue a la húngara WIZZ AIR, mientras que otras líneas de bajo

costo como EASYJET supera los sueldos promedios de BRITISH AIRWAYS, alcanzando los 70.472 euros, apenas 938 euros anuales menos que LUFTHANSA.

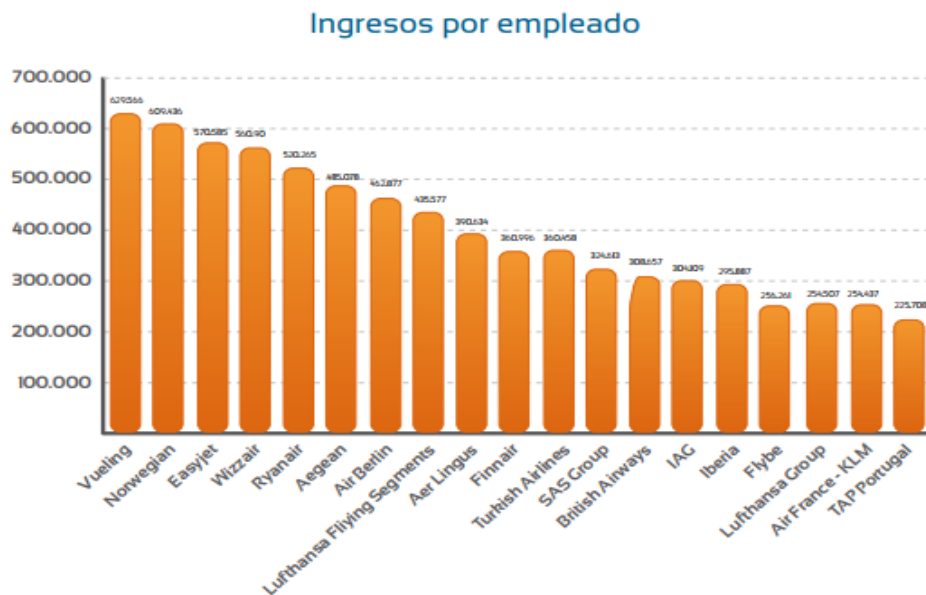
Lo interesante del caso es que el segundo lugar con mejores salarios de la industria europea, luego de SAS, lo ocupa la línea de bajo costo NORWEGIAN AIR SHUTTLE, con salarios promedios anuales de 98.010 euros y alcanza prácticamente la mitad del impacto total en sus utilidades. Esto obedece a una agresiva política de recursos humanos que optimiza los costos laborales y los transfiere directamente en su enorme mayoría a salarios.

Aquí podemos observar la gestión de los recursos humanos es sustancial y no necesariamente existe una relación directa entre los costos atribuibles a ítems laborales y los salarios de los empleados. Existen líneas de bajo costo que pagan mejores salarios que líneas aéreas tradicionales en Europa.

El costo de empleado por ATK, es el de productividad de acuerdo a lo que o que paga la línea aérea a cada empleado para producir una unidad de capacidad de tráfico o tonelada por kilómetro disponibles -Available Tonne Kilometres (ATK)- que medido en céntimos de euros da un promedio de 13,58 céntimos. WIZZ AIR de nuevo lidera en este ranking con 2,95 céntimos pagados a cada empleado por ATK, seguido de cerca por RYANAIR (3,62), VUELING AIRLINES (5,39), AEGEAN AIRLINES (7,27), TURKISH AIRLINES (7,56), EASYJET (8,01), AIR BERLIN (8,09) y FINNAIR (9,19). Superando los 10 céntimos, y a pesar del alto ATK por empleado se encuentra NORWEGIAN con un ratio de 10,23 céntimos de euro, apenas poco menos que los 10,73 de LUFTHANSA. SAS pagaba cerca de 30 céntimos y desde 2015 en adelante lo redujo a la mitad.

Ahora bien, también debemos analizar los ingresos promedio que cada empleado aporta a la compañía. Si el costo de personal por ATK es la medida clave para la productividad de los costos laborales, a continuación, los ingresos por empleado indican la eficacia de los empleados en la generación de ingresos. En esta medida, las

cinco primeras posiciones están ocupadas por aerolíneas low cost, con VUELING AIRLINES, NORWEGIAN y EASYJET a la cabeza. A pesar de que WIZZ AIR y RYANAIR generan los más altos niveles de ATK por cada empleado, sus bajas tarifas determinan menos ingresos por trabajador que las otras tres aerolíneas de bajo coste. En Europa la ratio asciende a 315.628 €.



Fuente: Estadísticas CAPA

De la combinación de siguientes seis criterios de productividad, obtendremos un índice de productividad. Los criterios son:

1. Porcentaje de los costos laborales sobre los ingresos.
2. Costo por empleado
3. ATK/empleado: uno de los indicadores usuales de la productividad de la industria aérea son los asientos-kilómetro disponibles u ofertados (ASK) por cada trabajador ocupado por mes.
4. Coste de empleado por ATK de productividad: según lo que paga a cada empleado para producir una unidad de capacidad de tráfico o tonelada-kilómetro

disponibles -Available Tonne Kilometres (ATK)- medido en céntimos de euro. La media es 13,58 céntimos.

5. Ingresos por empleado: promedio si el coste de personal por ATK es la medida clave para la productividad de los costes laborales, a continuación, los ingresos por empleado indican la eficacia de los empleados en la generación de ingresos.
6. Beneficio operativo por empleado o beneficio de la explotación por empleado, obteniendo la diferencia entre la productividad de ingresos menos productividad de costos laborales, dando negativo tanto en líneas aéreas de bajo costo (como el supuesto de AIR BERLIN) como en líneas aéreas tradicionales, como el consorcio SAS.

Más allá de los criterios que tomemos en cuenta para medir productividad y de lo más o menos justo que filosóficamente nos parezca, lo cierto es que las líneas de bajo coste son las que mejores índices presentan en Europa durante el último lustro, habiendo forzado a las líneas aéreas tradicionales a reestructurar su organización. Con los índices mencionados se forman puntos (siendo los menores los más productivos) y con ellos se mide la productividad estadísticamente, como se muestra a continuación,

Rango	Aerolínea/grupo	Puntos*
1	Wizz Air	11
2	Ryanair	17
3	Vueling	23
4	easyJet	34
5	Aegean	43
6	Turkish Airlines	44
7	Norwegian	46
8	Airberlin	53
9	Finnair	55
10	Lufthansa (Pasajeros)	58
11	Aer Lingus	67
12	British Airways	68
13	TAP Portugal	76
14	Flybe	80
15	IAG	82
16	Lufthansa Group	84
17	Air France KLM Group	96
18	Iberia	101
19	SAS Group	102

Suma de los rankings sobre seis criterios
Fuente CAPA Centro de Aviación

3.2.1. Los costos promedio de la industria

Con relación a los costos de la industria en nuestra región, hemos tomado los porcentuales desde la revisión y el análisis de la estructura de costos de transporte aéreo, que se ofrecen en el siguiente cuadro.

COSTOS DE LA INDUSTRIA	
ITEMS	PROMEDIO (%)
TRIPULACIÓN	8,01
SEGUROS	1,18
SERVICIOS AERON	3,91
MANTENIMIENTO	12,65
SERVICIOS A PAX	1,97
COMBUSTIBLE	32,30
DEPRECIACIÓN	3,02
ARRIENDO	8,37
COSTOS DIRECTOS	71,10
ADMINISTRACIÓN	10,82
VENTAS	11,49
FINANCIEROS	6,49
COSTOS INDIRECTOS	28,90
COSTOS TOTALES	100

Respecto a la optimización de costos, pueden destacarse algunos ítems como: no utilizar intermediarios para los procesos de compra, buscando el relacionamiento directo con el cliente; operar en aeropuertos secundarios, en los cuales los costos operativos se reducen, y no utilizan los puentes de abordaje sino que son embarcados y desembarcados por escaleras, utilizando tanto la puerta delantera como trasera, agilizando estos procesos; mantienen una flota homogénea, lo que permite un grado de especialización única; vuelan con esquemas punto a punto, reduciendo complicaciones operacionales; entre otros.

En resumen, las compañías aéreas de low cost concentran los gastos en la operación técnica e imprimen una sencillez en el diseño de productos, minimizando los servicios extra incluidos en la tarifa y simplificando los procesos de organización. Para los consumidores del servicio y la gente en general, eso se traduce en precios bajos para ir de un lugar a otro, sin otra pretensión que viajar seguro y puntual. Todo el resto de los servicios se facturan aparte en el caso que el pasajero lo desee.

4. Aspectos Jurídicos del modelo bajo costo.

Intentaremos conjurar lo extenso del tema con los requisitos editoriales de un artículo. Para ello plantearemos un sistema casuístico que se desgane de acuerdo a consecuencias de las relaciones jurídicas, discriminadas por áreas. Así tomaremos las relaciones de una línea de bajo costo con el pasajero, con el operador aeroportuario, con el personal aeronáutico, con el Estado y con la industria en general para procurar comprender los desafíos que tenemos en la región.

4.1. Relaciones de la línea de bajo costo con el pasajero. La tutela de los organismos reguladores y de contralor.

En el presente punto trataremos los principales reclamos derivados, mayoritariamente, de pasajeros de líneas de bajo costo que se suman a los reclamos de los presentados hacia las líneas de gestión tradicional. Proponemos como punto de partida entender

que, en principio, el contrato de transporte es uno y por lo tanto se aplica la misma normativa a todos los transportistas, independientemente del modelo de gestión.

4.1.1. Reclamos ante patologías agravadas por el diseño interior de la aeronave.

Cuando un pasajero reclama por la cercanía de los asientos y la incomodidad que ello genera se debe considerar técnicamente el diseño interior de la aeronave.

El Layout of Passenger Accommodations (LOPA) o documento de configuración del interior de la aeronave, según la Federal Aviation Administration⁹ es un diagrama de ingeniería del interior de la cabina de la aeronave que incluye, pero no está limitado, el diseño de los lugares de asientos de pasajeros y asistentes de vuelo, la ubicación de los equipo de emergencia, las salidas, los baños, etc. y es presentado por el fabricante de acuerdo a las necesidades del cliente. Obviamente tales necesidades no pueden infringir normas de seguridad operacional. En los países donde la autoridad aeronáutica cuenta con autoridades de certificación de aeronaves y productos aeronáuticos de diferentes clases, como es el supuesto de los Estados Unidos de América, Brasil o Argentina, la autoridad debe certificar al fabricante o bien convalidar la certificación tipo original.

Las líneas de bajo costo operan con cabinas de clase única e intentarán instalar sus asientos lo más próximos posible para procurar insertar nuevas filas de los mismos y así optimizar ganancias.

En la actualidad las líneas de bajo costo han encargado a los fabricantes y estos han certificado diseños con filas de asientos con una distancia de veintiocho pulgadas entre ambas, lo cual conlleva posturas que pueden resultar incómodas en determinados vuelos e incluso fomentar “accidentes” como la trombosis venosa profunda (TVP) o síndrome de la clase turista.

⁹ FEDERAL AVIATION ADMINISTRATION. 14 CFR Part 121 Air Carrier Certification. Fuente (on line) https://www.faa.gov/about/initiatives/atos/air_carrier/ fecha de consulta: 5 de septiembre de 2017.

La jurisprudencia ha oscilado sosteniendo que puede resultar aplicable el Tratado de Montreal de 1999 por sobre los tratados de derechos humanos traídos a la materia por el deber de cuidado hacia el transportista por parte del pasajero.

Jurídicamente la línea aérea intentará eximirse de cualquier reclamo derivado de la configuración del diseño de la aeronave por contar con la aprobación del fabricante y de la autoridad certificadora.

4.1.2. Reclamos derivados del alcance de los equipajes de mano y facturado

Podemos resumir la postura de los países en dos grandes bloques. Aquellos que norman específicamente la materia y aquellos que toman las mejores prácticas IATA de acuerdo a consideraciones de los operadores aéreos.

Dentro del bloque de los países que regulan la materia encontramos que, habitualmente, lo hacen desde la normativa regulatoria del contrato de transporte. Así, por ejemplo en Brasil a través de la Resolução N° 400 del año 2016 de la Agência Nacional de Aviação Civil¹⁰ que regula las condiciones generales aplicables al transporte aéreo regular de pasajeros doméstico e internacional¹¹ a través de su Sección quinta, relativa al equipaje dispone en su Artículo 14 que: “O transportador deverá permitir uma franquia mínima de 10 (dez) quilos de bagagem de mão por passageiro de acordo com as dimensões e a quantidade de peças definidas no contrato de transporte. Inc. 1º Considera-se bagagem de mão aquela transportada na cabine, sob a responsabilidade do passageiro. Inc. 2º O transportador poderá restringir o peso e o conteúdo da bagagem de mão por motivo de segurança ou de capacidade da aeronave.”

¹⁰ Fuente: (on line) http://www.anac.gov.br/assuntos/legislacao/legislacao-1/resolucoes/resolucoes-2016/resolucao-no-400-13-12-2016/@_@display-file/arquivo_norma/RA2016-0400.pdf. Fecha de consulta: 16 de septiembre de 2017

¹¹ *Nota del Autor*: La norma entró en vigencia el día 14 de marzo de 2017.

Asimismo en el Artículo 13 de la mencionada norma se establece que “O transporte de bagagem despachada configurará contrato acessório oferecido pelo transportador. Inc 1º A bagagem despachada poderá sofrer restrições, nos termos desta Resolução e de outras normas atinentes à segurança da aviação civil. Inc 2º As regras referentes ao transporte de bagagem despachada, ainda que realizado por mais de um transportador, deverão ser uniformes para cada trecho contratado.”

Termina la regulación de la materia el Artículo 15 que dispone “O transportador deverá informar aos usuários quais bagagens serão submetidas a procedimentos especiais de despacho, em razão de suas condições de manuseio ou de suas dimensões. Inc. 1º As bagagens que não se enquadrarem nas regras estabelecidas pelo transportador, conforme o caput deste artigo, poderão ser recusadas ou submetidas a contrato de transporte de carga. Inc. 2º O transporte de carga e de animais deverá observar regime de contratação e procedimento de despacho próprios.”

Por lo expuesto, en la región iberoamericana las situaciones jurídicamente más ricas se han dado en Brasil donde recientemente han existido varios reclamos planteados ante tribunales de defensa de los derechos del consumidor relativos a la aplicación de la Ley 8078/90. Dicha Ley contempla el microsistema de protección de defensa de los derechos de los consumidores por sobre la norma ANAC e incluso sobre los tratados internacionales o leyes especiales. Esta teoría es defendida por personalidades del mundo jurídico brasileño como Antonio Benjamin¹².

Los demandantes fundan la inconstitucionalidad y la pretendida violencia al orden legal en el Artículo 113 del Código Civil brasileño que expresa el principio de buena fe en la interpretación de los contratos, conforme a los usos de su lugar de celebración.

Otro argumento en contrario a no incluir el despacho del equipaje en el precio total del contrato de transporte se funda en el principio del Código Civil brasileño que en su

¹² BENJAMIN, Antonio Herman V. “O transporte aéreo e o Código de Defesa do Consumidor”. En *Revista de Direito do Consumidor*, n. 26. São Paulo: Revista dos Tribunais. abr.- jun., 1998. p. 33-44.

Artículo 730 dispone “Pelo contrato de transporte alguém se obriga, mediante retribuição, a transportar, de um lugar para outro, pessoas ou coisas.” Y el artículo 734 incluiría a su equipaje al disponer “O transportador responde pelos danos causados às pessoas transportadas e suas bagagens, salvo motivo de força maior, sendo nula qualquer cláusula excludente da responsabilidade”. Por lo tanto se interpretó que la obligación del transportista es de resultado para transportar al pasajero y su equipaje a destino, con estándares de seguridad.

La Corte sostuvo que el Artículo 13 de la Resolução Nº 400, quiebra la tradición jurídica brasileña que sostiene la inexistencia de dos contratos y afirma la existencia de un negocio jurídico u obligaciones pactadas en el mismo contrato. Además se funda la demanda en una pretendida violación al orden público en cuanto a la necesidad de una función social del contrato. También argumentaron que las líneas aéreas cometerían el delito de enriquecimiento ilícito de aplicarse dicha norma.

Un día antes que la Resolução Nº 400 de ANAC entrase en vigencia, una medida procesal, decisão liminar¹³, de la Justicia Federal de São Paulo, a través del Juez Prescendo¹⁴ en autos “Advocacia Geral da União Vs. ANAC”¹⁵ suspendió únicamente la aplicación de los Artículos 13 y 14 de la norma.

Por lo expuesto, hasta la fecha, no existe la posibilidad de que las líneas aéreas puedan cobrar por separado un precio extra por despachar equipaje.

Así se mantienen las reglas anteriores para el despacho de equipaje donde los pasajeros pueden despachar un volumen de hasta 23 kilogramos en vuelo nacionales y hasta dos volúmenes de hasta 32 kilogramos en vuelos internacionales.

¹³ Nota del Autor: Auto procesal del tribunal, de carácter provisorio, similar a las medidas cautelares del derecho procesal de otros países iberoamericanos.

¹⁴ Juez titular del Tribunal Regional Federal da Terceira Região (TRF-3) de São Paulo.

¹⁵ Nota del Autor: A los fines académicos se acompaña la referencia para obtener la decisión completa del juzgado: Fuente (on line) <http://www.jfsp.jus.br/assets/Uploads/administrativo/NUCS/decisoes/2017/170313anac.pdf> . fecha de consulta: 16 de septiembre de 2017.

La acción del demandante se fundó en que la norma reglamentaria sería contraria al Código Civil brasileño y al Código de Defensa del Consumidor, además de atentar contra la constitución federal por promover pérdidas de derechos adquiridos por los consumidores.

El juez falló sosteniendo que “as alegações do Ministério Público Federal são relevantes(...). Además sostuvo que el nuevo reglamento “deixa o consumidor inteiramente ao arbítrio e ao eventual abuso econômico” por parte de las compañías aéreas. Con relación al aumento de la franquicia del equipaje de mano de 5 a 10 kilogramos sostuvo que ello no representa ninguna garantía para el consumidor pues, dicha franquicia, puede ser restringida por el transportador si se fundase en la seguridad del vuelo o en la capacidad de la aeronave.

Asimismo el juez manifestó que tomó en cuenta los argumentos del accionante quien, en base a estudios ANAC, afirmó que el 35 % de los pasajeros en vuelos domésticos viajan sin equipaje despachado y que el peso promedio de los equipajes despachados es de 11, 5 kilogramos.

La ANAC brasileña apeló la medida argumentando que el objetivo de los Artículos 13 y 14 del nuevo reglamento se centraba en incentivar la libertad de elección del consumidor fomentando la competencia entre las aerolíneas. Además el organismo técnico sostuvo que la decisión judicial de primera instancia es una “intromisión” judicial en un área de regulación política de ANAC, generando como consecuencia inseguridad jurídica y grave lesión al orden público.

También se sostuvo en la apelación que, con la decisión judicial de suspender un acto administrativo de ANAC, se substituye una decisión técnica e independiente por el entendimiento unidimensional del juez, en base a argumentos no comprobados.

Particularmente y más allá de la discusión de contrato único, accesorio o conexos, creemos que la política de equipajes es una política empresarial relacionada con la

materia tarifaria donde el Estado debe garantizar la posibilidad que el pasajero pueda llevar consigo un mínimo equipaje de mano. El peso de los equipajes y la política de costos pueden considerarse como un servicio ofrecido y por lo tanto ser pactado libremente.

4.1.3. Reclamos derivados de la distribución del grupo familiar

Cuando más de una persona se traslada en familia o en grupo y a bordo de una aeronave, en el modelo bajo costo, deberán pagar la selección del asiento para tener lugares conjuntos.

El problema lo tendremos con los grupos familiares integrados por menores de edad o infantes que, si no abonan el servicio de elección ubicación de asientos, serán instalados aleatoriamente dentro del avión con lo que ello implica.

Más allá de los esfuerzos en reagrupar a los pasajeros de grupos familiares por parte de la tripulación lo cierto es que se ha decidido en los tribunales que la ubicación de los infantes junto a un mayor es una necesidad pero no así la de todo grupo familiar.

4.1.4. Reclamos derivados por la prestación de servicios mínimos indispensables.

El Estado debe garantizar los servicios mínimos indispensables al pasajero. El problema es que no existe concepto jurídico que defina a los servicios mínimos indispensables que debe prestar una línea aérea.

En un extremo, algunos representantes de líneas de bajo coste sostienen que el servicio mínimo comprometido es el traslado de la persona por vía aérea y que el resto es accesorio. En el otro se encuentran las posturas comerciales tradicionales.

Tomaremos dos supuestos jurídicos para presentar en este ítem. El primero es el cobro de una tarifa como penalidad si el pasajero no llevase impreso (o en formato de aplicación tecnológica) el pase de abordar y el segundo será la utilización de los servicios sanitarios mediante un pago en el acceso a los mismos.

En el primer supuesto encontramos los autos “Organización de consumidores y usuarios vs Ryanair Limited”, en Barcelona, donde se demanda la nulidad de la cláusula del contrato de transporte que penaliza con cuarenta euros al pasajero que se negó a utilizar la facturación on line, por lo cual la compañía debe imprimir la tarjeta de embarque.

El Juzgado de lo Mercantil número uno de Barcelona falló¹⁶ a favor de la ONG argumentando, entre otros motivos, que el cobro por imprimir la tarjeta supone un enriquecimiento injusto por parte de RYANAIR.

Continúa el magistrado de primera instancia sosteniendo ello es así porque que el operador presentó una práctica abusiva que no utilizan las demás compañías y, fundamentalmente, porque las aerolíneas "están obligadas a expedir" un billete al pasajero, según establece el Convenio de Montreal y el Reglamento 261/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo del 11 de febrero de 2004 (entonces vigente) por el que se establecen las normas comunes sobre compensación y asistencia a pasajeros en caso de denegación de embarque, junto con la Ley Española de navegación aérea de 1960.

Por lo tanto la sentencia dispuso “declarar abusiva y por tanto nula, la cláusula contractual consistente en la obligación que la compañía aérea RYANAIR impone al pasajero de ser éste quien lleve impresa la tarjeta de embarque para poder viajar, so pena de sufrir una penalización de 40 euros”.

¹⁶ Nota del autor: Sentencia del 22 de diciembre de 2010.

La demandada recurrió el fallo de primera instancia ante la Audiencia Provincial de Barcelona. Entre los argumentos del Recurso sostuvo que para desarrollar su negocio low cost era necesario establecer una penalidad para poder disuadir a aquellos que se negasen a utilizar la facturación on line. Asimismo sostuvo que la práctica habitual de entregar las tarjetas de embarque por parte de las demás compañías aéreas es una "conducta de otros tiempos" que provoca "colas y agobios" en el aeropuerto. Además, afirmaba que cuesta creer que las personas que disponen de medios informáticos no encuentren una impresora. También consideró que el cobro de 40 euros no es un costo desorbitado ni desproporcionado en relación al precio del billete y que tiene un carácter disuasorio con el que han conseguido que el 99% de sus pasajeros facturen en su casa.

Por lo expuesto la compañía sostuvo que dicha cláusula no supone un abuso ni un desequilibrio entre las partes, y que está avalada por el Artículo 1152 del Código Civil español, que permite establecer cláusulas penales para reforzar el cumplimiento contractual, y por la Ley General de Defensa de los Consumidores y Usuarios.

Asimismo la demandada consideró que el Artículo 3.1 del Convenio de Montreal de 1999, al que se acoge la sentencia, entre otros reglamentos de navegación aérea, obliga a las aerolíneas a "expedir" las tarjetas de embarque, "un término que no implica necesariamente imprimir un documento".

La Audiencia Provincial de Barcelona, mediante sentencia del 5 de octubre de 2011¹⁷, sostuvo que la cláusula en litigio no era nula porque "(...) no coincidimos con la sentencia apelada cuando estima que la compañía incumple la obligación de emitir o expedir e transporte" a que se refiere el Artículo. 3 del Convenio de Montreal, o la tarjeta de embarque (que entendemos que es un documento con distinta función), cuando desplaza hacia el usuario la carga de emitirlas o expedirlas.

¹⁷ Nota del Autor: SAP de Barcelona, sección 15ª, de 5 de octubre de 2011.

En el sistema descrito, RYANAIR emite o expide el "documento de transporte" a que se refiere el Artículo. 3 del Convenio de Montreal, que contiene el número de reserva y los datos del vuelo y del pasajero contratante, y el pasajero obtiene dicho documento mediante su impresión desde la página web de la compañía. De igual manera, RYANAIR expide o emite la tarjeta de embarque, que identifica al portador como titular del billete de transporte y le asigna una plaza en el vuelo contratado.

Lo que sucede es que, en el modus operandi de la compañía, el pasajero ha aceptado las reglas al contratar o perfeccionar el consentimiento on line.

Por aquellas reglas, la tarjeta de embarque no es confeccionada, expedida y entregada al pasajero al momento del embarque en el mostrador de la compañía sino que, dos semanas antes del viaje, será puesta a disposición del pasajero en la página web de RYANAIR con expresas instrucciones para que éste la imprima y la lleve consigo al aeropuerto para ser mostrada en la puerta de embarque.

El tribunal sostiene que con dicho método la compañía agiliza el trámite del embarque además de obtener, sin duda, un ahorro de costos al evitar el despacho e impresión de las tarjetas de embarque a cargo de su personal de tierra en el correspondiente mostrador del aeropuerto, lo cual, al margen de que proporciona también un ahorro de tiempo al pasajero, no supone necesariamente un perjuicio contractual para el usuario o un menoscabo injustificado de sus derechos.

Además el Tribunal entiende que, desde la perspectiva de la normativa protectora de los consumidores y usuarios (arts. 80 y 82 del RDL 1/2007), la obligación a cargo del pasajero de imprimir la tarjeta de embarque desde la página web en la que ha efectuado la contratación y llevarla consigo al aeropuerto, suficientemente advertida con antelación, (no ya de emitir o expedir), sea un gravamen desproporcionado ni que implique un desequilibrio importante entre las prestaciones o limite de manera injustificada sus derechos.

En definitiva no se considera una obligación abusiva en el sentido del Artículo 82 del RDL 1/2007. Simplemente, el pasajero debe auto gestionar la obtención o recepción de la tarjeta de embarque emitida por la compañía, con antelación al vuelo, mediante el sencillo método, conocido sin duda por el pasajero, de introducir los datos de la reserva e imprimir la tarjeta, para llevar al aeropuerto el documento impreso que la incorpora, haciendo posible así el ahorro de costes y de tiempo en el momento del embarque.

Luego de este fallo el concepto de penalización debido a no llevar impreso o en formato de aplicación el check in se ha extendido a otras líneas aéreas.

Por otra parte, en 2013, el Juzgado de lo Mercantil número cinco de Madrid ha dado la razón parcialmente a la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), que en 2011 demandó a la compañía RYANAIR, sentenció¹⁸ declarando nulas determinadas cláusulas del contrato de transporte. Entre ellas el sometimiento a la ley y los tribunales irlandeses, la exigencia de presentar documentación conforme a los reglamentos internos de RYANAIR, que impiden el embarque a los menores sin DNI, aunque sus padres exhiban el libro de familia.

Sosteniendo una postura contradictoria a las anteriores, la Audiencia Provincial de Valencia, en Sentencia de fecha 16 de febrero de 2017¹⁹ condenó a la línea aérea RYANAIR al pago de la cantidad de 90 euros como compensación a lo que tuvo que satisfacer el actor, sosteniendo principalmente que es difícilmente imaginable pensar que los costes para la compañía en tierra de facturación y embarque sean superiores a los del desplazamiento.

En síntesis, las líneas aéreas continúan aplicando estas cláusulas pues no tendremos Sentencia firme hasta que se expida el Tribunal Superior de Justicia de la Unión

¹⁸ Nota del Autor: (on line) [file:///C:/Users/m/Downloads/Sentencia%20Mercantil%20n%C2%BA%205%20\(CI%C3%A1usulas%20abusivas%20Ryanair\).pdf](file:///C:/Users/m/Downloads/Sentencia%20Mercantil%20n%C2%BA%205%20(CI%C3%A1usulas%20abusivas%20Ryanair).pdf) Fecha de consulta: 10 de septiembre de 2017.

¹⁹ Nota del Autor: (on line) <http://blogs.unileon.es/mercantil/files/2017/05/S-JM-Valencia-Ryanair-40-euros.pdf> fecha de consulta: 10 de septiembre de 2017.

Europea (TSJUE). De esta manera, de acuerdo al tribunal, un pasajero que abone 40 euros de multa por no llevar impresa la tarjeta de embarque ni tenga la aplicación tecnológica en su teléfono móvil podrá obtener cierta compensación.

En el último supuesto observamos que uno de los servicios indispensables dentro de una aeronave es la posibilidad de utilizar los toiettes. Por ello, cuando El CEO de la empresa RYANAIR anunció el 27 de febrero de 2009 por la radio y la televisión pública británica BBC que la compañía tenía pensado cobrar una libra esterlina a los pasajeros para usar el baño en los aviones se generaron fuertes polémicas jurídicas y sociales.

Técnicamente la medida podría implementarse al colocar un monedero en las puertas de los toiettes de las aeronaves. Jurídicamente se consideró que dicha medida violaría claramente el derecho a la dignidad, incorporado por la jurisprudencia del Tribunal Europeo de Derechos Humanos atento a que la no posibilidad de utilizar dichos servicios provocaría una humillación o sentimiento de envilecimiento al pasajero. Como sostiene Ronald Dworkin²⁰ el concepto de derecho a la dignidad debe aplicarse al caso concreto.

Lo cierto es que más allá del efecto publicitario de las declaraciones se estudió el tema técnica y jurídicamente, existiendo presentaciones judiciales de carácter cautelar que devinieron en abstracto porque la medida no llegó a aplicarse. Luego la compañía argumentó que se trataba de una “broma”.

4.1.5. Reclamos derivados por la prestación de Servicios incidentales.

El asunto de referencia ha dividido las opiniones en supuestos excusables y no excusables para el transportador. A ello debemos tener en cuenta la particularidad del transportador de bajo costo.

²⁰ DWORKIN, Ronald. “Justicia para erizos”. Editorial Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires. Año 2014.

La erupción del volcán islandés Eyjafjallajökull, en el año 2010, provocó una nube volcánica que generó el cierre del espacio aéreo Europeo. Dicha medida generada desde la necesidad de garantizar la seguridad operacional causó a la aviación un impacto económico negativo mayor al de los atentados del 11 de septiembre de 2001 según el entonces presidente de IATA Giovanni Bisignani. Las pérdidas habrían superado los 250 millones de dólares diarios.

Por lo expuesto miles de vuelos habían sido cancelados, con pasajeros hacinados en los aeropuertos reclamando la prestación de servicios incidentales.

Más allá de las diferentes definiciones de la doctrina proponemos entender por tales a todo servicio proporcionado por el transportador en razón de contingencias imprevistas o de fuerza mayor, que produzcan el reencaminamiento del pasajero, el cambio de ruta u horario o cualquier otra circunstancia cuyo cargo deba asumir el transportador²¹.

Ahora bien, debemos preguntarnos ¿Qué sucede cuando estamos en presencia de suspensiones o cancelaciones de vuelos causadas directamente por contingencias meteorológicas?

Algunos países como Argentina expresamente exceptuaron²² la obligación de prestación de servicios incidentales por el transportador cuando las contingencias obedezcan a cuestiones meteorológicas. No obstante, en estos casos, el transportador deberá arbitrar todos los medios a su alcance a fin de que el pasajero reciba información adecuada y veraz sobre las demoras ocasionadas por dichas circunstancias, hasta tanto suministre o reanude el servicio o sea reencaminado a través de los servicios de otro transportador o medio alternativo de transporte.

²¹ *Nota del Autor:* Tomamos la definición de la Resolución 1532/98 relativa a las condiciones generales del contrato de transporte aéreo de la República Argentina.

²² *Nota del Autor:* Resolución N° 203/2013 ANAC. Condiciones Generales del Contrato de Transporte Aéreo – Exclusión de “servicios incidentales” por cuestiones climáticas.

En general podemos considerar como servicios incidentales a los derechos de los pasajeros para comunicarse telefónica o por otros medios al punto de destino, más comunicaciones locales; a comidas y refrigerios de conformidad con el tiempo de espera que medie hasta el embarque en otro vuelo; al alojamiento en hotel, en el aeropuerto o en la ciudad, cuando la demora de un vuelo exceda determinada cantidad de tiempo; al transporte terrestre desde y hacia el aeropuerto etc.

Pero ¿Qué sucede en los supuestos donde un pasajero abonó un ticket aéreo de bajo coste? ¿Dicho transportador se encuentra obligado a la prestación de los mismos servicios incidentales que cualquier línea aérea tradicional?

En primer lugar, como bien sostiene Carlos Vassallo²³, al tratar cual será la responsabilidad de las transportadoras aéreas ante la inejecución de los contratos de transporte celebrados derivado de contingencias climáticas, parece evidente que el caso se debe encuadrar en la eximente de responsabilidad de fuerza mayor, en cuanto a los daños que pudieren resultar a los pasajeros la falta de su transporte por la vía aérea.

Continúa Vassallo sosteniendo que este tipo de responsabilidad es subjetiva con culpa presunta del transportador, que se puede exonerar de la misma en tanto pruebe el caso fortuito o la fuerza mayor fue impeditiva de su cumplimiento. También que las causas relacionadas con la meteorología son exonerativas del transportista sin ningún tipo de discusión de razonabilidad, tal el caso de la imposibilidad de la operación por la presencia en ruta o aeropuerto de destino de cenizas volcánicas. Ello se evidencia en las recomendaciones de la OACI.

El autor aumenta su línea argumental sosteniendo que, en la misma línea, los Tratados Internacionales de los que es parte Argentina y la mayoría de los países, art. 20 Convención de Varsovia y art. 19 del Convenio Para la Unificación de Ciertas

²³ VASSALLO, Carlos M. "Causas meteorológicas en demoras y cancelaciones de vuelos aerocomerciales". Fuente: (on line) <https://cedaeonline.com.ar/2013/07/12/causas-meteorologicas-en-demoras-y-cancelaciones-de-vuelos-aerocomerciales/> Fecha de consulta: 2 de agosto de 2017.

Reglas en el Transporte Aéreo Internacional hecho en Montreal en 1999, hoy en vigencia, para el transporte internacional, prevé la misma redacción de la norma nacional con el principio de responsabilidad subjetiva con culpa presunta del transportador, y como eximente la prueba por el mismo de la adopción de medidas o de la imposibilidad de adoptarlas. Exonera entonces también en estos ordenamientos la fuerza mayor. Hasta aquí la eximente no ofrece dudas en el derecho de fondo.

En cambio, sostiene Vassallo que la Corte Europea ha decidido que las malas condiciones meteorológicas no son eximentes por sí, salvo que puedan ser catalogadas como "circunstancias extraordinarias", tal el caso de las erupciones volcánicas en comentario, u otras de menor importancia y difusión pública que para ser así calificadas deben ser súbitas, inesperadas, probado por el transportador que no pudo prevenir sus efectos, y que los mismos son incompatibles con la realización del vuelo, pues reiterada jurisprudencia europea entiende que las condiciones meteorológicas de por sí, no son asimilables a la fuerza mayor.

Hasta aquí una mirada del análisis. Se puede entender la eximición de responsabilidad del transportador, pero ¿cuáles serían los derechos de los pasajeros?. Vassallo, en la obra referida, concluye que la solución equitativa para ambas partes será la aplicación de las normas de reintegros, devolviendo el precio del billete sin penalidad; o bien a opción del pasajero mantenerlo abierto por el plazo de su vigencia total de un año 1 año a partir de la emisión del billete original en las condiciones de su tarifa. De esta forma, transportador y pasajero asumirían los daños derivados de la imposibilidad de cumplimiento del transporte aéreo por acontecimientos extraordinarios e imprevisibles, que exceden el riesgo propio del contrato.

Particularmente sostengo que, además de lo considerado equitativo por la doctrina, las líneas aéreas deben prestar colaboración con los pasajeros. En este sentido, por ejemplo RYANAIR, recibió una multa de cuatro millones de dólares por parte de la autoridad aeronáutica italiana, por no haber ayudado a pasajeros afectados por la cancelación de vuelos a raíz de una nube de ceniza volcánica en abril de 2010.

Ello porque la autoridad italiana de aviación civil sostuvo que RYANAIR había violado normas de la Unión Europea al no ofrecer bebida, comida y habitaciones de hotel a pasajeros en espera en un aeropuerto de Roma.

Si bien es cierto que las líneas aéreas de bajo costo habían vendido tickets a pocos euros y que las compensaciones multiplicaban exponencialmente el costo del pasaje; no lo es menos que los Reglamentos no discriminan entre líneas de bajo coste y tradicionales por lo cual el régimen compensatorio aplicable es uniforme.

4.2. Relaciones de la línea de bajo costo con el operador aeroportuario

HENNEBERG²⁴ sostiene que en definitiva, la irrupción de las compañías aéreas de bajo coste en el mercado europeo ha tenido dos consecuencias importantes: ha fomentado la competencia en la provisión de servicios de transporte aéreo, y ha impulsado el desarrollo de los aeropuertos secundarios, además del papel desempeñado por las compañías de bajo coste. También sostiene que otros elementos que han permitido la eclosión de los aeropuertos secundarios en Europa han sido la conversión de centros aéreos militares en aeropuertos comerciales para uso civil, y el desarrollo general de la aviación regional.

Junto a la cátedra de Lleida argumentan los autores que la eclosión de los aeropuertos secundarios en Europa ha tenido notables repercusiones positivas para el funcionamiento adecuado de la industria de la aviación. Así, además de ser uno de los principales factores que dinamiza la competencia entre compañías aéreas con su consiguiente efecto en la eficiencia económica, el crecimiento del tráfico en los aeropuertos secundarios ha mejorado el acceso a la aviación comercial para un gran número de personas, y ha supuesto la aportación de capacidad en áreas donde los aeropuertos principales suelen estar congestionados.

²⁴ HENNEBERG, Jordi Martí; TAPIADOR, Francisco J. y CAMPOS PUEYO Ángel. “La eclosión de los aeropuertos regionales españoles”. Edición Universitat de Lleida. España. Año 2007

Lo cierto es que las aerolíneas de bajo costo se han trazado una estrategia respecto a los aeropuertos donde tienden a acumular un mayor volumen de operaciones, prefiriendo los aeropuertos secundarios en Europa, como los casos de Luton, Stansted, Liverpool o Roma Ciampino.

Continúan los autores sosteniendo que la comercialización de los aeropuertos está convirtiéndose en una tendencia general en la industria aeroportuaria, en el sentido de que los aeropuertos tienden a gestionarse progresivamente con arreglo a criterios de mercado. En efecto, los aeropuertos son concebidos, cada vez en mayor medida, como entidades que desarrollan actividades de tipo empresarial y no exclusivamente como organizaciones que ofrecen un servicio público. Así pues, ha aumentado la competencia entre aeropuertos por atraer uno u otro tipo de compañía aérea y también ha aumentado la participación. Consideramos que ello será así siempre y cuando no se proceda con modelos de integración vertical donde línea aérea de bajo costo y operador aeroportuario se identifiquen en unidad de intereses.

Por otra parte debemos tener en cuenta el tema de los subsidios que han impactado desde la decisión de la Comisión Europea en 2004 de sancionar parcialmente por las ayudas financieras otorgadas por el aeropuerto de Charleroi ,junto al gobierno de la Valonia, a favor de la firma RYANAIR con el fin de incentivar sus operaciones.

Para el análisis del tema entendemos que también debe tenerse en cuenta las directrices de la Comisión Europea con relación al sistema de financiación de los aeropuertos secundarios y particularmente con las ayudas que otorgan los aeropuertos secundarios a las compañías aéreas de bajo coste. Ello para evitar distorsiones al mercado.

La relación entre líneas de bajo coste y aeropuertos de bajo coste se impone. En la relación jurídica habitual entre una línea de bajo costo y un operador aeroportuario tradicional existirán conflictos jurídicos derivados de relaciones comerciales. Como ejemplo pondremos el caso de “RYANAIR LTD vs AENA” derivado por el uso de

pasarelas telescópicas en el remodelado aeropuerto de Alicante.

El Juzgado de lo Mercantil número tres de Alicante, a cargo del Juez Seller Roca de Togores emitió sentencia con fecha veintiséis de marzo de dos mil doce en autos “RYANAIR LTD Vs. AENA”.

El gestor del aeropuerto de Alicante construyó una nueva terminal aérea en la que instaló pasarelas telescópicas, reglamentando su uso y disponiendo la obligatoriedad. De esta forma AENA ofrecía dos servicios: por un lado el estacionamiento en posición remota con obligación de utilización de ómnibus del operador de handling y por el otro estacionamiento contiguo a la terminal con obligación de uso de puentes o pasarelas. Con anterioridad a las reformas las líneas aéreas, como RYANAIR, podían desembarcar pasajeros contiguos a la terminal, a pie.

El transportador demandó al operador aeroportuario por lo que consideraba un grave perjuicio para su modelo low cost, al sumar costos y tiempos.

Como bien señala Diego González al comentar el fallo en su libro²⁵, existe un principio de libre organización del servicio aeroportuario, para nosotros derivado del principio de libre organización empresarial, en el marco de la política aeroportuaria del Estado. En definitiva, sostiene el autor, RYANAIR entendió que tenía derecho a embarcar pasajeros a pie contra lo previsto en el régimen de uso y funcionamiento del aeropuerto dispuesto por AENA y autorizado por el Estado.

El magistrado entendió que no se afecta el modelo de negocio de la compañía aérea y que el aumento de la tarifa obedece a un aumento de servicios en pos de optimizar la seguridad de la infraestructura.

²⁵ GONZALEZ, Diego R. “Derecho Aeroportuario”. Editorial Prometeo, Buenos Aires. Año 2013. Pág, 207 y siguientes.

Relaciones de la línea de bajo costo con el personal aeronáutico.

Cómo hemos apreciado, más allá de los mitos, lo cierto es que las líneas aéreas de bajo costo apuntan al aumento de la productividad como cualquier otra línea. El tema se ha politizado de tal manera que pareciera por un lado que cualquier intento de renegociación colectiva de trabajo persigue la precarización laboral y por el otro que la operación con estándares que no sean los más liberalizados hacen fracasar el modelo de negocios.

Lo cierto es que el Estado tiene un marco regulatorio laboral de alcance general y luego marcos regulatorios de alcance particular por empresas. Una línea aérea de bajo costo no podrá obviar dicho marco ni ningún Estado tendrá una política laboral de laboratorio y extraordinaria que se reduzca al ámbito del transportador aéreo.

Obviamente existen países con normas laborales más flexible o liberalizadas que permiten, por ejemplo, la contratación laboral mediante agencias de colocación o, indirectamente, la tercerización, el trabajo de transnacionales en mercados integrados como los de la Unión Europea o bien interpretar los tiempos de trabajo con parámetros determinados.

Más allá de los intereses particulares lo cierto es que algunas consideraciones relativas a institutos como la propiedad sustancial, el control efectivo, la aplicación de cuerpos normativos regionales, la reserva de cabotaje, etc., no tienen impacto directo en el análisis jurídico de la materia que estamos tratando en el artículo pues el sistema normativo es único.

Ejemplo de un tema particular y sensible de relación laboral que puede evaluarse como facultativo del comandante de la aeronave o bien como una política empresarial, sin participación de aquel, es el de la cantidad de carga de combustible, respetando la seguridad operacional.

Consideramos que, más allá de la política de combustible del transportador, la decisión final debe ser del comandante.

4.3. Relaciones de la línea de bajo costo con el Estado.

Más allá de las orientaciones políticas el Estado, como organismo regulador y de contralor debe velar por la seguridad operacional y asegurar las mejores prácticas anti monopólicas. Desde allí en adelante podrán existir matices pero ese es el piso regulatorio y de contralor.

Con relación al marco regulatorio creemos que, más allá de las consideraciones de subsistema, expresada por cierta doctrina y atendible en determinadas situaciones normativas, la regulación relativa a la seguridad operacional resulta aplicable para toda línea aérea, cualquiera fuera su modalidad.

Los accidentes aéreos suelen asociarse mediáticamente a las líneas de bajo costo mediáticamente. Lamentablemente los accidentes aeronáuticos suelen utilizarse con fines extraños a los previstos en el Anexo 13 del Tratado de Aviación Civil.

En diferentes medios se ha instalado la idea que una línea de bajo costo es sinónimo de inseguridad operacional. Lo cierto es que si tomásemos los datos relativos a los accidentes de la aviación comercial, por ejemplo, en los últimos dos años observaremos que los menores índices de accidentología se registran en las líneas de bajo costo.

Accidentes aviación Comercial (2015-2017)

Tipo	Cantidad	% del total	% sin carga
Low cost	40	19%	21%
Full service	153	73%	79%
Carga	16	8%	-
Total	209	100%	100%

Accidentes Fatales aviación Comercial (2015-2017)

Tipo	Fatales	% del total fatales	% sin carga fatales
Low cost	2	13%	17%
Full service	10	67%	83%
Carga	3	20%	-
Total	15	100%	100%

Relación Accidentes / Accidentes fatales

Tipo	% fatales	% fatales del total	% fatales del total sin carga
Low cost	5%	1%	1%
Full service	7%	5%	5%
Carga	19%	1%	-
Total	-	7%	6%

Fuente: OACI. Informe JIAAC Audiencia Pública Transporte Aero comercial. 2017.

Más allá de los intereses puntuales para fomentar tales ideas alejadas de las estadísticas lo cierto es que las autoridades regulatorias y de contralor deben someter con los mismos estándares a todos los operadores aerocomerciales. Así, por ejemplo, para obtener un certificado de operador aerocomercial deberá cumplimentar las cinco fases requeridas por la norma que incluye la presentación del corpus de manuales de operación, mantenimiento y capacitación, entre otros, y que rige a la línea aérea como norma particular frente a terceros.

Como comentamos, dentro de las políticas empresarias, la política de combustible es una de las más cuestionadas dentro de las aerolíneas. Lo que comenzó como una práctica de bajo costo se ha extendido a la mayoría de las líneas aéreas y el comandante de la aeronave hoy no suele disponer libremente la cantidad de carga de combustible. Las empresas sostienen que de acuerdo a programas certificados no

corre riesgo la seguridad operacional, mientras que los comandantes suelen expresar que de acuerdo a las particularidades del vuelo podrían necesitar una mayor cantidad de combustible. Con un reciente accidente en tierras colombianas este tema volvió a la luz, quedando claro que nada justifica actitudes temerarias delictivas.

Por otra parte y desde lo aerocomercial, el informe del Departamento de Estado de Transporte de los Estados Unidos de América, que ya hemos referenciado²⁶ asegura que el Estado tiene un rol muy importante en asegurar que los nuevos participantes (líneas bajo costo) tengan una oportunidad real de entrar, competir y poder tener éxito en el mercado basándose en la calidad de sus servicios y el valor que ofrecen a los pasajeros.

Por otra parte, como política de Estado, el DOT expuso la necesidad de fomentar una competencia legítima. Así, hoy en día, las compañías aéreas tradicionales enfrentan a su competencia de bajo costo en la mayoría de sus principales centros de distribución. Las respuestas competitivas que han dado varían desde el ajuste de sistemas existentes multiplicar sub hub's o crear centros de distribución más pequeños hasta importantes iniciativas estratégicas como crear nuevas líneas aéreas de bajo costo dentro del holding de las aerolíneas tradicionales.

Por el contrario, continúa el informe, se sostiene que no se puede ser indiferente a los intentos de intentar impedir la nueva entrada de competidores mediante la actividad depredadora anticompetitiva de las líneas aéreas tradicionales o de las de bajo costo ya instaladas.

Debemos destacar que las prácticas anticompetitivas por las que debe velar el Estado hoy han mudado de carácter y ya no resulta excluyentemente trascendente el tema tarifario sino otros problemas como la gestión de los derechos históricos de los SLOTS, aspectos aeroportuarios como uso de mostradores de check in, pasarelas

²⁶ BENNET, R; CRAUN, J. "Low-Cost Airline Service Revolution". A Report from the Federal Aviation Administration. United States Department of Transportation. Washington, DC. Año 1996.

telescópicas, políticas anticompetitivas en materia de precios combustible, de gestión de los servicios de navegación aérea, etc.

5. La realidad iberoamericana

En la realidad sudamericana observamos como el fenómeno de las empresas de bajo costo son un hecho. A título de ejemplo notamos que en Perú la firma VIVA AIR, nueva aerolínea de bajo costo inició sus operaciones recientemente siendo parte del plan de expansión en América Latina del grupo Irelandia, con tarifas desde menos de sesenta soles por trayecto, incluyendo impuestos y tasas aeroportuarias.

En el mismo sentido se encuentra VIVA COLOMBIA que compite con WINGO, la línea bajo costo de COPA. En Chile la reciente aparición de JETSTAR AIRWAYS. En Argentina la reciente aparición de las líneas de bajo costo FLYBONDI, con permisos aerocomerciales otorgados, y NORWEGIAN, en proceso de audiencia pública.

Este fenómeno se extiende a Iberoamérica en otros países como México, a través de VOLARIS, y se fortalece en España sumando a LEVEL, operador bajo costo del grupo Iberia, a los operadores existentes de bajo costo como VUELING AIRLINES y el resto de las compañías aéreas.

Bibliografía

AIRLINES FOR EUROPE (A4E). "A4e's position on the commission's proposal for the revision of regulation 261/2004 on air passenger rights". Fuente: (on line) https://a4e.eu/wp-content/uploads/2016/11/A4E-Position-Paper-Review-of-Air-Passenger-Rights-Regulation_FINAL.pdf. Fecha de consulta: 15 de agosto de 2017.

ALAMDARI, F; FAGAN, S. "Impact of the Adherence to the original low-cost model on the profitability of low cost airlines". Journal Transport Reviews. Volumen 23. Año 2005.

BENJAMIN, Antonio Herman V. "O transporte aéreo e o Código de Defesa do Consumidor". En Revista de Direito do Consumidor, n. 26. São Paulo: Revista dos Tribunais. abr.- jun., 1998. Págs. 33-44.

BENNET, R; CRAUN, J. "Low-Cost Airline Service Revolution". A Report from the Federal Aviation Administration. United States Department of Transportation. Washington, DC. Año 1996.

DEMPSEY, Paul; GESELL Laurence. "Air Commerce and the Law". Coast Aire Publications. Arizona. USA. Año 2004.

DEMPSEY, Paul; GESELL Laurence. "Airline Management Strategies for the 21 st century. Commerce and the Law". Segunda Edición. Coast Aire Publications. Arizona. USA. Año 2006.

DEMPSEY, Paul. "Airline Deregulation and Laissez-Faire Mythology: Economic Theory in Turbulence", Journal of Air Law and Commerce. Vol. 56: Páginas 305–412.

DIACONU, Laura; POPESCU, Cristian. "THE EVOLUTION OF THE LOW-COST AIRLINES IN US. THE CASE STUDY ON SOUTHWEST AND JETBLUE AIRLINES". The Annals of The "Ștefan cel Mare" University of Suceava. Fascicle of The Faculty of

Economics and Public Administration. Vol. 11, No. 1. Rumania. Año 2011. Páginas 92 a 97.

DOGANIS, Rigas. "The airport business". Routledge Press. New Nork. USA. Año 2005.

DRESNER M., LIN J. and WINDLE R. (1996) "The Impact of Low Cost Carriers on Airport and Route Competition", Journal of Transport Economics and Policy, 30: 309–328.

EUROPEAN COCKPIT ASSOCIATION (ECA). "Upheaval in the European Skies. Low Cost Carrier in Europe: Economic Data, Market and Pilot Demand Forecast". ECA Press. Second Edition. Bruselas. Belgica. Año 2006.

EUROPEAN COCKPIT ASSOCIATION (ECA). "The case for fair competition in Europe's aviation". ECA Press. Bruselas. Belgica. Año 2014.

GONZALEZ, Diego R. "Derecho Aeroportuario". Editorial Prometeo. Buenos Aires. Año 2013. Págs. 207 y siguientes.

HAZEL B., TAYLOR A. and WATTERSON A. (2011) Airline Economic Analysis. New York: Oliver Wyman Report.

HANLON, John. "The expectations of LCCs on governments in policy making and regulations". ICAO/CAAC Symposium on low cost carriers. 23-24 October, Kunming, China. Año 2014.

HENNEBERG, Jordi Martí; TAPIADOR, Francisco J. y CAMPOS PUEYO Angel. "La eclosión de los aeropuertos regionales españoles". Edición Universitat de Lleida. España. Año 2007

HÜSCHEL RATH, Kai; MÜLLER, Kathrin. "Low Cost Carriers and the Evolution of the U.S. Airline Industry". Edición ZEW: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung - Centre for European Economic Research. Fuente (on line) <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp11051.pdf>. Fecha de Consulta: 20 de agosto de 2017.

ITO, Harumi; LEE, Darin. "Low Cost Carrier Growth in the U.S. Airline Industry: Past, Present, and Future". Editado por Brown University Department of Economics Paper No. 2003-12. Año 2003. Fuente (on line) <https://ssrn.com/abstract=719741> Fecha de Consulta: 18 de agosto 2017.

KUNZHI, Wang. "How airports adapt to LCC development and achieve a win-win situation". ICAO/CAAC Symposium on low cost carriers. 23-24 October, Kunming, China. Año 2014.

LANHAI, Zhang. "Transformation of low cost subsidiaries from traditional airlines". ICAO/CAAC Symposium on low cost carriers. 23-24 October, Kunming, China. Año 2014.

LEVINE, Michael. "Airline Competition in Deregulated Markets: Theory, Firm Strategy, and Public Policy". Yale Press. Yale Journal on Regulation. Vol. 4 (2). Año 1987. Fuente: (on line) <http://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1057&context=yjreg>

MARQUES, Cláudia Lima. "A Responsabilidade do Transportador Aéreo pelo Fato do Serviço e o Código de Defesa do Consumidor. Antinomia entre Norma do CDC e de Leis Especiais". En Revista de Direito do Consumidor, vol. 3/1992, jul.- set. 1992, p. 160.

MENDES DE LEON, Pablo. "The economist impact of an open aviation area between the EU and the US". BAH Press. London. UK. Año 2007.

MORRISON, Steven; WINSTON, Clifford. "The Evolution of the Airline Industry". Brookings Institution Press. Washington, DC. Año 2010.

MURJATMODJO, Djoko. "The roles and functions of governments for the co-development of LCCs and legacy airlines". ICAO/CAAC Symposium on low cost carriers. 23-24 October, Kunming, China. Año 2014.

OACI. Seminario Montreal. "The impact of low cost carriers in Europe". Año 2003.
Fuente: (on line)
https://www.icao.int/sustainability/CaseStudies/StatesReplies/Europe_LowCost_En.pdf

OACI. "Seminario sobre Economía de la línea aérea: costos y productividad". Teherán, 20-23 de febrero de 2017

OLIPRA, Lukasz. "The impact of low-cost carriers on tourism development in less famous destinations". Fuente: (on line) <http://lifeasabutterfly.com/wp-content/uploads/2015/07/766-1042-1-PB-1.pdf> . Fecha de consulta: 31 de julio de 2017.

POPKEN, Kay. "Experiences in the coherent development of the legacy and low cost airline business". ICAO/CAAC Symposium on low cost carriers. 23-24 October, Kunming, China. Año 2014.

SOBIE, Brendan. "The pros and cons of having LCC subsidiaries by legacy airlines". ICAO/CAAC Symposium on low cost carriers. 23-24 October, Kunming, China. Año 2014.

VAN DE VOORDE, Eddy. "THE FUTURE OF LOW-COST AIRLINES AND AIRPORTS". Ediciones Universidad de Amberes. Bélgica. Año 2009.

VASIGH, Bijan; FLEMING, Ken y TACKER, Thomas. "Introduction to Air Transports Economics". Segunda Edición. Ahsgate Press. Burlington. USA. Año 2013.

VASSALLO, Carlos M. “Causas meteorológicas en demoras y cancelaciones de vuelos aerocomerciales”. Fuente: (on line)

<https://cedaeonline.com.ar/2013/07/12/causas-meteorologicas-en-demoras-y-cancelaciones-de-vuelos-aerocomerciales/> Fecha de consulta: 2 de agosto de 2017.

VASIGH, Bijan; TALEGHANI, Reza y JENKINS, Darryl. Aircraft Finance. Strategies for managing capital cost in a turbulent industry”. Ross Press. Delhi. India. Año 2012.

VILARASAU, Diana Ramón. “Productividad, la ventaja competitiva de las low cost sobre las tradicionales”. Capa Report. Edición CAPA. Centre for Aviation. Sydney. Australia. 2013.

WORLD ECONOMIC FORUM (WEF). “A new regulatory model for foreign investment in airlines”. WEF Press. Ginebra. Suiza. Año 2016.

WEI ,Huang. “Improvements to airport facilities and traffic flow management to meet the development needs of LCCs and legacy airlines”. ICAO/CAAC Symposium on low cost carriers. 23-24 October, Kunming, China. Año 2014.

WEI, Huang. “Opportunity and function of airport in low cost aviation development”. ICAO/CAAC Symposium on low cost carriers. 23-24 October, Kunming, China. Año 2014.