

“Aviación de bajo costo, clave para el desarrollo económico del país”

Consulta Pública para la nueva
Política Aeronáutica del Estado Mexicano

19 de Octubre, 2010
Mexico, DF

vivaerobus.com
La aerolínea de bajo costo de México

Exámen

107,000,000

Habitantes en México.

4%

De la población vuela.

24,000,000

Pasajeros viajan en avión al año en el país.

96%

De la población se transporta en autobús.

2,600,000,000

Pasajeros viajan por autobús al año en el país.

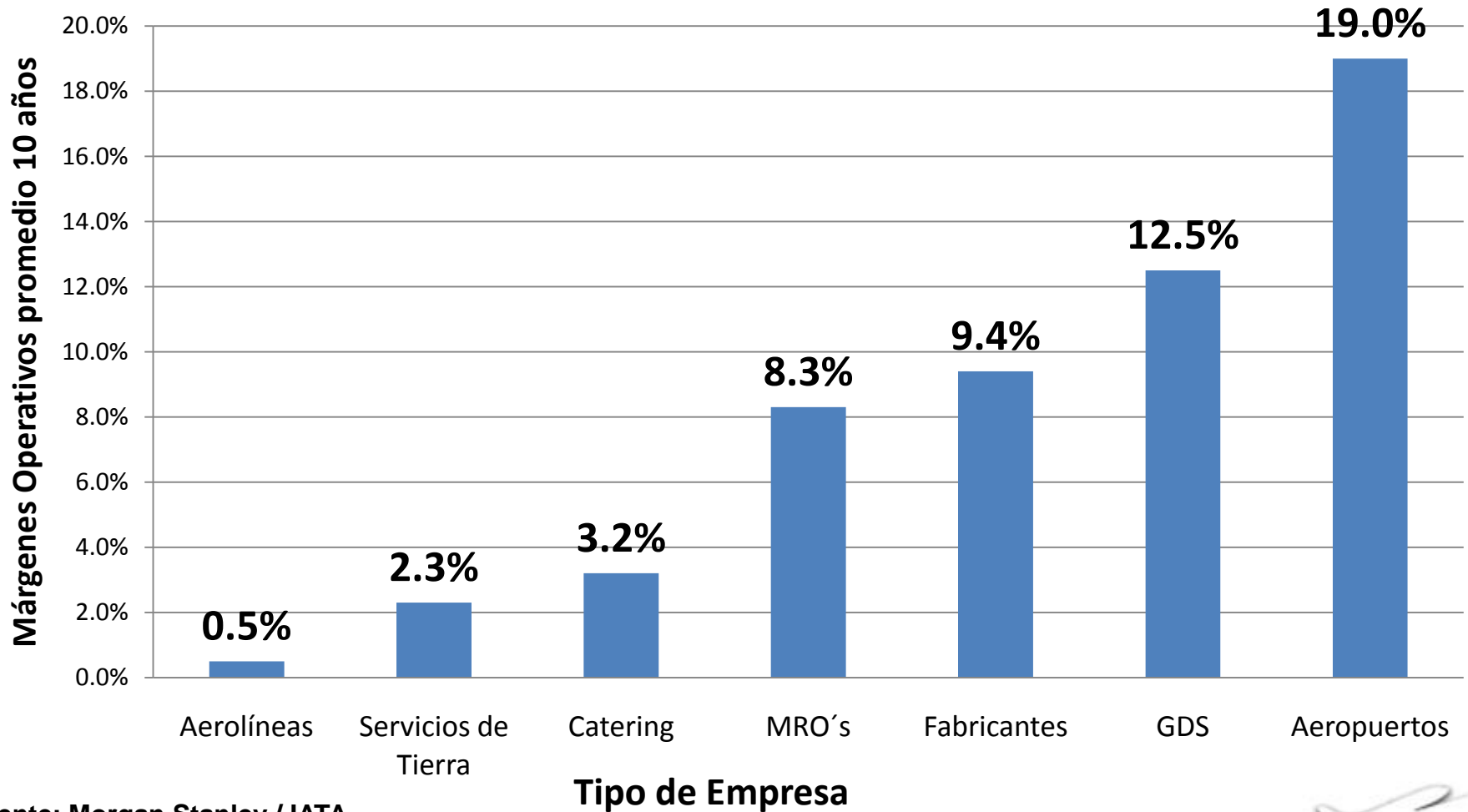
* Datos 2009

Agenda

- La industria de la aviación – ¿Existe un balance entre los jugadores?**
- Desarrollo económico - ¿Volumen o Conectividad?
- PRECIO - ¿Es importante?
- Casos de éxito en aeropuertos en Europa.

¿Existe un balance en la industria?

Jugadores de la industria de la aviación



Fuente: Morgan Stanley / IATA

Agenda

- La industria de la aviación – ¿Existe un balance entre los jugadores?
- Desarrollo económico - ¿Volumen o Conectividad?**
- PRECIO - ¿Es importante?
- Casos de éxito en aeropuertos en Europa.

Concentración de tráfico en aeropuertos y rutas en México y algunas cifras de VivaAerobus. (Ene – Ago 2010)

Volumen vs Conectividad

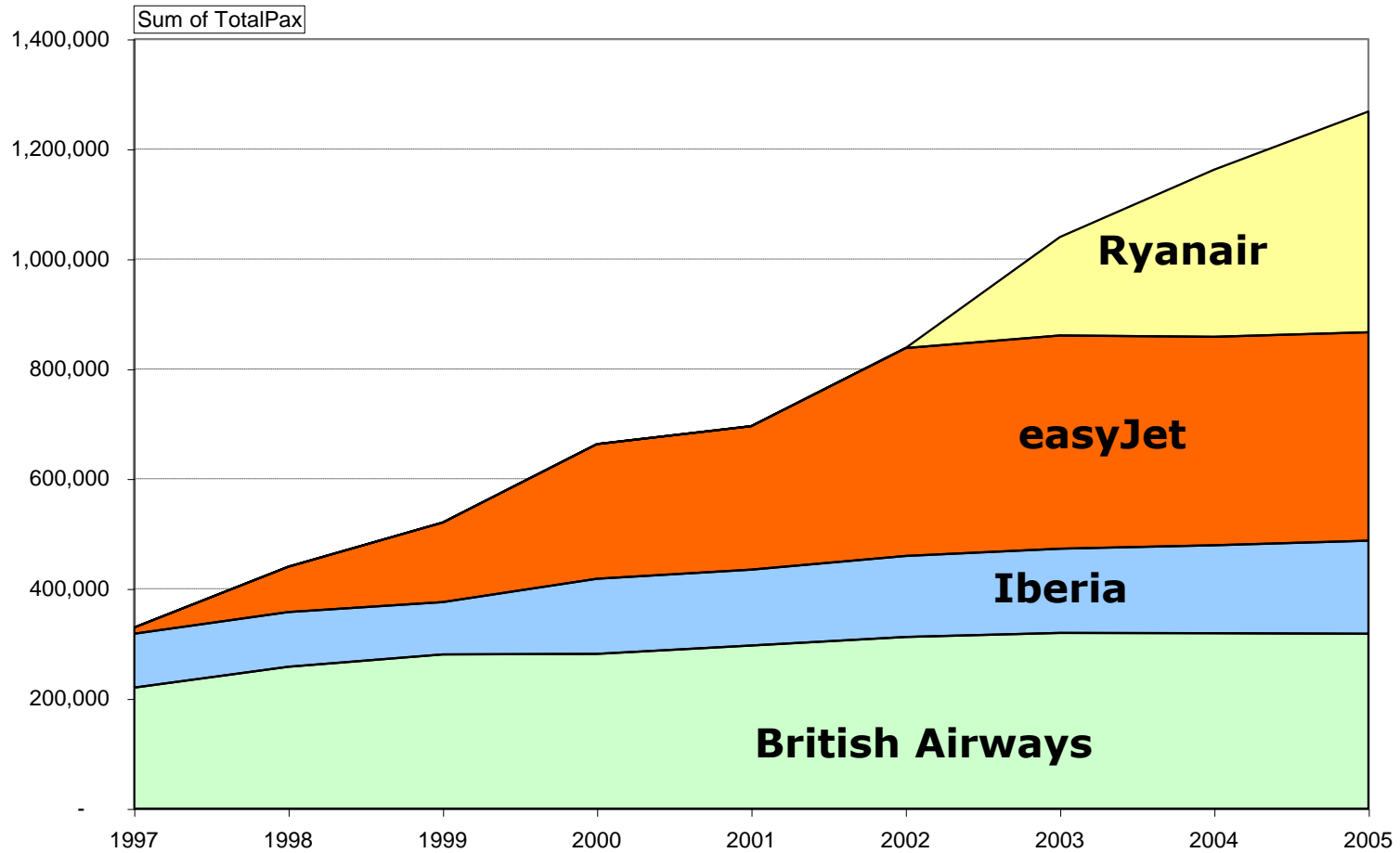
- ❑ El **76%** de tráfico total del país (doméstico e internacional) se concentra en **6 aeropuertos**. (61% en solo 3 aeropuertos).
- ❑ El **65%** del tráfico doméstico del país se concentra en solo **30 rutas** (153 rutas totales).
- ❑ **VivaAerobus opera 47 rutas domésticas**, de las cuales:
 - ❑ **Solo 10** de ellas están dentro de las **30 rutas más gruesas** del país.
 - ❑ **21 rutas** están dentro de las **75 rutas más delgadas** del país.
 - ❑ **9 rutas** están dentro de las **30 rutas más delgadas** del país.
 - ❑ **16 rutas** vivaAerobus es el único operador y la gran mayoría son nuevas rutas para el país.
- ❑ **¿Qué se busca con la nueva política aeronáutica?**
 - ❑ **Concentración** en pocas rutas o **diversificación** en muchas rutas.

Desarrollo Económico de una Aerolínea de Bajo Costo

- ❑ Beneficio económico regional, turismo y mejora la competitividad de las regiones (conectividad). Impulso a las PYMES y a la calidad de vida de las ciudades.
- ❑ Gasto promedio por pasajero VivaAerobus: **\$2100 pesos**
- ❑ 1 ruta diaria de VivaAerobus a un destino representa una derrama económica anual aproximada de: **MXN \$85 mdp**
- ❑ ¿Que sucede cuando una LCC entra a un mercado existente?
 - ❑ ¿Qué sucede cuando una LCC entra a un mercado nuevo?

Crecimiento esquema bajo costo – Ejemplo Europeo

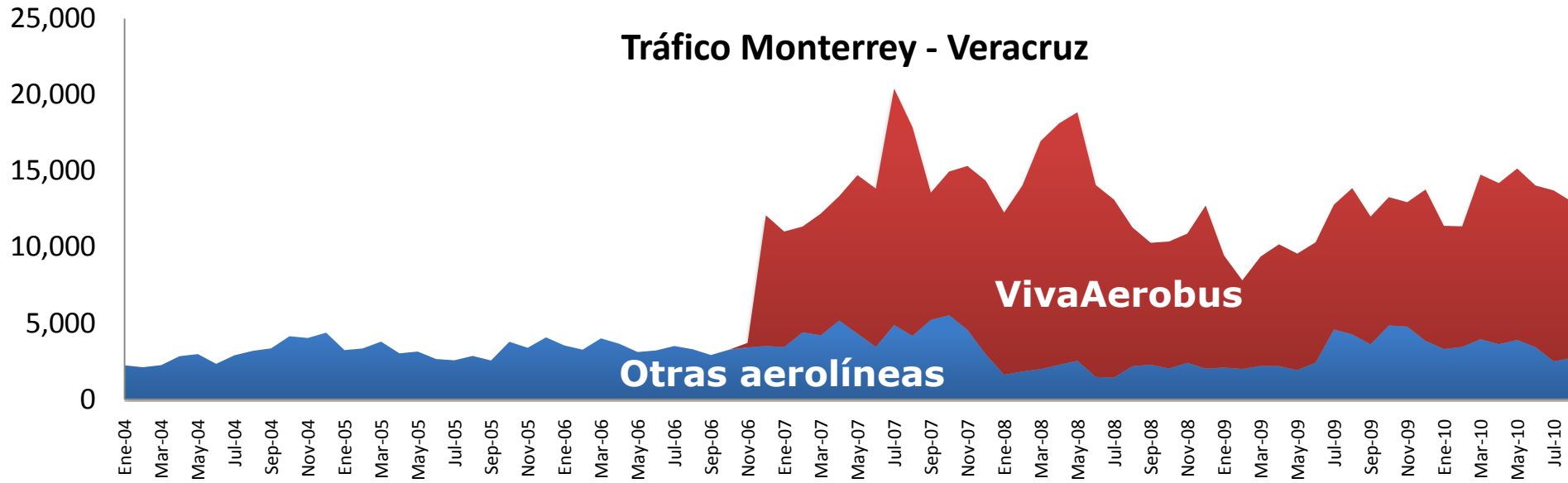
Londrés - Barcelona – Trafico Pasajeros(1997-2005)



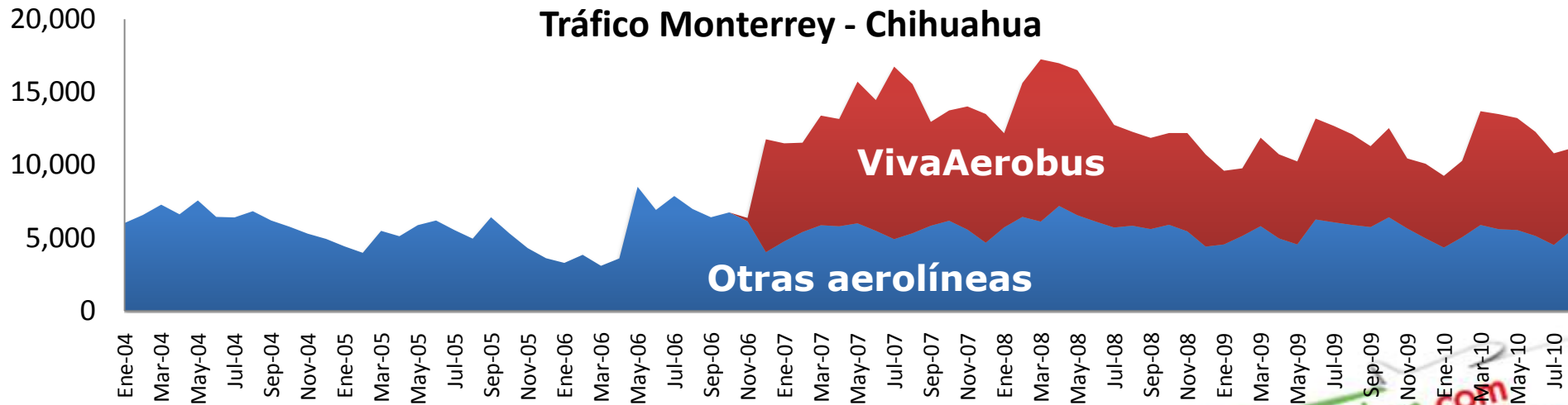
Fuente: UK CAA

Efecto del bajo costo en México – Ejemplo del crecimiento con la entrada de una LCC en una ruta existente.

Tráfico Monterrey - Veracruz



Tráfico Monterrey - Chihuahua

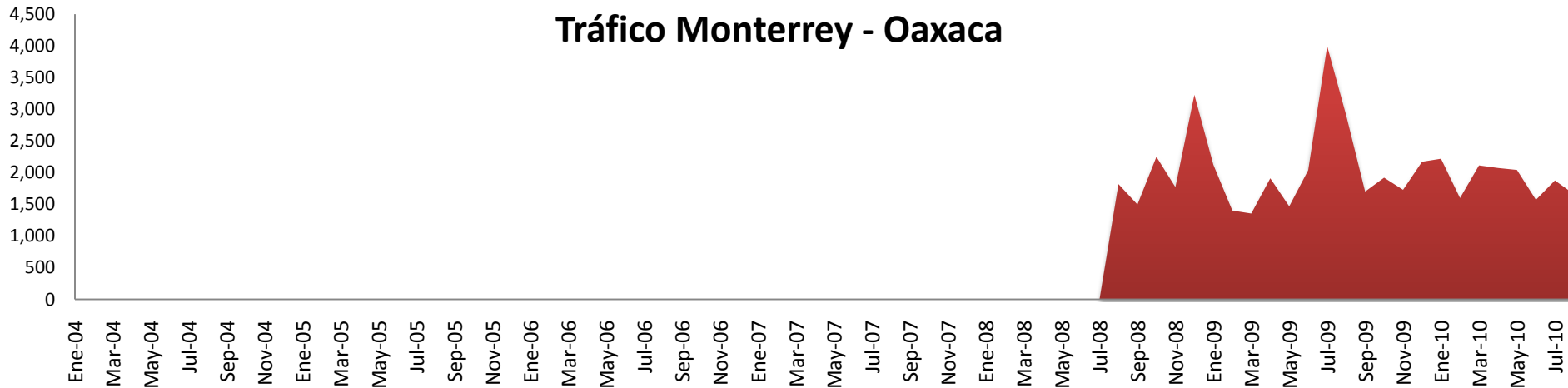


Fuente: DGAC

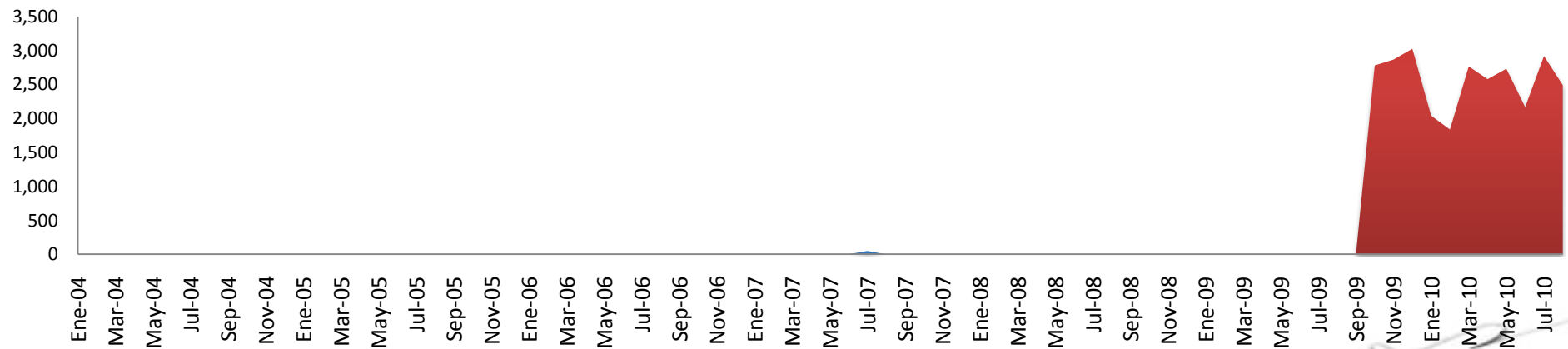
vivaerobus.com
La aerolínea de bajo costo de México

Efecto del bajo costo en México – Ejemplos de creación de nuevos mercados conectando ciudades.

Tráfico Monterrey - Oaxaca



Tráfico Veracruz - Reynosa



Fuente: DGAC

Agenda

- La industria de la aviación – ¿Existe un balance entre los jugadores?
- Desarrollo económico - ¿Volumen o Conectividad?
- PRECIO - ¿Es importante?**
- Casos de éxito en aeropuertos en Europa.

El principal reto para crecer el mercado – EL PRECIO

¿ Cuanto paga el pasajero por un boleto de avión?

- ❑ Tarifa promedio VivaAerobus en ruta Reynosa - Veracruz: \$501 pesos.
- ❑ IVA(frontera) del 4%: \$24 pesos
- ❑ TUA Aeropuerto: \$254 pesos
- ❑ IVA del TUA 11%: \$28 pesos
- ❑ **Precio Total del Consumidor: \$807 pesos**
- ❑ **¿Cuanto representa el TUA?: 56%**

❑ **IMPORTANTE:** Los “viajes cortos en avión” (short haul travel) son servicios con una **demanda muy “elastica”**, por lo que una pequeña variación en precio, afecta en una mayor variación la cantidad demandada.

❑ Los últimos estudios muestran **una elasticidad de -1.5**. Por lo que un aumento de **10%** en la tarifa, afecta la demanda en un **-15%**.

(Fuente: Ernst and Young Report)

El resultado ante la sensibilidad del precio...

18 Rutas canceladas en los últimos 4 años.

Rutas canceladas

Monterrey-Mexicali

Monterrey-Huatulco

Monterrey -Ixtapa Zihuatanejo

Monterrey-Querétaro

Monterrey-Cozumel

Monterrey-Cuernavaca

Monterrey-Torreón

Monterrey- Aguascalientes

Monterrey – San Luis Potosí

Monterrey - Austin

Puerto Vallarta - Austin

Cancún-Austin

Guadalajara -Acapulco

Guadalajara – Mazatlán

Guadalajara –Los Mochis

Hermosillo – Las Vegas

Mérida - Villahermosa

❑ El **80%** de estas rutas **no existe conectividad aérea**, y los grupos aeroportuarios **NO** estuvieron dispuestos hacer una excepción en sus tarifas para contribuir al desarrollo económico de estas regiones.

❑ El **riesgo** en rutas nuevas y pequeñas siempre lo asume la aerolínea.

❑ Posterior a esto los **destinos** se quedan **sin comunicación** y el **pasajero** tiene que **buscar alternativas de viaje** (por tierra) o haciendo conexiones.

Nota: Rutas en rojo no existe operador.

Agenda

- La industria de la aviación – ¿Existe un balance entre los jugadores?
- Desarrollo económico - ¿Volumen o Conectividad?
- PRECIO - ¿Es importante?
- Casos de éxito en aeropuertos en Europa.**

Tráfico doméstico en México - Resumen

- ❑ La entrada de aerolíneas de bajo costo al mercado en el 2005 hizo crecer el mercado en un 38%, igualando el crecimiento que hubo en los 13 años anteriores.
- ❑ Similar a la industria de aviación en Europa, el mercado doméstico mexicano ha tenido una caída dramática en los volúmenes en los últimos dos años, **incluyendo 8 quiebras de aerolíneas**, debido a una combinación negativa de factores macroeconómicos e ineficiencias operativas.
- ❑ Los casos de estudio de OMA, ASUR y GAP muestran que todos los grupos de Aeropuertos Mexicanos se han afectado negativamente por esta situación.
- ❑ La pregunta es ¿A dónde quieren ir los aeropuertos? ¿Queremos repetir la misma historia?
- ❑ Podemos tomar como referencia los casos de éxito en Europa que muestran que: **un atractivo convenio aeroportuario** para las ABC's es factor clave de crecimiento en el volumen de los aeropuertos, mientras que el ejemplo Irlandés demuestra claramente que el aumento de las tarifas frena el crecimiento significativamente.

Tráfico Doméstico Mexicano – Todos los Aeropuertos – Nuevas aerolíneas con tarifas bajas han provocado un alto crecimiento doméstico en tan sólo 2 años.



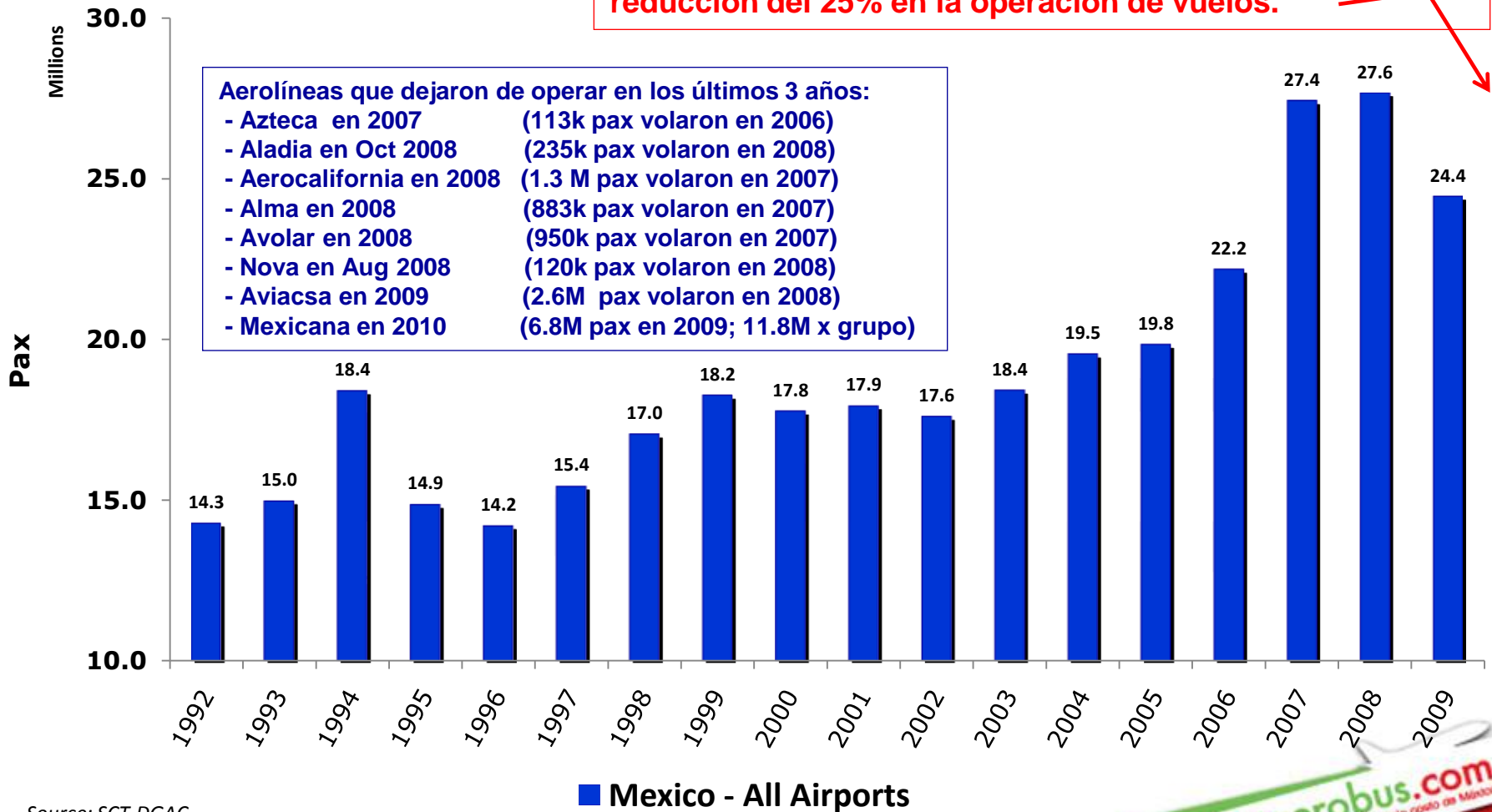
Fuente: SCT-DGAC



Tráfico Doméstico Mexicano – Todos los Aeropuertos – Los altos precios del combustible, la influenza y la recesión económica obligó el incremento en las tarifas y la salida de 8 aerolíneas.

-10.8% caída en número de Pax durante un periodo de 2 años a partir del 2007, debido al aumento de tarifas y la reducción del 25% en la operación de vuelos.

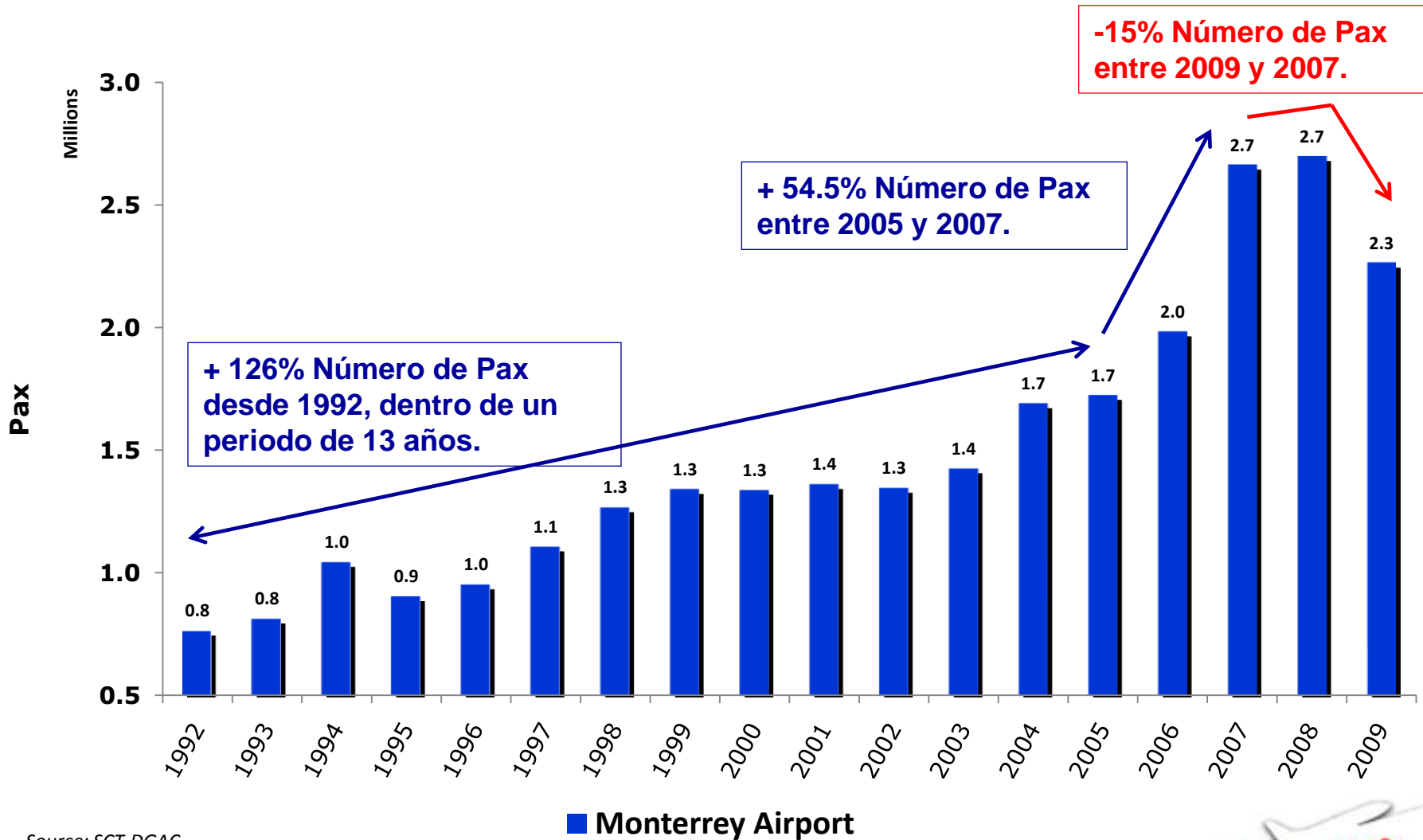
- Aerolíneas que dejaron de operar en los últimos 3 años:**
- Azteca en 2007 (113k pax volaron en 2006)
 - Aladia en Oct 2008 (235k pax volaron en 2008)
 - Aerocalifornia en 2008 (1.3 M pax volaron en 2007)
 - Alma en 2008 (883k pax volaron en 2007)
 - Avolar en 2008 (950k pax volaron en 2007)
 - Nova en Aug 2008 (120k pax volaron en 2008)
 - Aviaca en 2009 (2.6M pax volaron en 2008)
 - Mexicana en 2010 (6.8M pax en 2009; 11.8M x grupo)



Source: SCT-DGAC



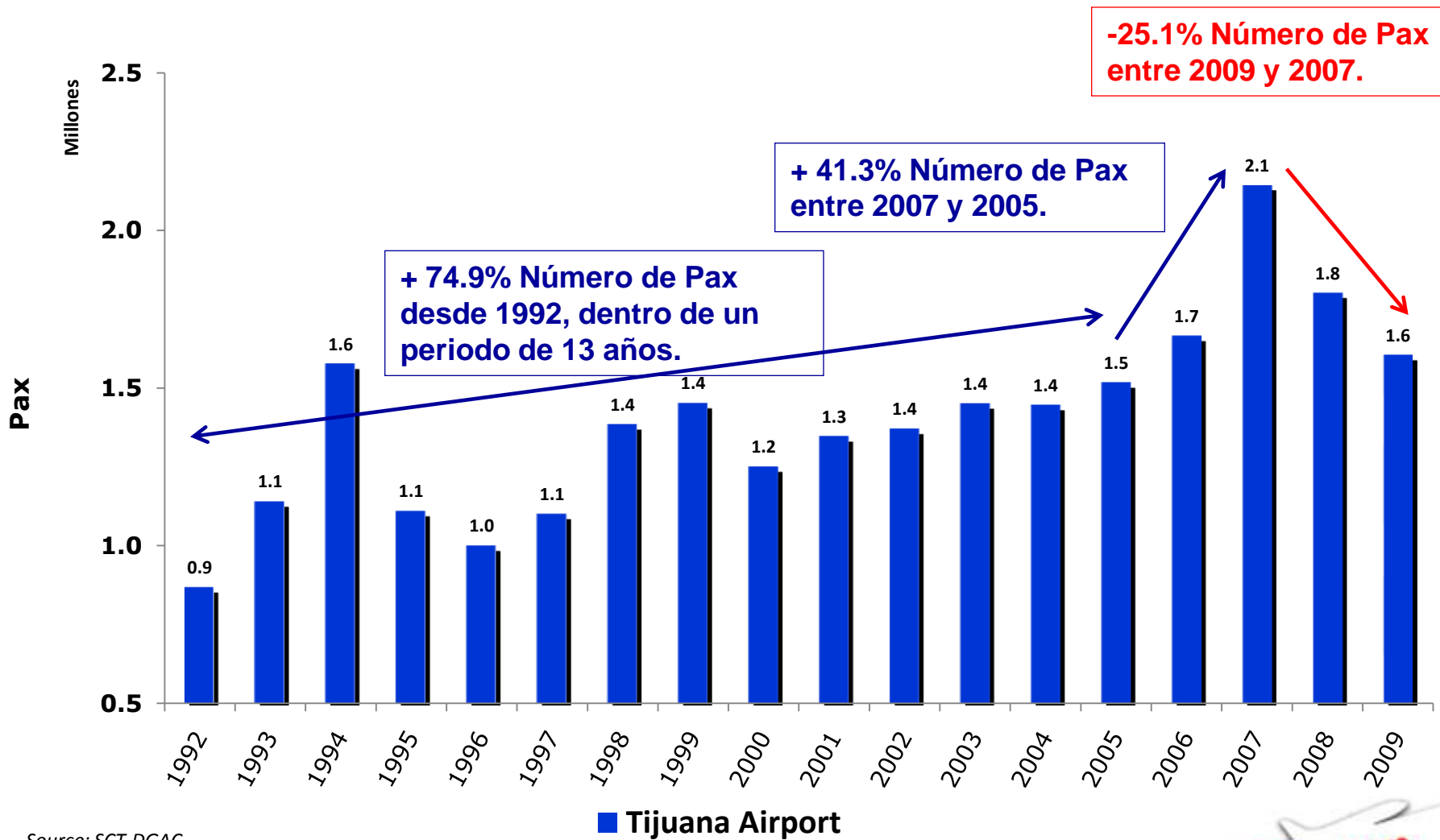
Caso de Estudio: OMA – Tráfico Doméstico Monterrey



Source: SCT-DGAC

vivaerobus.com
La aerolínea de bajo costo de México

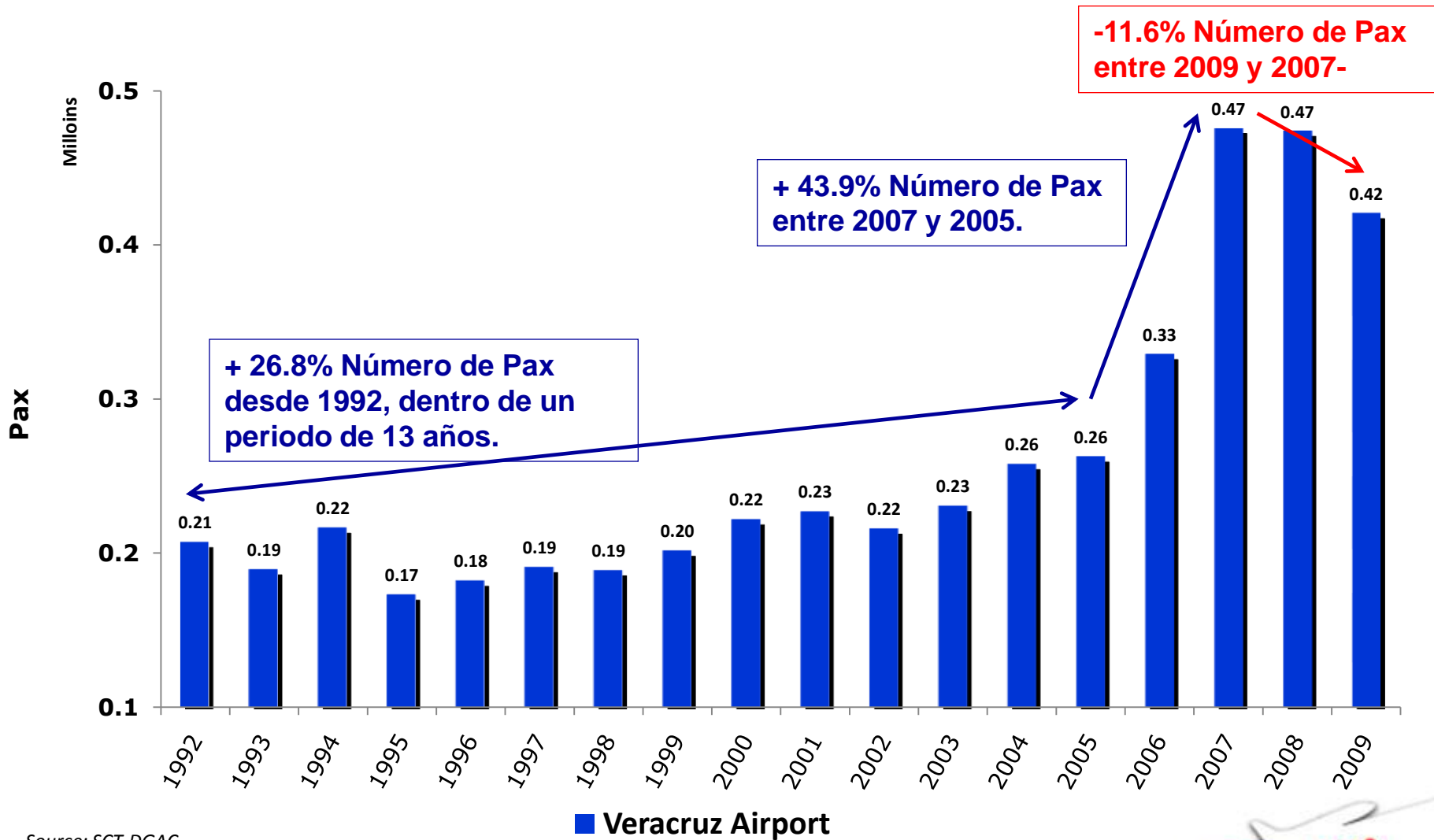
Caso de Estudio: GAP – Tráfico Doméstico Tijuana



Source: SCT-DGAC

vivaerobus.com
La aerolínea de bajo costo de México

Caso de Estudio: ASUR – Tráfico Doméstico Veracruz



Source: SCT-DGAC

vivaerobus.com
La aerolínea de bajo costo de México

Grupos Aeroportuarios Mexicanos pueden aprender de los Ejemplos Europeos

Resumen y Conclusiones Clave

Conclusión 1 – Los grupos de Aeropuertos a través de un cuidadoso manejo de tarifas puede incrementar rápidamente su tráfico sin afectar el crecimiento de Aeropuertos Premium.

Conclusión 2 – Los Aeropuertos Regionales Secundarios a través los Precios Agresivos pueden crear una alternativa a los Aeropuertos Primarios.

Conclusión 3 – El aumento de precios siempre inhibirá el crecimiento del tráfico en los Aeropuertos

Conclusión 4 – La presencia de Aeropuertos Primarios en Ciudades Grandes pueden estimular el crecimiento de tráfico.

- ❑ Las diapositivas siguientes examinan las estrategias adoptadas por los Aeropuertos para estimular el tráfico. Ejemplificamos a London Stansted, Brussels-Charleroi, Aeropuertos en Irlanda y España.
- ❑ La conclusión es que **todos los aeropuertos pueden estimular significativamente el crecimiento del tráfico a través del manejo eficiente de buenas tarifas.**
- ❑ BAA desarrolló en Stansted dentro de un periodo de 16 años un aumento en el tráfico en un factor de 20x.
- ❑ El crecimiento de Stansted se logró mientras continuaba el crecimiento en Heathrow y Gatwick, sin verse afectada las tarifas premium.
- ❑ Brussels Charleroi creció el Número de Pax 15x durante 9 años tras la decisión de RyanAir de hacer una base el aeropuerto.
- ❑ La diferencia entre el rendimiento de los aeropuertos irlandeses y españoles en los últimos meses puede atribuirse a sus políticas de precios radicalmente diferentes.
- ❑ Caso de Estudio: Aeropuerto de Madrid con 18 meses consecutivos de crecimiento negativo en el tráfico terminaron finalmente con un cambio en la política de precios por parte del Operador del Aeropuerto AENA.

Estudio de los Aeropuertos Europeos - Resumen Ejecutivo

En esta presentación se examinan las estrategias adoptadas por los aeropuertos para estimular el tráfico. Usamos como ejemplo a Londres Stansted, Brussels-Charleroi y Aeropuertos Irlandeses y Españoles.

- ❑ **Stansted Airport** – Es un excelente ejemplo para ilustrar :
 - Como un grupo de aeropuertos (BAA) puede estimular el tráfico en un aeropuerto secundario sin afectar sus Aeropuertos Primarios (Heathrow & Gatwick)
 - Como tratos atractivos a LCC's pueden generar rápido crecimiento en un periodo corto de tiempo.
 - Como los aumentos de precios condujeron a un crecimiento negativo y pérdida del ingreso Pax/tráfico.

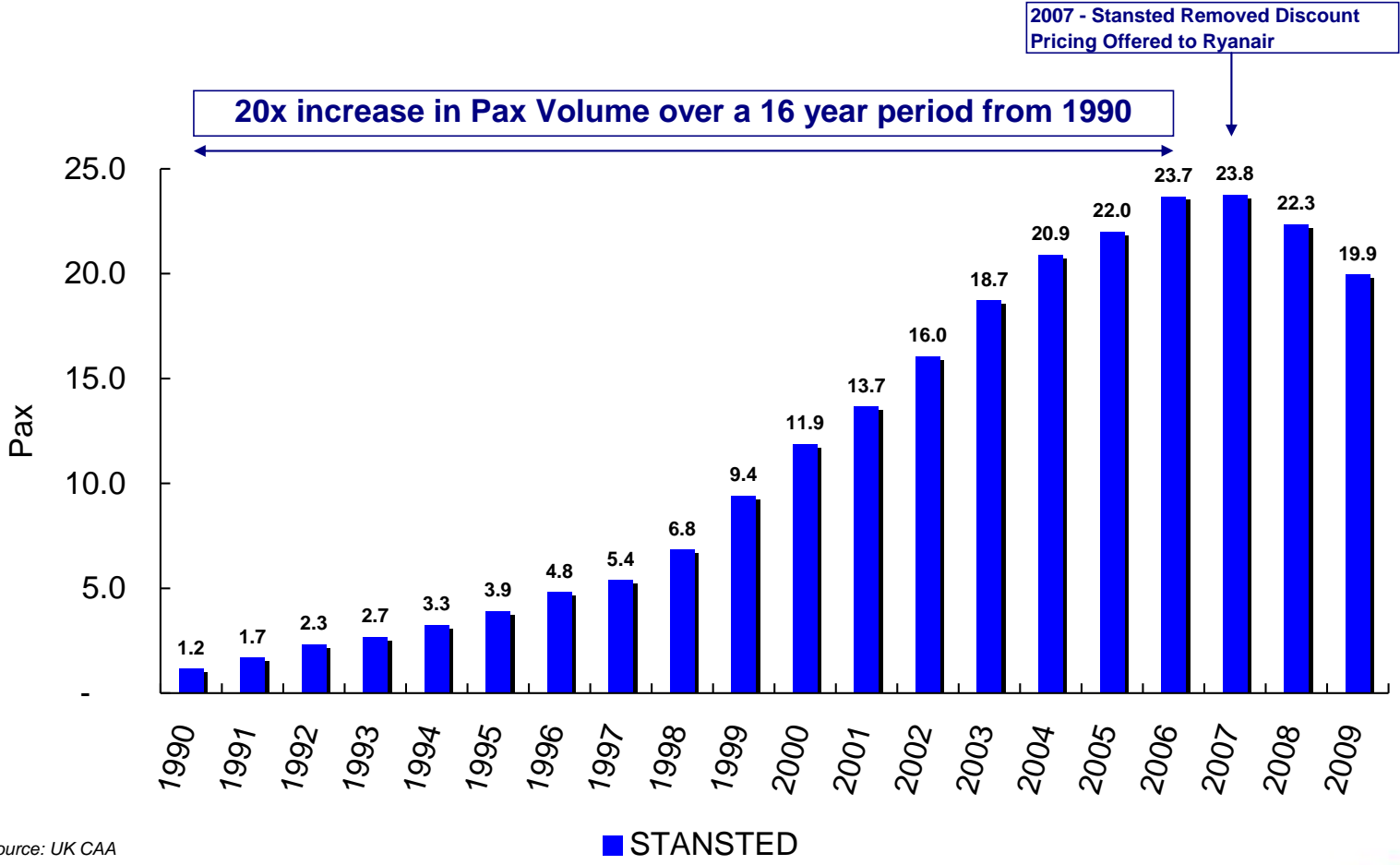
- ❑ **Charleroi (Bruselas)**– Como los aeropuertos pequeños pueden convertirse en una alternativa real para las ciudades con Aeropuertos Primarios.

- ❑ **Aeropuertos Irlandeses** – Un ejemplo clásico de lo que **no** se debe de hacer en un periodo de recesión.
 - La introducción de impuestos e incrementos en cargos para obtener más ingresos, eventualmente fallará...

- ❑ **Aeropuertos Españoles** – Hacer frente a una recesión y regresar a un crecimiento positivo.
 - Las políticas proactivas del Gobierno Español (Propietarios del Grupo Aeroportuario de AENA) han experimentado un alto al crecimiento negativo y comienza revertirse en la última parte del 2009 y a principios del 2010.

- ❑ **Conclusiones**
 - Todos los Aeropuertos pueden disfrutar de las rápidas tasas de crecimiento ofreciendo precios atractivos, en particular a las aerolíneas de bajo costo (LCC's).
 - Las estrategias Irlandesas y Españolas demuestran lo que un cambio en el precio en las tarifas puede causar en el tráfico de pasajeros de la región.
 - Las Aerolíneas de Bajo Costo (LCC's) pueden responder rápidamente a la introducción de buenas tarifas.

London Stansted – Círculo de Evolución – Los precios atractivos reflejaron un rápido crecimiento de 1990 hasta 2006, hasta el retiro de descuentos en el precio en 2007.

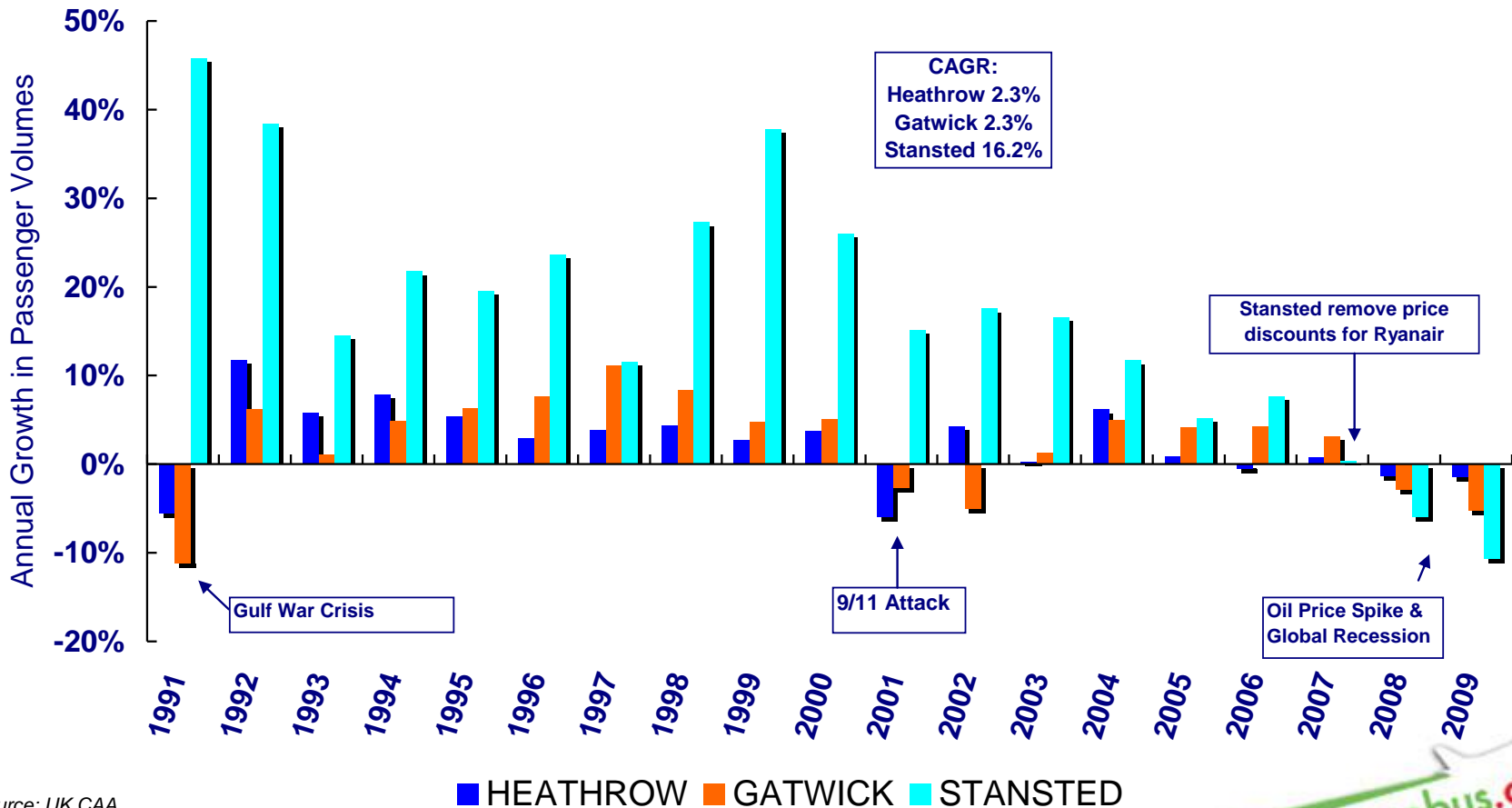


Source: UK CAA



Descuentos de BAA en el Precio en Stansted resultó en un incremento en el crecimiento de Número de Pax en los Aeropuertos de Londres; sin afectar el crecimiento de los Aeropuertos Premium.

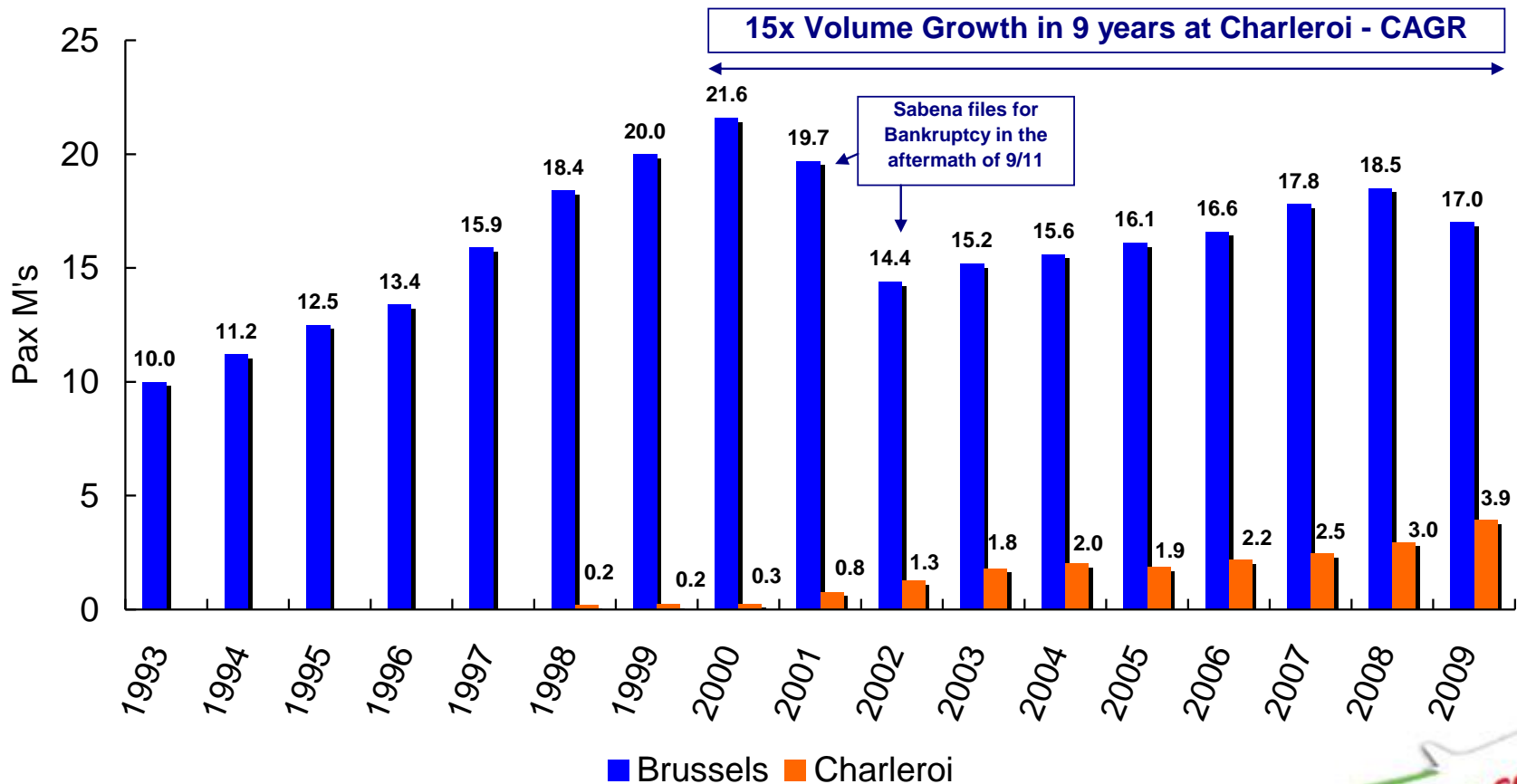
A pesar del enorme crecimiento en Stansted, el crecimiento continuó en Heathrow y Gatwick durante los últimos 20 años, con excepción de tres incidencias causadas por factores externos.



Source: UK CAA

Charleroi – Caso de Estudio - Los precios agresivos se convirtieron en una alternativa real al Aeropuerto principal de Bruselas (Charleroi está a 46km Sur de Bruselas)

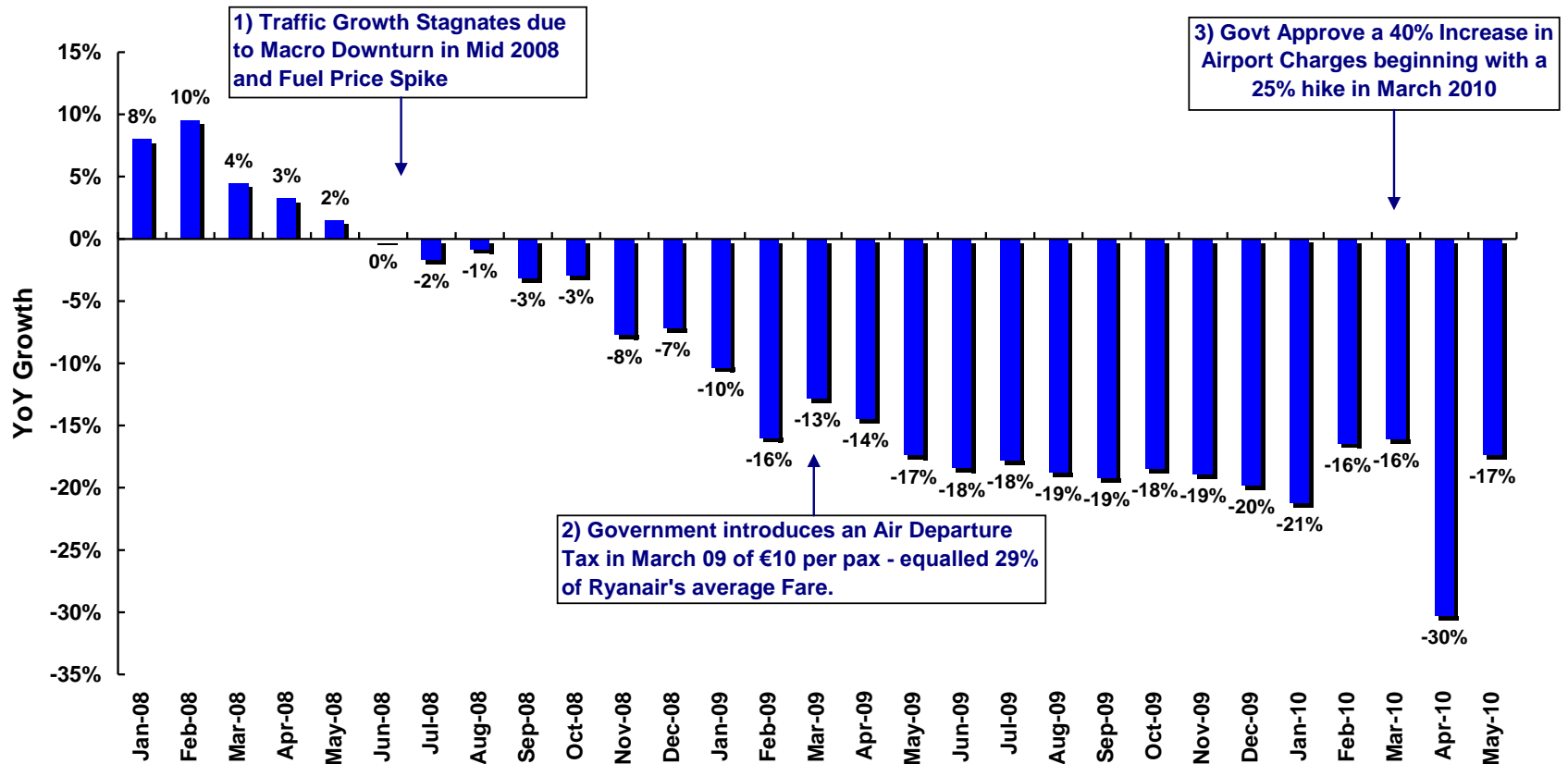
El volumen incremento cuando en 2001 RyanAir decidió hacer de Charleroi su primer base de operaciones en Europa.



Source: Company Websites

Los Aeropuertos en Irlanda: Un claro ejemplo de como hacerlo mal...

El gobierno tomó la decisión de incrementar los cargos en búsqueda de mayores ingresos, lo cual tuvo consecuencias graves y menores ingresos.

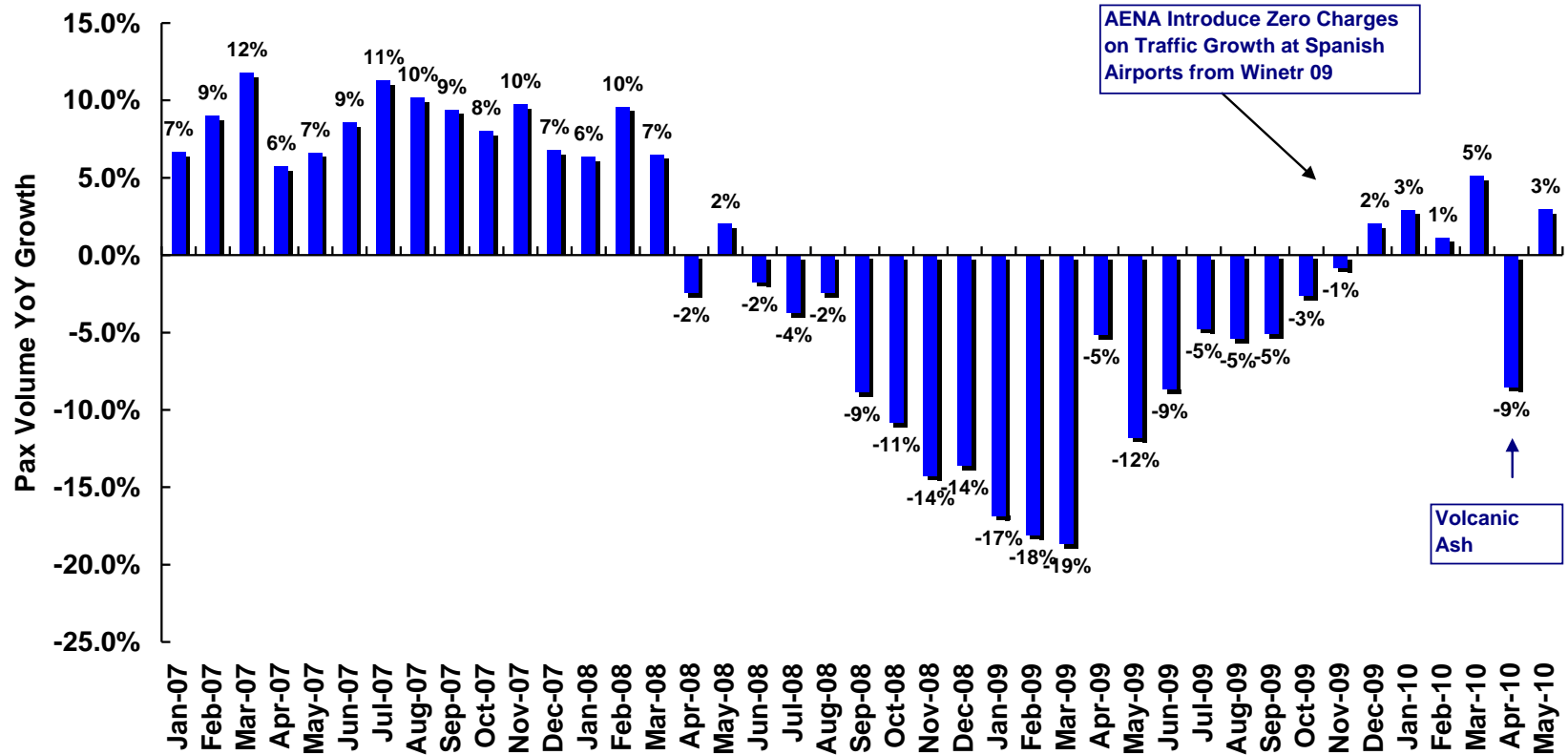


Source: Irish Aviation Authority - Includes Data for DAA Airports Dublin, Cork & Shannon Airports

■ DAA Commercial Air Traffic Movments

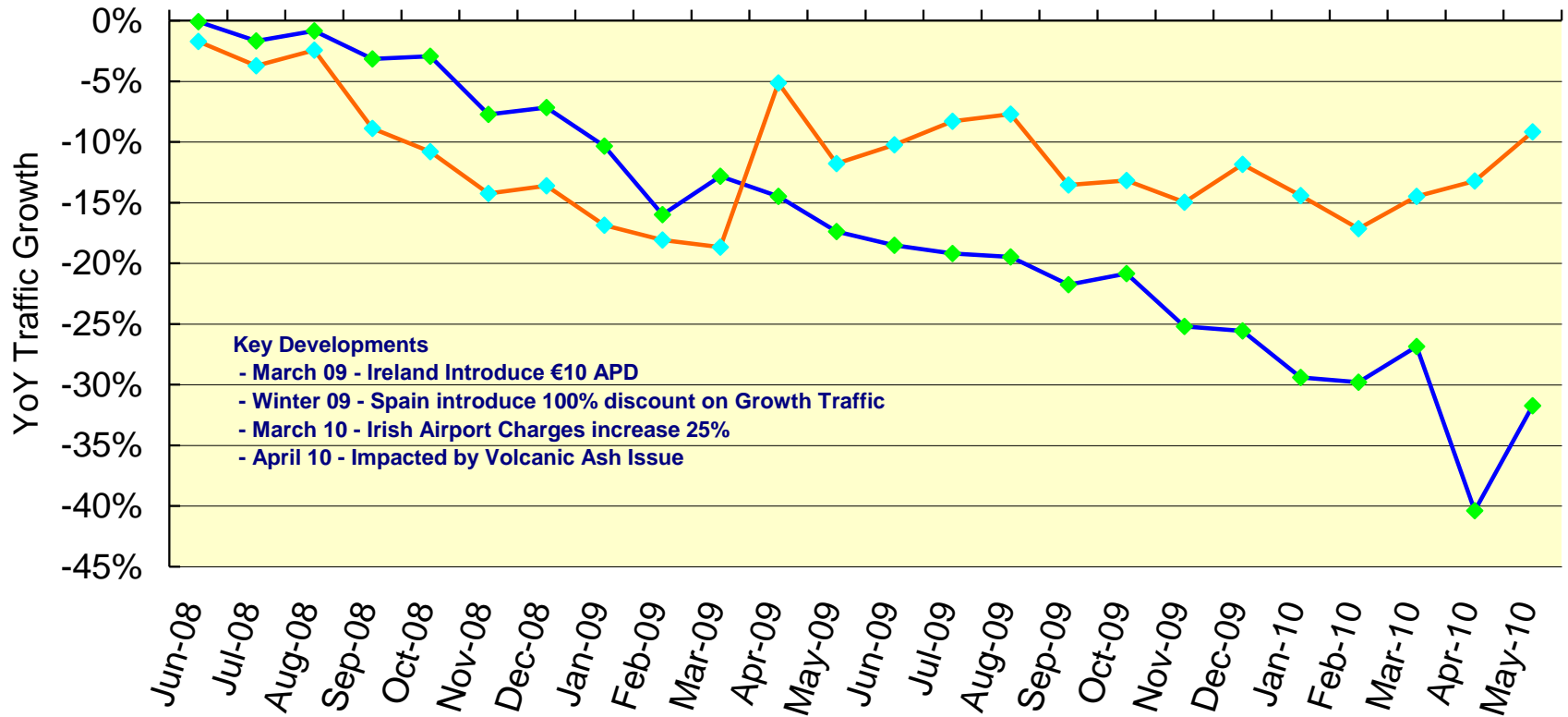
Mientras que los Españoles eventualmente lo hacen bien.

18 meses consecutivos de crecimiento negativo fueron revertidos cuando el Gobierno Español introdujo un descuento del 100% en los cargos aeroportuarios a finales del 2009.



Source: AENA

Irlanda vs España – Manejando la Crisis – Una clara brecha en el desempeño debido a diferencia en las tarifas.



Note Using June 07 - May 08 as Base Period(Last 12 Months of positive growth). Spain measured by Pax, Ireland by Flights

◆ IRE Cumulative Growth ◆ SPA Cumulative Growth

Source: IAA, AENA

vivaerobus.com
La aerolínea de bajo costo de México