

Circular 1882-2021

Transcribimos a ustedes un artículo escrito por nuestro amigo Lic. Oscar Espinoza Villarreal, publicado el 15 de julio de 2021 en diarios nacionales, que es muy interesante.

Aerolíneas: ¿A volar en el mundo post pandemia?

Han llegado a mí muy prudentes y comedidos reclamos, pues hace tiempo que no me ocupo de temas turísticos, no obstante, lo muy “acontecido” que ha estado el sector en los últimos tiempos. Así las cosas (y aprovechando la coincidencia) he querido comentar y compartir con mis lectores un reporte publicado por The Economist en el que se analiza prospectivamente lo que podría suceder con las aerolíneas, después de la pandemia.

En 2021, estamos presenciando una recuperación de los viajes bajo nuevos protocolos para el viajero tras la pandemia de Covid 19, y un nuevo panorama de costos para la aviación. Las aerolíneas tradicionales que han sobrevivido a este periodo deberán revalorar su modelo de negocio a la vez que nuevos competidores entran al mercado. En el mercado mexicano, Interjet, Viva Aerobús y Aeroméxico han llegado a una situación financiera crítica, que podría dejar a algunas de ellas, de plano, fuera de la jugada, lo que las ha llevado a replantear su operación.

Es posible dividir el modelo de negocios de las aerolíneas en: sus rutas, su flota y en el servicio que ofrecen. Las preferencias del viajero están formando clústeres regionales, en los que los turistas salen sólo a países cercanos y con una planeación más detallada de los atractivos que visitarán. Las regiones más activas con este esquema, se prevé que sean China y Norteamérica donde, además, los viajes de negocios continúan.

Tres aerolíneas que pudieron tener desempeños positivos en 2020 fueron China Airlines, basada en Taiwan, la cual pudo hacer una rápida transición al segmento de aviación de carga, gracias a su vinculación al e-commerce. Korean Air, con una flota de 160 aviones, también realizó una transición a los vuelos de carga, pero con un recorte radical de costos. Bamboo Airways, basada en Vietnam, reorientó su modelo de negocios al mercado doméstico y regional, concentrándose en corredores a destinos seguros.

The Economist reporta que los ingresos de la medida “pasajero por kilómetro de viaje” cayeron 66% en la comparación final de la IATA entre 2020 y 2019. Esta es una medida de qué tan rentable es un trayecto. 2021 continúa siendo un año debilitado con 48 billones de dólares en pérdidas y parece que una recuperación completa sólo será posible en 2024. A nivel nacional, las cifras de Banco de México, entre marzo de 2020 y marzo de 2021, muestran que los vuelos se encuentran a menos de un punto porcentual que los niveles prepandemia. Las llegadas en marzo de 2021 fueron -0.36% menores que en 2020 y el gasto del viajero fue -0.05% menor a su nivel de marzo de 2020.

La industria de la aviación está sufriendo una revaloración de su capital según Pricewaterhouse Coopers. Los contratos de armado de aviones se realizan con años de anticipación, el año pasado los nuevos contratos cayeron hasta 78% respecto 2019. Junto con la reducción de flotas, se han generado alrededor de 5,000 aviones extra que las aerolíneas tradicionales ya no utilizarán. Esto reducirá los planes de la industria para expandirse, y de las armadoras como Airbus y Boeing, algunas de ellas instaladas en México. Pero la reducción de flotas fue tomada como una oportunidad por nuevos inversionistas para adquirir la sobreoferta de aeronaves. Sin duda, en estas circunstancias, queda mucho por ver de lo que habrá de suceder.

Diversas rutas han reducido su tráfico, esto representará un nuevo mercado tras la apertura. Wall Street Journal reporta que hasta 90 nuevas aerolíneas aparecieron en 2021; algunas son divisiones en escalas regionales de las grandes aerolíneas del mercado, mientras que otras son propiedad de empresarios que han comprado el exceso de oferta de aviones a un precio muy bajo. La demanda en las regiones de China y Norteamérica se ha recuperado, lo que aumenta los precios de los viajes ante la menor oferta de rutas. Esta situación se ha percibido como una oportunidad para las nuevas aerolíneas de bajo costo.

En 2020, la deuda proveniente de préstamos públicos y privados representó en promedio 50% del financiamiento del sector. En México, ya lo decíamos, hemos visto cómo Interjet tuvo que suspender operaciones hasta 2022. La aerolínea afirma que reestructurará la deuda con la banca y buscará acuerdos fiscales con Hacienda. Los reportes de pasajeros para VivaAerobus, Volaris y Aeroméxico para 2021 concuerdan con la recuperación descrita por Banco de México. Pero, salvo en el caso de Volaris, que se ha distinguido por un ejemplar e innovativo manejo financiero y administrativo, las otras dos siguen con finanzas debilitadas.

Aeroméxico obtuvo el pasado junio una prórroga de 75 días para establecer un plan de reestructuración voluntaria de la empresa, según los procedimientos pre quiebra del Capítulo 11 del Código de Quiebras estadounidense. Esto le permitirá operar normalmente, y generar

ingresos para cumplir sus obligaciones. Asimismo, Viva Aerobus planea, para finales de 2021, entrar a la bolsa en Estados Unidos para conseguir más financiamiento, asesorada por Barclays, Goldman Sachs y JP Morgan, aunque los detalles se mantienen confidenciales. Mientras que Volaris, según lo que ha informado al público inversionista, mantiene tráfico estable y abre nuevas rutas.

El camino de la reducción de costos se agotó a finales de 2020, según IATA. Las nuevas restricciones obligaron a las aerolíneas a introducir nuevos protocolos y materiales desechables para el viajero. Esto presiona a las aerolíneas para entender mejor al cliente y encontrar modelos más eficientes de servicio. Un ejemplo de este es Emirates, la cual tuvo un buen desempeño durante 2020 al focalizar una submarca en el segmento de lujo.

En suma, el flujo de pasajeros y de ingresos está regresando a niveles pre-pandemia, pero las aerolíneas deberán cambiar su modelo de negocios para enfrentar un panorama de pérdidas hasta 2024. Algunas aerolíneas ya están realizando cambios radicales, segmentando sus nichos o focalizando parte de su capacidad al comercio electrónico y definiendo la mejor forma de acercarse al público. Asimismo, la entrada de nuevos competidores que apuestan por crear una aerolínea obliga a las empresas existentes a ser más competitivas.

El reporte de The Economist hace referencia a las aerolíneas que quizás se “dispararán”, pero a mi parecer, existe la posibilidad de en el sector empresarial turístico de México, lo que realmente se “dispare” sean las alianzas estratégicas y los “joint ventures” que transformen a las empresas haciéndolas capaces de ofertar un negocio más integrado, en el que se venda todo junto, incluyendo el servicio de agencia de viaje, hotel, aerotransporte y otros servicios como excursiones o parques de diversión. O también una mayor diversificación hacia al negocio inmobiliario, con énfasis en los planes vacacionales, y las posibilidades de retiro para los mercados americano y canadiense. Ya veremos como sigue evolucionando la industria de los viajes y dentro de ella, constataremos si algunas aerolíneas se dispararán o simplemente

se irán a volar.

“Unámonos más que nunca en un Gran Acuerdo Por México”