

enllaços intercontinentals a l'aeroport de barcelona



Cambra de Comerç
de Barcelona

estudi
■ llotja

INFRASTRUCTURES I TERRITORI

enllaços intercontinentals a l'aeroport de barcelona

octubre 2004



Cambra de Comerç
de Barcelona

estudi
■ llotja

INFRASTRUCTURES I TERRITORI

Estudi d'enllaços intercontinentals per a l'aeroport de Barcelona

Octubre 2004

Preu: 18 € (IVA inclòs)

© Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona

Direcció de l'estudi:

Salvador Curcoll
Cambra de Comerç de Barcelona
Jordi Solé
Gestió i Promoció Aeroportuària, SA (GPA)

Elaboració de l'estudi:

Joan Serra
Gestió i Promoció Aeroportuària, SA (GPA)

Amb el suport tècnic:

Airports Strategy & Marketing (ASM)

Supervisió lingüística:

Linguacom, SL

Direcció editorial:

Cambra de Comerç de Barcelona

Disseny gràfic:

Toni Fresno
Cambra de Comerç de Barcelona

Autoedició i fotocomposició:

Anglofort, SA

Impressió i producció:

Anglofort, SA

ISBN: 84-95.829-41-X

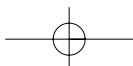
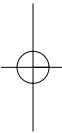
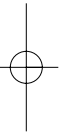
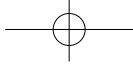
Dipòsit legal: B-45.122-2008

Índex

Presentació	7
1. Resum executiu	9
1.1. Els aeroports, com a motors de desenvolupament econòmic	9
1.2. Objectiu de l'estudi	10
1.3. L'aeroport de Barcelona en vers el seu entorn (Espanya i Europa)	10
1.4. La importància de les companyies aèries per a l'estratègia aeroportuària	13
1.5. Barcelona, aeroport europeu de connexió continental, amb enllaços transoceànics.	14
1.6. Anàlisi DAFO de l'Aeroport de Barcelona	16
1.7. El foment de noves rutes aèries a Barcelona	19
1.8. Creació i gestió d'un fons econòmic per el foment de noves rutes	22
2. Situació de la indústria del transport aeri	23
2.1. El transport aeri de passatgers a Espanya i a Catalunya	24
2.2. Línies aèries regulars	25
2.3. Iberia i l'aliança Oneworld	26
2.4. Spanair i Star Alliance	27
2.5. Air Europa i SkyTeam	28
2.6. Línies aèries no associades a cap aliança	29
2.7. Línies aèries de baix cost	30
2.8. Línies aèries xàrter	31
3. Criteris de selecció de noves rutes	35
3.1. Criteris quantitius (MIDT)	35
3.2. Criteris qualitius sectorials (Opinió de les línies aèries, de Tour Operadors i dels Travel Managers)	36
3.3. Informació de Tour Operadors Emissors Espanyols	37
3.4. Criteris qualitius d'estratègia econòmica (Comitè d'experts)	37
3.5. Rutes seleccionades i criteris utilitzats	38
4. Estimació dels tràfics i viabilitat econòmica de les rutes	39
4.1. Metodologia per l'estimació	39
4.2. Previsió del tràfic	39
4.3. Previsió de la rendibilitat de rutes	41
5. Perspectiva general de l'estratègia	45
5.1. La visió	45
5.2. Posició en el mercat	46
6. Construint el Comitè de Rutes	49
6.1. Responsabilitat del desenvolupament de rutes	49

6.2. Altres exemples de suport a noves rutes	49
6.3. Com s'aconsegueix fomentar l'obertura d'una nova ruta aèria?	50
6.4. Qui ha de formar el Comitè de Rutes?	51
7. Pla d'execució	53
7.1. Eines i principis per fomentar rutes	53
7.2. Tipus de suport per fomentar noves rutes	55
8. Objectius per al Comitè de Rutes	59
8.1. Objectiu: aeroport de Barcelona	59
8.2. Objectiu: aeroports de Girona i Reus	59
8.3. Objectius a curt i mig termini	60
9. Programa d'implantació	61
9.1. Establiment de la visió	61
9.2. Criteris de gestió del fons econòmic per fomentar noves rutes	61
9.3. Pla d'acció per a les target routes	62
9.4. Combinació d'estratègies de màrqueting (màrqueting mixt)	63
9.5. Dades de coneixement del mercat (Market Knowledge)	63
9.6. Quadre de dades necessàries per construir uns arguments convincents	64
Annexos:	
A. Enquesta als membres de l'AGUE	65
B. Conclusions de les entrevistes amb el comitè d'experts	69
B.1. Catalunya	69
B.1.1. Causes de l'absència d'enllaços directes	69
B.1.2. Aeroports referents	69
B.1.3. Mesures proposades	69
B.1.4. Efectes	70
B.1.5. Paper institucional	70
B.1.6. Països amb els quals enllaçar	71
B.2. Àsia	72
B.3. Orient Mitjà	73
B.4. Àfrica	74
B.5. Mediterrània	74
B.6. Amèrica del Nord	74
B.7. Amèrica Llatina	77
C. Metodologia de l'estudi	77
C.1. Quin tipus de dades s'ha obtingut?	77
C.2. Quines rutes s'han estudiat?	77
C.3. Quines fonts s'han fet servir per obtenir les dades històriques?	77
C.4. Què diuen les dades de trànsit del 2002-2003?	78
C.5. Com s'obtenen les previsions de trànsit? Es fan servir models?	78
C.6. Com es calculen les previsions?	78
C.7. Segment origen i destinació	79
C.8. Segment d'aeroport de connexió en destinació	79
C.9. Segment d'aeroport de connexió en origen	80
C.10. Suma dels tres segments	80
C.11. Com s'obté la rendibilitat estimada?	80
C.12. Plantejament conservador	81
C.13. Rutes d'interès	81

C.13.1. Rutes de potencial viabilitat	81
C.13.2. Rutes d'interès estratègic	82
C.14. S'abordaran totes les rutes d'interès alhora?	82
C.15. Taula de prioritització de rutes	83
C.16. Quin és el pla d'acció i amb quins recursos es vol aplicar?	83
C.17. Plans d'empresa	83
C.18. Actors	84
C.19. Mitjans	84
D. Estadístiques de trànsit	85
D.1. Estacionalitat	86
E. Anàlisi de la capacitat en l'oferta de places	89
E.1. Anàlisi dels moviments diaris	89
F. Dades de mercat (segons MIDT)	93
F.1. Amb l'Amèrica del Nord	94
F.2. Amb l'Amèrica del Sud	95
F.3. Amb l'Amèrica Central	95
F.4. Amb el Carib	96
F.5. Amb l'Àsia	97
F.6. Amb l'Orient Mitjà	98
F.7. Amb l'Àfrica	99
F.8. Amb Oceania	100
G. Taxes aeroportuàries	105
G.1. Comparació de les taxes de Barcelona. A-320	105
G.2. Comparació de les taxes de Girona i Reus	105
H. La càrrega aèria	107
H.1. Tendències clau en la càrrega	107
H.2. El mercat espanyol de la càrrega aèria	107
H.3. Comerç europeu. L'Amèrica del Nord	108
H.4. Principals aeroports d'origen espanyols	109
H.5. Companyies aèries en el mercat espanyol de càrrega aèria	109
H.6. El mercat de la càrrega aèria a Barcelona	110
H.7. Companyies aèries a l'aeroport de Barcelona	110
I. Acords bilaterals	111
I.1. Acord Estats Units-Espanya	111
I.2. Acord Espanya-Estats Units	112
I.3. Acord Espanya-Canadà	112
I.4. Acord Canadà-Espanya	113
I.5. Acord Espanya-Argentina	113
I.6. Acord Espanya-Marroc	113
I.7. Acord Espanya-Tunísia	113
I.8. Acord Espanya-Japó	114
J. Glosari	115
K. Agraïments per la seva col·laboració i aportacions	119



Presentació

La Cambra sempre ha considerat l'Aeroport de Barcelona com una infraestructura clau per a la relació del país amb el món i per al seu desenvolupament econòmic i social. L'aeroport i el port són les dues grans infraestructures que ens posen en contacte amb l'economia global.

Sense lloc a dubtes, l'accessibilitat aèria d'un territori és un factor determinant del seu grau de competitivitat amb altres territoris. Però l'accessibilitat aèria només té el nivell qualitatiu adequat quan està assegurada per enllaços aeris directes. Només en aquelles rutes en que la densitat de tràfic és insuficient es poden considerar satisfactoris els serveis que requereixen connexions a través d'aeroports intermedis.

En el cas de Barcelona, quan es tracta de serveis aeris de llarga distància, la disponibilitat de vols directes és molt insuficient. En molts casos en els que el volum de trànsit ho permetria no es disposa de serveis directes, sense connexió.

Aquesta situació fa que Barcelona sigui un cas molt poc freqüent. Per volum de tràfic el seu aeroport es troba entre els deu primers d'Europa i en termes de creixement anual molts anys està en el primer lloc del *ranking* europeu; però en canvi té una oferta molt limitada de vols directes de llarga distància. Molt més limitada que la dels altres aeroports amb els que s'ha de comparar, per tràfic i per importància econòmica de la seva àrea d'influència.

Aquest estudi, que avui el lector té entre les mans, en un primer moment va tenir una finalitat fonamentalment d'ús intern. El seu objectiu, i el d'alguns informes preliminars que el van precedir, va ser precisament avaluar quin era el potencial de creixement de l'Aeroport de Barcelona en aquest segment de tràfic, per orientar accions en favor del seu desenvolupament.

En síntesi, en una primera fase, es tracta d'estimar quants passatgers passen per l'Aeroport de Barcelona amb origen o destinació a altres aeroports del món, tant en vols directes com en vols indirectes.

Aquesta informació s'obté de les centrals de reserves que utilitzen les companyies aèries, en les que queden enregistrats tots els segments dels viatges que realitzen

cadascun dels passatgers en un període de temps donat, incloent els aeroports de connexió que hi pugui haver entre els orígens i les destinacions d'aquests desplaçaments.

El tractament d'aquesta informació proporciona uns resultats que s'han de complementar amb l'estimació de la rendibilitat d'aquells serveis directes que es podrien establir, encara que avui siguin inexistents.

Amb aquest segon nivell d'anàlisi ja s'està en condicions de fer un treball que la Cambra considera que forma part de les funcions que com a corporació de dret públic ha d'exercir en l'àmbit de les infraestructures de transport: estimular que les empreses transportistes –en aquest cas les companyies aèries– facin un ús òptim i eficient de les infraestructures, en benefici del conjunt de l'economia i de la societat del país.

Per altra banda, en un sector tan estratègic com el del transport aeri, aquesta és una tasca que s'ha de fer mitjançant la col·laboració de l'organisme que té encomanada la gestió aeroportuària, AENA, però també conjuntament amb aquelles altres institucions catalanes que des de sempre han manifestat un gran interès per la potenciació de l'Aeroport de Barcelona.

De fet, aquest estudi ha estat a la base de les primeres accions conjuntes entre AENA, la Generalitat de Catalunya, l'Ajuntament de Barcelona i la mateixa Cambra de Comerç per promoure comercialment l'aeroport davant les companyies aèries; la qual cosa ha conduït després a la posada en marxa del Comitè de Desenvolupament de Rutes Aèries de Barcelona (CDRA), entre aquestes quatre entitats.

Aquesta orientació és certament nova, ja que va adreçada a incrementar l'oferta de vols, especialment els de llarga distància, la qual cosa es complementària a la promoció empresarial i turística del nostre país i de Barcelona, promoció que incrementa la demanda de transport aeri.

La Cambra té, doncs, la satisfacció d'oferir dins de la col·lecció de l'Estudi Llotja d'Infraestructures i Territori un treball sobre l'Aeroport de Barcelona que, en aquesta ocasió, no correspon tant a l'àmbit de les infraestructures pròpiament dit, sinó als aspectes del màrqueting i de la seva gestió comercial. Un estudi que ja ha donat els seus fruits des del primer moment de la seva redacció.

Miquel Valls i Maseda

President de la Cambra Oficial de Comerç,
Indústria i Navegació de Barcelona

1. Resum executiu

1.1. Els aeroports, com a motors de desenvolupament econòmic

Els aeroports suposen una substancial contribució a l'economia general de les àrees a les quals donen servei, quan es té en compte l'efecte directe, indirecte i l'impacte induït.

Diferents estudis demostren com l'economia d'un territori aconsegueix beneficis de l'òptim funcionament del seu aeroport, com per exemple l'elaborat per l'aeroport de Viena el 1996 en el qual destacava que els seus serveis aeris contribuïen en el 2,2 % a l'economia de la regió del Burgenland, la baixa Àustria i Viena, o l'1 % PIB Austríac.

Un document més recent realitzat el 2002 per la «Swiss International Airport Association» i la »Federal Office for Civil Aviation» quantifica el valor afegit dels seus aeroports amb el 4,6 % del PIB suís i, de forma contrària, detecta la repercussió negativa en el moment en que Swissair redueix serveis i capacitat en la seva transformació cap a la nova companyia Swiss Airways.

No obstant això, la contribució més important que els aeroports poden oferir a un territori és la capacitat de connectivitat i mobilitat, en benefici de la societat i l'economia.

En resum, el transport aeri, tant per motius de negocis com de turisme, tant per a passatge com per a càrrega aèria, és un component essencial de la vida moderna. Com que l'economia es transforma en més oberta i globalitzada, les empreses necessiten tenir unes més ràpides i freqüents comunicacions d'accés als mercats.

La disponibilitat de tenir accés a un ample radi de serveis aeris és un factor clau per determinar la qualitat de vida de la població en una regió, i la competitivitat del seu teixit empresarial.

Fora necessari per Catalunya que l'aeroport de Barcelona adopti aquest rol de connectivitat internacional i jugui un paper actiu en desenvolupament econòmic i grau d'obertura al món, per enllaçar amb els països on pugui haver interessos de caràcter estratègic i empresarial.

L'Aeroport de Barcelona viu en aquests moments un dels processos de transformació més importants de la seva història i, per aquest motiu, té la necessitat de planificar un model aeroportuari propi, ajustat al seu perfil i definit envers la realitat social i econòmica del territori que l'envolta i al qual dóna servei.

1.2. Objectiu de l'estudi

El present estudi té com objectiu aportar un treball d'anàlisi i proveir a les institucions i autoritats catalanes amb competències o sense sobre els aeroports i transport aeri, una reflexió que els permeti definir una estratègia de connectivitat aèria per Catalunya, basant-se en arguments tècnics i al voltant de cinc eixos:

1. Anàlisi el gruix del mercat actual i el posicionament de l'aeroport en vers del seu principal competidor. Quin es el volum de tràfic de passatgers que actualment viatgen per vies alternatives o utilitzen altres hubs per arribar a la seva destinació final i detectar quines rutes aèries intercontinentals podrien ser viables financerament.
2. Recerca de informació qualitativa dels usuaris, prescriptors i experts en comerç i relacions internacionals de Barcelona.
3. Enquesta als clients, les companyies aèries. Conèixer l'opinió de les companyies sobre el nostre mercat i quines barreres hi veuen per el seu creixement. També quines son les percepcions que reben les que encara no s'han establert i ho podrien fer.
4. Conèixer el paper que juga la càrrega aèria, el slots o els acords bilaterals en la disponibilitat de creixement.

Com resulta de necessària i important activar una política de promoció de l'aeroport de Barcelona, i els recursos i eines necessàries per al seu èxit.

1.3. L'aeroport de Barcelona en vers el seu entorn (Espanya i Europa)

L'aeroport de Barcelona te un pes determinant dins la xarxa aeroportuària a la qual pertany. Se situa en segona posició pel que fa a volum de tràfic de passatgers –després de Madrid-Barajas– i te en previsió portar a terme una de les mes importants transformacions aeroportuàries d'Europa.

La xarxa aeroportuària a la qual pertany l'aeroport de Barcelona, Aena , consta de diferents estrats d'aeroports, al cim del qual es troba un aeroport de connexió (hub) multipolar basat en Barcelona-el Prat i Madrid-Barajas, d'acord amb el Pla Estratègic d'Infraestructures i Transport (PEIT) del Ministeri de Foment.

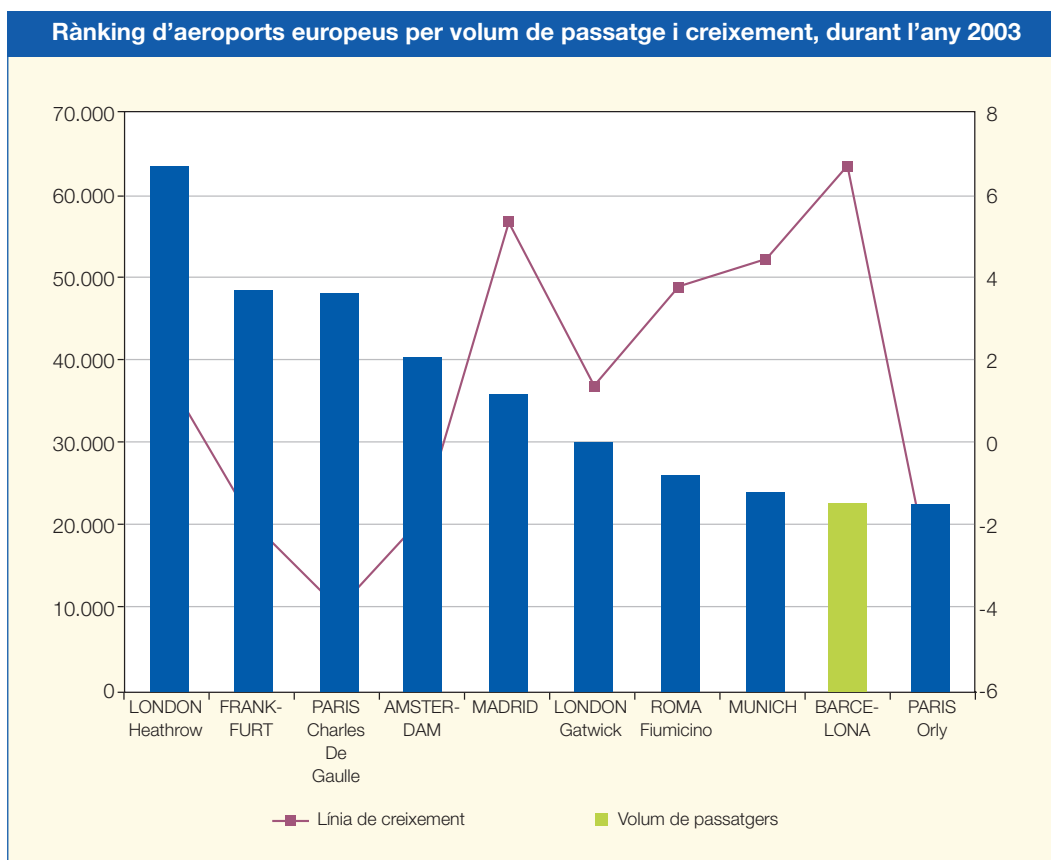
Aquesta bipolaritat representaria un avenç rellevant respecte a la centralitat del model basat en Madrid-Barajas.

En comparació amb altres aeroports europeus, i com es pot observar a la següent figura, l'Aeroport de Barcelona, amb un volum total de 22,7 milions de passatgers, xifra que va representar un increment del 6,5 % respecte l'any anterior, assoleix durant el 2003 la novena posició dins del rànking dels aeroports europeus, i la primera posició pel que fa a la taxa de creixement.

Caracterització del sistema aeroportuari espanyol



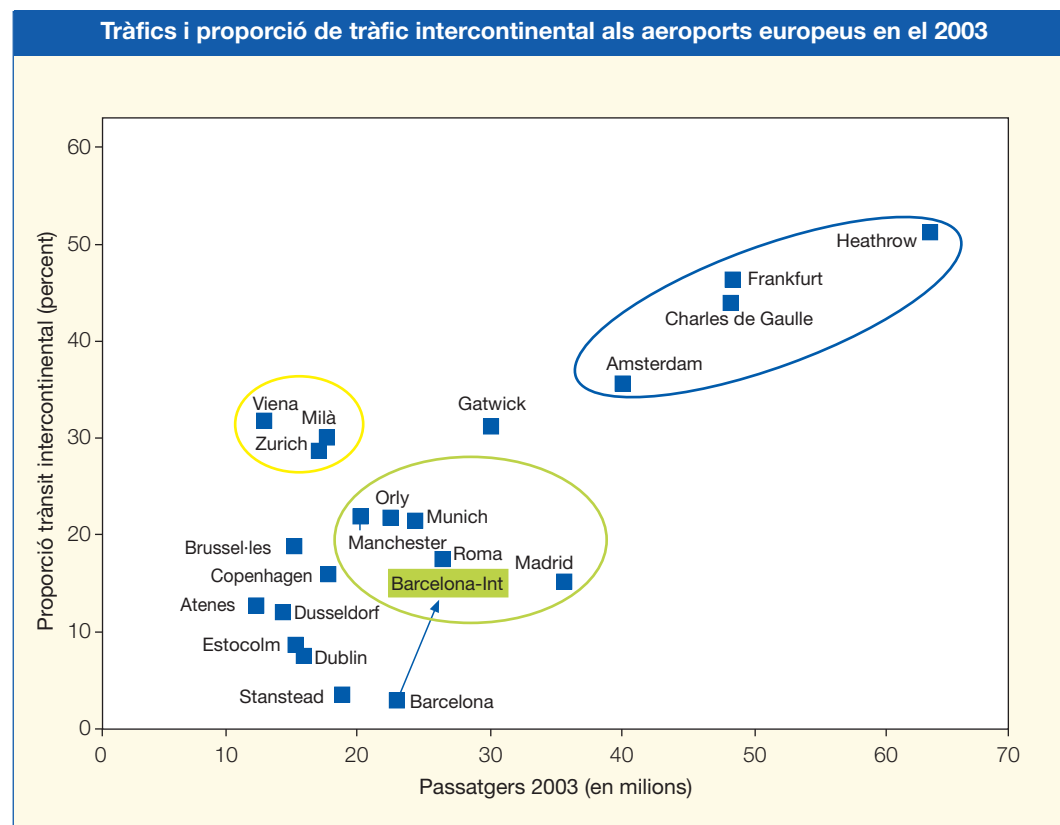
Font: *Ministeri de Foment*



Font: *ACI-Europe*

Una forma útil de classificar els aeroports comercials, és en un espai de doble dimensió: el volum de trànsit –mesurat en nombre de passatgers/any– i l'oferta de places en vols intercontinentals –mesurada en percentatge de places intercontinentals sobre el total disponible–.

Representant gràficament els principals aeroports europeus, en resulta un diagrama que ajuda a comprendre la posició de l'Aeroport de Barcelona i identificar alguna de les seves febleses.



Font: ACI i elaboració pròpia

Al gràfic anterior, s'observa com Brussel·les, Copenhagen, Viena i Atenes, amb menys passatgers que Barcelona, tenen una major proporció de oferta de seients a destinacions intercontinentals, tot i que les seves zones d'influència no són més grans que les de Barcelona.

En el cas de Barcelona, la proporció de l'oferta de places en vols intercontinentals del 2,9 % sobre el total del tràfic aeri de passatgers, es veu clarament escàs, i el situa en una posició insòlita respecta a la majoria d'aeroports europeus.

En termes relatius, a Europa hi ha pocs aeroports amb les dimensions del de Barcelona que tinguin un nombre tan reduït d'enllaços directes internacionals de llarga distància.

Barcelona és un cas atípic i quasi únic a Europa, si el comparem amb la resta d'aeroports del mateix grup, (aeroports que gestionen entre 10 i 25 milions de passatgers), tal com són Munic, París Orly, Manchester Zúrich, Roma o Milà-Malpensa, els quals mantenen una xarxa molt més àmplia de vols internacionals.

Especialment, aeroports que serveixen a capitals de país, i són hub d'una companyia aèria internacional, com Viena, Brussel·les o Atenes, els permet assegurar-se un gran nombre de serveis de llarga distància, tot i tenir un volum de passatgers menor que Barcelona.

Si és compara aquesta oferta limitada de seients d'avió a destinacions internacionals amb la corresponent a la demanda real de mercat –que aproximadament s'estima en un 10 %–, queda evident que es produeix un efecte de demanda desatesa i oportunitat de desenvolupament en aquest àmbit.

En el supòsit que tots aquests passatgers poguessin disposar de vols directes, Barcelona es situaria més a prop del grup d'aeroports on es troben Manchester i Munic, dues ciutats que comparteixen amb Barcelona el fet de no ser base de cap companyia aèria.

Pel que fa a les mercaderies, el Centre de Carrega de Barcelona va gestionar el 2003 un volum de 70.117 tones, un 7,6 % menys que l'any anterior, tot i que si es tenen en compte les mercaderies de l'anomenat «camió aeri» (tràfic de carrega transportada per camió des de Barcelona a un altre aeroport), dóna un balanç positiu del 0,9 % amb 129.957 tones. (Dades ofertes per Clasa)

Malauradament, aquestes xifres encara situen a Barcelona lluny dels grans centres de distribució de carrega aèria europea, com son Frankfurt, Paris, Amsterdam o Londres, situant-lo el 2003 dins el rànking europeu d'aeroports pel que fa al tràfic de mercaderies en 30ena posició.

1.4. La importància de les companyies aèries per a l'estratègia aeroportuària

Barcelona pot tenir condicions tècniques i de mercat per a convertir-se en un hub intercontinental important, però cal aconseguir la voluntat per part d'una companyia o aliança per posicionar-se en aquest mercat, organitzant la seva xarxa en forma de «hub and spoke»¹ des de Barcelona.

Tenint en compte la situació actual, i la manca d'expectatives a curt i mig termini d'aconseguir aquest objectiu, Barcelona pot optar per consolidar la seva posició de node Europeu, complementat amb un nombre com més gran millor d'enllaços intercontinentals directes.

El mercat aeroportuari tendeix a l'especialització. Els aeroports reaccionen davant les tendències apuntades en el mercat. L'aeroport de Barcelona ha de reaccionar, ja que altrament les estratègies de la resta d'aeroports i de les aerolínies podrien no explotar convenientment el potencial de l'aeroport.

Barcelona té un alt potencial de creixement pel seu entorn favorable (turisme, activitat econòmica, zona d'influència), frenat, entre altres raons, per un paper de la línia aèria principal no favorable fins ara a fomentar el seu paper de hub intercontinental.

1. Xarxa en estrella: El paradigma de la distribució en el qual tots els moviments de les rutes es desplacen al llarg de radis, connectats a través d'un centre. (semblant a una roda de bicicleta).

El model s'utilitza comunament en el sector del transport aeri, en telecomunicacions així com en la distribució de la càrrega a traves d'un nucli.

Aquestes conclusions derivades de l'estudi es veuen també reforçades per altres diagnòstics publicats en què un dels principals handicaps de l'aeroport és la falta d'una companyia aèria amb qui comparteixi la seva estratègia.

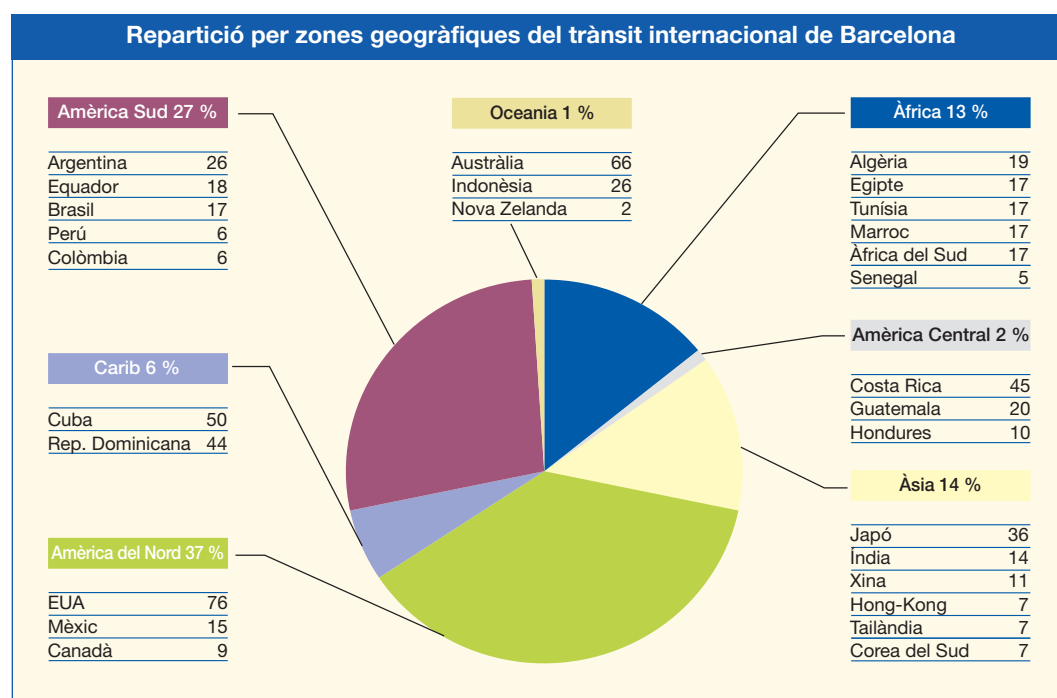
1.5. Barcelona, aeroport europeu de connexió continental, amb enllaços transoceànics

Barcelona ha de seguir treballant per madurar la seva posició dins el panorama internacional per mitjà d'una aposta de consolidar-se com a hub Europeu i Mediterrani, i aconseguir atraure un determinat nombre d'enllaços directes intercontinentals a un selecte grup de destinacions intercontinentals.

Barcelona, ja és avui un hub d'àmbit europeu, i l'element crucial que li falta per consolidar-se són els enllaços intercontinentals.

Un cop aconseguit aquest objectiu, l'aeroport de Barcelona podria esdevenir més atractiu per a una companyia o una aliança, probablement, diferent a la que domina actualment el tràfic d'aeronaus a l'aeroport de Barcelona.

De l'anàlisi de tràfics MIDT 2003² de l'Aeroport de Barcelona –estudi que es desenvolupa en el present document– es desprèn l'existència d'una demanda de tràfic internacional que utilitza vies alternatives als vols directes, Aquest volum de passatgers es reparteix essencialment amb origen o destinació entre Barcelona i Nord Amèrica, alguns països de Sud Amèrica, i un nombre més reduït amb països asiàtics.



Font: Elaboració pròpia, segons dades MIDT 2003

2. MIDT: «Market Information Data Tapes», es la font global de dades de reserves d'avió per passatgers.

Aquestes dades i l'estudi donen com a conclusió que Barcelona tindria capacitat de mercat, per obrir algunes rutes intercontinentals, que a curt termini podrien ser rendibles per la companyia aèria que l'operés.

El perfil del passatger aeri de l'Aeroport de Barcelona

L'aeroport de Barcelona és el segon aeroport de l'estat, amb un volum de tràfic de més de 20 milions de passatgers a l'any.

Igual que l'aeroport de Madrid, Barcelona està limitat pel que fa a la capacitat, una situació que es pal·liarà amb l'entrada en servei de les noves infraestructures.

El volum de tràfic de passatgers de l'Aeroport de Barcelona és generat principalment per vols domèstics i europeus, pràcticament en iguals proporcions.

El present estudi estima que, prop d'un 10 % de passatgers que passen per Barcelona tenen orígens o destins intercontinentals, encara que sovint es vegin obligats a viatjar per rutes indirectes.

En el seu conjunt queda constància del tràfic real de llarg recorregut amb Barcelona, el qual té l'origen o destinació dividit de la següent manera:

- 35 % és tràfic amb Nord Amèrica
- 25 % és tràfic amb Sud Amèrica
- 15 % és tràfic amb Àsia
- 25 % Resta de Països

Del tràfic nacional, destaquen els 4 milions de passatgers que utilitzen la ruta Barcelona-Madrid. En el rànking mundial, aquesta ruta, ocupa la primera posició en nombre de freqüències setmanals, per davant d'altres serveis aeris entre grans ciutats com Sao Paulo-Rio, o Melbourne-Sydney.

Barcelona desplaça cap a altres hubs europeus part del seu tràfic intercontinental. Del total del tràfic internacional, un 23 % passa per el hub de Madrid, i un 30 % es reparteix entre els d'Amsterdam, Charles de Gaulle i Frankfurt. (10 % cadascun)

Per àrees geogràfiques (origen o destinació) el tràfic es reparteix entre els següents hubs:

- Nord Amèrica: Madrid (21 %), Londres-Heathrow (17 %) i Paris-Charles de Gaulle (17 %)
- Sud-amèrica: Madrid (59 %), Amsterdam (12 %) i Paris-Charles de Gaulle (11 %).
- Àsia: Frankfurt, (26 %), Paris-Charles de Gaulle (19 %) i Amsterdam (17 %)

Actualment, Iberia continua sent la companyia aèria amb més tràfic de passatgers a Barcelona, assolint el 41 % de participació del mercat seguida de Spanair, Air Europa, Easyjet i Lufthansa.

En càrrega aèria, Iberia també lidera el mercat amb el 27 %, seguida per European Air Transport (EAT), United Parcel Service Inc (UPS), Spanair i British Airways.

Necessitat d'una promoció activa de l'Aeroport de Barcelona

Hem vist que els elements de mercat no semblen empènyer l'aeroport, per sí sols, cap al posicionament estratègic desitjat. Els aeroports moderns estan fent servir les tècniques de marketing aeroportuari al servei de la seva estratègia.

Com en qualsevol activitat empresarial, cal conèixer be el mercat, les capacitats, la competència, els clientes i sobre tot les eines que es tenen per competir.

A continuació, detallem una anàlisi DAFO³ sobre l'aeroport que respon a aquesta necessitat de conèixer la força de la demanda, per posar-la a disposició d'una política de promoció activa i documentada davant les companyies aèries.

1.6. Anàlisi DAFO de l'Aeroport de Barcelona

<p style="text-align: center;">DEBILITATS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Responsabilitat poc definida en el foment de rutes. • Taxes i preus fixats a nivell nacional. • Mercats molt estacionals. • Percepció de mercat de tarifes baixes (es percep que Espanya és baix per Europa i Catalunya per Espanya). • Barcelona és eclipsada per Madrid-Barajas. 	<p style="text-align: center;">FORTALESES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercat local i àrea d'influència forts. • Zona pròspera d'Espanya. • Forta inversió interna i diversitat del teixit industrial. • Nombroses línies aèries amb interès d'implantar nous serveis. • Presència de diversos membres de SkyTeam / Star Alliance i possible unió d'Air Europa a l'aliança SkyTeam.
<p style="text-align: center;">AMENACES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Iberia i AENA estan centrades a desenvolupar Madrid-Barajas com el gran hub del sud d'Europa. • Retard en la posada en marxa d'un programa de desenvolupament de rutes (hi haurà altres aeroports que en trauran profit). • Retirada dels operadors de baix cost si aconseguir els mínims d'ocupació durant tot l'any fos massa difícil. • Iberia i Oneworld poden dificultar l'entrada de noves línies aèries. 	<p style="text-align: center;">OPORTUNITATS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Iberia està centrada a desenvolupar Madrid-Barajas com el seu hub (interès d'altres aliances per Barcelona). • Capacitat ampliada de l'Aeroport. • Rol de Barcelona com a hub regional per a la connexió entre la península Ibèrica i Europa (circulació nord-sud). • Possibilitat de convertir-se en l'aeroport base o aeroport de connexió espanyol de SkyTeam / Star Alliance. • La possibilitat d'esdevenir un hub intercontinental passa per l'aposta d'una aerolínia o d'una aliança per constituir a Europa un hub addicional als existents.

3. L'anàlisi DAFO (debilitats, amenaces, fortalezes i oportunitats) és una eina força usada en l'anàlisi estratègica per determinar quines són les debilitats i les fortalezes internes que té un producte, un servei o una empresa, i quines són les amenaces i les oportunitats externes a què s'enfrontem.

Noves oportunitats per Barcelona

Les conclusions que ofereixen l'estudi econòmic i de previsió de tràfic de l'Aeroport de Barcelona senyalen com a comercialment viables, en circumstàncies de mercat normals, diferents enllaços amb Estats Units i Canadà, Argentina o Brasil, així com també l'oportunitat d'enllaçar amb un hub de l'Orient Mitjà com Dubai o Bahrain, per aconseguir cobrir la demanda existent entre l'Àsia i Barcelona.

La futura nova terminal i la pista addicional de Barcelona representen una oportunitat per a l'aeroport en què les línies aèries espanyoles ja existents, tindran la possibilitat de desenvolupar freqüències addicionals i reforçar Barcelona com a centre de distribució de les seves operacions.

Però aquesta nova oferta de slots que ofereix l'obertura de la nova pista, també pot representar una amenaça si no es gestiona adequadament, atès que les línies aèries existents podrien fer ocupar les franges horàries més sol·licitades (per augmentar les freqüències en rutes ja existents), en detriment de nous operadors (que voldrien desenvolupar serveis a noves destinacions).

Necessitats d'assignació d'«slots»

Tot i que el mecanisme d'adjudicació d'«slots» permet poc marge de maniobra a l'operador aeroportuari per la seva excessiva regulació, seria d'interès prioritzar la oferta de slots a les línies aèries que operin les rutes que s'han definit com a estratègiques.

Aquest punt necessita ser contemplat de forma molt acurada per tal de garantir una optimització de la xarxa a partir de la nova disponibilitat de «slots».

Donat que Madrid obtindrà alhora que Barcelona la capacitat addicional, els planificadors de rutes de les companyies aèries, hauran d'escollir quin aeroport prefereixen per cobrir el mercat espanyol.

Taxes aeroportuàries

Les taxes de l'aeroport de Barcelona, fixades per Aena a nivell nacional, i per a tots els aeroports de similars dimensions, semblen ser prou competitives si les comparem amb altres aeroports europeus.

La seva regulació però, impedeix establir condicions especials per incentivar l'establiment de noves rutes aèries. Aquesta política comercial es habitual en altres aeroports europeus.

Les amenaces dins el mercat

Aena té previst posar alhora en el mercat més capacitat tant a l'aeroport de Madrid-Barajas com al de Barcelona, i això farà que competeixin ambdues instal·lacions per a la captació de noves operacions.

Per altra banda, Iberia lidera el procés per a convertir Barajas en la seva base hub, així com per a la resta de socis de l'aliança Oneworld, deixant per a Barcelona un paper més secundari.

Aquesta situació fa preveure una concentració d'esforços per a que Madrid-Barajas, esdevingui un gran hub europeu, en detriment del llançament internacional que pugui aspirar a aconseguir l'aeroport de Barcelona.

Els tres aeroports catalans, i especialment l'aeroport de Barcelona, necessiten i poden assolir un posicionament propi dins el mapa aeri internacional, així com mantenir la rellevància actual dins del mercat del transport aeri espanyol i europeu.

En aquest sentit, comença a sorgir la necessitat de promoure activament Barcelona i la seva àrea d'influència per atraure un ventall de noves companyies, donant entrada a una major participació d'altres aliances.

Marca d'identitat

Cal fomentar una identitat de marca pròpia, que diferenciï l'aeroport de Barcelona de la resta del sistema d'aeroports espanyols.

Així mateix, convé tenir present la convivència comercial amb els aeroports de Girona i Reus.

Barcelona, una estratègia de posicionament dins els Aeroports Espanyols

L'Aeroport de Barcelona ha d'aconseguir atraure nous enllaços directes de llarga distància, però a la vegada ha de seguir sent un hub continental que compti amb una àmplia oferta de serveis de curt i mig radi, que transfereixi tràfics entre Europa i la resta d'Espanya.

En general, l'activitat d'aquest hub ha d'atendre prioritàriament l'afluència de trànsit NORD-SUD (per reforçar el hub euromediterrani) i l'eix OEST-EST, en direcció a l'Àsia, distingint així Barcelona de Madrid, el qual actua com a hub per Europa en la transferència de tràfics cap a l'Amèrica Llatina EST-OEST.

Barcelona, com a hub per una aliança?

Barcelona podria arribar a ser escollida per una aliança com a hub i convertir-se en la base espanyola d'aquesta.

Les alternatives que es plantegen són entre altres, esperar un possible canvi estratègic d'Iberia o bé, considerar les possibilitats de Star Alliance o Sky Team.

Star Alliance, amb Spanair i Lufthansa com a principals operadors, semblaria ser l'aliança candidata més adequada, tenint en compte el seu actual posicionament a Europa, així com la seva xarxa intercontinental.

Amèrica del nord i del sud són els mercats prioritaris en el foment de noves rutes

L'anàlisi dels tràfics de passatgers existents en vols directes i indirectes, confirma el potencial per a la implantació de un servei aeri amb els Estats Units, sent Miami, Nova York (Newark), Filadèlfia i Atlanta les rutes que presenten millors perspectives.

La previsió per cadascuna de les rutes és superior als 100.000 passatgers anuals. A més, s'han detectat altres 11 mercats que podrien generar més de 50.000 passatgers l'any.

En aquest cas destacarien les rutes i països, següents:

- Buenos Aires (Argentina)
- São Paulo (Brasil)
- l'Havana (Cuba)
- Mèxic DF (Mèxic)
- Guayaquil (Equador)

De totes les rutes analitzades, en termes de rendibilitat, n'hi hauria 4 que podrien tenir un rendiment operatiu positiu a curt termini, per a les companyies aèries a les que s'ha l'hi assigna la seva operació, com son:

1. Nova York – Newark (Continental Airlines).
2. Montreal (Air Canada)
3. Filadèlfia (US Airways) i
4. Glasgow (EasyJet / Globespan)

En aquestes s'hi afegirien 6 rutes més que podrien també tenir rendiment positiu, sempre i quan prenguéssim en consideració no només els rendiments de la ruta pròpiament dita, sinó també els derivats de les seves connexions.

Aquestes serien:

1. Atlanta (Delta Airlines)
2. Bahrain (Gulf Air)
3. Buenos Aires (Aerolineas Argentinas)
4. São Paulo (Varig)
5. Miami (American Airlines)
6. Göteborg (Iberia)

1.7. El foment de noves rutes aèries a Barcelona

Anàlisi de la situació de mercat

Fins ara l'estudi ha realitzat unes primeres anàlisis amb les xifres proporcionades per les centrals de reserves (MIDT), que tenen en compte els tràfics de Barcelona tant per vies directes com indirectes, així com ha estudiat el posicionament de l'aeroport de Barcelona envers a la resta d'aeroports europeus, contraposant els seus punts forts i febles.

A partir d'aquest moment l'estudi requereix ser contrastat amb la valoració informada de les principals companyies d'aviació. Considerant que l'estratègia de desenvolupament d'un aeroport, ve especialment condicionada per a les practiques i estratègies de les companyies aèries, aquest punt esdevé primordial en el present estudi.

Tanmateix, caldrà que els membres i actors principals de la societat civil a l'entorn de l'aeroport i més significatives de la societat catalana, expressin les necessitats específiques des de la seva perspectiva.

Com es veurà a continuació, en general les companyies d'aviació identifiquen Barcelona com un aeroport de caràcter essencialment turístic.

Aquest fet provoca que el subordinin a Madrid-Barajas que, implícitament, és qualificat com l'aeroport per excel·lència a Espanya en quant a trànsit de negocis. Els estudis i entrevistes amb diferents línies aèries han posat de manifest una sèrie de trets generals pel que fa al mercat dels viatges aeris a Catalunya.

En contraposició, l'opinió de la societat catalana va en la línia de destacar que l'accessibilitat de Catalunya per aire és inferior a la necessària per al seu nivell de desenvolupament econòmic, i que els efectes negatius que aquest fet suposa per a Barcelona en quant a les decisions de localització de les empreses multinacionals.

1. Estimulació del mercat mitjançant línies aèries de baix cost

La xifra de turistes estrangers arribats a Catalunya l'any 2003 va ser d'11,8 milions de persones, sent la comunitat de l'estat espanyol amb més volum de turisme.

En l'acumulat fins a setembre de 2004, la variació respecte l'any anterior ha tornat a ser positiva per a Catalunya, amb un increment del 6.8 %.

La recent presència de línies aèries de baix cost o «low cost carriers» (LCC), es reconeix com una de las principals circumstàncies que ha estimulat el creixement del mercat turístic.

Actualment, del total de línies aèries de baix cost que ofereixen els seus serveis a Catalunya, només una té seu a Espanya (Air Berlin Espanya), i una a Catalunya (Ryanair).

Recentment, la creació de Vueling com a iniciativa empresarial de Catalunya fa ser més optimistes pel que fa a la perspectiva de creixement en aquest segment.

De la mateixa manera que al mercat dels EUA, capdavanter pel que fa a les línies aèries de baix cost, les línies aèries de baix cost que operen a Catalunya estan segmentant el mercat: unes escullen operar des de Barcelona com a aeroport principal, mentre que d'altres prefereixen operar a Reus i Girona com a aeroports secundaris.

2. Zona de captació (catchment area)

Prop de 7 milions de persones viuen a una hora i mitja en cotxe dels tres aeroports catalans.

La posada en marxa a mig termini de la nova línia de tren d'alta velocitat farà que Barcelona estigui connectada en menys de tres hores amb els principals nuclis de l'Euroregió, captant una població de 17 milions.

3. *Percepció de les companyies aèries sobre el mercat*

L'Estat Espanyol és considerat per a les companyies aèries com un mercat turístic, es a dir, de tarifes econòmiques i de tràfic molt estacional.

Aquesta impressió deriva de la tradició de ser mercat receptiu de vols xàrter, especialment en els grans nuclis turístics i costaners del Mediterrani, les Illes Balears i Canàries.

Barcelona i el conjunt de Catalunya, per la seva influència turística, resulta ser un mercat més estacional que Madrid, la qual cosa es percep des de les companyies aèries, un mercat de menor percentatge de tràfic de negocis i per tant, amb poca capacitat de generar tarifes de preu elevat.

Catalunya, com a primera comunitat en recepció de turisme alemany, anglès, francès, etc, coberts tradicionalment per vols xàrter i actualment per vols de baix cost, es percep per aquest fet, com a destí per al turisme de baix poder adquisitiu, per part de la majoria d'aerolínies entrevistades. (Algunes d'elles sense operacions a Espanya)

Per altra banda, els aeroports de Madrid i Barcelona són ambdós identificats com aeroports amb baixa disponibilitat per a la concessió de nous slots.

4. *Percepcions de la comunitat catalana*

Hi ha mercats estratègics per al teixit empresarial de Catalunya amb els quals no es renuncia a estar connectats amb vols directes. S'hauria de fer més fàcil l'arribada per via aèria.

La percepció general del comitè d'experts en comerç internacional consultat, és que Barcelona, sent un dels principals motors econòmics d'Espanya, mereix més i millors connexions internacionals que les que té actualment.

Es destaca el pes que pot representar aquest fet, en la decisió sobre on instal·lar la seu d'un grup multinacional.

Per altra banda, els membres de l'Associació Catalana de Gestors de Viatges a l'Empresa entrevistats, (prescriptors de viatges de negocis per a grans empreses) valoren negativament la manca de vols transoceànics directes des de l'Aeroport de Barcelona. Per a les empreses, volar directament pot representar un estalvi de temps i diners.

Implantació: política de marketing i foment de noves rutes per l'Aeroport de Barcelona

Per aconseguir els objectius estratègics de consolidar Barcelona com un hub i d'implantació de noves rutes directes intercontinentals, cal dissenyar i portar a la pràctica una política comercial. Una actitud pro-activa de captació de nous operadors que permetin fer créixer la connectivitat intercontinental de Barcelona.

Aquesta política comercial requereix ineludiblement establir objectius tant a llarg com a curt i mitjà termini.

5. Creació d'un Comitè de Rutes

Actualment a Catalunya, es reconeixen diferents actors que han estat actius a l'hora de fomentar individualment l'establiment de nous vols a l'Aeroport de Barcelona.

Convindria que en virtut d'establir sinergies i estratègies compartides, aquest esforç individual pogués ser coordinat per un òrgan que en nom de les diferents institucions i administracions locals, intervingués en promoció de l'Aeroport i en la negociació per a noves rutes, amb les companyies aèries.

Amb aquest àmbit d'estratègia comuna, es podria crear el que es podria anomenar Comitè de Desenvolupament de Noves Rutes, que faria possible que els esforços de totes les institucions i administracions locals es veiessin representats envers l'interès de potenciar l'Aeroport de Barcelona.

Un component significant dins d'aquest Comitè serà el rol del «Customer Relationship Management» o Director de Relacions amb Clients (relació amb les companyies aèries), el qual hauria de coordinar amb les diferents institucions i a l'hora conèixer el llenguatge i tendències del sector del transport aeri.

Aquest es un paper que acostuma a ser assumit pels equips dels aeroports, tanmateix, des d'aquest Comitè de Rutes podria també exercir-ne aquesta funció, que demanaria molta proximitat al territori i coneixement del sector.

6. Eines del Comitè de Rutes

Estudis de mercat per a detectar possibles rutes

Es fa imprescindible tenir accés a bases de dades i estadístiques sobre la oferta i la demanda (IATA, MIDT, OAG, AENA), per a la preparació i presentació de les previsions i estudis de viabilitat econòmica de les rutes, i per a detectar les noves rutes que es puguin establir «Target Routes».

Pla d'Acció per a les «Target Routes»

Disseny d'una estratègia per acostar-se comercialment a cadascuna de les companyies que podrien operar o donar servei a les rutes identificades com un objectiu per Barcelona.

Ajudaria establir unes estratègies de màrqueting d'acord als interessos de la companyia.

Reforçar i identificar la marca de l'aeroport amb el territori que serveix, de manera que el logo i nom comercial ajudin a atraure noves línies aèries, i permetin estructurar al seu voltant un pla de comunicació.

1.8. Creació i gestió d'un fons econòmic per el foment de noves rutes

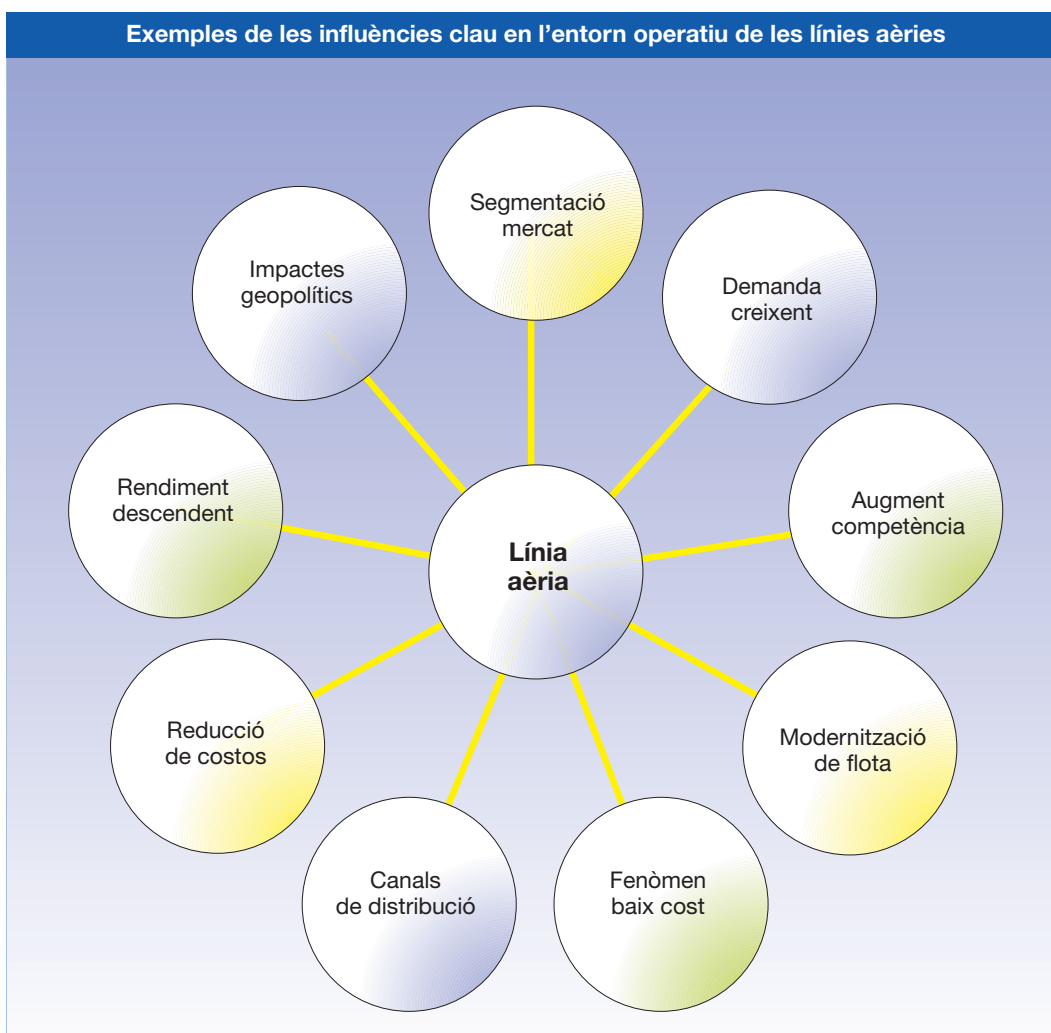
El primer pas que ha de fer Barcelona és decidir quin és el seu model, que servirà de patró per a la gestió del fons econòmic.

El fons haurà de constituir-se i gestionar-se d'acord amb els principis emanats de la jurisprudència europea i del model aeroportuari decidit.

2. Situació de la indústria del transport aeri

La indústria està experimentant una liberalització i, en conseqüència, comencen a desaparèixer les barreres per entrar al mercat; la competència és ferotge i el mercat cada vegada està més segmentat.

La competència més gran per a les companyies aèries regulars (tradicional), rau en les línies aèries de baix cost, que actualment estant reconfigurant el model de negoci de les companyies. L'aparició de línies aèries de baix cost afegeix la pressió d'haver de reduir els costos i les tarifes constantment, a més de modificar la forma de distribució, o comercialització per vendre el seu producte.



Font: Elaboració pròpia

El següent esquema mostra alguns dels molts factors que afecten el sistema operatiu de les línies aèries.

Així mateix, els nous tipus d'aeronau han tingut un fort impacte en la configuració de la indústria aèria, ja que han modificat l'economia amb rutes a qualsevol destinació. Per exemple, el desenvolupament del jet regional ha transformat alguns mercats de curta distància, mentre que la futura introducció del super jumbo (A380) augmentarà la capacitat disponible en les principals rutes de llarga distància.

2.1. El transport aeri de passatgers a Espanya i a Catalunya

Les tendències de transport aeri a nivell mundial estan influïnt també en la indústria de l'aviació espanyola. El mercat globalment continua creixent, i en els últims cinc anys ho ha fet prop d'un 5 % de mitjana. S'estan superant les barreres per entrar al mercat espanyol, i la competència va en augment.

Actualment, hi ha tres importants línies aèries nacionals que competeixen mútuament, i que s'enfronten a les noves línies aèries de baix cost que van arribant. Aquestes tres línies aèries regulars espanyoles, Iberia, Spanair i Air Europa, es poden considerar part de tres grans aliances, Oneworld, Star Alliance i SkyTeam, respectivament.

Iberia, a través de la seva base Oneworld a Madrid, proporciona una capacitat més gran cap a Sud-Amèrica que qualsevol altre hub europeu, i és àmpliament reconegut com el principal aeroport europeu d'accés a aquest mercat.

Els transport aeri a Catalunya ha canviat considerablement en els últims anys amb l'arribada de les línies aèries de baix cost, especialment amb Easyjet a Barcelona, i Ryanair a Girona.

La posada en marxa recent de la empresa Vueling amb base a Barcelona, confirma aquesta posició dels serveis aeris de baix cost en el nostre mercat.

Amb un oferta de xàrter històricament molt arrelada per mitja dels tour operadors Britànics i Alemanys especialment, era inevitable que el fenomen Baix Cost veiés l'oportunitat de proveir el turista particular que desitjava visitar Catalunya.

No obstant això, tal com ja s'ha assenyalat anteriorment, el mercat de Catalunya, així com de la resta d'Espanya llevat de Madrid, ha estat molt estacional, i encara s'ha de veure si les línies aèries de baix cost podran mantenir les operacions rendibles tot l'any.

Les línies aèries regulars que actualment atenen aquest mercat procuren minimitzar la necessitat de reducció de la capacitat durant els mesos d'hivern, mentre que altres, com la línia aèria de baix cost Basiq Air, confien en les línies aèries xàrter amb les quals està associada, en aquest cas Transavia, per tal de completar la capacitat durant els mesos de temporada alta.

Les línies aèries amb les quals ens hem posat en contacte per aquest estudi afirmen que perceben Barcelona com un mercat amb tarifes mitjanes per passatger baixes, i que les

expectatives del consumidor per que els preus continuïn baixant encara agreugen més aquest problema.

En general –excepte els casos que el Marketing Mix de la companyia ho eviti–, volar a Barcelona per les companyies aèries regulars, podria representar obtenir un volum d'ingressos per passatger inferior al que podrien aconseguir volant a Madrid.

Les companyies aèries tenen la percepció que els ingressos econòmics per volar a Barcelona han de ser més baixos que els de Madrid, ja que hi ha menys tràfic de negocis i per tant, menys consum de tarifes elevades. Moltes línies aèries van fer palesa la importància dels viatges de negocis cap i des de Barcelona per a la rendibilitat global dels seus serveis aeris a Catalunya.

S'ha de dir que l'estimulació del mercat mitjançant tarifes promocionals ha estat positiva per a diferents línies aèries, com ajuda per potenciar el volum de tràfic durant els mesos d'hivern, quan la temporada és baixa.

Per altra banda, la falta de slots a Barcelona és un tema sempre present en les reunions amb les línies aèries, indicant la possibilitat que, quan aquesta situació es solucioni amb l'obertura de la nova pista, hi hauria d'haver moltes línies aèries que voldran canviar els seus slots, afegir freqüències o, com a mínim, mostrar un major interès per començar a operar a Barcelona.

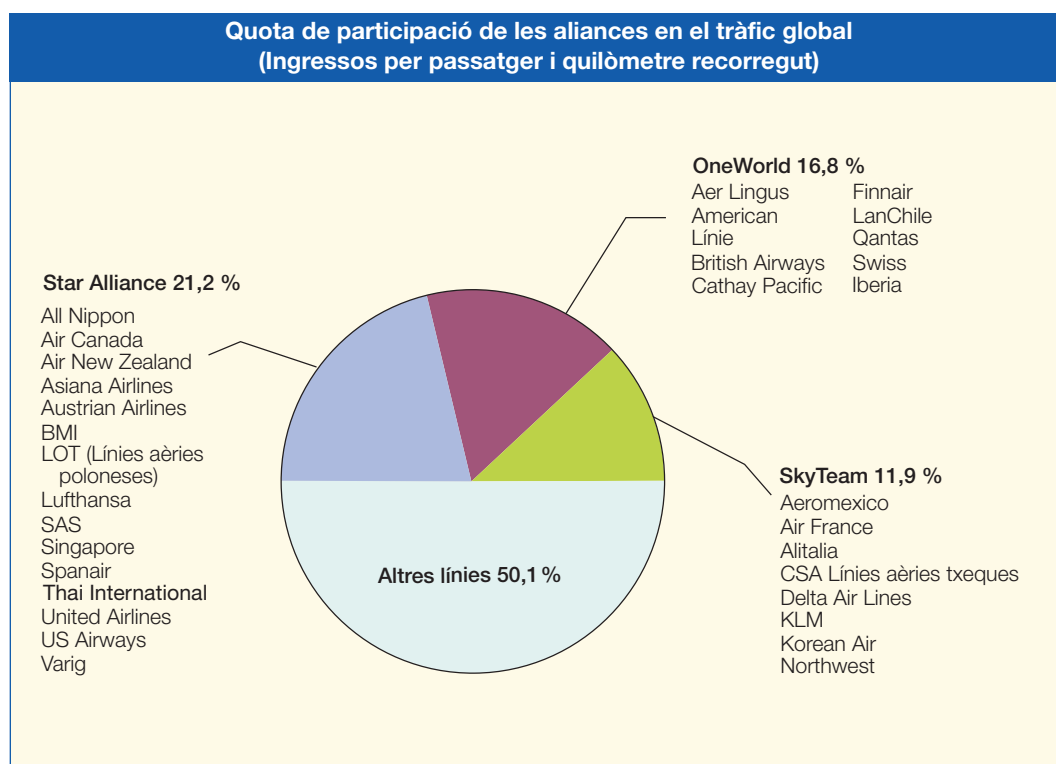
És important que l'aeroport estigui preparat davant d'aquest fet, definint els criteris per a la concessió de slots abans que no esdevingui un problema.

2.2. Línies aèries regulars

Les línies aèries tradicionals estan responent a l'amenaça de la competència per mitjà de la reducció de costos i també d'aliances i fusions. Les operacions de fusió i adquisició estan limitades per les restriccions del règim regulador internacional, però la majoria de línies aèries han buscat una estratègia d'aliances i acords comercials per tal d'eludir algunes d'aquestes limitacions, i millorar l'eficàcia del mercat. Alguns analistes del sector preveuen que només unes quantes línies aèries tradicionals podran sobreviure fora d'aquestes aliances.

Generalment, les companyies aèries regulars consideren Barcelona un mercat fort i estable. Tot i que reconeixen la competència que representen les línies aèries de baix cost, la majoria veuen com a forma d'enfrontar-s'hi assegurar-se un volum de tràfic de connexió amb un major rendiment, en lloc d'únicament atendre tràfic «punt a punt», de més baix rendiment.

Com que el tràfic de connexió a Barcelona està limitat, això implica desenvolupar tràfic de connexió des de l'altre extrem de la ruta. Per exemple, KLM informa de l'existència d'un important volum de tràfic secundari a Amsterdam cap a Barcelona, i CSA preveu un important tràfic amb origen a Rússia a través de Txecoslovàquia.



Font: ASM

2.3. Iberia i l'aliança Oneworld

En els últims dos anys, Iberia s'ha convertit en una de les línies aèries més rendibles d'Europa, la qual cosa reflecteix l'estable posicionament en el mercat, poca competència de baix cost en les seves principals rutes, i una protecció davant mercats com el d'Amèrica del Nord i de l'Orient Llunyà.

L'estratègia de l'aliança Oneworld, i per tant la d'Iberia, és que el seu hub de Madrid sigui la porta europea d'entrada a Llatinoamèrica i l'Amèrica Central. Barcelona és utilitzada per l'aliança Oneworld per una banda, com a principal mercat «feeder» (alimentador) pels vols de llarg radi que operen des de Madrid, i com a «mini-hub» per connectar en trànsit els diferents tràfics existents entre la resta d'Espanya i Europa.

En aquest moment, Iberia no sembla interessada en establir una línia aèria de baix cost, però utilitza un soci de franquícia regional, Air Nostrum, per reduir els costos operatius que suposa atendre mercats domèstics més petits.

Experiències prèvies amb filials d'Iberia a les Illes Balears i les Canàries no van aconseguir ser rendibles, però la relació amb Air Nostrum sembla ser una aposta amb un bon funcionament. Air Nostrum ha crescut ràpidament des de la seva base d'operacions a València, incorporant ciutats secundàries, i primàries més recentment, d'Espanya a la seva xarxa. Aquest paper inclou ara serveis «feeder» a Madrid i Barcelona des d'un cert nombre de mercats secundaris internacionals, especialment Itàlia i França.

El rendiment econòmic de les rutes d'Iberia des de Barcelona varia. Per posar un exemple, malgrat la cooperació de codi compartit entre Swiss Airlines i Iberia en les rutes

de Zúrich i Ginebra, el rendiment econòmic de la ruta no sembla ser tan bo com el que es podria esperar pel fet de connectar aquests dos mercats. A l'inrevés però, el rendiment d'Iberia en la ruta a Londres és molt més elevat.

En concret, també es pot preveure que el rendiment econòmic que aconseguix Iberia a Madrid pugui ser major que la que s'obté a Barcelona, per l'avantatge que ofereix ser la base operativa de la companyia a Madrid.

Pel que fa a les línies aèries de llarga distància de l'aliança Oneworld, American Airlines ha mostrat un considerable interès per Barcelona, i fins i tot ha afirmat que es tracta d'un objectiu clau, possiblement per enllaçar amb Miami. En aquest sentit, la preocupació d'American Airlines és l'estacionalitat de Barcelona, però, tot i això, consideraria operar-hi per tal de protegir la seva forta posició en el mercat espanyol. Per tant aquest és un considerable objectiu estratègic per l'Aeroport de Barcelona.

Els altres socis d'aliança, com Cathay Pacific i Qantas es concentren en alimentar el tràfic a través del *hub* de British a Heathrow i LanChile, que ja opera cap a Madrid, no preveu a curt termini ampliar els serveis cap a Barcelona.

2.4. Spanair i Star Alliance

Darrera de Spanair, les línies aèries més importants de l'aliança Star a Barcelona són Lufthansa i SAS, tot i que Austrian i LOT també hi realitzen alguns serveis. Altres membres de Star, com Thai, Varig i BMI, només operen des de Madrid.

Spanair proporciona a l'aliança Star accés al mercat espanyol, una situació que ha derivat de la participació en el capital que té la SAS en aquesta companyia.

L'accionista principal de Spanair també posseeix una de les xarxes més importants d'agències de viatge espanyoles «Viajes Marsans». Spanair opera rutes nacionals i europees des d'Espanya, principalment des de Madrid i Barcelona. Anteriorment, Spanair havia operat serveis de llarga distància i recentment ja ha anunciat que té intenció de tornar a introduir-se en aquest mercat. Spanair també és accionista minoritària d'Aero Balearics, que opera serveis regionals mitjançant una franquícia, amb avions petits Boeing 717. Aquests avions són potencialment ideals per servir *hubs* més petits de l'aliança Star a Europa, com ara Viena i Munic.

Spanair ja ha expressat en més d'una ocasió, la seva voluntat estratègica de posicionar-se a Barcelona, amb una base de vols de curt i mig radi, però que maduri en el temps cap a una distribució internacional.

L'objectiu dels membres de Star que operen a Barcelona és donar servei als *hubs* de l'aliança Star, sobretot on el tràfic local «punt a punt» ha estat debilitat per les companyies de baix cost, com Air Berlin. Aquest és el cas de Lufthansa, que centra la seva estratègia en crear tràfic de connexió per a les seves rutes de llarg recorregut fora d'Alemanya, ja que els reporta millors rendiments.

Austrian no té la força de Lufthansa, i és més vulnerable a l'estacionalitat del mercat, així com a la futura competència de baix cost d'algunes línies aèries com SkyEurope. SAS també s'ha adonat de la importància d'atendre el tràfic des de Barcelona, i ha decidit

continuar la seva ruta a Copenhaguen, tot i l'inici del servei de baix cost de la seva sòcia Snowflake l'any 2003.

Tant Thai com Aeromexico operen a Madrid i han mostrat interès per Barcelona, però totes dues companyies necessiten assegurar-se de les dimensions reals del mercat, el rendiment i, sobretot, la possibilitat d'operar tot l'any.

Pel que fa a la resta de línies aèries de Star, United Airlines, Air Canada, US Airways, Air New Zealand, All Nippon, Singapur i Asiana, no n'hi ha cap que tingui presència al mercat espanyol, amb l'excepció del vol a Filadèlfia de Us Airways a Madrid.

Tot i que es poc probable que les tres línies aèries transoceàniques consideressin la possibilitat d'entrar al mercat espanyol a causa de les seves situacions financeres, es manté l'esperança de que Barcelona pugui atreure-les a mig termini per obrir una nova ruta.

Pel que fa a les companyies asiàtiques concentren les seves activitats de desenvolupament en rutes a uns quants mercats del nord europeu, i es poc probable que a curt termini pensin amb el mercat espanyol. Cal tenir en compte que Singapur Airlines que mantenia cobert aquest mercat i únicament per un vol a Madrid, ha anunciat recentment la seva decisió de cancel·lar aquesta operació.

2.5. Air Europa i SkyTeam

Es preveu que Sky Team, l'aliança amb menys presència a Espanya, inclogui aviat a Air Europa com a soci espanyol. Air Europa ja té acords de codis compartits amb diferents línies aèries, com KLM, Alitalia i des de fa poc Air France, cosa que fa pensar que l'adhesió a SkyTeam es realitzarà en els propers mesos, i també s'està considerant, per raons tàctiques, compartir codi amb Continental, Southern Winds, Tunisair, Cubana, Malev i Aeropostal.

Altres línies aèries de l'aliança SkyTeam que operen a Espanya són Air France, Alitalia, Delta, Aeromexico, KLM, CSA i Continental, de les quals només Continental i Aeromexico no operen rutes directes des de Barcelona, i les que sí ho fan tenen la intenció d'augmentar el tràfic des de Barcelona cap als seus respectius *hubs*. Amb nou rutes que podrien fer de *feeder* per Barcelona, les expectatives que Air Europa faci servir Barcelona com a punt de transferència són actualment limitades; no obstant, i donada la presència cada cop més nombrosa de membres de SkyTeam a Barcelona, es creu que a mig termini seria possible convertir aquest aeroport com a *hub* de SkyTeam, sempre i quan es garantis el suport d'Air Europa.

El nombre d'operacions d'Air Europa a Barcelona es la meitat que a Madrid-Barajas, i només són destinacions europees, donat que la seva preferència es servir els mercats de llarg radi des de Madrid-Barajas.

Air Europa, en el seu inici companyia de vols xàrter, ara forma part d'un potent grup turístic, Globalia, que integra la xarxa d'agències de viatge, «Halcón Viajes», i el tour operador «Travelplan», i a més participa en Ineuropa, empresa de handling. Actualment aquesta línia aèria encara depèn molt dels tour operadors per omplir la seva capacitat, i per tant és considerada com una companyia de tràfic turístic.

L'estratègia d'Air Europa sembla ser continuar creixent en els actuals mercats europeus i alhora ampliar la xarxa de vols de llarga distància, amb Madrid com a *hub*.

Pel que fa a les rutes de llarg radi, el servei de Delta Air Lines a Barcelona funciona força bé, tot i que encara depèn molt del mercat dels creuers de temporada; Delta està interessada en realitzar serveis tot l'any, tot i que necessitaria l'ajuda de tots els seus socis abans de poder acceptar un compromís d'aquest tipus. Curiosament, també és probable que Continental Airlines s'uneixi a Skyteam, i per tant podria considera obrir ruta tant a Madrid com a Barcelona. El fet que Delta, una altra de les sòcies de Skyteam ja voli a Nova York, podria tenir conseqüències a causa de l'operació central que realitza Newark, tot i que en última instància Continental prendrà la decisió que més li convingui segons els seus propis interessos, i no Skyteam.

2.6. Línies aèries no associades a cap aliança

Les diferents línies aèries no associades que operen des de Barcelona són:

- Air Algeri
- Georgian Airlines
- Alpi Eagles
- Egyptair
- El Al
- Luxair
- Maersk Air
- Meridiana
- Royal Air Maroc
- Tunis Air
- Turkish Airlines
- Ukraine International

Moltes d'aquestes línies tindran acords de codi compartit i comercials amb altres línies aèries.

La xarxa d'aquestes línies aèries acostuma a ser el resultat de decisions històriques i sovint no hi ha gaire estratègia de xarxa a llarg termini. Això vol dir que sovint es perden les oportunitats de potenciar noves rutes, tot i que podria arribar a ser més fàcil influir en aquestes línies aèries i aconseguir per tant l'èxit a curt termini.

2.7. Línies aèries de baix cost

El centre d'atenció de les línies aèries de baix cost han estat les Illes Balears i els mercats costaners del sud, així com els dos mercats de les ciutats de Madrid i Barcelona. En els grans mercats de les Illes Balears i dels centres turístics costaners del sud, les línies aèries de baix cost han dirigit el trànsit xàrter tradicional oferint preus més baixos i durades de l'estada més flexibles. Les línies aèries de baix cost han fet augmentar la demanda durant els períodes de temporada baixa i han reduït l'estacionalitat d'alguns mercats.

Tot i amb això, fins ara l'expansió de les línies aèries de baix cost a Espanya ha estat limitada, en part com a resultat de l'estructura de preus (taxes) d'AENA.

En realitat a Espanya, només hi ha una companyia de baix cost, i és Air Berlin Espanya, inicialment, una companyia de vols xàrter, que ara ha arribat a tenir una presència important en aquest mercat, des de la seva base a Palma. A excepció de Ryanair, que ha instal·lat recentment a Girona la seva base d'operacions per al sud d'Europa, hi ha poques línies aèries de baix cost estrangeres que tinguin seu a Espanya, ja que prefereixen atendre el mercat des de les seves bases a l'estranger.

Mes recentment, Vueling Airlines s'ha establert com a la primera companyia aèria amb seu a Barcelona, i que neix amb l'objectiu d'unir punt a punt la Ciutat Comtal amb les principals ciutats europees i de la mediterrània occidental.

Vueling Airlines neix amb una estructura d'accionariat de primer ordre, unint experiència i capacitat financera per mitja d'Inversiones Hemisferio, filial del Grup Planeta, JetBlue Airways Corporation, i Apax Partners, firma europea líder al sector dels fons de capital.

Actualment Vueling Airlines, opera tots els dies a i des de Barcelona, València, Madrid, Bilbao, Sevilla, Palma de Mallorca, Paris, Brussel·les, Milà i Roma, i preveuen en breu iniciar operacions amb altres ciutats d'Espanya i Europa Occidental, com ara Màlaga, Alacant, Santiago, Lisboa o Amsterdam.

Madrid i Barcelona ofereixen a les línies aèries de baix cost la possibilitat de captar tant trànsit de negocis com de plaer per a mercats menys estacionals. Barcelona ha atret més capacitat de baix cost gràcies al seu atractiu com a destinació turística de primer ordre, mentre que Madrid ha atret més freqüències.

La majoria de línies aèries de baix cost consideren Madrid menys estacional que Barcelona, i a la vegada, Barcelona es percep menys estacional que Reus i Girona.

Per les companyies de baix cost, sembla ser que les rutes amb Madrid-Barajas podrien aconseguir un rendiment econòmic més elevat, a l'igual que en les rutes de les companyies tradicionals. Gran part de les línies aèries de baix cost encara depenen del recolzament local.

Sembla ser que el mercat de baix cost a Espanya està seguint l'exemple del mercat dels EUA, més desenvolupat, on el mercat de baix cost ha estat segmentat.

Algunes línies aèries, com ara EasyJet, Virgin Express i Germanwings, prefereixen proporcionar un producte de millor qualitat, operant des d'aeroports principals. D'altres, com Ryanair, es centren en oferir preus més baixos i reduir el costos fent servir, entre d'altres, aeroports secundaris.

Aquest model de segmentació és evident a Catalunya, on Ryanair opera a Girona i Reus (tot i que anuncia Barcelona), mentre que Air Berlin, EasyJet i Germanwings operen a Barcelona.

No obstant, si bé el cost de l'aeroport sovint és un factor important a l'hora de decidir quin aeroport operar, en aquest cas la política de preus d'AENA implica que l'avantatge pel que fa als costos si s'utilitza Reus o Girona és relativament petit.

Operadors de baix cost a Catalunya

Barcelona	Girona	Reus
EasyJet	Ryanair	Ryanair
Air Berlin	Transavia	
BMI Baby		
Germanwings		
MyTravel		
Transavia		
SkyEurope		
Sterling		
Virgin Express		
Vueling Airlines		

Les línies aèries de baix cost europees consideren Catalunya com una bona destinació i moltes d'aquestes línies destaquen el potencial del mercat, especialment pels serveis que poden oferir des del Regne Unit, Alemanya i els països escandinaus. En contrast, Madrid es considera un mercat no massa propici per a les operacions de baix cost.

Tot i que l'ús d'internet i dels procediments de reserva electrònica no han prosperat a Espanya en la mateixa proporció que a altres mercats importants, ja que els espanyols encara prefereixen utilitzar les agències de viatges per fer les seves reserves, sembla ser que això no ha afectat l'èxit de les operacions de baix cost a Espanya. Segurament, aquest fet és en part degut a l'efecte de desequilibri en la direccionalitat dels tràfics que provenen majoritàriament d'altres països.

2.8. Línies aèries xàrter

En l'última dècada, l'evolució del mercat dels viatges europeus «tot inclòs» a cada país, ha estat cada cop més integrat, per mitja de la integració en la comercialització de serveis entre línies aèries, agències de viatges i operadors turístics.

Actualment, l'evolució més recent al mercat dels viatges TI (tot inclòs) no només és una integració vertical, sinó també una integració horitzontal, ja que les empreses TI europees s'estan posicionant més enllà de les seves pròpies fronteres.

Com a resultat d'aquesta consolidació, actualment s'estan formant quatre o cinc grans grups, tots ells operant a Espanya:

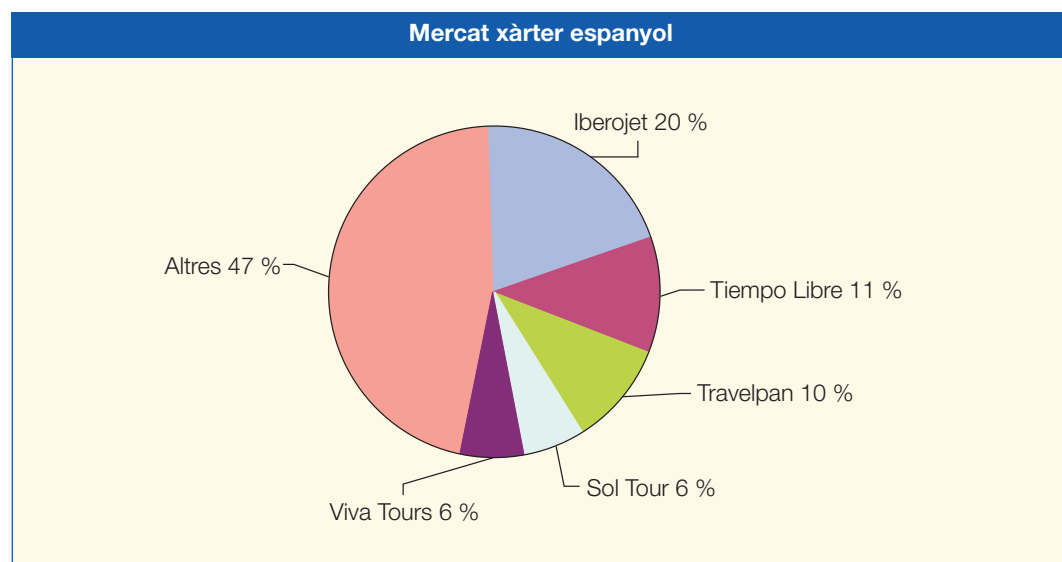
- Tui AG
- Thomas Cook AG
- MyTravel Group PLC
- First Choice Holidays PLC
- Rewe Group (LTU)

A Catalunya, el mercat xàrter es divideix en dos grups: el gran mercat xàrter europeu d'arribada, i el mercat xàrter espanyol de sortida i més reduït.

Mercat xàrter d'arribada: Tradicionalment, Reus i Girona han estat els aeroports catalans d'arribada per a les línies aèries xàrter des de qualsevol punt d'Europa, principalment, el Regne Unit i Alemanya. Tot i això, també hi ha una sèrie de mercats xàrter més petits, tot i que cada vegada adquireixen més importància, com Rússia i la República Txeca. Barcelona també atrau una sèrie de vols xàrter operats per línies aèries regulars durant la temporada alta per part d'operadors turístics, així com alguns programes xàrter d'esquí durant l'hivern que ofereixen servei a les zones d'esquí andorranes.

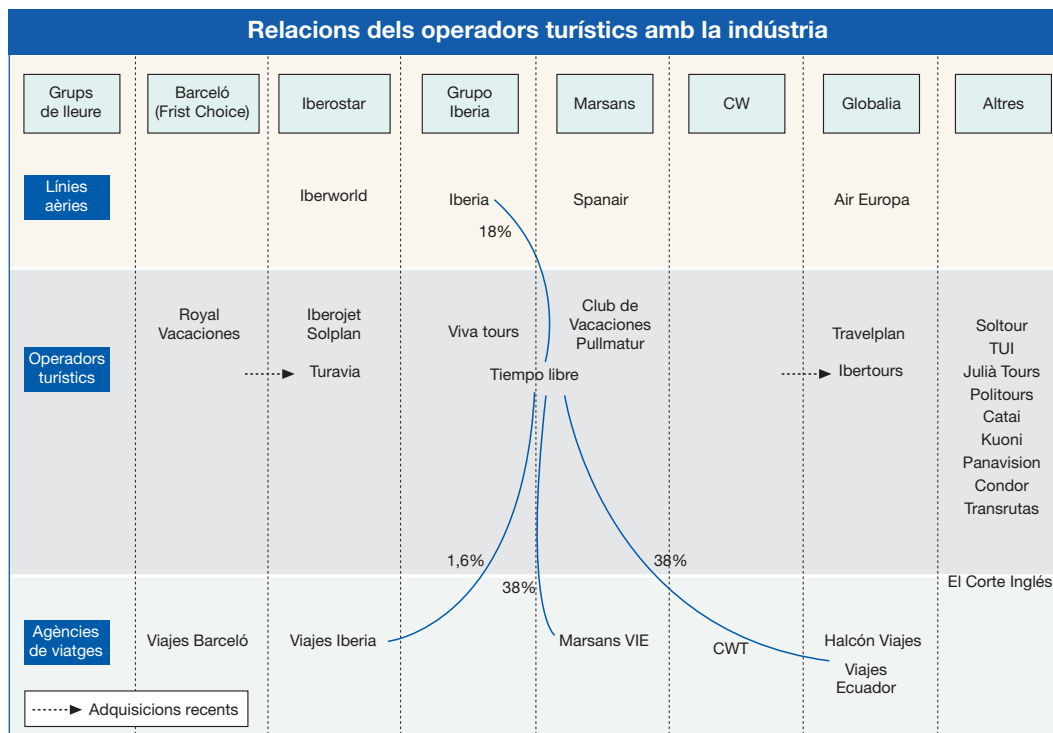
En general, Reus i Girona generen menys beneficis que les destinacions costaneres del sud d'Espanya i les Illes Balears, on hi ha millor disponibilitat d'allotjament tant pel que fa a la quantitat com qualitat. (Això també permet explicar per què Catalunya no s'ha convertit en el centre de les línies aèries de baix cost, tot i que les distàncies al nord d'Europa són més curtes).

Mercat xàrter de sortida: El mercat turístic de sortida des d'Espanya és reduït; només un 9 % de turistes espanyols viatgen fora d'Espanya. D'aquests, un 77 % viatja a altres països europeus, un 4,4 % al Marroc i un 3,1 % als EUA. Igual que a la resta d'Europa, hi ha una sèrie d'empreses tot inclòs que no només s'han integrat verticalment, sinó que formen part dels principals grups de lleure; els principals cinc grups d'operadors turístics representen el 53 % mercat.



Font: Elaboració pròpia

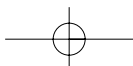
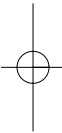
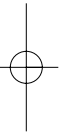
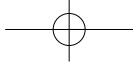
En el següent gràfic s'indiquen les relacions entre les línies aèries, els operadors turístics i les agències de viatges dins els diferents Grups Turístics.



Font: Elaboració pròpia

Com es pot observar, la integració del sector és considerable, i fins i tot hi ha operadors com Tiempo Libre que estan controlats per altres grups on es troben les tres grans companyies espanyoles. Aquests grups són els que últimament semblen haver adoptat una política d'expansió més activa, adquirint parcial o totalment altres operadors i agències de viatges.

Es probable que la majoria de línies aèries xàrter hagin vist com disminueixen els volums de trànsit a Catalunya des que van arribar les línies aèries de baix cost, i es confirma que el mercat xàrter de «*seat-only*» ha disminuït i actualment les companyies de vols xàrter depenen de les necessitats dels operadors turístics i dels patrons dels paquets de vacances elaborats. En general, les companyies de vols xàrter no pretenen competir directament amb les línies aèries de baix cost.



3. Criteris de selecció de noves rutes

Delta Airlines és l'única companyia que actualment manté dos vols transoceànics directes entre Barcelona i els Estats Units.

Atlanta. El Directe entre Barcelona i Atlanta, on Delta manté el seu hub, s'opera només durant els set mesos de la temporada d'estiu, amb l'objectiu de cobrir el transport del tràfic de creuers americà, que té en el port de Barcelona un dels principals punt d'embarcament.

Nova York. Recentment la companyia Delta ha decidit fer alguna millora en les operacions del 2005, mantenint el Directe –sense escales- en el sentit Nova York - Barcelona tot l'any, mentre que el Barcelona-Nova York serà únicament directe durant els mesos d'estiu, fent escala a Madrid en temporada baixa.

L'aeroport de Barcelona només manté de forma estable aquestes rutes transoceàniques per mitjà de Delta, tot i que durant el 2004 s'han realitzat operacions estacionals (d'estiu) a L'Havana, ruta operada per la Companyia Cubana de Aviación, o a Natal (Brasil), operada per Varig.

El més destacable, però, ve de la mà del Centre de Càrrega Aèria, on Cargolux va sorprendre anunciant la posada en marxa del seu vol de càrrega des de Hong Kong a Barcelona, dos dies a la setmana.

Un dels objectius principals d'aquest estudi és esbrinar el perquè d'aquesta situació, i identificar quines altres rutes, ara inexistents, podrien tenir un volum de demanda suficient en el mercat per a convertir-se en realitat a mig - llarg termini.

Per detectar les noves rutes a analitzar, s'han fet servir els criteris següents:

- Criteris quantitius (MIDT)
- Criteris qualitius del mercat (línies aèries, Tour operadors i Travel Managers)
- Criteris qualitius de l'entorn econòmic i institucionals: (Institucions catalanes amb competències sobre comerç exterior i representants de països estrangers a Barcelona)

3.1. Criteris quantitius (MIDT)

Nombre de passatgers amb origen o destinació Barcelona en relació amb ciutats amb les quals no hi ha ruta directa. Les dades, obtingudes per la MIDT (*Marketing information data tape*), han estat calibrades amb dades procedents d'AENA.

Com es mostrarà a l'apartat metodològic, una ruta amb més de 40.000 passatgers, s'ha inclòs en l'anàlisi com a ruta desatesa (vegeu l'apartat metodològic per a informació detallada sobre com s'ha realitzat el càlcul).

3.2. Criteris qualitius sectorials (Opinió de les línies aèries, de Tour Operadors i dels Travel Managers)

Les línies aèries tenen adquirida una percepció sobre l'aeroport de Barcelona i la seva àrea d'influència, indispensable per saber si dins la seva estratègia Barcelona pot tenir un paper destacat.

La manca de rutes directes transcontinentals és una qüestió que interessa molt especialment a empreses relacionades amb el sector turístic i empresarial, tant com a les pròpies institucions.

Les empreses avaluen i tenen en compte el seu posicionament en un mercat que li pugui oferir mobilitat aèria i connexió ràpida als mercats més llunyans. Aquest tràfic de negocis, i les seves mancances i dificultats, el coneix bé l'Associació de Gestors de les grans empreses instal·lades a Barcelona.

Per altra banda, els tour operadors saben identificar les tendències turístiques dels consumidors locals i estrangers.

Opinió de les línies aèries. Resum de les opinions manifestades

Dins l'activitat empresarial que genera l'aeroport, les companyies aèries interpreten el rol de client principal de la infraestructura, tot i qui acaba utilitzant i contractant el servei en última instància és el passatger .

Per a la majoria de línies aèries, degut en part a l'efecte baix cost, Barcelona es percep com un mercat de preus econòmics, estacional i amb poc tràfic de negocis. Aquesta impressió fa que les companyies pensin en altres destinacions, on puguin vendre més fàcilment a tarifes d'empresa, que tenen una rendibilitat econòmica més elevada.

Hi ha certa unanimitat a assenyalar que Iberia potencia el seu *hub* a Madrid, i pel que fa a Barcelona queden poques oportunitats per establir-hi rutes punt a punt, en el cas de companyies Europees, i possibilitar trànsits alternatius de llarga distància.

Així mateix la saturació en determinades franges horàries que pateix actualment l'Aeroport de Barcelona, és percebut com a principal handicap per al potencial que en realitat moltes creuen que té l'aeroport.

Després de la ronda de contactes amb els responsables de desenvolupament de nous mercats, més endavant es citen algunes oportunitats que han sorgit durant les converses.

Travel Managers

Durant l'estudi s'ha elaborat un qüestionari específic per als membres de l'Associació Catalana de Gestors de Viatges a l'Empresa (AGVE), que la componen un total de 29 empreses multinacionals o nacionals amb més volum de consum, com per exemple Sony Espanya, Hewlett Packard, Nestlé, Chupa Chups, Auna, Roca, Almirall Prodesfarma o Grup Codorniu, i que les representen les persones encarregades de gestionar i negociar, així com dirigir, la política de viatges dins les empreses.

El seu coneixement pràctic del transport aeri els identifica com un públic objectiu molt important per detectar possibles mancances d'enllaços aeris a l'Aeroport de Barcelona. El resultat de l'enquesta ens dóna la possibilitat de conèixer les expectatives de vols de llarga distància des del punt de vista de la demanda, i a continuació es fa un resum de les respostes que han estat rebudes des d'aquest col·lectiu empresarial.

3.3. Informació de Tour Operadors Emissors Espanyols

Les estratègies de desenvolupament turístic emissor també han estat considerades en els criteris de selecció d'enllaços aeris des de Catalunya.

En aquest cas, s'ha obtingut l'opinió d'un destacat programador de vols xàrter, i consumidor, alhora, del transport regular des d'Espanya a zones d'interès turístic internacionals de gran demanda.

L'operador escollit ha estat Iberojet, del mallorquí Grup Iberostar, que ocupa la primera posició en el ranking de facturació a Espanya¹, amb una experiència de més de 30 anys en el sector, i una estructura de negoci transversal, comptant, apart del Tour Operador, amb la xarxa d'agències de viatges, Viatges Iberia, la cadena hotelera Iberostar, i la companyia de vols xàrter Iberworld (amb 8 avions A320 i 2 A330 d'última generació).

La seva visió està clarament enfocada a enfortir destinacions del Centre i Sud d'Amèrica, pel fet de tractar-se de destinacions que a curt termini han de tenir un gran demanda com a destí turístic a l'estat Espanyol

L'obertura del mercat cap a Àsia, està donant una nova perspectiva als tour operadors. Hi ha un gran interès en el sector per aquesta ruta, i una certa preocupació que novament sigui Barajas l'aeroport que es beneficiï en exclusiva d'aquest nou mercat.

3.4. Criteris qualitius d'estratègia econòmica (Comitè d'experts)

L'estratègia econòmica d'empreses i administració té fixades unes zones geogràfiques de relació privilegiada. Un factor important per afavorir aquesta relació privilegiada és la connexió directa per via aèria.

1. Iberojet figura com la majorista que més ven a destins dins les Illes, Europa, Amèrica, l'Àfrica i l'Orient Mitjà.

Font: Nexotur n. 308, 09-02-2002.

L'expressió i opinió de primera mà rebuda per autoritats en el Comerç Internacional, Consolats a Barcelona, Cambres de Comerç, etc. ha estat enriquidora des de tots els punts de vista.

En el seu conjunt, les persones entrevistades han identificat els enllaços aeris internacionals necessaris, no només a curt termini, sinó també a mig termini, si es vol tenir un paper destacat en el comerç i l'economia internacional.

3.5. Rutes seleccionades i criteris utilitzats

La confluència dels criteris analitzats permet obtenir una visió global per estimar la rendibilitat d'una ruta, considerant els aspectes que més directament la poden afectar.

La taula de rutes analitzada i la font que ens ha justificat la seva anàlisi és la següent:

Necessitat de vols directes des de Barcelona i font de l'anàlisi

Vols directes des de Barcelona amb	Font d'anàlisi			
	MIDT	Línies aèries	Comitè d'experts	Gestors de viatges
1 Atenes		SÍ		
2 Atlanta	SÍ			
3 Bahrain			SÍ	
4 Bangkok			SÍ	
5 Bucarest		SÍ		
6 Budapest		SÍ		
7 Buenos Aires	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
8 Dubayy			SÍ	
9 Filadèlfia	SÍ			
10 Glasgow/ Edimburg	SÍ	SÍ		
11 Göteborg	SÍ	SÍ		
12 Guayaquil	SÍ		SÍ	
13 L'Havana	SÍ			
14 Johannesburg			SÍ	
15 Mèxic	SÍ		SÍ	SÍ
16 Miami	SÍ			
17 Montreal	SÍ		SÍ	
18 Nova York	SÍ		SÍ	SÍ
19 São Paulo	SÍ		SÍ	SÍ
20 Seül			SÍ	

4. Estimació dels tràfics i viabilitat econòmica de les rutes

4.1. Metodologia per l'estimació

Un cop s'han identificat a través de les dades MIDT aquells mercats no coberts actualment amb vols directes, que tindrien una demanda suficient per suportar serveis aeris regulars, cal avaluar el possible rendiment financer que obtindrien determinades línies aèries cobrint aquest servei.

A l'hora de preparar la previsió del tràfic per a cadascuna de les rutes, s'ha utilitzat una combinació de l'índex «*Quality of Service Indexing*» (QSI) i d'una anàlisi de freqüències i quota de participació per determinar la demanda potencial.

Aquest és un dels processos metodològics més utilitzats pels responsables de planificació de noves rutes de les principals companyies aèries internacionals, ja que es tracta d'una eina àmpliament reconeguda en la indústria del transport aeri per la seva fiabilitat.

El QSI es fa servir per avaluar la preferència establerta del mercat per utilitzar vols directes enfront de vols indirectes, volant a través d'altres punts. Es considera que una nova ruta captarà més tràfic de negocis si la seva freqüència és elevada, mentre que utilitzar avions amb més capacitat captarà més passatgers de caire turístic. El QSI és un índex que mesura la quota de mercat que adquirirà un nou servei aeri directe entre dos aeroports.

4.2. Previsió del tràfic

A la taula següent, es mostra la previsió de trànsit d'una sèrie de rutes i la línia aèria que podria operar-les, basant-se en freqüències setmanals. L'elaboració d'una previsió del trànsit de cadascuna de les rutes implica identificar els diferents segments de trànsit que atrauria aquest servei. En l'anàlisi feta, s'ha preparat la previsió del trànsit a partir de tres segments de mercat diferents:

- Trànsit local: passatgers que viatgen punt a punt. És a dir, directament entre Barcelona i una ciutat de destinació. P. ex.: Barcelona-Nova York.
- Trànsit de connexió a l'aeroport de connexió de la línia aèria: passatgers que viatgen des de Barcelona fins a la seva destinació final fent connexió a l'aeroport de connexió de la línia aèria. P. ex.: Barcelona-Nova York-Chicago.
- Trànsit de connexió a Barcelona: passatgers que provenen d'altres ciutats espanyoles i que utilitzen l'aeroport de Barcelona com a punt de connexió per assolir la destinació final. P. ex.: Palma de Mallorca-Barcelona-Nova York.

Previsió de trànsit des de Barcelona per a les diferents rutes

Ruta	Companyia	Freqüència per setmana	Passatgers locals	Pax en trànsit aeroport de connexió	Pax en trànsit BCN	Total
1 Miami	American Airlines	Diari	31.962	132.078	0	164.040
2 Nova York	Continental	Diari	43.502	105.969	0	149.471
3 Filadèlfia	US Airways	Diari	24.513	117.545	0	142.058
4 Buenos Aires	Aerolíneas Argentinas	3 setmanals	75.617	45.723	0	121.340
5 Atlanta	Delta Air Lines	Diari	24.658	80.867	3.159	108.684
6 São Paulo	Varig	3 setmanals	46.778	43.529	3.965	94.272
7 Havana	Cubana	Diari	82.465	5.429	0	87.894
8 Glasgow/Edimburg	Globespan/Easyjet	Diari	85.319	0	0	85.319
9 Budapest	Sky Europe	Diari	84.660	0	0	84.660
10 Montreal	Air Canada	3 setmanals	26.047	37.474	3.965	67.486
11 Mèxic	Aeromexico	Diari	45.841	15.289	0	61.130
12 Guayaquil	Lan Ecuador	3 setmanals	52.535	7.167	0	59.702
13 Seül	Korean Air	3 setmanals	26.953	17.270	12.673	56.896
14 Göteborg	Iberia	Diari	39.810	13.285	0	53.095
15 Atenes	Olympic	Diari	39.079	13.097	0	52.176
16 Dubayy	Emirates	3 setmanals	9.960	42.121	0	52.081
17 Bangkok	Thai International	3 setmanals	14.436	26.198	7.450	48.084
18 Bucarest	Tarom	Diari	40.066	2.550	0	42.616
19 Budapest	Malev	4 setmanals	30.531	8.493	0	39.024
20 Bahrain	Gulf Air	3 setmanals	3.460	18.053	0	21.513
21 Johannesburg	South African Airlines	3 setmanals	16.139	3.518	0	19.657

D'acord amb les previsions de creixement internacional del trànsit fetes per la IATA, s'ha tingut en compte un augment del trànsit del 5% l'any en totes les rutes analitzades.

Tal com es pot apreciar en la taula anterior, Miami, amb un servei diari d'American Airlines, és l'oportunitat de mercat més destacable, amb un volum de trànsit estimat de 164.000 passatgers en un primer any, dels quals una proporció molt elevada (80%) és trànsit que connecta amb altres destinacions dels Estats Units i Llatinoamèrica per aquest aeroport de connexió de Miami.

Com es posa de manifest en l'anàlisi, quatre dels cinc primers mercats són potencialment interessants per a Barcelona i enllacen amb els Estats Units. Podrien ser coberts amb vols diaris per les principals companyies aèries americanes, la qual cosa posa de manifest les oportunitats que hi hauria per establir un servei addicional als Estats Units des de Barcelona.

De la mateixa manera, a més d'aquests mercats que, des de la perspectiva del volum de trànsit, semblarien tenir motius més que suficients per ser coberts amb rutes directes des de Barcelona, hi ha altres casos on les previsions assenyalen que no hi hauria una demanda suficient per mantenir un servei directe regular.

Basant-se en aquests paràmetres, destinacions com Johannesburg, amb 19.657 passatgers l'any i Bahrain, amb 21.513 passatgers, sembla que no tindrien prou demanda per mantenir un servei regular.

4.3. Previsió de la rendibilitat de rutes

Un cop fetes les previsions de trànsit que podrien representar aquests rutes per cada una de les companyies esmentades, el pas següent ha estat preparar un estudi econòmic i de possible rendibilitat en funció dels costos i beneficis de cadascuna de les rutes per un període de cinc anys.

Per a cada ruta i línia aèria objectiu, s'ha recopilat, a partir de diferents fonts de la indústria, informació indicativa dels possibles costos operatius i la rendibilitat de les diferents rutes. És possible que els costos de les línies aèries siguin lleugerament diferents dels nivells utilitzats en aquest estudi, per factors com el cost de lloguer dels avions o el preu compra del combustible, que poden diferir d'una línia aèria a una altra depenent del seu poder de negociació.

Pel que fa als ingressos inherents a cada ruta, s'han utilitzat els nivells actuals de mercat per a cada una de les rutes examinades. Un cop més els resultats obtinguts han estat molt indicatius; caldria destacar, però, que els rendiments de les línies aèries encara estan sotmesos a una forta pressió, i que podrien disminuir en els propers anys si aquesta pressió augmenta.

Tal com es pot apreciar, per un període de cinc anys hi ha quatre rutes potencials que produirien un rendiment operatiu clarament positiu per a les companyies aèries corresponents. Aquestes rutes són:

- Nova York (Newark): Continental Airlines
- Glasgow: easyJet/Globespan
- Filadèlfia: US Airways
- Montreal: Air Canada

Tot i que en aquesta fase pugui semblar que les previsions sobre la rendibilitat de les rutes no són del tot satisfactòries, i s'insinuï que hi ha poques possibilitats per desenvolupar nous serveis regulars directes des de Barcelona, cal analitzar amb més detall els beneficis indirectes que podrien comportar aquests serveis des de Barcelona a les línies aèries que els operessin.

Tal com ja hem dit abans, moltes de les rutes analitzades enllacen amb els aeroports de connexió de les línies aèries que les operen i, per tant, aporten un important volum de trànsit de passatgers addicional de connexió cap a altres destinacions. Es fa evident, doncs, que el fet que aquesta ruta no fos operada des de Barcelona, tindria un cost d'oportunitat elevat, atès que es perdria la possibilitat d'obtenir nous ingressos gràcies a aquest trànsit de connexió.

L'anàlisi següent presenta un resum d'aquestes dades per cadascuna de les rutes.

Previsió de la rendibilitat de rutes des de Barcelona

Beneficis/pèrdues ruta	Línia aèria	Any 1	Any 2	Any 3	Any 4	Any 5	Total
Atenes	Olympic Airways	-4.168	-3.119	-2.408	-1.958	-1.571	-13.222
Atlanta	Delta Air Lines	-10.626	-4.658	-1.004	818	1.296	-14.174
Bahrain	Gulf Air	-3.677	-2.718	-2.154	-1.692	-1.430	-11.670
Bangkok	Thai International	-24.862	-21.696	-19.963	-18.394	-17.635	-102.551
Budapest (MA)	Malev	-3.865	-3.057	-2.509	-2.164	-1.864	-13.458
Budapest (NE)	SkyEurope	-4.257	-4.257	-4.257	-4.268	-4.257	-21.295
Dubayy	Emirates	-24.963	-22.506	-20.840	-19.827	-18.879	-107.015
Nova York (CD)	Continental Airlines	2.381	3.515	3.643	3.652	3.643	16.834
Buenos Aires	Aerolíneas Argentinas	-6.828	-1.803	-1.074	-258	-192	-10.155
Glasgow	easyJet/Fly Globespan	-119	1.865	2.974	3.434	3.566	11.719
Göteborg	Iberia	-3.249	-1.657	-578	112	691	-4.681
São Paulo	Varig	-2.320	-226	-228	-226	-228	-3.228
Guayaquil	Lan Ecuador	-13.331	-9.301	-6.906	-5.145	-4.466	-39.150
Havana	Cubana	-39.414	-35.045	-32.083	-30.270	-28.598	-165.411
Seül/Inceon	Korean Air/Asiana	-21.518	-17.249	-14.802	-12.666	-11.535	-77.770
Johannesburg	South African Airways	-19.828	-18.421	-17.746	-17.000	-16.733	-89.728
Mèxic	AeroMexico	-30.614	-26.484	-23.683	-21.951	-20.389	-123.121
Miami	American Airlines	-3.702	-3.646	-3.646	-3.656	-3.646	-18.294
Bucarest	Tarom	-4.634	-3.694	-3.057	-2.656	-2.307	-16.350
Filadèlfia	US Airways	4.180	8.944	9.839	10.557	10.685	44.204
Montreal	Air Canada	-1.736	2.252	4.616	5.828	6.084	17.044

Font: MDT 2003

Si aquest cost d'oportunitat s'afegeix en l'actiu de la ruta com un sistema d'ingrés addicional, s'aconseguiria canviar en positiu els resultats econòmics d'un gran nombre d'enllaços.

En la taula següent s'ha dut a terme aquesta anàlisi, i s'ha considerat un valor teòric assignat per cada passatger de connexió cap a altres destinacions mes enllà de l'aeroport de connexió de la línia aèria respectiva. Es fa servir aquest valor teòric calculat per passatger per trobar el *benefici indirecte* que generen aquests passatgers de connexió.

Com a conseqüència d'incloure la fórmula del *sistema de benefici indirecte*, algunes rutes que individualment no aconseguen tenir bons resultats passen a aportar una contribució positiva a la pròpia xarxa de vols.

Si s'utilitzé aquest argument, s'aconseguiria afegir un grup de noves rutes que podrien obtenir resultats positius, al marge de les ja identificades amb anterioritat, que serien:

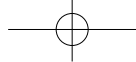
Sistema de benefici indirecte per a noves rutes

Previsió de passatgers	Línia aèria	Total passatgers	% connexió	Rendiment dels guanys de sistema teòric (US\$)	Guanys de sistema 5 anys (US\$ '000's)	Beneficis/pèrdues 5 anys (US\$ '000's)	Contribució al sistema neta (US\$ '000's)
Atenes	Olympic Airways	272.493	25,1	100	6.840	-13.222	6.382
Atlanta	Delta Air Lines	554.119	74,4	80	32.984	-14.174	18.809
Bahrain	Gulf Air	112.353	83,9	175	16.500	-11.670	4.829
Bangkok	Thai International	253.441	54,5	175	24.165	-102.551	-78.386
Budapest (MA)	Malev	203.801	21,8	100	4.435	-13.458	-9.023
Budapest (NE)	SkyEurope	90.604	0,0	0	0	-21.295	-21.295
Dubai	Emirates	271.997	80,9	175	28.497	-107.015	-68.519
Nova York (CD)	Continental Airlines	430.353	70,9	100	30.510	16.834	47.344
Buenos Aires	Aerolíneas Argentinas	567.645	37,7	100	21.390	-10.155	11.235
Glasgow	easyJet/Fly Globespan	530.184	0,0	0	0	11.719	11.719
Göteborg	Iberia	277.298	25,0	80	5.551	-4.681	869
São Paulo	Varig	396.427	46,2	100	18.305	-3.228	15.077
Guayaquil	Lan Ecuador	309.734	12,0	100	3.718	-39.150	-35.431
Havana	Cubana	459.039	6,2	100	2.835	-165.411	-162.575
Seül/Incheon	Korean Air/Asiana	296.971	30,4	120	10.817	-77.770	-66.953
Johannesburg	South African Airways	102.603	17,9	80	1.469	-89.728	-88.259
Mèxic	AeroMexico	319.257	25,0	80	6.388	-123.121	-116.733
Miami	American Airlines	519.150	80,5	120	50.160	-18.294	31.866
Bucarest	Tarom	222.566	6,0	80	1.065	-16.350	-15.284
Filadèlfia	US Airways	639.175	82,7	100	52.888	44.204	97.092
Montreal	Air Canada	344.268	55,5	120	22.940	17.044	39.984

Font: MIDT 2003

- Atlanta: Delta Air Lines
- Bahrein: Gulf Air
- Buenos Aires: Aerolíneas Argentinas
- Göteborg: Iberia
- São Paulo: Varig
- Miami: American Airlines

En resum, l'anàlisi de la previsió de trànsit i del rendiment de les rutes que s'ha dut a terme indica que, de les 21 rutes analitzades, es poden obtenir resultats positius en 10 rutes, amb una atenció especial a l'Amèrica del Nord i del Sud.



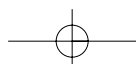
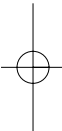
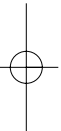
ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

Tanmateix, en aquestes circumstàncies cal considerar l'element de pes que ha significat incloure la fórmula del *sistema de benefici indirecte*, i per aquest motiu cal ser molt prudent a l'hora d'utilitzar aquestes previsions.

Pel que fa a la possibilitat de preveure en aquest moment un servei directe des de Barcelona cap a l'Àsia, i concretament fins al Japó, es veu clarament complicada. Un vol a l'aeroport de connexió de Korean Airlines a Seül / Inch'ŕn previst en l'anàlisi del quadre, demostra la dificultat de justificar econòmicament aquesta ruta.

Una possible solució seria intentar aconseguir una operació *Tag* o de connexió, segons la qual Barcelona aconseguix ser punt de parada d'una operació europea ja existent. Es podria posar l'exemple d'un vol entre Tòquio i Roma que continuï cap a Barcelona.

D'altra banda, es podria estudiar la viabilitat econòmica d'una operació conjunta Madrid i Barcelona cap a l'Àsia, tal com anys enrere havia tingut Iberia en una ruta cap a Tòquio.



5. Perspectiva general de l'estratègia

5.1. La visió

Tradicionalment, el foment dels aeroports a Espanya s'ha basat en un model de *servei públic*, en el qual AENA ha controlat tots els actius i ha procurat satisfer les demandes dels passatgers pel que fa a capacitat i la gestió de les operacions diàries.

Quant a la promoció de noves rutes, ha estat plenament delegada en la voluntat de les companyies en el moment que han detectat oportunitats de negoci per si mateixes, o impulsades pel mercat, (operadors turístics, agències de viatge, etc.).

En general, fins fa poc, la direcció dels aeroports s'ocupava poc de la promoció, i només finançava el desenvolupament de la infraestructura, i es preocupava de donar cabuda a la demanda. Però aquesta tendència està canviant.

Aquest canvi implica que els aeroports i els dirigents han arribat a la conclusió que les línies aèries són clients i que ells, com a part interessada, podrien influir a l'hora d'escollir cap a on i des d'on han de volar les línies aèries i ho haurien de fer.

A més, quan el servei d'un aeroport esdevé un producte, també necessita una única marca, una posició en el mercat i una estratègia de màrqueting.

Aquest tipus d'enfocament tot just s'està iniciant a Espanya, on ja s'estan posant en marxa diferents projectes de gestió privada, i es veu propera la transformació del model d'AENA, cap a un camí obert a la competència dels grans aeroports, però a l'hora solidari amb la resta d'aeroports menors, com a via de relació futura de la xarxa.

Els aeroports catalans –Barcelona, Reus i Girona– no han tingut mai una clara posició de marca dins el mercat, ja sigui individualment o en grup, amb la petita excepció de la posada en marxa l'any 2003 d'algunes accions de promoció dutes a terme sota la marca Catalonia Airports, amb el suport de la Generalitat de Catalunya i la Cambra de Comerç de Barcelona, o, ja més recentment, amb l'acció promoguda per aquestes mateixes institucions, més l'Ajuntament de Barcelona, en la signatura d'un conveni de col·laboració per ser presents en el Fòrum Routes 2004 de Madrid, per fomentar l'establiment de noves rutes i promoure Barcelona amb un nou eslògan, «Barcelona, The Business Gateway of the Southern Europe», en aquest cas comptant amb el suport d'AENA.

Dins el present context, l'únic aeroport espanyol que ha aconseguit assolir una posició internacional de mercat estructurada i planificada ha estat Madrid-Barajas, que ha esdevingut el centre més important d'AENA i de la línia principal aèria nacional, Iberia.

Només cal veure l'última decisió del consell d'administració d'AENA que adjudica la nova terminal T4 i el seu satèl·lit T4-S de l'aeroport Madrid-Barajas a Iberia i els seus socis de

l'aliança One World i ubica Spanair i el seu grup Star Alliance a la terminal T1, de manera que revoca els acords adoptats el 30 de juny de 2003 i el 31 de març de 2004 per l'anterior equip gerent d'AENA.

Aquest estudi defensa la competitivitat dels aeroports dins un mercat lliure, però a la vegada eleva a categoria estratègica per un territori la gestió d'aquestes instal·lacions, i aquest últim element és el que pot marcar un posicionament dins el panorama del transport aeri internacional, de forma segmentada i diferenciada.

En aquest sentit, creiem que el més probable és que es produeixi la segmentació següent:

Barcelona haurà de treballar per ser el principal aeroport d'entrada a Catalunya per als serveis aeris regulars i de llarg recorregut, i per convertir-se en l'aeroport base o de connexió d'aquesta regió (Euroregió), amb un gran nombre de serveis aeris de recorregut curt i mitjà a Europa i a altres ciutats espanyoles.

Reus i Girona s'han de convertir en els centres d'operacions punt a punt d'àmbit europeu i estatal, on tenen cabuda especialment els operadors de baix cost i, en la mesura del possible, mantenir en paral·lel el trànsit xàrter del nord d'Europa tal com han estat tradicionalment, potències de recepció de turisme estranger.

En el cas de Barcelona, el pas de l'actual posicionament d'aeroport poc definit a una clara posició de mercat requerirà molts canvis, entre els quals destaquen els següents:

En primer lloc, caldrà utilitzar acuradament tots els aspectes del màrqueting mixt per tal de garantir una clara diferenciació dels tres aeroports com a producte dins del sector; concretament, la política de preus (taxes) necessitarà ser considerada una de les principals eines en el desenvolupament de la respectiva posició en el mercat.

Barcelona necessita adoptar ràpidament una marca i una posició de mercat precisa i clara, que estableixi certa *distància* respecte a la resta d'aeroports catalans, i centrar-se en els serveis de vols regulars, per ser la porta d'entrada predominant a Catalunya per al trànsit turístic i de negocis.

Els estudis de rutes elaborats per la Cambra de Comerç de Barcelona i la Generalitat, que han identificat línies aèries i rutes objectiu conseqüents amb aquest criteri global, s'haurien de veure complementats amb els recursos i mitjans per fer-les possibles.

Cal elaborar i posar en pràctica un pla d'implantació, consensuat amb el major nombre possible d'administracions i institucions locals interessades a desenvolupar noves rutes.

És preferible treballar en conjunt per mitjà del que es podria anomenar *Comitè de Direcció pel Desenvolupament de Rutes* o, en aquest cas de forma abreviada, *Comitè de Rutes*.

5.2. Posició en el mercat

La posició en el mercat que es proposa en aquest estudi reflecteix una combinació de passos estratègics i tàctics en l'aprofitament de les oportunitats existents.

En els propers mesos, tant Iberia com AENA se centraran a convertir la nova infraestructura de Madrid-Barajas en un aeroport de connexió de referència internacional, aprofitant al màxim la capacitat disponible de la nova pista i optimitzant els serveis de la nova terminal d'Iberia.

Barcelona és clarament el segon aeroport més gran d'Espanya, però aquest fet sol quedar eclipsat per les dimensions i l'èxit de Madrid com a principal aeroport base o de connexió a Espanya.

Per establir una posició en el mercat per a Barcelona i per al sistema d'aeroports catalans, és fonamental que Barcelona no es deixi eclipsar per Madrid i que es ressalten les diferents fortaleces del mercat que atén, tal com es resumeix en l'anàlisi DAFO que s'adjunta mes endavant.

L'àrea de Barcelona constitueix, per l'extensió i amplitud de la base industrial, la cinquena aglomeració industrial d'Europa, té la concentració d'indústria d'automoció i components més alta d'Espanya i una de les majors d'Europa, i és alhora un centre molt important d'empreses especialitzades en la producció i recerca farmacèutica. A més, l'elevat grau d'obertura a mercats exteriors i la vocació clarament exportadora fan de Barcelona un



dels motors empresarials i industrials més importants de l'Estat espanyol. Per aquests motius, tot i el pes que té el mercat turístic per Barcelona (i cada vegada més, amb l'aposta per un turisme de qualitat), no es pot passar per alt la important aportació de la seva economia al conjunt d'Espanya, i el seu servei a una part molt important de la comunitat empresarial internacional.

Madrid té al seu favor que és la capital política, administrativa i, també en certs sectors, econòmica, i en termes aeroportuaris té l'avantatge de comptar amb la base operativa d'Iberia i, en conseqüència, de l'aliança One World a Espanya, de manera que aconsegueix convertir-se amb gran èxit en un punt de connexió estratègic per a Europa a l'hora de viatjar amb origen i destinació a Llatinoamèrica.

Aquest posicionament de l'aliança One World com a base és inqüestionable, però alhora pot complicar qualsevol paper futur per a Barcelona, tot i que, pel fet que Iberia sigui la principal línia aèria nacional, hi haurà assegurada una presència o altra de l'aliança One World al nostre aeroport.

Tot i això, un dels aspectes clau de la posició en el mercat proposada per Barcelona és seguir estimulant activament el foment de rutes de línies aèries que formin part d'altres aliances o que no n'estiguin associades a cap, i alhora no deixar el diàleg amb Iberia i One World. Alhora, Barcelona també pot aspirar a convertir-se en l'aeroport de connexió a Espanya d'una de les altres dues aliances de línies aèries més importants, sense renunciar a mantenir i fidelitzar una posició dominant de One World.

L'alternativa en aquest cas podria ser Star Alliance. Tenint en compte la posició de Spanair amb relació a Star Alliance, la presència d'una sèrie de línies aèries de Star Alliance a Barcelona i la possibilitat d'augmentar aquest nombre podria fer que es pogués concebre Barcelona com la seu i base espanyola de d'aquesta xarxa.

Tanmateix, no es pot subestimar SkyTeam, amb l'entrada imminent d'Air Europa.

6. Construint el Comitè de Rutes

6.1. Responsabilitat del desenvolupament de rutes

Després de la presència al Fòrum Internacional de Rutes, celebrat a Madrid al final de setembre del 2004, coordinada entre totes les institucions i en conjunt amb AENA, es demostra que les institucions han de poder tenir un paper actiu en el foment de noves rutes, i utilitzar criteris tècnics, però alhora adaptar paràmetres estratègics més propers a les necessitats del territori.

En aquest procés, cal implantar una política de màrqueting adient per a l'aeroport de Barcelona que, a més, reconegui els beneficis que aportarà el desenvolupament de noves rutes a la regió en termes de llocs de treball, més possibilitats de viatjar per als habitants, millors enllaços empresarials i, en general, farà de Catalunya una regió encara més atractiva per a la inversió estrangera.

Actualment, però, pel que fa al foment de rutes a Catalunya, cal tenir adjudicat el paper des de l'Administració, i acceptar responsabilitats delegades, atès que en cas contrari pot resultar incòmode vèncer la posició de no tenir una incidència directa sobre les activitats de l'Aeroport ni del foment de rutes.

6.2. Altres exemples de suport a noves rutes

Comença a haver nombrosos exemples en l'àmbit internacional i accions semblants en el foment de rutes com a resultat d'un esforç coordinat amb objectius estratègics clars, tant per part de l'Aeroport com de la resta de participants en el Comitè de Rutes.

Recentment s'ha posat en marxa al Quebec l'anomenat GALA (Groupe d'Action pour les Liaisons Aériennes), creat amb l'objectiu de millorar la qualitat dels serveis de comunicació per via aèria al Quebec.

Els participants es van unir per crear un fort grup de pressió per establir les accions de desenvolupament de noves rutes i donar-hi suport.

Els membres de GALA són:

- Administration portuaire de Québec
- Aéroport de Québec
- Chambre de Commerce de Québec
- Office du tourisme et des congrès de Québec

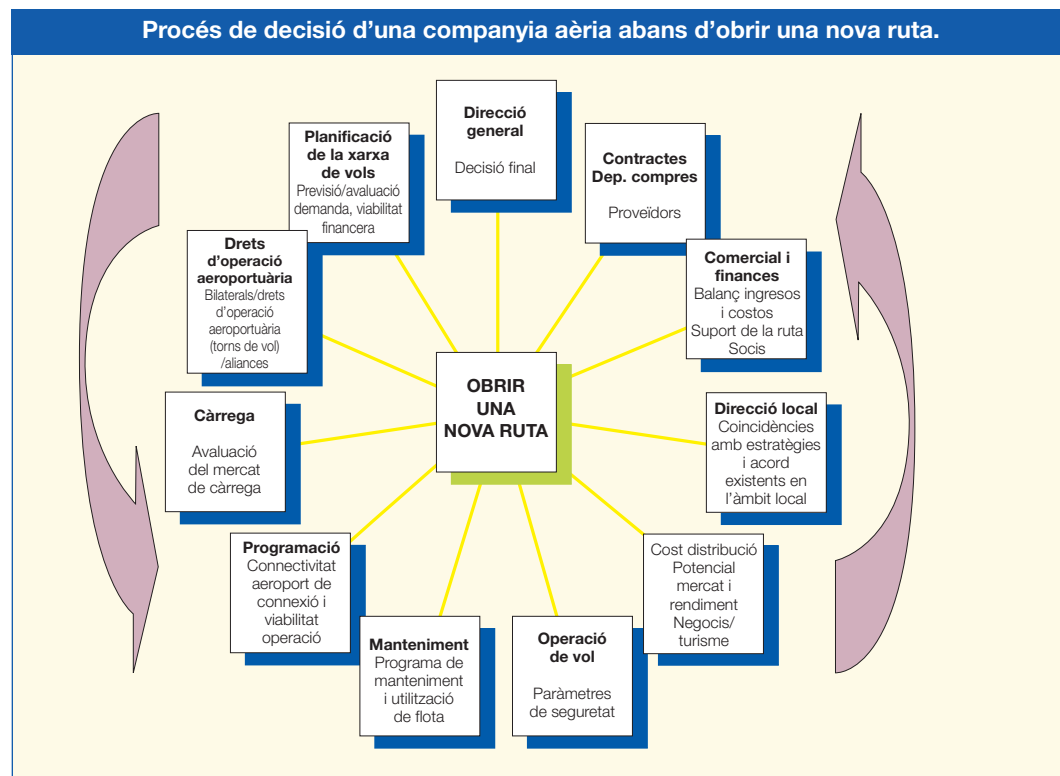
- Société du Centre des congrès de Québec
- Conseil régional de concertation et de développement de la région de Québec (CRCDQ)
- Société de promotion économique du Québec métropolitain (SPEQM)
- Participation financière du Bureau de la Capitale Nationale
- Participation de Développement Économique du Canada

D'altra banda, a continuació s'exposen més exemples d'iniciatives semblants, que es pot dir que han obtingut uns resultats sorprenents. El passat mes de març de 2004, a Irlanda del Nord s'anunciava, per exemple, la posada en marxa d'una sèrie de nous serveis des de l'aeroport de Belfast, com a resultat de les accions dirigides per un grup de govern o comitè de rutes.

6.3. Com s'aconsegueix fomentar l'obertura d'una nova ruta aèria?

Per considerar com s'ha d'aconseguir el foment de rutes a Catalunya, cal revisar els criteris i processos més usuals per a la presa de decisions sobre les rutes que tenen en compte i avaluen les línies aèries.

El gràfic següent ho il·lustra.



Font: ASM

Cada línia aèria opera a velocitats diferents, amb característiques úniques depenent de si són més transportistes de línia regular, tradicional, de baix cost o línies aèries xàrter.

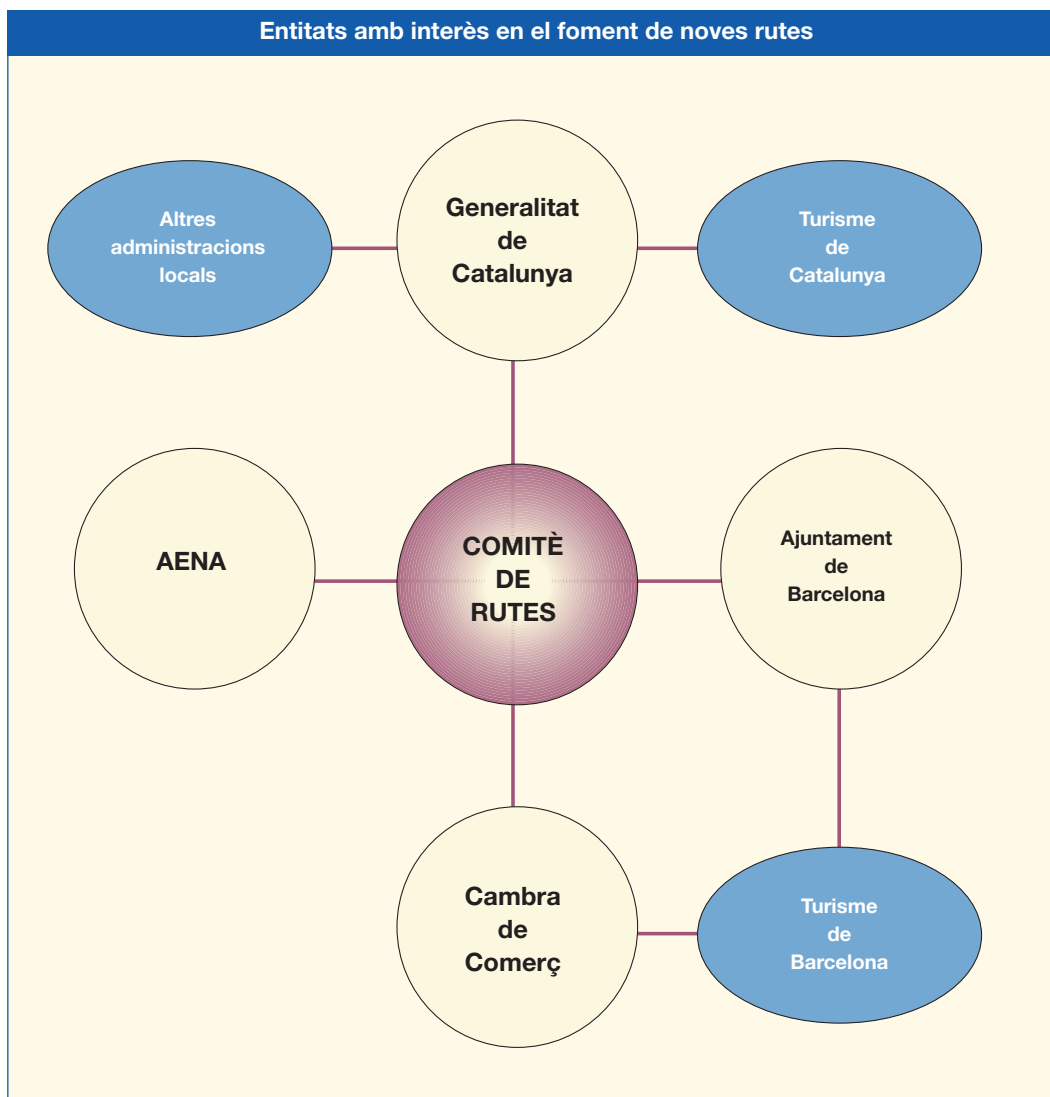
Aquest procés pot ser utilitzat com a plantilla, tot i que, després, la ruta i la línia aèria escollides dependran de la importància de cada apartat.

6.4. Qui ha de formar el Comitè de Rutes?

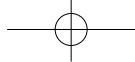
Actualment, a Catalunya es reconeixen diferents actors que han estat actius a l'hora de fomentar l'establiment de nous vols a l'aeroport de Barcelona.

Per gestionar una visió estratègica conjunta, es proposa treballar amb tots i cadascun dels participants amb l'objectiu d'assolir un únic missatge.

En el quadre següent es mostren alguns dels participants que acostumen a ser actius en el foment de noves rutes i que, per tant, s'haurien d'incloure en aquest procés.



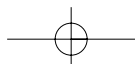
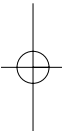
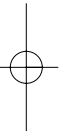
Font: Elaboració pròpia



ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

Depenent de les estratègies concretes i les accions detallades en cadascuna de les campanyes objectiu, totes les institucions o alguna d'aquestes, podran proporcionar un suport important a les accions en el procés de presa de decisions de la línia aèria. En aquest cas, però, aquesta influència també dependrà de cadascuna de les rutes i de les línies aèries.

Igual que passa amb la línia aèria, on l'equip de planificació de xarxes tendeix a gestionar tot el procés, l'esforç per fomentar rutes per Catalunya també necessita un ens perquè dugui a terme un paper de gestor similar en la campanya.



7. Pla d'execució

7.1. Eines i principis per fomentar rutes

Tal com ja s'ha esmentat anteriorment, en els últims anys l'activitat del foment de rutes ha esdevingut un procés integrat entre institucions i empreses interessades en el desenvolupament d'un aeroport.

Com a part d'aquesta evolució, les línies aèries cada vegada donen més importància al fet de garantir paquets de suport comercial per tal d'aconseguir nous serveis; de fet, les línies aèries no estan preparades per assumir el risc associat a aquest desenvolupament, si aquest risc no es comparteix entre totes les parts disposades a obtenir resultats satisfactoris.

De la mateixa manera, des del punt de vista de l'aeroport, el fet que aquests serveis cada vegada depenguin més del sector privat ha provocat un canvi d'actitud, motiu pel qual són empreses privades les que cerquen el suport de les administracions, en lloc de suportar el pes d'aquest desenvolupament totes soles.

En conseqüència, en els últims cinc anys cada vegada es tendeix més a compartir el risc amb les línies aèries; possiblement l'exemple més conegut i citat sigui els acords de Ryanair amb diversos aeroports d'Europa, i especialment a casa nostra, els portats a terme pels de Girona i Reus.

També es podria esmentar la recent sentència favorable, en la qual la CE autoritza, amb certes condicions, les ajudes concedides per la Generalitat entre 2002 i 2005 de prop d'un milió d'euros a la companyia aèria Intermed SL per afavorir el desenvolupament d'un enllaç entre Girona i Madrid.

Segons va manifestar la vicepresidenta de la CE i comissària de Transports i Energia, Loyola de Palacio: «Aquesta decisió jurídica és equilibrada: alhora que afavoreix el desenvolupament regional, i pretén una major transparència en les relacions contractuals entre les companyies aèries i els aeroports regionals.»

Les condicions imposades per Brussel·les són similars a les que va establir en l'expedient sobre Ryanair. Les autoritats catalanes han de garantir, en primer lloc, que les ajudes siguin necessàries per a l'obertura de noves línies, i en aquest mateix sentit, demostrar que tenen un *caràcter inicial*, que siguin proporcionals a l'objectiu marcat i que siguin respectuoses amb els principis de transparència.

D'altra banda, les ajudes han de requerir igualtat de tractament i la no-discriminació dels operadors, han d'estar acompanyades d'un mecanisme de sanció en cas de manca de respecte «dels compromisos del transportista» i no s'han de poder acumular amb altres ajudes de «caràcter social» o que impliquin «compensacions de servei públic».

Brussel·les va puntualitzar que els fons han de ser limitats en el temps –tres anys– i han de correspondre amb una «intensitat màxima del 50 % dels costos nets de llançament compromesos». Així, l'aeroport de Girona ha de tenir el control d'aquests costos i posar-los a la disponibilitat de qualsevol companyia aèria que hi vulgui operar.

La Comissió considera que las ajudes concedides a Intermed a Girona són compatibles amb el mercat comú sobre la base de la política de transports, i en la mesura que permeten el desenvolupament i assegurin una millor explotació de les infraestructures aeroportuàries secundàries, com es el cas de Girona, que són utilitzades actualment i que representen un cost per a la col·lectivitat.

Com ja hem dit abans, la denúncia del cas de l'aeroport de Charleroi i les autoritats de Valònia amb Ryanair, ha estat en part provocada per les queixes d'altres línies aèries que han considerat que hi havia alts nivells de suport contrari a la lliure competència.

Conseqüentment, tots els aeroports i les línies aèries dins la UE disposen ara d'una sèrie de condicions clares, sota les quals s'han de regir i implantar les relacions entre les companyies aèries i els *comitès de rutes*, a l'hora d'implantar un paquet de condicions de suport comercial per a una nova ruta.

Els acords s'han de basar, per tant, en el tres paràmetres següents:

Transparència

- Tot programa de suport comercial que s'ofereixi ha de ser transparent i ha d'estar disponible per a totes les possibles línies aèries i operadors.

Aquest principi concret és molt important i cal analitzar-lo atentament dins el context de cadascun dels programes que es portin a terme; per exemple, un programa de suport que no es redacti o formulï acuradament podria fer que les línies aèries i els serveis sol·licitessin el suport abans que es fixin els objectius concrets. Per això, abans de llançar al mercat un programa d'aquest tipus caldria analitzar detalladament els objectius d'aquest programa de suport i identificar les possibles línies aèries objectiu i les destinacions.

Durada de l'oferta

- Tota oferta de suport comercial que es faci a una línia aèria ha de ser per un període de 5 anys.

Aquesta decisió es va prendre com a resposta directa a alguns aeroports que oferien paquets de suport a les línies aèries per un període de 15 anys, ja que la UE va considerar que era un període excessiu per a aquest tipus de paquets.

Si tenim en compte el principi bàsic que es dissenyen aquests paquets de suport per alleugerir els costos inicials per al foment de serveis aeris des del punt de vista d'una línia aèria, i el principi que tot servei aeri ha d'aconseguir ser rendible amb el temps, aleshores la vigència de cinc anys sembla prou raonable per aconseguir aquesta posició.

De fet, es recomana que en un principi les ofertes d'aquest tipus no siguin superiors a un període d'un any, i que, encara que es puguin fer revisions o ampliacions posteriors,

la majoria de línies aèries i rutes obtenen beneficis després d'aquest període si és que han de ser sostenibles a llarg termini.

Benefici econòmic

- El tercer principi dels paquets de suport comercial estableix que tot servei aeri hauria de generar un benefici econòmic a la regió.

De fet, encara que no hi hagi dubte que els serveis aeris generen activitat econòmica i beneficis a la comunitat, cal quantificar aquests beneficis.

Segons això, es recomana elaborar un estudi de l'impacte econòmic dels nous serveis aeris a Catalunya tan aviat com es pugui. El valor d'aquesta anàlisi és molt important en molts aspectes, no només pel que fa a les directrius que marca la UE en aquest punt, sinó també en el compliment del paràmetre de transparència.

7.2. Tipus de suport per fomentar noves rutes

Com que la UE ha establert una clara directriu pel que fa a la mecànica de com han d'estar elaborats els paquets de suport a noves rutes, es fa imprescindible que l'aeroport i el Comitè de Rutes desenvolupin en conjunt programes que compleixin aquests principis.

Segons aquest teló de fons, la recent iniciativa portada a terme per l'executiu escocès d'establir nous serveis aeris ha estat àmpliament reconegut com el millor model pràctic sobre la manera de gestionar aquest tipus de programes.

Essencialment, el programa de l'executiu escocès és basa en l'establiment d'un *fons econòmic per al desenvolupament de rutes*, amb un pressupost de 7 milions de lliures per donar suport a la implantació de nous enllaços aeris regulars amb Escòcia.

Els principis del programa són que tot servei estipulat ha d'operar amb un nivell mínim de freqüència tot l'any, ha d'operar cap a una ciutat que actualment no tingui servei i, finalment, cal que proporcioni beneficis econòmics a Escòcia. L'executiu escocès, com a autor del programa, es reserva el dret de modificar el nivell de suport ofert depenent del benefici econòmic estimat. En aquest context, l'executiu escocès prefereix garantir que aquestes rutes i línies aèries, que considera objectius principals, rebran el finançament necessari, en lloc d'utilitzar indiscriminadament fons del sector públic per a possibles serveis.

Uns dels aspectes més importants d'aquests acords són els termes i les condicions d'aquests pagaments a les línies aèries. Malauradament, tot i que la majoria de línies aèries entren en aquests programes amb bones intencions, hi ha hagut casos en els quals aquest finançament s'ha obtingut per altres raons menys ètiques.

Per evitar abusos en els mecanismes de finançament, l'executiu escocès garanteix que tot finançament comercial que s'ofereixi es durà a terme durant tot el període de durada de l'oferta, en lloc d'assignar-se a la línia aèria al principi del període; a més, en cas que el servei no es pugui mantenir en funcionament durant el període de l'acord, sempre es podrà reclamar el reembossament de les quantitats prèviament lliurades a la línia aèria.

A més del conegut, i sovint esmentat, exemple de l'executiu escocès, hi ha altres mètodes i estructures potencials que també es poden tenir en compte per als programes de suport comercials, com per exemple:

Acords per capacitat

Aquest tipus d'acord consisteix bàsicament a vincular les ajudes amb la capacitat oferta per qualsevol servei nou; en aquest cas és el característic, *diners per seient ofert*.

S'ha utilitzat molt a la regió del Carib, on les entitats de promoció turística han tractat activament de garantir una oferta estable de transport aeri, com a vehicle de creixement per a la seva principal font de recursos, el turisme.

Acords per ingressos garantits

En el darrer any, els acords amb garanties d'ingressos s'han popularitzat com a mitjà per proporcionar suport comercial a línies aèries.

En aquests casos, la línia aèria pretén garantir els ingressos per introduir-se en el mercat, de manera que aquests permetin cobrir el cost de l'operació. El risc del Comitè de Rutes en aquest cas és que la línia aèria no té cap incentiu per omplir la capacitat disponible, pel fet que garanteix un nivell mínim d'ingrés pel servei.

En alguns mercats, especialment els Estats Units, les garanties d'ingrés són una fórmula cada vegada més estesa de suport i pot ser que a Europa també s'estengui al moment oportú.

Així mateix, cal considerar aquesta opció de manera molt prudent, ja que la gestió i el control d'aquest tipus d'acord pot ser intensiu, i el risc final d'un descens de la demanda de consumidors, excessiu, especialment si aquests acords s'estenen més enllà del termini de 12 mesos i té clàusules i restriccions severes per a la cancel·lació.

Acords sobre el coeficient d'ocupació de passatge

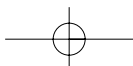
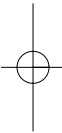
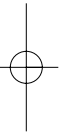
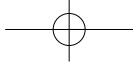
Per evitar alguns dels possibles riscos que comporten tant els acords de capacitat com d'ingressos garantits, alguns aeroports han intentat desenvolupar programes de suport basats en factors d'ocupació de passatgers.

Aquests acords semblarien dirigits a evitar alguns dels aspectes més negatius que envolten els programes citats anteriorment.

De tota manera, cal analitzar detingudament aquests acords; per exemple, en alguns casos, un acord que combinés el factor de càrrega i *revenue guarantees* (coeficient d'ocupació de passatge necessari amb ingressos garantits) podria animar la línia aèria a omplir els seus avions amb un trànsit turístic de baix poder adquisitiu i d'aquesta manera garantir que s'aconsegueix el coeficient d'ocupació de passatge necessari, en lloc de potenciar al màxim els beneficis per mitjà de la reserva posterior d'un trànsit de tarifes més elevades.

En resum, cal estudiar atentament l'estructura precisa de qualsevol programa transparent de suport comercial, que probablement exigirà una estreta coordinació entre tots els participants del Comitè de Rutes abans de prendre una decisió definitiva.

Tot i que no hi ha dubte que el model desenvolupat per l'executiu escocès es considera un dels més eficaços que hi ha en el mercat actualment, en el cas de Catalunya, i per raons d'origen polític, podria no ser el vehicle més adequat per al Comitè de Rutes, o en tot cas hauria de ser ajustat per satisfer les necessitats específiques del país i de les parts interessades.



8. Objectius per al Comitè de Rutes

L'elaboració d'una campanya estructurada de l'activitat per fomentar rutes als aeroports catalans representa un canvi d'actitud important pel que fa a aquest tipus d'accions a Catalunya, i a més la iniciativa per assumir aquest paper proporciona l'enfocament necessari per a aquesta activitat.

Pel que fa al foment de rutes, l'empresa que gestiona l'aeroport i les administracions locals interessades en el seu desenvolupament, són les que, en circumstàncies normals, dirigeixen aquests objectius.

L'objectiu més clar a llarg termini és la creació d'activitat econòmica a Catalunya mitjançant el desenvolupament de serveis aeris sostenibles als tres aeroports catalans.

Pel que fa a les posicions específiques per als tres aeroports catalans, es recomana que el Comitè de Rutes es declari i doni prioritat a l'establiment dels objectius següents a llarg termini, ja que així es reflectirà el desig de promoure l'activitat econòmica, en cadascun.

8.1. Objectiu: aeroport de Barcelona

L'objectiu és establir clarament com a principal porta d'entrada a Catalunya i poder oferir un gran nombre de serveis regulars, tant a l'Europa continental com a altres destinacions de llarg recorregut amb fortes relacions empresarials i culturals amb Catalunya.

Cal posar especial atenció al foment de serveis de llarg recorregut a destinacions com l'Amèrica i l'Àsia, possiblement a través de l'estructura operativa d'una aliança de línia aèria.

Pel que fa al foment de la càrrega, l'objectiu a llarg termini ha de ser el foment de l'activitat aèria, en lloc de seguir utilitzant la carretera com a substituta d'aeroports base o de connexió com ara Madrid. Per facilitar aquesta acció, cal introduir operacions de llarg recorregut de línies aèries regulars amb prou capacitat de càrrega.

8.2. Objectiu: aeroports de Girona i Reus

En virtut de les seves zones de captació més immediates, els objectius a llarg termini de Girona i de Reus són molt similars i fan referència al foment tant dels viatges de plaer d'arribada com a la millora de les connexions amb els principals aeroports base o de connexió d'Europa, sempre que no entrin en competència directa i en conflicte amb Barcelona.

Per aconseguir aquests objectius es pot treballar en la promoció tant de serveis regulars de baix cost com de l'activitat xàrter a l'Europa continental amb la clara idea de desenvolupar operacions comercials sostenibles tot l'any.

A més, d'aquesta manera també s'estimula el foment de serveis regulars per part de les principals línies aèries a les seves instal·lacions base per tal de millorar la connexió comercial des d'aquestes zones de captació discretes.

8.3. Objectius a curt i mig termini

L'establiment d'un objectiu a llarg termini proporciona l'enfocament i la visió necessaris per a un programa de foment de rutes ben estructurat. No obstant això, la identificació d'objectius a curt i mitjà termini també és molt important, i potser en el cas de Barcelona ho és més que en altres casos.

A partir de l'anàlisi duta a terme i la reacció concreta d'una sèrie de línies aèries, és molt probable que l'obertura d'una tercera pista i l'augment posterior de la capacitat de Barcelona actuïn com a catalitzadors del foment dels serveis aeris.

L'establiment d'un programa enfocat als objectius a curt termini és fonamental perquè el Comitè de Rutes pugui demostrar el valor que pot aportar l'organització a tota la comunitat.

Per això es recomana establir contactes i mantenir-los de manera continuada amb els responsables de noves rutes de les companyies aèries susceptibles d'iniciar vols amb Barcelona. Dins la indústria de les línies aèries, la durada d'una proposta d'un aeroport a una línia aèria pot esdevenir crucial.

L'anàlisi detallada preparada per a aquest estudi dels mercats seleccionats i de les línies aèries objectiu, i dels respectius resultats financers de les rutes, demostra que, en general, el potencial de vegades pot ser fràgil. És més, en el context de la indústria de les línies aèries hi ha moltes rutes i molts serveis que són deficitaris i, per tant, en aquest context caldria fer servir arguments coherents i ben estructurats que es basessin tant en raons comercials com estratègiques.

9. Programa d'implantació

9.1. Establiment de la visió

Un cop dissenyat el Comitè de Rutes i establerts els seus objectius amb una estratègia comuna, cal seguir unes fases enllaçades.

1. Criteris de gestió del fons econòmic per al foment de noves rutes.

El primer pas que ha de fer Barcelona és trobar i decidir quin és el seu model, i per això cal analitzar més a fons les opcions, i desenvolupar els criteris i el reglament d'ús del fons.

2. Estudi d'impacte econòmic de les *target routes*.

Per pròpia convicció, però també, tal com s'ha dit anteriorment, per requisit exprés de la Comissió de Transports de la UE, a Catalunya li cal fer l'estudi sobre l'impacte econòmic que representaria l'obertura de les rutes seleccionades al nostre territori.

3. Pla d'acció per a les *target routes*.

Disseny d'una estratègia per acostar-se comercialment a cadascuna de les companyies que podrien operar o donar servei a les rutes identificades com un objectiu per a Barcelona.

4. Combinació d'estratègies de marketing (màrqueting mixt).

Estudi per al posicionament d'una marca respecte a l'aeroport, de manera que el logotip i el nom comercial donin suport als esforços per atraure noves línies aèries, i permeti estructurar al seu voltant un pla de comunicació.

5. Dades del mercat.

Es fa imprescindible assegurar el manteniment de bases de dades sobre la demanda (IATA, MIDT, SITA, AENA) per preparar i presentar les previsions i els estudis de viabilitat econòmica de les rutes, i per donar seguiment als acords.

En les pàgines següents s'explica amb més detall cadascun d'aquests punts.

9.2. Criteris de gestió del fons econòmic per fomentar noves rutes

L'estudi recomana a les autoritats competents que posin en marxa l'estratègia que faci possible crear un fons econòmic per donar suport a l'obertura de noves rutes, i els recursos per elaborar un estudi tècnic que permeti avaluar l'impacte econòmic que pot tenir per al territori.

9.3. Pla d'acció per a les target routes

L'estratègia assenyala a curt i mig termini una sèrie d'oportunitats per obrir noves rutes.

Per això cal analitzar minuciosament la proposta per aconseguir aquests objectius. Els objectius es poden aconseguir per mitjà d'un treball conjunt amb les línies aèries existents, així com també amb les que encara no operen, en una combinació de gestió de comptes o gestió de la relació amb els clients (CRM) i amb l'oferta de clares propostes comercials.

Segons s'ha indicat anteriorment, és possible i viable representar el paper de CRM, i no necessàriament dins l'organigrama de l'aeroport, sinó sota modalitats de vinculació diversa, com contractes de serveis o d'altres.

També cal tenir en compte que si cada *target route* és única i individual, i serveix diferents mercats, el procediment per desenvolupar aquestes rutes no pot ser mai estandarditzat. A més, el mètode i les accions que calen per assolir l'objectiu podran ser diferents, en funció de la *target route*, i podran evolucionar i modificar-se al llarg del temps.

Per totes les línies aèries que tenen una *target route* per a Barcelona, cal preparar un *pla d'acció*, amb la relació de les activitats previstes i el calendari per executar-les.

L'estructura bàsica d'aquest *pla d'acció* hauria de contenir els punts següents:

Estructura i fases d'un pla d'acció

1. <i>Investigant el públic objectiu</i>	Percepció que tenen les aerolínies sobre el nostre mercat
	Processos i persones que intervenen en la presa de decisions dins les aerolínies
	Previsió del trànsit i avaluació de la viabilitat econòmica de la <i>target route</i>
	Revisió dels acords bilaterals i sol·licituds d'obertura
2. <i>Lliurament de l'estratègia</i>	Descobrir arguments clau
	Conèixer l'equip de decisió de les aerolínies
	Escollir les eines més adequades
3. <i>Pla d'acció</i>	Identificar les accions
	Objectiu de les reunions
	Propòsit d'implantació
	Assistents
	Programa i distribució de les accions
4. <i>Pressupost del pla d'acció</i>	Determinació del pressupost o <i>cost de venda</i> necessari per aconseguir l'objectiu
5. <i>Registre de l'evolució en el pla</i>	Mantenir un registre sobre la posició actual i les probabilitats d'èxit
	Possibilitat de variar la direcció de les accions en cas de canvis en la indústria, el mercat o la línia aèria

9.4. Combinació d'estratègies de màrqueting (màrqueting mixt)

La creació d'una única identitat de marca per als aeroports catalans ja s'ha tractat en diverses ocasions i ha estat rebutjada, perquè no s'ajusta als objectius globals de màrqueting del projecte en aquest moment i contradiuen la posició dominant de Barcelona. En última instància, la marca ha de ser Barcelona, i Barcelona serà la marca.

La ciutat emblema de turisme i de negocis s'ha de donar a conèixer com una de les millors oportunitats per rendibilitzar una operació de vol regular de passatgers.

Sovint els elements de la mescla d'estratègies de màrqueting s'aïllen de l'activitat del foment de rutes, però per tal de potenciar al màxim els èxits del foment de rutes cal que els esforços de màrqueting donin suport als missatges per al foment de rutes de la zona i els reforcin.

De fet, això vol dir que, a més de generar material de màrqueting específic per donar suport a les propostes per a una nova ruta, el material imprès, els esdeveniments i els articles de premsa publicats per l'aeroport i per cadascun dels integrants del Comitè de Rutes, també haurien de donar suport a la voluntat de fomentar noves rutes i reflectir-ho.

No hi ha dubte que això requerirà que els components del Comitè de Rutes treballin conjuntament i, fins i tot en algun cas, hagin de moderar els seus propis objectius per a la tasca de màrqueting per tal de beneficiar els objectius del foment de rutes. La gestió de tot aquest procés haurà de ser molt acurada, però és possible.

9.5. Dades de coneixement del mercat (Market Knowledge)

Tota campanya de ruta objectiu necessita un model de negoci ben estudiat, abans no es presenti la proposta a la línia aèria. Tot i que cadascun dels objectius de ruta es tractarà de manera diferent, hi ha molts elements de la investigació que són comuns a tots els casos.

El Comitè de Rutes ha de tenir accés a les dades que els permetrà establir arguments convincents per a les línies aèries. Algunes de les dades que es necessiten ja s'han esmentat en aquest estudi, tot i que aquestes, igual que altres dades, han d'estar disponibles i actualitzades. Per aquest motiu, és molt bàsic poder obtenir les dades i tota la informació necessària per crear cadascun dels business case.

Les MIDT són exemples de dades obtingudes i processades com a part d'aquest estudi. El Comitè de Rutes també haurà d'accedir a les estadístiques actuals de l'aeroport i obtenir-les en un format electrònic que pugui utilitzar on s'indiqui el nombre de passatgers i la càrrega per a cadascun dels vols. El millor seria que incloguessin les estadístiques de les connexions dels passatgers, segons ruta, i s'indiqués l'origen i la destinació dels passatgers.

Alhora, el Comitè de Rutes també ha de dur a terme registres regulars de les dades turístiques, econòmiques i altres estadístiques, i de les dades sobre la qualitat del mercat.

Per això, no es pot subestimar la necessitat de mantenir una base de dades del mercat català: en negociar amb les línies aèries cal ser capaç d'entendre les característiques i el potencial del mercat. La taula següent mostra alguns dels requisits de les dades necessàries per assolir el foment de rutes, i que el GPA hauria d'utilitzar com a base per crear una base de dades sobre el foment de rutes.

9.6. Quadre de dades necessàries per construir uns arguments convincents

Dades necessàries per construir uns arguments convincents

Requisits	Dades necessàries	Font
Rendiment actual de la ruta	Volums de passatgers i mercaderies (circulació de passatgers locals i de connexió)	<ul style="list-style-type: none"> Estadístiques del trànsit de l'aeroport (per ruta, línia aèria i avió) Dades MIDT Dades de trànsit SITA
	Ingressos de les línies aèries per passatgers i mercaderies	<ul style="list-style-type: none"> Indicació MIDT Informació de la línia aèria Anàlisi de preus al mercat
	Costos operatius dels avions	<ul style="list-style-type: none"> Línies aèries Anàlisi aplicant models d'assessorament de costos i <i>healthcheck</i> de la línia aèria
Característiques del mercat	Demografia de la zona de captació, característiques del tipus de trànsit Necessitats dels viatges de negocis locals	<ul style="list-style-type: none"> Estudi que s'hagi elaborat sobre els passatgers (autoritat d'aviació civil) Cambra de Comerç de Barcelona
Dades sobre les arribades de turistes	Nombre de visitants segons origen	<ul style="list-style-type: none"> Idescat/FRONTUR(intern) Idescat
	Nombre d'empreses i volum de transaccions entre els dos països	<ul style="list-style-type: none"> Cambra de Comerç de Barcelona COPCA/Idescat
Nova previsió del trànsit de rutes	Volum de mercat i estructura de quina serà la ruta que obtindrà trànsit	<ul style="list-style-type: none"> MIDT per al volum de mercat i anàlisi de la circulació de connexió per mitjà o a més dels aeroports de connexió Recerca pròpia del GPA
	Taxa de creixement del mercat	<ul style="list-style-type: none"> Taxes de creixement segons la IATA Anàlisi de tendències històriques i futures Recerca pròpia del GPA
	Punts de referència per a la introducció de participació de mercat en rutes/línies aèries similars	<ul style="list-style-type: none"> Anàlisi de rutes semblants Dades sobre el trànsit a aeroports competidors Recerca pròpia del GPA
Característiques de mercat de la competència	Volums de mercat, volum de trànsit, taxes de creixement Plans d'expansió i noves rutes Estat financer i posicionament en el mercat.	<ul style="list-style-type: none"> MIDT Recerca pròpia del GPA

Annex A

Enquesta als membres de l'AGVE

A continuació presentem les preguntes i respostes del qüestionari adreçat als membres de l'Associació Catalana de Gestors de Viatges a l'Empresa (AGVE)⁶.

Tal i com es cita a la seva pàgina web⁷, "l'AGVE representa diferents persones que treballen en empreses industrials i financeres, reconeguts pels proveïdors i autoritzats per l'empresa a que representen. Les gestions efectuades pels membres de l'Associació s'orienten cap a la millora de la qualitat dels serveis de viatges d'empresa i negocis." Degut a això, els membres de l'AGVE formen un grup ben informat sobre els temes dels quals s'ocupa aquest estudi d'enllaços.

Podria proporcionar un desglossament de les principals destinacions internacionals a les quals viatja regularment el personal de la seva empresa?

Principals destinacions internacionals de viatge de negocis

Europa	Intercontinental
París	Àsia (Japó, Xina, Malàisia, Singapur)
Londres	Amèrica del Sud (Brasil, Mèxic)
Amsterdam	EUA (Nova York, Boston, Chicago)
Brussel·les	Canadà (Toronto, Montreal)
Frankfurt	Turquia
Lisboa	Austràlia

Font: *Gestors de viatges*

Pràcticament el 60% de les empreses té París com a principal destinació per raons de negocis, i el 43% viatja també de forma habitual a Londres, Amsterdam i Brussel·les.

Pel que fa a l'àmbit internacional, les destinacions on viatgen les empreses depenen generalment dels països on tenen fàbriques o subsidiàries, però en general les destinacions internacionals més freqüents són a l'Àsia, Amèrica del Sud i els Estats Units.

Les companyies que no tenen filials en altres països no tenen una destinació internacional concreta, ja que depèn dels països on desenvolupen els seus projectes, que poden canviar amb certa freqüència.

Ens podria resumir la política de viatges de negoci que aplica la seva empresa?

En general, la tendència és reservar vols en classe preferent (*business*) per a la direcció i la presidència de la companyia. Algunes empreses acostumen a comprar bitllets en classe turista per a vols domèstics (excepte per a la direcció), i sempre classe preferent per a vols de llarg recorregut.

Quins són els factors principals a l'hora d'escollir un vol?

El factor principal que tenen en compte les empreses a l'hora de reservar un vol és l'horari, i després el preu. Lògicament, si hi ha un bitllet econòmic que alhora ofereix un bon horari, el preu esdevé la prioritat. El tercer factor que valoren les companyies és que sigui un vol directe.

6. Els membres de l'AGVE són les següents empreses: AGILENT TECHNOLOGIES, ALMIRALL PRODESFARMA, AUNA TELECOMUNICACIONES, B. BRAUN MEDICAL, BOEHRINGER INGELHEIM ESPAÑA, CONSORCI HOSPITALARI DE CATALUNYA, COMPUTER ASSOCIATES, CHUPA CHUPS, FICOSA, FRIGO, GRUPO CODORNIU, GRUPO FERRER INTERNACIONAL, GRUPO PALEX, GRUPO ZETA, HEWLETT PACKARD, INDUSTRIAS TITÁN, LABORATORIOS DR. ESTEVE, LABORATORIOS MENARINI, MERCK FARMA Y QUÍMICA, NESTLÉ, NOVARTIS FARMACÉUTICA, POLIMERI EUROPA IBÉRICA, RBA HOLDING EDITORIAL, ROCA SANITARIOS, SANOFI-SYNTHELABO, SCHNEIDER, ELECTRIC ESPAÑA, S.E. CARBUROS METÁLICOS, SOLVAY IBÉRICA, SONY ESPAÑA.

7. www.agve.org.

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

Tot i que la majoria d'empreses valoren com a més important l'horari i el preu, totes opinen que l'aeroport de Barcelona hauria de tenir més rutes internacionals directes, ja que per a vols de llarg recorregut han d'assolir la seva destinació final via Madrid o altres aeroports de connexió internacionals, factor que comporta una incomoditat important per als viatgers freqüents.

La seva empresa utilitza algun dels sistemes de fidelització que ofereixen determinades companyies aèries o aliances com, per exemple, programes de viatger freqüent, o algun altre tipus d'acords o contractes? En cas afirmatiu, indiqui'ns quin i amb quines companyies.

Generalment, els viatgers acostumen a tenir una targeta de punts (per exemple, Iberia Plus), però sempre de manera individual.

Com a empresa, acostumen a tenir acords amb les companyies aèries amb les quals viatgen habitualment. Les més freqüents són Iberia, Lufthansa, Air France, British Airways, Portugalia i TAP.

Algunes empreses tenen descomptes que els apliquen les companyies en funció del volum de bitllets adquirits.

Quin és l'aeroport d'origen que més utilitzen els seus executius i el que utilitzen més freqüentment com a connexió i per què?

Totes les empreses afirmen que utilitzen l'aeroport de Barcelona com a origen dels seus vols, ja que les seves seves estan ubicades a l'àrea d'influència d'aquest Aeroport.

Els aeroports que més utilitzen com a connexió són els següents:

Madrid: utilitzat majoritàriament per a vols cap a l'Amèrica del Sud i els Estats Units.

París, Frankfurt, Amsterdam i Londres: per les àmplies connexions que ofereixen aquests aeroports a destinacions internacionals.

Zuric: per les facilitats de connexió.

Segons la seva opinió, considera que l'aeroport de Barcelona està ben servit en rutes internacionals directes? Quins enllaços aeris voldria que tingués en un futur i per què?

En general, hi ha l'opinió que l'aeroport de Barcelona no està ben servit pel que fa a rutes intercontinentals directes.

La majoria d'empreses voldrien tenir rutes directes des de Barcelona cap a les destinacions següents:

- Amèrica del Sud: principalment al Brasil, Mèxic i l'Argentina, perquè hi ha moltes empreses que estan desenvolupant projectes en aquests països, i també pels vincles econòmics que hi ha entre l'Amèrica del Sud i Espanya.

Concretament, algunes empreses han destacat la conveniència de tenir rutes directes amb Buenos Aires per l'esforç de promoció turística que està duent a terme aquesta ciutat, amb resultats molt positius, i que fa pensar que podria ser apropiat tenir rutes directes des de Barcelona, amb l'objectiu de reforçar els fluxos turístics entre les dues ciutats.

- Àsia: algunes de les empreses tenen fàbriques o subsidiàries en aquest continent, que s'està convertint en una de les principals àrees estratègiques de negocis. Les companyies han assenyalat especialment la Xina, Hong Kong i Singapur. El Japó ha estat emfasitzat especialment, perquè Barcelona és seu d'un gran nombre d'empreses japoneses, i alhora és una de les destinacions turístiques preferides dels nipons.
- Estats Units: per trànsit de negoci.

Pel que fa a la UE, les empreses coincideixen a afirmar que l'aeroport de Barcelona té una bona oferta de vols directes amb les principals ciutats europees.

Segons la seva opinió, quins factors de l'aeroport de Barcelona haurien de millorar per assolir el volum de vols que tenen altres aeroports de les mateixes característiques i per què?

Els factors negatius que s'han pogut apreciar han estat els següents:

1. Connexions deficientes entre terminals.
2. Temps d'espera excessiu, tant en enlairar-se com en aterrar.

Totes les empreses afirmen que l'aeroport de Barcelona no està ben servit pel que fa a rutes intercontinentals directes, però algunes pensen que, amb la posada en marxa de la tercera pista, es podrà incrementar considerablement el nombre de vols.

La falta de connexions entre l'aeroport de Barcelona i l'Amèrica del Sud és un handicap important per a la majoria d'empreses que, en aquest sentit, comparen l'aeroport de Barcelona amb altres aeroports similars que sí que tenen rutes directes amb aquest continent.

Com a factors de l'aeroport que han millorat, les empreses destaquen el servei de facturació automàtic.

Algun cop ha utilitzat els vols que s'ofereixen actualment des dels aeroports de Girona o Reus, i a quina destinació?

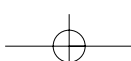
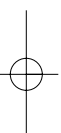
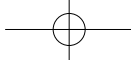
La majoria d'empreses no han utilitzat mai els vols de baix cost que s'ofereixen des d'aquests dos aeroports. Aquest fet és degut principalment als motius següents:

1. Horaris dels vols: els horaris dels vols no s'adapten a les necessitats de l'empresa.
2. Oferta de vols molt limitada.
3. Pel fet d'haver-se de desplaçar des de Barcelona i aterrar a aeroports secundaris que no són a la ciutat de destinació. Les empreses que han argumentat aquest motiu afirmen que podrien plantejar-se utilitzar vols de baix cost, però des de Barcelona (Basiq Air, Air Berlin, etc.).
4. Pels problemes de caràcter comptable que representa a l'empresa el fet de no rebre les factures dels bitllets contractats amb les companyies de baix cost.

Una petita part de les empreses ha utilitzat vols de companyies de baix cost des de Girona o Reus, principalment per a empleats que viuen a prop d'aquests aeroports, sempre que els horaris dels vols s'adapten a les necessitats de l'empresa. Les principals destinacions en aquests casos són el Regne Unit i Alemanya.

Segons la seva opinió, creu que els aeroports de Girona i Reus podrien utilitzar-se per cobrir els seus viatges d'empresa? Quins factors haurien de millorar i per què?

- Algunes empreses afirmen que no veuen viable la possibilitat d'utilitzar aquests aeroports de manera habitual per als seus viatges d'empresa, ja que creuen que els vols de baix cost que s'hi ofereixen estan més enfocats a l'ús privat que al de negocis. A més, la incompatibilitat dels horaris dels vols, haver-se de desplaçar des de Barcelona i aterrar a aeroports secundaris els representa bastants problemes.
- Paral·lelament, diuen que adquirir bitllets de companyies de baix cost els implica un problema de caràcter comptable, pel fet de no rebre les factures corresponents.
- Hi ha altres empreses que de moment no s'han plantejat utilitzar aquests dos aeroports per als seus viatges d'empresa, però manifesten que podrien plantejar-s'ho a mitjà termini, sempre que l'oferta de vols fos atractiva, els horaris s'adaptessin a les seves necessitats i hi hagués una bona xarxa de comunicacions per accedir-hi des de Barcelona.
- Una petita part de les empreses que han utilitzat puntualment els vols de baix cost des d'alguns d'aquests dos aeroports afirma que, si hi hagués una oferta més àmplia de vols i horaris, els utilitzarien més habitualment.



Annex B

Conclusions de les entrevistes amb el comitè d'experts

Tot seguit s'enumeren les opinions dels experts consultats, agrupats per zones geogràfiques i temàtica comuna. Com a conseqüència d'aquestes opinions, en l'anàlisi s'han inclòs algunes rutes (vegeu la taula 2).

B.1. Catalunya

B.1.1. Causes de l'absència d'enllaços directes

- Les companyies aèries no impulsen rutes de llarga distància per un problema de torns de vol.
- Un dels motius principals pels quals no hi ha rutes transcontinentals directes des de Barcelona és la forta competència que exerceix Madrid, que constitueix un aeroport de connexió que, de forma radial, recull els viatgers d'arreu d'Espanya. Caldria aprofitar l'ampliació de l'aeroport de Barcelona per atreure algun operador que hi basi les operacions per al trànsit mediterrani-occidental.
- La gestió estatal d'AENA, uniformadora i potenciadora de Barajas, dificulta la competitivitat de l'aeroport del Prat, que necessita una gestió personalitzada, i sobre el qual el món empresarial català tingui veu i vot. Si la capacitat decisòria no recaigués únicament en AENA, es podrien oferir millors torns de vol a les companyies aèries, amb l'objectiu d'obrir vols transcontinentals a Barcelona. Encara pesa massa la història centralista d'Iberia. Actualment, en accions referides al sector turístic, aquesta companyia sovint continua actuant de forma parcial.
- El problema rau en la identificació d'un territori radial, que concentra tot el pes de les inversions en infraestructures i de la seva promoció a Madrid.
- La inexistència de rutes de llarga distància des de l'aeroport de Barcelona és deguda principalment als motius següents:
 - Poc impuls i suport polític a l'aeroport de Barcelona des del Govern central, que ha reverterit en una saturació i una capacitat limitada de l'aeroport de Barcelona.
 - El fet de tractar-se d'un aeroport geogràficament perifèric, amb un nivell de connexions i infraestructures amb la resta de l'Estat i el territori francès insuficient.
 - La inexistència d'una companyia aèria amb seu a Barcelona que operi en xarxa partint de Barcelona.
- Tenir rutes directes des de Barcelona és un factor determinant per a vols de curta durada (vols de menys de cinc hores, aproximadament), ja que el temps de viatge es redueix enormement en termes relatius quan hi ha una línia aèria directa. En canvi, en vols internacionals de llarga durada a altres continents no és un factor tan determinant per a l'activitat econòmica per dos factors: l'empresari ja té assumit que es tracta d'un viatge llarg i en termes relatius no canvia tant el nombre d'hores de viatge.

B.1.2. Aeroports referents

- Aeroports europeus que Barcelona podria prendre com a referència per enfocar el seu desenvolupament: els països tendeixen a potenciar especialment l'aeroport de la capital –tenen polítiques força centralistes–, encara que hi ha excepcions, com per exemple l'aeroport de Milà a Itàlia, que és gairebé més potent que el de Roma.
- Un bon exemple de política aeroportuària es pot veure als Països Baixos, on han tractat l'aeroport d'Amsterdam com una *indústria* en si mateixa. L'aeroport d'Amsterdam, però, no té gaire competència, ateses les reduïdes dimensions dels Països Baixos i, per tant, no es pot agafar com a referència per a Catalunya.
- Aeroports de referència: Edimburg, Glasgow, Frankfurt, Copenhaguen i Viena, pels enllaços aeris de què disposen.
- L'exemple de Frankfurt (Alemanya) és paradigmàtic de com una ciutat mitjana pot acollir un dels aeroports més ben connectats en l'àmbit internacional, amb gairebé 50 milions de passatgers l'any: a Europa només

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

l'aeròdrom de Heathrow supera la instal·lació alemanya, un bon mirall per al Prat. També és interessant veure ara el joc que dona el nou aeroport de Munic.

- Entre els possibles aeroports que es puguin prendre com a referència per a Catalunya, si l'objectiu de l'aeroport de Barcelona és atraure més vols internacionals i convertir-se en un aeroport de connexió europeu, l'exemple de l'aeroport de Schipol a Amsterdam pot ser molt valuós. Si l'aeroport de Barcelona vol tendir a convertir-se en un aeroport de connexió regional per a la Mediterrània, ens podríem emmirallar en altres aeroports que són centre de comunicacions per a una determinada àrea geogràfica, com l'aeroport de Viena i Austrian Lines amb la zona dels Balcans.

B.1.3. Mesures proposades

- Iberia ha de fer un esforç per crear el segon aeroport de connexió a Barcelona, així com fan altres companyies als seus països d'origen, com a Itàlia (Roma i Milà).
- L'Administració catalana hauria de donar suport a la creació d'una companyia aèria que tingués Barcelona com a seu i origen dels seus vols. Aquesta companyia es podria especialitzar en l'àrea mediterrània, i establir vols directes amb les principals ciutats d'aquesta àrea geogràfica, fet que donaria suport al lideratge català en el procés d'integració euromediterrània. La societat civil hauria de cofinançar aquesta actuació.
- L'Administració catalana i local també hauria d'afavorir els accessos i les connexions dels diversos aeroports catalans amb el territori. En especial, es podria establir un sistema de connexions terrestres més directes entre l'aeroport de Barcelona i Lleida, Tarragona, el Parc Logístic de la Zona Franca, etc.
- Altres iniciatives a les quals l'Administració hauria de donar suport són la negociació amb aerolínies regionals per atreure-les a Catalunya, o la derivació del trànsit de les companyies de baix cost i dels vols xàrter a Reus i Girona, fet que permetria atraure més vols internacionals a Barcelona i descongestionar aquest Aeroport.
- S'hauria de tendir cap a una gestió mixta de l'Aeroport que no recaigués únicament en l'Administració central. Aquesta també hauria de reforçar les comunicacions de l'Aeroport amb l'Estat francès i tota la zona geogràfica que correspon a l'Euroregió.

B.1.4. Efectes

- Tenir connexions aèries directes és un factor molt important per a l'activitat econòmica de Catalunya. No té lògica que l'aeroport de Barcelona estigui ben connectat amb Europa i no amb la resta del món. Una mostra d'aquesta importància és el fet que les multinacionals americanes no s'instal·lin a Catalunya per l'absència de vols directes.
- Els vols sense escales contribueixen significativament no només a l'aparició de noves activitats econòmiques en un país (tant per motius de negoci com de turisme), sinó també a la consolidació de les activitats empresarials de les corporacions internacionals establertes en aquest país.
- Els participants estrangers en fires es lamenten de la manca de vols, i ho veuen com un perjudici en termes de temps i diners.
- La competència del transport marítim o terrestre fa que es perdin oportunitats irreversibles.
- Des del punt de vista logístic, es troben a faltar vols directes a diferents destinacions internacionals, i es detecta com a principal fre per a aquest desenvolupament la competència de Madrid.
- Si Catalunya és un dels quatre motors europeus, l'aeroport ha de tenir en proporció el mateix pes en nombre de connexions, i a la vegada de passatgers i mercaderies.

B.1.5. Paper institucional

- Implantar una estratègia institucional conjunta, en la qual participin totes les administracions amb responsabilitat en matèria de promoció turística internacional, com és el cas de Turisme de Barcelona.
- Les institucions i els organismes de la societat civil empresarial haurien de tenir un paper absolutament actiu i participatiu en la promoció dels aeroports. Els gestors es preocupen només dels aspectes més tècnics, i sovint deixen de banda el punt de vista comercial. S'hauria d'actuar més des del territori on està ubicat l'aeroport.
- Pel que fa a la implicació de les diferents institucions en el desenvolupament dels aeroports, l'Administració autonòmica hauria de regular i dirigir els aeroports de tota la comunitat autònoma, amb el corresponent traspàs de competències i de recursos, i ser-ne els gestors. L'Administració local, conjuntament amb els empresaris, hauria de participar en la gestió i comercialització de la infraestructura, i en forma de contractes programa negociats amb l'Administració autonòmica.

- Cal incorporar les administracions locals i el món empresarial català a la gestió del Prat. És el pols de la quotidianitat i el coneixement implícit de l'entorn el que atorga capacitat de maniobra a una infraestructura tan complexa com és un aeroport. El turisme és una activitat voluble que necessita facilitats perquè es pugui desenvolupar. Els vols sense escales són un estímul per a l'activitat turística i econòmica. L'existència de parades, escales i complicacions provoca un efecte de refredament en el procés de presa de decisió d'un viatge, de manera que els trajectes sense escales són del tot imprescindibles per al desenvolupament del turisme.
- El paper institucional ha d'estar enfocat a impulsar l'aeroport de Barcelona i promoure'l entre les companyies aèries, perquè coneguin el seu potencial i la seva capacitat d'atracció, i la fira i els salons poden ser-ne un element més.
- El paper de les institucions centrals i autonòmiques, la Cambra, etc. és treballar per assolir aquest objectiu.

B.1.6. Països amb els quals enllaçar

- Potenciar la promoció als països del nord d'Europa, els Estats Units (per al mercat de creuers), i estar molt atents als països emergents, com els nous estats de la UE, la Xina i l'Àsia en general.
- Èmfasi l'efecte de la integració dels nous països de l'est a Europa, i necessitat de cobrir les rutes aèries amb aquests països.
- Països amb els quals seria imprescindible tenir connexió aèria directa des de Barcelona: el Japó, la Xina, els Estats Units, Mèxic, el Marroc, l'Índia, Aràbia Saudita, Hong Kong, Egipte, Emirats Àrabs Units, Colòmbia i Equador.
- Atenció als països del Mercosur i especialment als països de l'àrea mediterrània.
- Països amb els quals considera necessari tenir enllaços aeris directes des de Barcelona: el Japó, la Xina, els Estats Units, Corea i l'Índia.
- Amb la incorporació dels països de l'est a la UE, l'aeroport de Barcelona, per la seva ubicació al nord-est de la Península, podria esdevenir un bon aeroport de connexió per connectar amb les principals ciutats d'aquests països (Budapest, Varsòvia, etc.).
- Efectes de la immigració, que principalment tindrà com a origen aquests països de l'est, l'Amèrica del Sud i el Marroc.
- Països amb els quals caldria tenir rutes aèries directes des de Barcelona: el Japó, la Xina, els Estats Units, el Canadà, Mèxic, el Marroc, el Brasil, l'Argentina, Equador, l'Índia, Singapur i Taiwan.
- Països amb els quals Barcelona hauria de tenir enllaços aeris directes: els Estats Units, el Japó, la Xina, Corea, Mèxic, el Canadà, el Brasil, l'Aràbia Saudita, els Emirats Àrabs Units, l'Argentina i l'Índia.
- Des de l'1 de maig, la Xina pot expedir visats als seus ciutadans perquè facin turisme als 12 països del tractat de Schengen. Es tracta d'una mesura que possibilita, des de l'any 2006, que cada any arribin a Barcelona de l'ordre de 300.000 turistes xinesos. És, per tant, una oportunitat molt bona per a l'economia catalana, que de ben segur tindrà conseqüències en els indicadors econòmics del país.
- Els països de l'Europa de l'est que s'han incorporat recentment a la UE aportaran mà d'obra nova i qualificada a la nostra economia. Aquest flux se sumarà a l'aportació del Magrib, l'Amèrica del Sud i la zona del subcontinent indi, que no sembla que s'hagi exhaurit.
- Barcelona té les condicions necessàries per poder estar connectada amb l'Orient Mitjà, tot i que ha de canviar la mentalitat i cercar noves fórmules que permetin que vingui càrrega per alimentar aquests vols des d'altres ciutats europees i espanyoles.
- Seria important disposar de vols directes amb centres financers i econòmics mundials com Nova York o Singapur, i també amb les destinacions següents:
 - Àsia: Japó, Xina, República de Corea, Índia.
 - Mediterrània: Algèria, Marroc (amb Tànger i Casablanca), Líbia, Tunísia, Egipte.
 - Amèrica: Estats Units d'Amèrica, Mèxic, Brasil, Xile, Canadà.
- A banda de l'ampliació de la UE, els múltiples acords internacionals que va negociant constantment la UE també ofereixen oportunitats de comerç i inversió amb nous països. Des que un acord es negocia, fins a la data en la qual entra en vigor, s'ha de signar i ratificar prèviament, procés que es prolonga durant diversos anys segons el tipus d'acord i la zona geogràfica en què es trobi.
- Entre aquests, hi ha tres tipus d'acord que poden afectar la balança comercial de Catalunya: els tractats de la UE amb tercers països (el futur tractat d'adhesió dels països dels Balcans, Bulgària, Romania i possiblement Turquia, els acords pendents de ratificar amb Síria, Egipte i el Liban i, en general, tota l'àrea de la Mediterrània, d'acord amb l'objectiu de creació d'una zona de lliure canvi el 2010 i el futur tractat d'associació de Mercosur a la UE), així com els tractats per evitar la doble imposició fiscal (tractats ja vigents amb Xile, el Brasil o l'Argentina, per exemple) o tractats per a la protecció d'inversions entre Espanya i nous països.

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

- Cal tenir en compte l'efecte que tindrà la immigració en la nostra economia i, en conseqüència, en l'obertura de possibles rutes aèries noves. L'Àfrica i l'Amèrica seran els grans continents emissors de treballadors. De l'Àfrica, cal destacar tant el Marroc com l'Àfrica subsahariana. De l'Amèrica, els principals emissors d'emigrants seran probablement l'Argentina, Colòmbia, l'Equador i el Perú. En tercer lloc, tot i que menys, el continent asiàtic també aportarà treballadors, provinents sobretot de Filipines, el Pakistan i la Xina.
- Destaquen vols als Estats Units, el Brasil, Mèxic, Xile, la Xina i el Japó, que a mitjà termini podrien ser rendibles.
- L'Àsia és el gran centre econòmic amb el qual Barcelona hauria d'estar ben connectada, sense perdre de vista l'Amèrica del Nord i del Sud i els països de l'Est.
- Barcelona hauria de ser la porta logística del sud d'Europa, però França, amb Marsella, representa una amenaça competitiva.

B.2. Àsia

- No hi ha raons que expliquin el fet que les companyies aèries no trobin prou atractiu en el fet d'operar vols directes des de Barcelona cap a l'Àsia.
- No s'explica el perquè de la cancel·lació de la ruta Barcelona-Moscou-Tòquio que fa uns anys operava Iberia.
- El volum de negoci entre Espanya i la Xina és molt superior al que pot haver entre aquest últim país i Finlàndia, en canvi, aquests dos països estan enllaçats per via aèria amb vols pràcticament diaris a Tòquio, Osaka, Pequín i Xangai, de la companyia Finnair.
- El mercat turístic emissor xinès creixerà els propers anys, i s'espera que hi haurà un creixement de 300.000 persones.
- El 70 % de les inversions xineses són a Catalunya.
- El paper institucional és un element primordial i decisiu en l'establiment de noves rutes, i cal que aquest esforç sigui ben conduït.
- Seria molt apropiada una ruta Madrid-Barcelona-Pequín-Tòquio.
- El Japó i la Xina són els motors econòmics de l'Àsia, però sense oblidar Corea i el Vietnam.
- En termes d'immigració, destaca el pes relatiu dels viatges que poden fer els xinesos i la colònia filipina i pakistanesa.
- Absolut suport a la posada en marxa d'una operació directa entre Barcelona i Bombai, capital comercial i turística de l'Índia.
- La companyia Air India va tenir oberta la ruta els anys 1985-1987 amb una ocupació elevada, tant de passatgers com de càrrega, sense que es coneguin els motius pels quals es va cancel·lar.
- Els propers anys l'Índia serà una de les economies emergents més importants del món, juntament amb la Xina.
- L'Índia té un població de gairebé 1.000 milions de persones, de les quals el 30% pertany a la classe mitjana i el 10%, a la classe alta.
- Destaca la ciutat de Bengaluru, capital de l'Estat del sud Karnàtaka, per la gran activitat tecnològica (i aeronàutica). A més, hi ha un alt nivell de mà d'obra que fa que moltes multinacionals s'hi instal·lin.
- Catalunya importa de l'Índia productes farmacèutics, cotó i joies, i exporta sobretot matèries primeres, com el ferro o altres productes.
- Les Cambres han de tractar d'augmentar les relacions empresarials entre els dos països. Destaca la missió que el Port i la Cambra de Barcelona han dut a terme recentment amb empresaris.
- Destaca la xifra de 25.000 hindús residents a Espanya, dels quals la meitat són a les illes Canàries, i la resta principalment entre Barcelona i Madrid.
- És una colònia que visita assíduament la família i, per tant, requereix connexions aèries.
- Actualment un bitllet en classe turista pot costar aproximadament 650 €, via aeroport de connexió europeu.
- A l'Índia, a partir de l'any 1991, s'inicia la liberalització econòmica i, com a resultat, el creixement espectacular de la seva economia, que el situa, juntament amb la Xina, com a país amb més futur.
- Les empreses índies han registrat un gran avenç tecnològic, i disposen de professionals molt ben preparats (250 universitats i 10.000 centres d'ensenyament d'alt nivell), un milió de llicenciats i més de 200.000 tècnics que treballen a empreses com Intel, IBM o Microsoft.
- Destaca el cas de l'empresa catalana Ficosa com a experiència molt positiva en el mercat indi.

- El sector de l'automoció, i recentment l'aeronàutic, són els més potents en la seva economia.
- El turisme també és una font important d'ingressos.
- Sembla que Iberia hi va operar durant una temporada, però va tancar la línia i actualment Air India està en procés de privatització. Els vols des d'Europa tenen alts nivells d'ocupació.
- S'identifica la ruta Barcelona-Dubay-Bombai com la més rendible.
- El paper principal de les Cambres ha de ser forçar un canvi de percepció en les companyies aèries, mitjançant la responsabilitat en la gestió i la promoció dels aeroports.
- La política d'Iberia tampoc no ha facilitat el desenvolupament normal de l'Aeroport, i ha beneficiat l'aeroport de Barajas.
- Corea és un dels països més importants de l'Àsia, amb una de les rendes per habitant més elevades. Per aquest motiu veu la necessitat que els governs pactin un conveni per facilitar el desenvolupament del turisme, com a estratègia per establir un enllaç aeri des de Barcelona.
- L'acord de zona de lliure comerç entre el Japó, la Xina i Corea actuarà de possible incentiu empresarial per a Catalunya.
- Hi ha quatre elements que dificulten les relacions econòmiques i aèries entre Catalunya i Japó:
 - Les dificultats burocràtiques que tenen els executius japonesos per aconseguir el permís de residència i el tractat de doble taxació
 - La pèrdua de valoració de Catalunya al Japó, en perdre la consideració de país econòmic
 - El fet que els executius no consideren prioritari que hi hagi vols directes
 - No es creu tampoc que des del Japó es facin esforços per promoure una nova línia amb Catalunya.
- En canvi, el moviment turístic continua amb força. Hi ha 300.000 turistes japonesos que visiten Catalunya, que fan servir París, Frankfurt, Londres i Madrid com a via d'entrada. La colònia japonesa està formada per 2.200 persones.
- L'aeroport de Barcelona no té rutes directes de llarga distància perquè no interessa a l'Administració de Madrid. La ruta Barcelona-Madrid-Bangkok es va inaugurar amb vista a les Olimpíades, i després es va cancel·lar i no es va tornar a operar més. No s'entén que no hagi rutes directes des de Catalunya, ja que és la comunitat autònoma espanyola que més viatja a Tailàndia per motius de turisme.
- És important tenir rutes aèries directes a tots els països del sud-est asiàtic (especialment Indonèsia, Tailàndia i Malàisia) i del nord (Japó, Xina, Corea, Hong Kong i Taiwan).
- Atesa la situació geogràfica de Barcelona, caldria reforçar els enllaços cap a l'Orient, ja que, fins avui, tant Catalunya com l'Estat espanyol no s'han preocupat per les relacions amb aquesta zona del món, que engloba països amb un gran potencial de creixement els propers anys. D'aquesta manera Barcelona podria ser porta d'entrada a aquesta àrea, tant per l'intercanvi comercial com pel moviment de turisme que es pot preveure els propers anys.
- Com a països importants per tenir rutes aèries directes des de Barcelona, cita els següents:
 - JAPÓ – Tòquio; 2. XINA – Pequín; 3. COREA – Seül; 4. TAILÀNDIA – Bangkok; 5. MALÀISIA – Kuala Lumpur; 6. VIETNAM – Hanoi; 7. ÍNDIA – Nova Delhi; 8. PAKISTAN – Karachi; 9. EMIRATS ÀRABS UNITS – Dubay; 10. QATAR – Al-Dawha.
- Tampoc no cal oblidar que, malgrat que les connexions via Madrid amb el continent americà són bones, caldria tenir vols directes, almenys un setmanal, amb les destinacions següents:
 - 11. CANADÀ – Montreal; 12. EUA – Nova York; 13. MÈXIC – Mèxic DF; 14. BRASIL – São Paulo; 15. ARGENTINA – Buenos Aires.
- Pel que fa a l'ampliació de la UE, sembla evident que cal tenir vols directes amb tots els nous països membres, atès l'intercanvi comercial i turístic que es produirà.
- Gran part de la immigració que tindrem els propers anys vindrà precisament d'aquests països de l'Europa de l'est, i del Magrib i de l'Amèrica del Sud.
- Com a possibles aeroports de referència per a Catalunya, ens hauríem de fixar en el cas d'Itàlia, que té dos aeroports importants: Milà i Roma. En el nostre cas caldria jugar amb Madrid-Barajas (rutes cap a l'Amèrica i Europa) i Barcelona - el Prat (rutes cap a Europa i l'Àsia-Pacífic).

B.3. Orient Mitjà

- Està previst signar un conveni amb la representació a Espanya de la companyia Royal Jordanian, per donar el suport necessari al manteniment de la ruta inaugurada recentment amb 'Ammān.
- Destaca la importància que tindrà la creació progressiva de la Zona de Lliure Comerç entre els països de la Mediterrània, que es preveu a ple rendiment el 2010.

- Per aquest motiu cal apostar per les connexions aèries entre aquests països i Barcelona, i incidir en la possibilitat que la nostra ciutat faci de pont entre els països del Magrib i el mercat sud-americà.

B.4. Àfrica

- La companyia aèria RAM ja ha anunciat vols directes amb Tànger, a més del de Casablanca, i vols xàrter a Marràqueix.
- La colònia marroquina és oficialment de 128.000 persones. El nombre d'empreses catalanes que té interessos al Marroc va creixent, fet que augura un nombre de passatgers suficient per a les noves rutes.
- Aquesta dada contrasta amb els resultats econòmics del Barcelona-Casablanca, que semblen donar pèrdues.

B.5. Mediterrània

- Un dels motius pels quals les companyies no aposten per rutes de llarga distància des de l'aeroport de Barcelona és el fet que la política d'AENA afavoreix més possibilitats d'operacions per hora, i perquè no hi ha una demanda suficient que impulsi a ampliar les rutes.
- Els governs i les institucions locals haurien de treballar per impulsar la demanda. L'òptima utilització de l'Aeroport no necessàriament demana una gestió autòctona, ja que la rendibilització econòmica de l'Aeroport no s'ha de basar únicament en subvencions. Sobretot és una qüestió de rendibilització empresarial. Per tant, és bàsic el paper dels governs locals en coordinació amb la societat civil.
- Els problemes principals de l'aeroport de Barcelona són les taxes cares i que disposa de poques comunicacions. Caldria pensar a descentralitzar alguns enllaços a Madrid.
- Els països amb els quals caldria tenir enllaços directes des de Barcelona són: Pròxim Orient, el Marroc i els Estats Units.
- La zona de lliure canvi amb els països de la Mediterrània podrà afectar la balança comercial de Catalunya els propers anys.
- Caldria tenir en compte els efectes de la immigració sobre l'economia catalana i el desenvolupament de l'Aeroport. Destaquen com a àrees d'origen d'aquesta immigració el Magrib, l'Àfrica subsahariana i l'Amèrica del Sud (centrada principalment en dos països: l'Equador i Colòmbia).

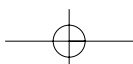
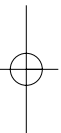
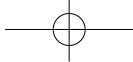
B.6. Amèrica del Nord

- La manca d'enllaços directes no hauria de ser un impediment per millorar les relacions comercials.
- Les institucions han de treballar en conjunt amb les companyies aèries per ajudar-les en el seu posicionament, malgrat que les ajudes econòmiques no són la solució per rendibilitzar una ruta.
- En les decisions de les companyies pesa el factor polític més que cap altre. Per aquest motiu sembla que Barcelona no atregui suficientment.
- Malgrat aquest fet, hi ha una manca de percepció real de l'economia catalana. Per tant caldria més promoció per canviar aquests tòpics.
- Madrid agrupa la majoria de seus centrals de les empreses americanes a Espanya.
- Florida i Califòrnia serien destinacions interessants per al sector català de vins i caves, com una bona veta de mercat per a la càrrega aèria.
- Barcelona no és prou coneguda al Canadà, i hi ha una manca d'oferta turística al Quebec, motiu pel qual no es generen nous trànsits i les companyies aèries no detecten oportunitat de negoci.
- El paper institucional és determinant en aquest sentit, amb l'objectiu de promoure l'apropament comercial i turístic.
- La comunitat del Quebec és exigent, i busca una oferta cultural i natural fugint de l'atracció turística global (no és un públic majoritari de creuers).

B.7. Amèrica Llatina

- Destaquen les possibilitats que pot haver a les províncies argentines de Córdoba i Mendoza, on ja hi ha fortes inversions d'empreses catalanes com Freixenet.
- Tot i la nombrosa colònia argentina de Barcelona, un cop passada la crisi al seu país es reduirà sensiblement.

- Actualment, es calcula que pot haver uns 120.000 argentins que viuen distribuïts entre Andorra, Catalunya i Balears, i el doble a la resta d'Espanya.
- En l'apartat econòmic, dia a dia veu créixer l'economia a l'Argentina, després de quatre anys de recessió, i s'observa amb gran esperança el proper conveni d'associació en el Mercosud, que el seu Govern espera posar en marxa al final d'aquest any, i obrir així un mercat de gairebé 440 milions de persones.
- Aerolínies i Southern Winds competeixen des de Madrid amb vols directes, però els argentins utilitzen diferents vies, com París, Londres, etc. per arribar-hi, per tal de cercar les tarifes més econòmiques.
- Es recomana a les autoritats que inverteixin més recursos en la seguretat a l'aeroport de Barcelona, amb l'objectiu d'evitar els nombrosos episodis de robatoris als turistes.
- El nombre de viatgers per raons de negocis ha augmentat espectacularment des de Barcelona i, ateses les actuals relacions amb Mèxic i l'obertura d'una nova plataforma del COPCA a Mèxic, es preveu que aquesta xifra pugui créixer encara més.
- El sector industrial català, però, pot trobar més volum de negoci a la zona de Monterrey.
- La colònia mexicana instal·lada a Catalunya pot rondar les 5.000 persones que, com a mínim, un cop l'any, viatja a Mèxic per visitar la família.
- Un volum de 1.000 estudiants mexicans vénen a Barcelona durant l'any per realitzar estudis de postgrau o màsters.
- El turisme en les dues direccions és un dels motius més importants pels quals es considera que podria tenir sentit obrir una nova ruta amb Barcelona, ja que el 40 % dels viatgers d'Espanya són catalans.
- S'observa les dificultats des del Govern de l'Estat espanyol per obrir una ruta amb Barcelona, i no reforçar les ja existents des de Madrid, tot i que una part important del trànsit es genera des de Barcelona.
- Possible ruta interessant: Barcelona-Mèxic-Guatemala.
- El vol directe amb Bogotà atendria tres mercats:
 - Importació de Colòmbia de flors i fruites amb destinació a Mercabarna.
 - Viatgers *familiars* a la recerca de fills adoptius i de parella, i turisme.
 - Estudiants colombians, immigrants (segons les seves xifres, al voltant dels 60.000) i les seves famílies.
- En canvi, no hi ha una important presència empresarial.
- Air Madrid podria cobrir aquesta demanda, a falta d'oferta local, i Bogotà es podria utilitzar com a aeroport de connexió sud-americà per cobrir el Perú, l'Equador i el Brasil.
- No és fàcil que el Govern colombià doni suport econòmic al foment de noves rutes directes.



Annex C

Metodologia de l'estudi

Per aconseguir comprendre millor el present estudi, a continuació es detallen les fases per les quals ha actuat el treball:



C.1. Quin tipus de dades s'ha obtingut?



Se n'han obtingut les següents:

- Dades reals de trànsit entre Barcelona i la resta d'aeroports
- Previsions de trànsit entre Barcelona i una selecció de rutes
- Valoració econòmica d'ingressos i despeses de les rutes seleccionades.

C.2. Quines rutes s'han estudiat?



- Per a les dades reals de trànsit, s'han analitzat TOTES les destinacions.
- Per a les previsions de trànsit, s'han fet servir els criteris següents:
- Rutes amb més de 50.000 passatgers que no tenen connexió directa (amb l'excepció de Nova York, amb directe només en temporada alta -mesos d'estiu-).

De les cinc rutes que compleixen aquesta condició, no s'ha analitzat Tòquio, perquè Narita no té capacitat per a nous vols i té una posició geogràfica terminal des d'on no es pot fer cap vol de trànsit.

S'analitzen Nova York, Buenos Aires, Mèxic i Guayaquil.

- Rutes considerades aptes pel fet ser un aeroport de connexió en destinació, des del qual arribar a més aeroports: són Filadèlfia, Dubayy, Bahrain, Atlanta i Miami.
- Rutes considerades *estratègiques* per l'equip de treball i d'un grup d'experts en comerç i relacions internacionals catalans.
- Són Seül, Bangkok, São Paulo, l' Havana, Johannesburg i Montreal.
- Rutes europees per les quals una *línia aèria* havia mostrat interès durant l'enquesta elaborada a les aerolínies principals.
- Són Atenes, Göteborg, Glasgow, Budapest i Bucarest.

C.3. Quines fonts s'han fet servir per obtenir les dades històriques?

GPA va enfocar l'estudi des d'una vessant primordialment tècnica. En col·laboració amb la consultora aeroportuària britànica ASM, es va fixar l'objectiu de saber on volen els catalans i per quins aeroports, i a l'inrevés, d'on vénen els visitants i per quins aeroports.

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

Les dades que faciliten aquesta informació provenen de les bases de dades de reserves electròniques (GDS –Global Distribution Systems–), com Amadeus, Galileo, Sabre i Worldspan, comercialitzades sota la denominació MIDT.

Les reserves electròniques comprenen tots els vols duts a terme, menys els cancel·lats i els adquirits per Internet. Atès que el focus era sobre els vols transoceànics (en què la contractació per Internet és molt baixa), el MIDT complia les necessitats de l'estudi.

Es va adquirir les dades del MIDT per al període de 12 mesos (nov. 02 – oct. 03) per identificar la demanda existent des de Madrid i Barcelona cap a la resta de destinacions internacionals.

Les dades obtingudes es van calibrar, és a dir, es van comparar amb les dades reals de trànsit que proporciona AENA, per incorporar l'efecte de les reserves no registrades en el GDS.

Amb aquestes dues fonts (MIDT i AENA) es van obtenir les dades històriques de passatgers OiD (origen o destinació) de Barcelona.

C.4. Què diuen les dades de trànsit del 2002-2003?

Els enllaços intercontinentals de Barcelona i els passatgers que els han fet servir. Atès que només Nova York té directe a l'hivern, cal considerar totes les dades com a vols amb escala en un altre aeroport.

C.5. Com s'obtenen les previsions de trànsit? Es fan servir models?



Les previsions de trànsit de les rutes seleccionades s'han obtingut aplicant una metodologia acceptada internacionalment. Es tracta d'un model de previsió de trànsit.

Un model es caracteritza pel fet d'utilitzar dades i fórmules que s'han demostrat fiables de manera repetida. L'avantatge del model sobre la recerca de dades detallada és l'economia de recursos, ja que aplicant fórmules i càlculs sobre dades més assequibles, s'obtenen resultats d'una aproximació suficient per a la presa de decisions.

Tant les previsions de trànsit com l'anàlisi de viabilitat fan ús extensiu de diferents indicadors i càlculs acceptats pel sector, alguns dels quals proposats per organismes sectorials com la IATA, que permeten dotar el model dels elements d'objectivitat necessaris.

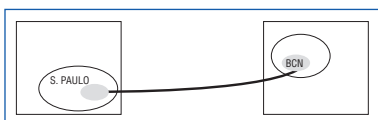
Les previsions consten de tres segments:

Zona d'afectació	Segment
	Trànsits OiD (Origen i destinació). S'ajusten les dades del MIDT segons la metodologia explicada a continuació. Exemple: Barcelona – São Paulo
	Trànsits d'aeroport de connexió en destinació, que fan servir la nova ruta per assolir una destinació posterior. Exemple: Barcelona – São Paulo – Asunción
	Trànsit d'aeroport de connexió en origen. Palma de Mallorca – Barcelona – São Paulo. Aquest darrer segment és molt difícil d'obtenir sense el concurs de la línia aèria, de manera que l'estudi s'ha cenyit a les dades disponibles d'aeroports espanyols.

C.6. Com es calculen les previsions?

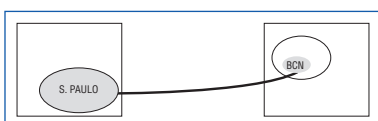
A efectes il·lustratius, prenem la ruta Barcelona-São Paulo.

C.7. Segment origen i destinació



Trànsit Barcelona-São Paulo	
S'obtenen del MIDT les xifres corresponents a la ruta en qüestió.	39.094
Mitjançant l'anàlisi QSI (<i>quality service indicator</i>), se li aplica l'índex de penetració del mercat de la nova ruta directa en funció de les rutes indirectes ja existents (un passatger té 40 opcions setmanals d'anar a São Paulo fent escala en un altre aeroport). Com més opcions hi ha d'arribar a la destinació, encara que sigui de manera indirecta, menys penetració de mercat.	71%
Se li incrementa el trànsit un 5% perquè les xifres seran aplicables l'any següent, segons les previsions de la IATA.	5%
Se li incrementa un percentatge d'estimulació, perquè tota nova ruta capta més passatgers que els que l'utilitzaven de manera indirecta (estimacions de la IATA).	60%
Total de trànsit origen-destinació	46.778

C.8. Segment d'aeroport de connexió en destinació

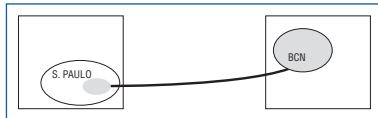


Passatgers que volen més enllà de São Paulo – exemple Buenos Aires	
S'obtenen els trànsits que actualment volen de Barcelona a Buenos Aires amb totes les rutes possibles.	98.874
Se selecciona una aerolínia per cobrir la ruta que disposi d'una implantació sòlida (per si mateixa o en conjunció amb la seva aliança) com a aeroport de connexió a l'aeroport de destinació. Aquesta selecció no prefigura que la promoció es faci únicament amb aquesta companyia.	Varig
S'obtenen els vols que cobreix l'aerolínia escollida o la seva aliança des de São Paulo a Buenos Aires (35 setmanals).	
S'avaluen les freqüències d'aquests vols i la freqüència de la nova ruta (3 setmanals).	
Es pren la freqüència més curta (malgrat que de São Paulo a Buenos Aires hi ha 35 vols setmanals, el passatger que volí des de Barcelona en els 3 vols setmanals, només en podrà aprofitar aquests 3).	3
Es calculen els vols que la competència de Varig té amb Buenos Aires (23 vols setmanals).	
Es calcula el percentatge que representen els 3 vols setmanals sobre l'oferta existent de 23 vols.	12%
S'aplica aquest percentatge als passatgers totals (98.874) i s'obtenen els que s'estima que anirien a Buenos Aires via São Paulo.	11.409
Se li descompta un percentatge si Buenos Aires fos en direcció contrària al Barcelona – São Paulo (en aquest cas, un 0%). En el cas de Bogotà, molt més al nord, se li aplicaria un 50%.	0%
Total de passatgers previstos per al Barcelona-São Paulo-Buenos Aires	11.409

Aquest càlcul es repeteix per a totes les destinacions sud-americanes, i les xifres resultants se sumen fins a obtenir el total de passatgers.

Total passatgers Barcelona-São Paulo-aeroport de l'Amèrica del sud (incloent-hi el 5% de creixement segons la IATA)	43.529
--	---------------

C.9. Segment d'aeroport de connexió en origen*



Passatgers que provenen d'aeroports espanyols en destinació final a São Paulo—exemple Palma de Mallorca	
* No és possible calcular el segment d'aeroport de connexió en origen sense les bases de dades de tots els aeroports europeus. Metodològicament, s'han fet servir les dades quan eren disponibles. Per tant, és una xifra conservadora.	
S'obtenen els trànsits que actualment volen a São Paulo amb avions de la línia aèria seleccionada o de les seves aliances.	3.965

C.10. Suma dels tres segments

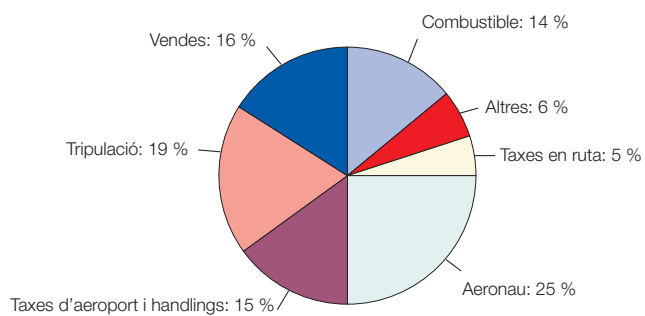
Segment	Rutes	Passatgers
Trànsits OID (origen i destinació) Exemple: Barcelona-São Paulo.		46.778
Trànsits d'aeroport de connexió en destinació que fan servir la nova ruta per assolir una destinació posterior. Exemple: Barcelona – São Paulo-Buenos Aires.		43.529
Trànsit d'aeroport de connexió en origen. Palma de Mallorca-Barcelona-São Paulo.		3.965
	Total ruta Barcelona-São Paulo	94.272

C.11. Com s'obté la rendibilitat estimada?

Estudi de dades històriques	Selecció de rutes (21)	Previsions de trànsit	Anàlisi de rendibilitat			
-----------------------------	------------------------	-----------------------	-------------------------	--	--	--

El compte de resultats d'una companyia aèria consta dels epígrafs següents:

Distribució típica dels costos d'una aerolínia (2000)



Font: Associació Europea d'Aerolínies (AEA).

Per a l'estimació de la rendibilitat, cal formular fonamentalment les hipòtesis següents, que afecten les grans partides de despeses:

- Línia aèria i aliança a la qual pertany
- Tipus d'aeronau
- Freqüència

Quant als ingressos, les dues hipòtesis principals són:

- La tarifa mitjana (càlcul d'aplicar la mitjana de totes les tarifes que es venen en la ruta analitzada)
- El *system benefit*

El *system benefit* és una fórmula per calcular el benefici addicional que obté una aerolínia d'una ruta que comença/finalitza en un dels seus aeroports de connexió o centres de distribució.

Per exemple: Varig disposa d'una bona xarxa de rutes des de São Paulo fins a altres aeroports de l'Amèrica del Sud. Varig rebrà a São Paulo passatgers que faran ús de la seva xarxa de vols, i que només ho fan per tal de disposar de la ruta Barcelona-São Paulo.

En les estimacions de trànsit, el passatger que vola de Barcelona a Buenos Aires via São Paulo, es comptabilitza en el tram Barcelona-São Paulo, ja que és el tram analitzat. En canvi, el tram São Paulo-Buenos Aires no es compta.

El *system benefit* és una fórmula acceptada internacionalment, i es calcula en valors monetaris per passatger en connexió durant el període en estudi, en aquest cas, cinc anys.

En resum, el compte de resultats d'una línia aèria es calcula per a l'any 1 de la manera següent:

Fonts per calcular un compte de resultats d'una línia aèria

Ingressos	Font	Despeses	Font
Estimació de passatgers	MIDT li ajustes propis	Combustible	Pla de vol* de la ruta i càlculs propis
Tarifa estimada	Càlculs propis	Cost de la tripulació	Càlculs propis
Ingressos estimats		Amortització de l'aeronau	Càlculs propis
<i>System benefit</i>	Càlculs propis	Taxes aeroportuàries	Manual de la IATA
Ingressos de promoció		Serveis d'assistència en terra	Càlculs propis
		Màrqueting i promoció	Càlculs propis
Total ingressos		Total despeses	
Benefici/Pèrdua primer any			

*Els plans de vol d'una ruta ofereixen dades de rellevància econòmica, com el temps, el consum de combustibles i les taxes de navegació en ruta.

C.12. Plantejament conservador

Els plans de viabilitat cerquen una xifra de base. Normalment, aquesta xifra, per manca d'informació que només la sap la companyia aèria, o és motiu de decisió política, és de caire conservador en els aspectes següents:

- No inclou tots els passatgers del segment 3 (àrea d'influència en origen, els passatgers europeus que captaria la ruta exemple de Barcelona-São Paulo).
- No inclou, per la impossibilitat de tenir informació detallada, cap ingrés per la càrrega quan, precisament, la càrrega es beneficia molt dels vols transoceànics sense escala.
- No preveu tampoc, perquè és una decisió no presa, cap reducció en costos aeroportuaris en el període d'estimació de noves rutes, ni cap aportació promocional de la nova ruta per part d'entitats públiques o privades.

C.13. Rutes d'interès

Estudi de dades històriques	Selecció de rutes (21)	Previsions de trànsit	Anàlisi de rendibilitat	Rutes d'interès (10)		
-----------------------------	------------------------	-----------------------	-------------------------	----------------------	--	--

C.13.1. Rutes de potencial viabilitat

El resultat de l'anàlisi de rendibilitat és el següent:

Durant un període de cinc anys d'operació, quedarien quatre rutes potencials que produirien un rendiment clarament positiu per a les respectives companyies aèries que podrien operar-les: Nova York (Newark): amb un trànsit anual de 149.471 passatgers.

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

- Filadèlfia: amb un trànsit anual de 142.058 passatgers
- Montreal: amb un trànsit anual de 67.486 passatgers
- Glasgow: amb un trànsit anual de 85.319 passatgers (ruta previsiblement coberta d'aquí a poc temps)

Com a conseqüència d'incloure el *system benefit* en cada ruta individual, el nombre de rutes amb beneficis és superior. En aquest cas, s'afegeixen a la llista anterior les rutes següents:

- Atlàntic Nord: Atlanta-Delta Air Lines; Miami-American Airlines
- Orient Mitjà-Bahrain-Gulf Air
- Atlàntic Sud-Buenos Aires-Aerolíneas Argentinas
- São Paulo-Varig
- Europa-Göteborg-Iberia
- Dels 21 mercats analitzats, 10 són positius si s'aplica el *system benefit* a Barcelona

C.13.2. Rutes d'interès estratègic

Malgrat que els nombres tècnicament no en pronostiquen la viabilitat, algunes rutes continuen revestint un interès a mitjà termini, que fa que s'inclouguin en el pla de promoció de l'aeroport de Barcelona, ja que els experts consultats i l'equip de treball coincideixen que l'efecte de demanda induïda en cas que s'obris la ruta resultaria en unes xifres de passatgers no existents sense la ruta oberta:

- Atlàntic Nord
- Mèxic
- Àsia
- Tòquio
- Canton
- Seül
- Hong Kong

C.14. S'abordaran totes les rutes d'interès alhora?

Estudi de dades històriques	Selecció de rutes (21)	Previsions de trànsit	Anàlisi de rendibilitat	Rutes d'interès (10)	Priorització	
-----------------------------	------------------------	-----------------------	-------------------------	----------------------	--------------	--

Les dades de l'estudi permeten iniciar el pla de promoció per a les 10 rutes amb viabilitat potencial i per a les considerades estratègiques. Amb tot, és evident que l'economia de recursos més elemental i una visió d'estratègia aeroportuària fan que les rutes s'hagin de prioritzar.

Abans d'abordar la priorització, cal ressaltar que hi ha un element molt important, que són les oportunitats. Algunes de les rutes menys prioritàries poden passar a l'actualitat per la irrupció d'una nova aerolínia, per un canvi estratègic en les existents, en una voluntat política o de l'aeroport que fins ara havia estat velada.

Aquest és el cas del mercat amb la Xina, que a resultes de l'obertura del mercat europeu per part dels turistes xinesos, ha portat les rutes amb l'Àsia a un punt d'atenció preeminent.

L'estudi proposa abordar la promoció de les rutes en els blocs següents:

Priorització de rutes immediates, a curt termini i de seguiment

Rutes que s'han de promocionar amb caràcter immediat	Rutes que s'han de promocionar a curt termini	Rutes per fer-ne un seguiment acurat
Nova York (Newark)	Atlanta	Mèxic
Filadèlfia	Miami	Tòquio
Montreal	Bahrain	Canton
	Buenos Aires	Seül
	São Paulo	Hong Kong

C.15. Taula de prioritització de rutes

A aquestes destinacions, cal sumar-hi Glasgow i Estocolm, ciutats europees que s'han de promocionar, però que no constitueixen una aposta estratègica de l'Aeroport.

Estudi de dades històriques	Selecció de rutes (21)	Previsions de trànsit	Anàlisi de rendibilitat	Rutes d'interès (10)	Priorització	Pla d'acció
-----------------------------	------------------------	-----------------------	-------------------------	----------------------	--------------	-------------

C.16. Quin és el pla d'acció i amb quins recursos es vol aplicar?

El pla d'acció consistiria en la utilització d'eines de promoció i de màrqueting aeroportuari.

C. 17. Plans d'empresa

El material complet de promoció, que podem anomenar *pla d'empresa*, constaria de tres grans apartats:

- Informació socioeconòmica de l'entorn i la seva relació amb l'aeroport de destinació
- Informació tècnica sobre l'aeroport i els seus serveis
- Dades de previsions de trànsit i viabilitat de la ruta en estudi

El primer punt cal elaborar-lo *ad hoc*; en funció de la ruta es treballaran les dades de caràcter econòmic del país que s'enllaci.

AENA té a l'abast presentacions del segon punt.

A resultes de l'estudi, el tercer punt ja està completat per una previsió actual (2004), però les dades són dinàmiques i, per tant, susceptible de canvis, per la qual cosa es recomana mantenir una base de dades estable que es pugui consultar de manera regular.

Model de *business case* (Apartat 3. Dades de previsions de trànsit) ruta Barcelona-Montreal presentat a la companyia Air Transat



C.18. Actors

A banda del material, convé disposar dels contactes adients. La fase de l'estudi anomenada *retroacció de les línies aèries* ha permès construir una agenda de contactes de primera mà.

El coneixement del sector, els moviments, les fusions, aliances, noves companyies, nous models, situació financera, sistemes de col·laboració en desenvolupament de noves rutes, etc., tots aquests són aspectes que s'han de conèixer de prop.

L'estudi, per tant, recomana que se cedeixin les tasques comercials a un equip tècnic, constituït com a grup de treball operatiu que permeti elaborar el material de promoció, fer servir els contactes i dur a terme la promoció davant les companyies aèries escollides.

Aquest equip de treball hauria de ser dirigit estratègicament per un comitè on siguin representats AENA, la Generalitat de Catalunya, l'autoritat municipal i la Cambra de Comerç, mitjançant l'equip de treball que ha elaborat l'estudi, i que l'ha dotat de mitjans i de coneixements valuosíssims per a la promoció efectiva.

C.19. Mitjans

L'estudi ha avaluat fórmules en vigor a Europa per a la promoció aeroportuària, que s'hagin demostrat eficaces i respectuoses amb la legislació comunitària.

L'estudi recomana constituir el primer fons de desenvolupament de rutes per a l'aeroport de Barcelona i el Comitè de Rutes integrat per diferents institucions per gestionar-lo.

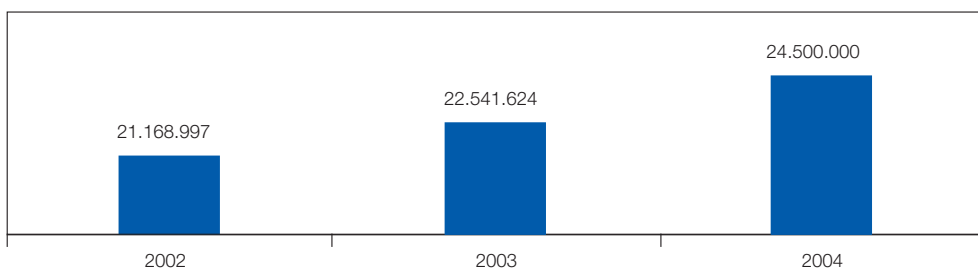
L'equip de treball constituït ha de tenir per objectiu formular els criteris d'actuació del fons, els imports, els procediments i els actors per a la posada en marxa.

Annex D

Estadístiques de trànsit

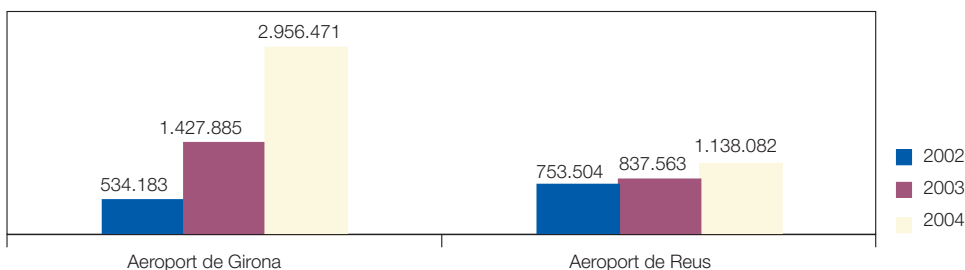
Els aeroports principals que formen part del sistema d'AENA controlen el mercat espanyol dels aeroports. Els 10 aeroports més importants controlen el 85% del mercat de passatgers espanyol. Així mateix, els primers 15 controlen el 95% mercat. De fet, els tres aeroports principals (Madrid, Barcelona i Palma de Mallorca) abracen més del 54% mercat de passatgers espanyol.

Evolució del tràfic de passatgers a l'Aeroport de Barcelona. 2002-2004



Font: AENA. Nota: Les dades de 2004 són provisionals

Evolució del tràfic de passatgers als aeroports de Girona i Reus. 2002-2004



Font: AENA. Nota: Les dades de 2004 són provisionals

Aquests gràfics mostren la posició dominant de l'aeroport de Barcelona dins de la xarxa aeroportuària de Catalunya. L'aeroport de Barcelona va moure l'any 2004 un volum de 24,5 milions de passatgers, el de Girona, gairebé 3 milions, i el de Reus, 1,2 milions. L'aeroport de Girona va ser l'aeroport català que va registrar un creixement més acusat respecte a l'any 2003, atesa la proliferació de les companyies de baix cost i, principalment, la consolidació de la base de Ryanair pel sud d'Europa en aquest aeroport.

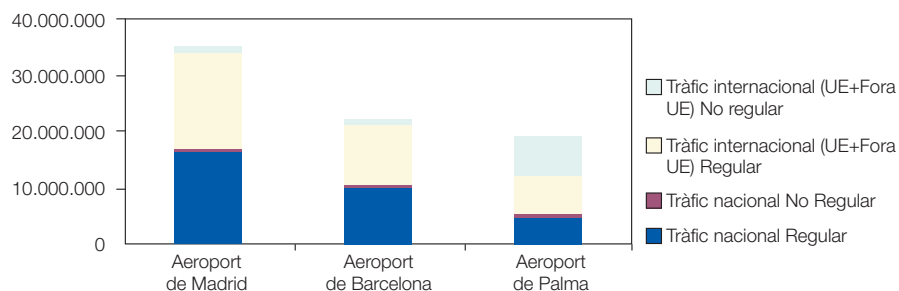
Per tant, els tres aeroports catalans van gestionar un volum total de 28,7 milions de passatgers durant l'any 2004. Aquesta xifra equival a les tres quartes parts del total de l'aeroport de Madrid, que va moure un total de 38,5 milions de passatgers durant el mateix any.

Pel que fa a la composició del trànsit, el nacional té un paper molt important als aeroports de Madrid i Barcelona. Aquest mercat constitueix aproximadament el 50% del rendiment dels dos aeroports.

El trànsit regular de la UE és l'altre sector important. L'aeroport de Barcelona hi confia més que els altres dos aeroports principals. No és sorprenent que els vols xàrter aportin aproximadament un 40% a la indústria de Palma de Mallorca. La participació de mercat és insignificant als aeroports de Barcelona i Madrid. En el darrer, aquesta participació és inferior.

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

Composició del tràfic als aeroports de Madrid, Barcelona i Palma de Mallorca, 2003



Només l'aeroport de Madrid es beneficia d'un percentatge important dels serveis regulars fora de la UE, amb gairebé un 20% trànsit, gràcies a la seva funció d'aeroport base o aeroport de connexió.

D.1. Estacionalitat

El trànsit de passatgers a l'aeroport de Madrid mostra una corba d'estacionalitat similar a la de la majoria de mercats europeus.

El trànsit assoleix el seu punt més elevat durant els mesos de juliol i agost i cau en picat durant els de gener i febrer. El trànsit dels vols xàrter segueix una línia semblant, ja que aquests vols gairebé desapareixen durant el període comprès entre els mesos de novembre i febrer.

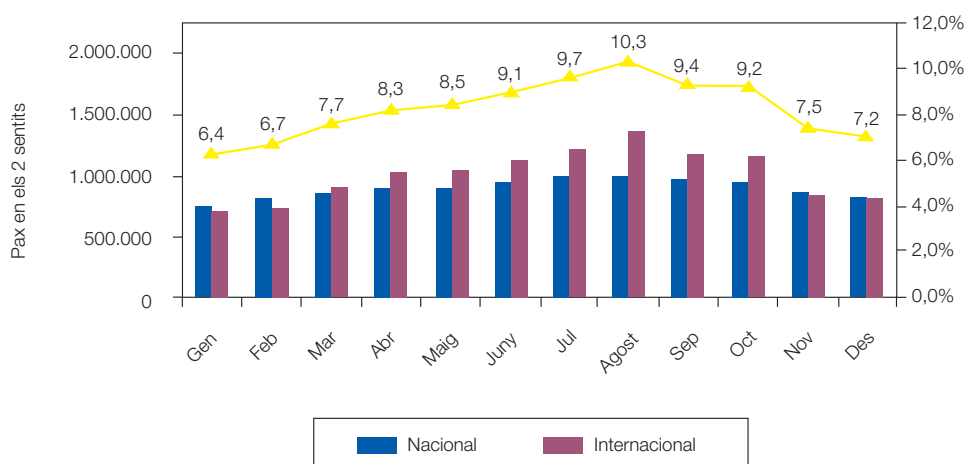
El punt màxim del trànsit a Barcelona és més ampli, atès que va de maig a octubre. Els mesos de temporada alta de juliol i agost són gairebé idèntics pel que fa al volum de passatgers, tot i que el màxim són uns 900.000 passatgers per damunt del més fluix, gener.

Els mercats principals impulsen el perfil de l'estacionalitat de Barcelona. El trànsit de la UE assoleix el nivell màxim a l'estiu i disminueix a la tardor. El trànsit nacional és molt menys estacional i està representat per una corba més dèbil que la del trànsit de la UE.

El trànsit nacional no assoleix el seu punt més alt al juliol (de fet, és quan registra un lleuger descens), però manté un volum de passatgers elevat durant la tardor i l'hivern, època en la qual, probablement, el trànsit regular per viatges de negocis observa una gran activitat.

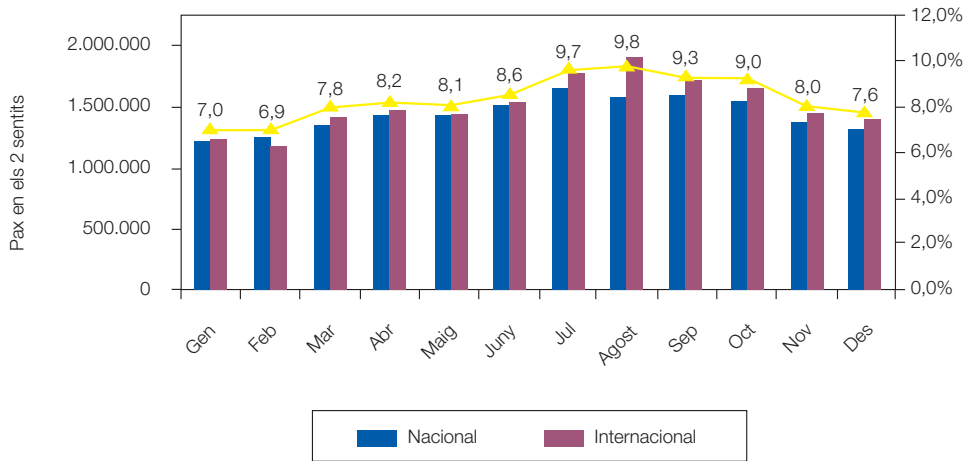
Estacionalitat als aeroports de Barcelona i Madrid. 2003

Estacionalitat de trànsit - BCN 2003

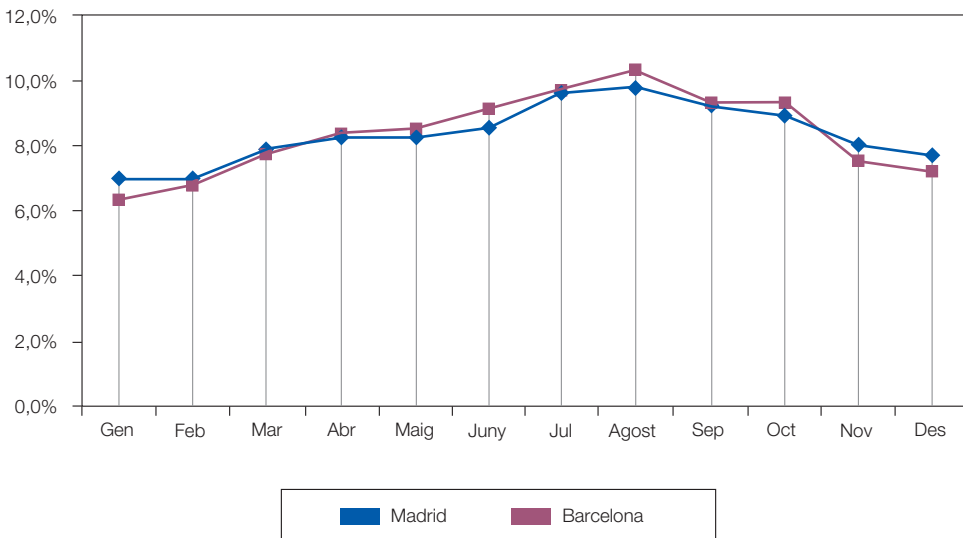


Font: ASM

Estacionalitat de trànsit - Madrid 2003



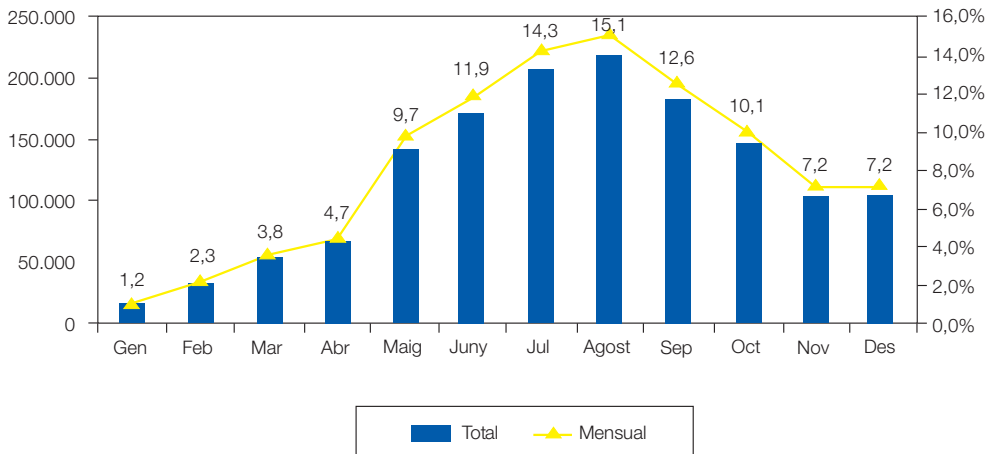
Font: ASM



Font: ASM

Estacionalitat als aeroports de Girona i Reus, 2003

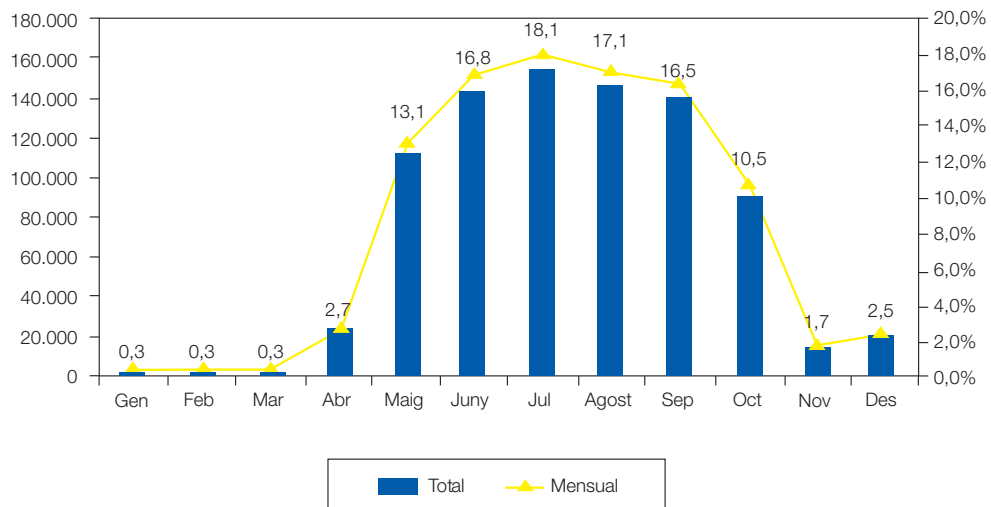
Estacionalitat del trànsit - Girona 2003



Font: ASM

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

Estacionalitat del trànsit - Reus 2003



Font: ASM

El trànsit de passatgers a l'aeroport de Reus depèn gairebé totalment del mercat turístic. La temporada comença cap al final del mes d'abril i comença a créixer durant el mes de maig. La pujada es manté estable fins al juliol, època en la qual el mercat assoleix el punt màxim.

Hi ha pocs vols xàrter que tornin a casa turistes durant el mes de novembre, moment en el qual finalitzen els programes.

Pel que fa als vols regulars, menys importants, segueixen una línia semblant, tot i que la pujada és força dèbil en el període que va des del maig fins a l'octubre.

El perfil de trànsit de l'aeroport de Girona és molt similar al de l'aeroport de Reus. La temporada d'estiu comença el mes de maig i acaba a l'octubre. Els serveis de Ryanair a Girona estan influïnt en el volum de passatgers regulars, que assoleix un rendiment el mes de desembre equivalent al màxim del mes d'agost.

Annex E

Anàlisi de la capacitat
en l'oferta de places

L'anàlisi que es mostra a continuació es basa en el programa de vols (*flightbase*) publicat durant la setmana del 13 al 19 d'octubre de 2003 i, sempre que s'ha pogut aplicar, durant les mateixes dates de l'any 2002.

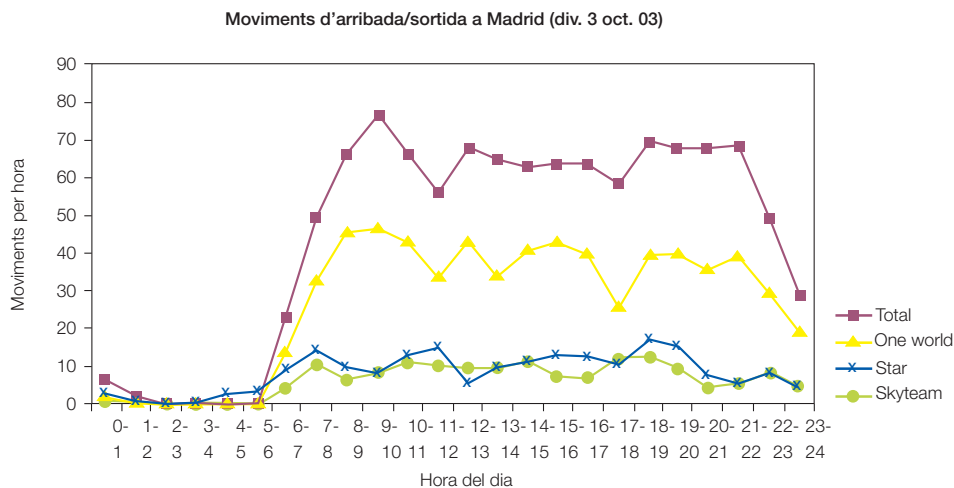
- Madrid-Barajas ofereix un 53% més de capacitat de places sense escales que l'aeroport de Barcelona i 26 destinacions més amb vols directes.
- A Barcelona, el 97% de la capacitat de places és nacional o europea. Hi ha serveis limitats sense escales cap a l'Amèrica del Nord des de Barcelona, però en comparació, Madrid ofereix sis vegades més capacitat. Actualment, Barcelona no disposa de serveis directes a l'Amèrica Llatina.
- Des de Barcelona, Madrid és el principal mercat nacional, amb un 42% de tot el rendiment de places nacionals (aproximadament 10.000 places al dia). L'altre gran mercat és Palma de Mallorca, amb un 14%.
- A Europa, el principal mercat per a Barcelona és el Regne Unit, amb un 24% de les places, seguit d'Itàlia i Alemanya, cadascun amb un 15%.
- La principal ciutat europea des de Barcelona és Londres, amb una capacitat del 14%, seguida de París, amb un 12%. Des de Madrid, aquestes dades són a l'inrevés.
- Des de Barcelona, el principal mercat no europeu és el dels Estats Units, seguit del d'Israel. Tot i així, Tel Aviv és la ciutat més important, amb doble capacitat de vols sense escales en direcció Nova York (NYC).
- Iberia és la línia aèria predominant a Barcelona, i genera el triple del volum de places que ofereix la seva rival més propera, Spanair.
- Pel que fa a les aliances de línies aèries, One World es fa amb el 50% del mercat a Barcelona. Tot i això, el 25% de les companyies no estan associades formalment a cap de les aliances principals.
- Des de Madrid, els Estats Units i l'Argentina són els mercats no europeus més importants, i Miami és la destinació principal.
- La capacitat de places des de Reus i Girona és totalment nacional i/o europea.

E.1. Anàlisi dels moviments diaris

L'anàlisi que es mostra tot seguit es basa únicament en les operacions regulars a Madrid i Barcelona i no inclou les operacions dels vols xàrter.

■ Madrid

Moviments horaris a l'aeroport de Madrid



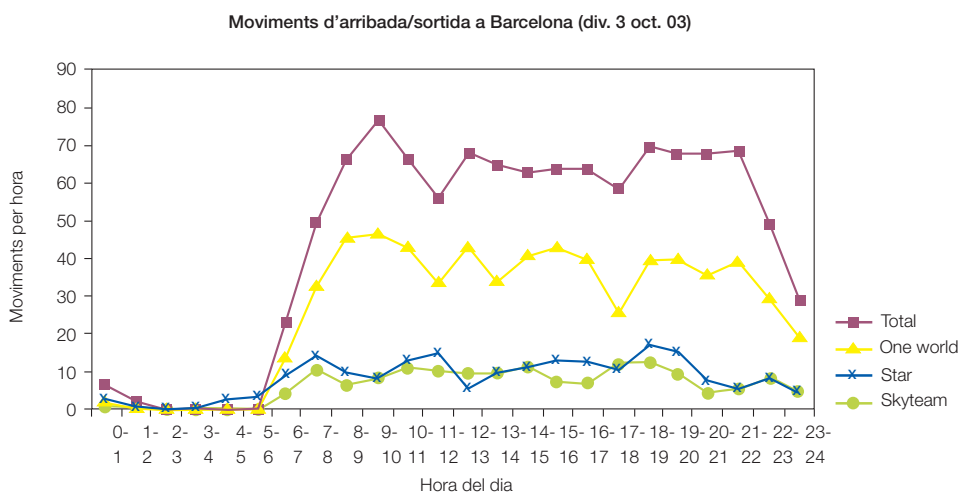
Font: Programa de vols de 3 d'octubre de 2003

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

- Les hores punta de les arribades i sortides són entre les 9 i les 10 del matí, amb 77 moviments l'hora. No obstant això, la resta del dia / operacions de tarda, els moviments dels avions semblen estar limitats a un màxim de 70 l'hora.
- Iberia i els seus socis de l'aliança One World generen un 60% de les arribades i sortides.
- Pel que fa a les grans onades, Iberia i els seus socis assoleixen els punts més elevats al llarg del dia.
- Ni Spanair ni els seus socis de l'aliança Star, ni Air Europa i els seus socis de l'aliança SkyTeam disposen d'operacions radials integrades (*hub and spoke*) ben estructurades.

■ **Barcelona**

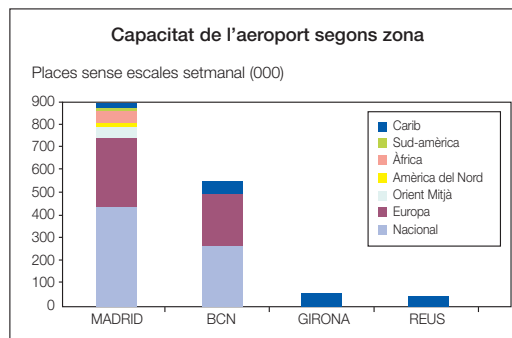
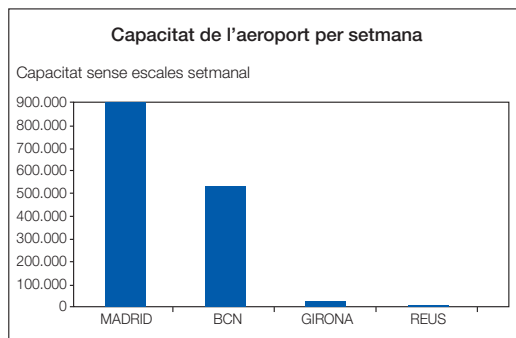
Moviments horaris a l'aeroport de Barcelona



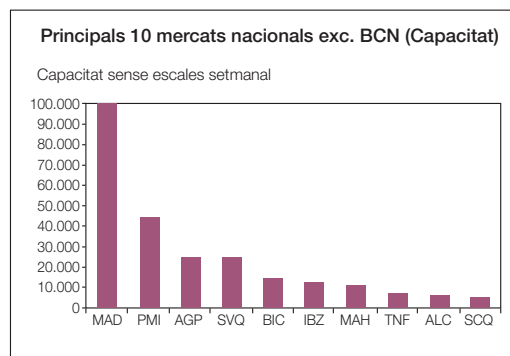
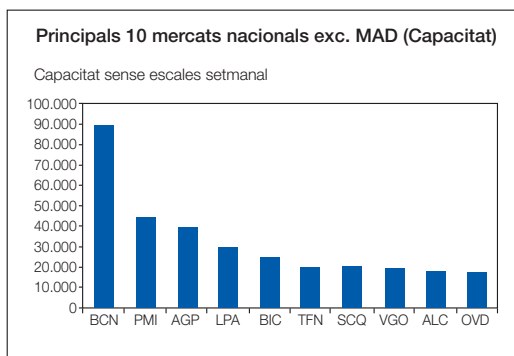
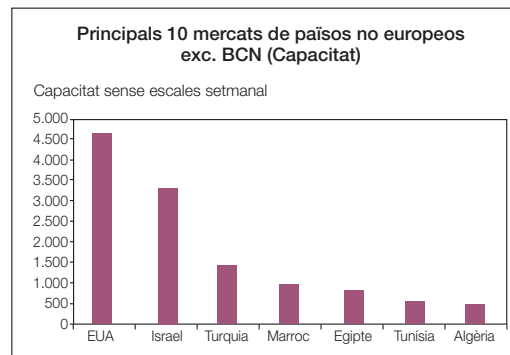
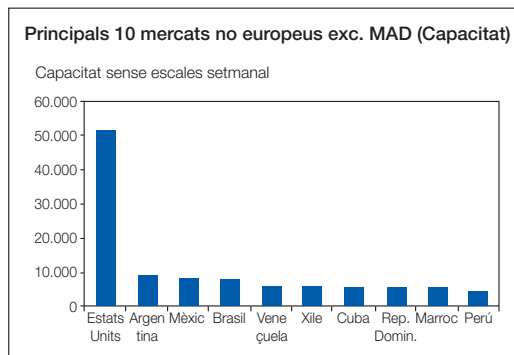
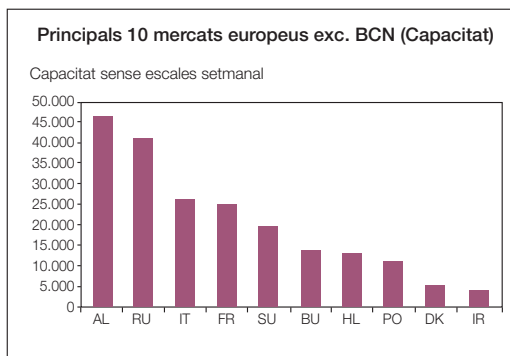
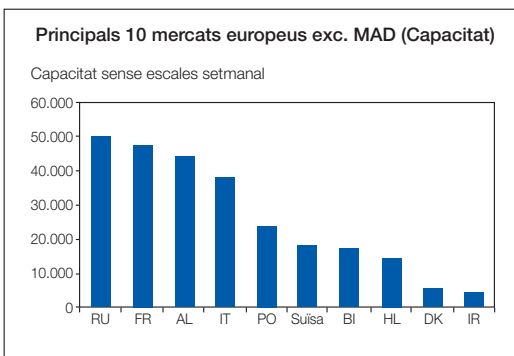
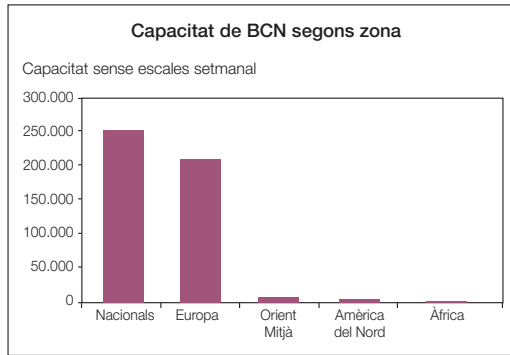
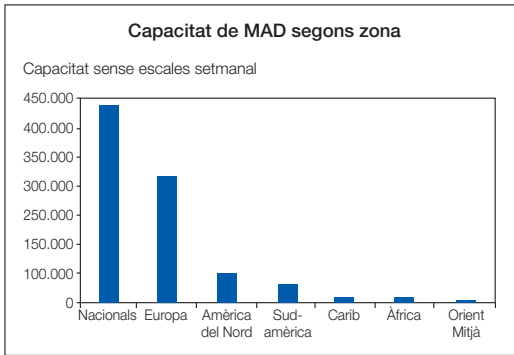
Font: Programa de vols de 3 d'octubre de 2003

- Actualment, l'aeroport de Barcelona té una capacitat de pistes per a 54 moviments l'hora.
- Les operacions dels vols regulars existents assoleixen el punt màxim o una capacitat molt elevada entre les:
 - 08.00-11.00 h
 - 16.00-18.00 h
 - 21.00-22.00 h
- Iberia opera amb tres sistemes radials integrats definits clarament. Això no es fa palès en les altres línies aèries/aliances.

Connectivitat dels aeroports de Madrid i Barcelona (capacitat en seients posats al mercat)

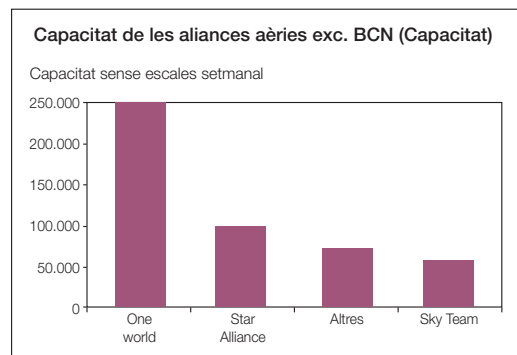
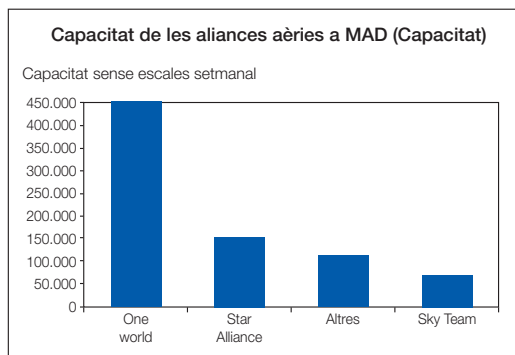
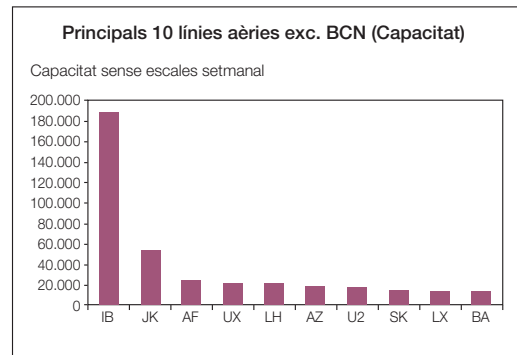
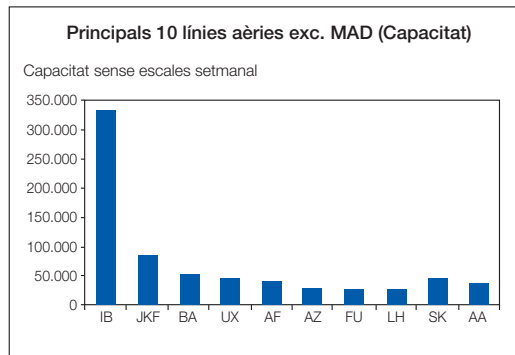
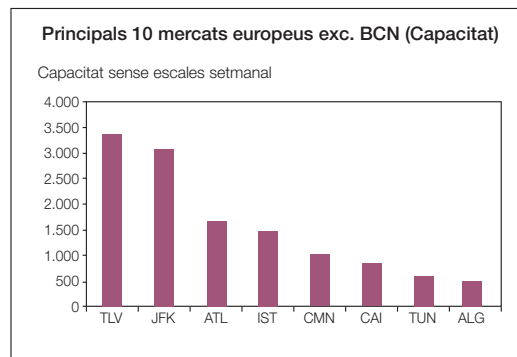
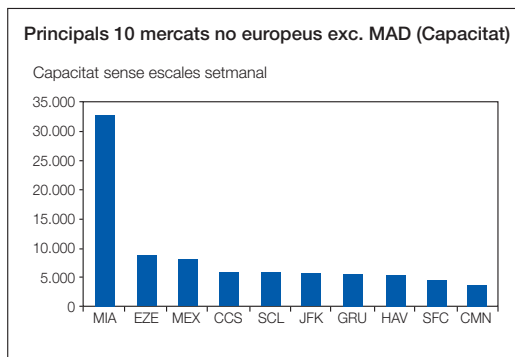
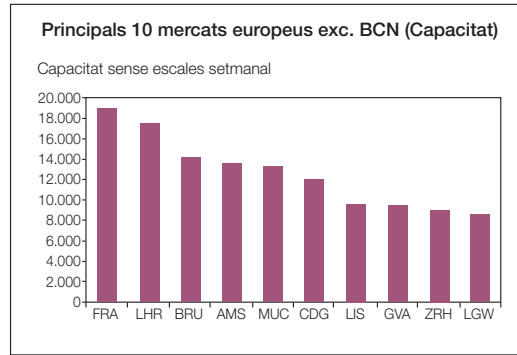
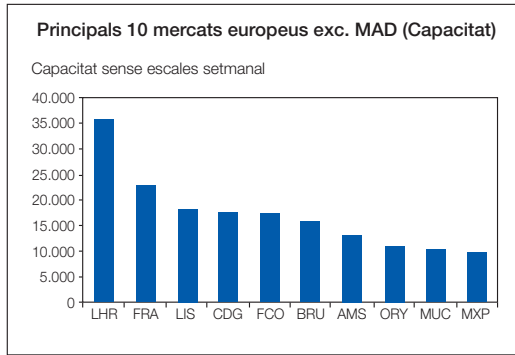


Connectivitat dels aeroports de Madrid i Barcelona (capacitat en seients posats al mercat). (Continuació)



ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

Connectivitat dels aeroports de Madrid i Barcelona (capacitat en seients posats al mercat). (Continuació)



Annex F

Dades de mercat (segons MIDT)

Tot seguit es presenten dades rellevants sobre el mercat tant a Barcelona com a Madrid.

Passatgers de Barcelona i Madrid a la resta del món per regions

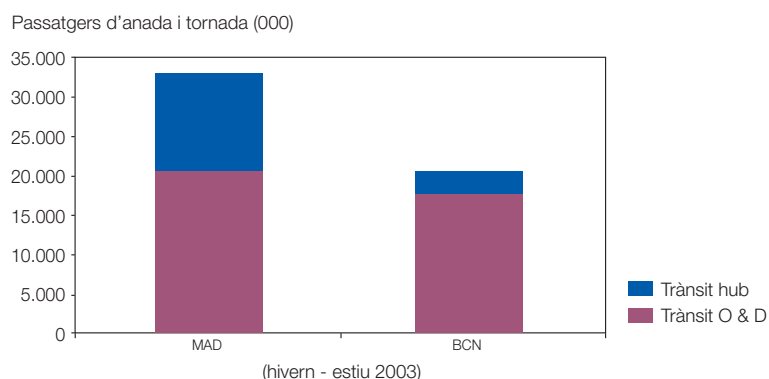
Regió (vols)	BCN	MAD	% diferència
Domèstics (dins l'Estat espanyol)	8.461.859	10.735.834	-21
Unió Europea	7.677.611	6.788.911	13
Amèrica del Nord	595.042	1.189.441	-50
Amèrica del Sud	431.233	1.095.771	-61
Àsia	227.918	269.417	-15
Àfrica	215.720	311.021	-31
Orient Mitjà	136.609	151.568	-10
Carib	72.872	263.425	-72
Amèrica Central	34.013	72.621	-53
Oceania	22.370	35.240	-37
Total	17.875.246	20.913.250	-15

Distribució del trànsit entre vols directes i vols via un altre punt, a Madrid i Barcelona. Volum de trànsit

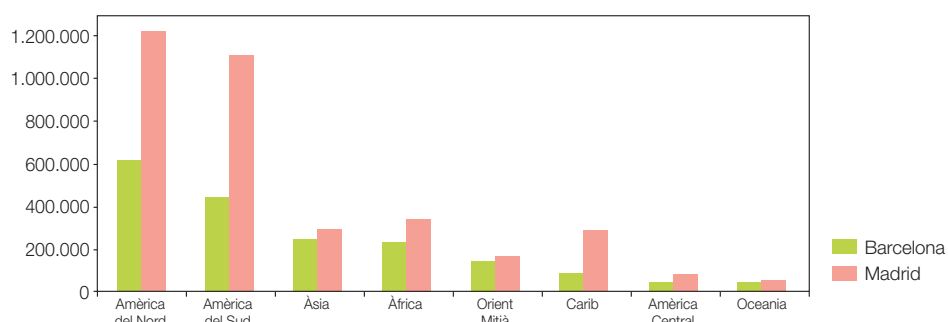
Destinació	Trànsit via un altre punt	Trànsit en vols directes	Total	% total
MADRID				
Domèstic	54.592	10.681.242	10.735.834	99
Carib	11.421	252.004	263.425	96
Europa	999.166	5.789.745	6.788.911	85
Àfrica	120.015	191.006	311.021	61
Amèrica del Sud	572.559	523.212	1.095.771	48
Orient Mitjà	81.797	69.771	151.568	46
Amèrica del Nord	726.352	463.089	1.189.441	39
Àsia	263.960	5.456	269.417	2
Amèrica Central	72.621		72.621	0
Oceania	35.240		35.240	0
Total	2.937.903	17.975.526	20.913.429	86
BARCELONA				
Domèstic	165.070	8.296.789	8.461.859	98
Europa	1.088.763	6.588.848	7.677.611	86
Orient Mitjà	59.091	77.518	136.609	57
Àfrica	95.445	120.276	215.720	56
Amèrica del Nord	540.940	54.102	595.042	9
Amèrica del Sud	431.233		431.233	0
Àsia	227.918		227.918	0
Carib	72.872		72.872	0
Amèrica Central	34.013		34.013	0
Oceania	22.370		22.370	0
Total	2.737.894	15.137.531	17.875.425	85

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

Composició del trànsit de Barcelona i Madrid



Comparació de trànsit internacional entre Barcelona i Madrid



En les taules següents es detalla el pes del trànsit amb els diferents continents dels aeroports de Madrid i Barcelona:

F.1. Amb l'Amèrica del Nord

Passatgers entre Madrid i Barcelona, i la resta del món, per continents i països

Aeroport Madrid Barajas-Països de l'Amèrica del Nord (trànsit de passatgers en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Països de l'Amèrica del Nord (trànsit de passatgers en dues direccions)					
Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total	Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total	
Estats Units	549.472	301.630	851.102	72	Estats Units	410.157	43.074	453.231	76	
Mèxic	123.207	138.385	261.592	22	Mèxic	77.590	11.028	88.617	15	
Canadà	53.673	23.074	76.747	6	Canadà	53.194		53.194	9	
Total	726.352	463.089	1.189.441	100	Total	540.940	54.102	595.042	100	
Aeroport Madrid Barajas-Top 10 destinacions de l'Amèrica del Nord (trànsit de passatgers en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Top 10 destinacions de l'Amèrica del Nord (trànsit de passatgers en dues direccions)					
Nova York (John F.Kennedy)	65.877	39.864	105.741	18	1	Mèxic	53.173	135.248	188.420	16
Mèxic	57.558		57.558	10	2	Nova York (John F.Kennedy)	36.936	102.011	138.947	12
Los Angeles	39.830		39.830	7	3	Miami	26.181	68.981	95.162	8
Miami	38.113		38.113	6	4	Nova York (Newark)	18.865	46.624	65.488	6
San Francisco	29.725		29.725	5	5	Los Angeles	56.850		56.850	5
Chicago	27.660		27.660	5	6	Chicago	22.274	27.946	50.220	4
Boston	23.280		23.280	4	7	San Francisco	41.964		41.964	4
Nova York (Newark)	22.323		22.323	4	8	Boston	33.987		33.987	3
Toronto	20.633		20.633	3	9	Toronto	9.310	23.074	32.384	3
Montreal	17.421		17.421	3	10	San Juan	7.267	23.683	30.950	3

F.2. Amb l'Amèrica del Sud

Passatgers entre Madrid i Barcelona, i la resta del món, per continents i països

Aeroport Madrid Barajas-Països de l'Amèrica del Sud (trànsit de passatgers en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Països de l'Amèrica del Sud (trànsit de passatgers en dues direccions)				
Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total	Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total
Equador	207.209	42.803	250.012	23	Argentina	110.138		110.138	26
Argentina	52.782	170.821	223.603	20	Equador	79.603		79.603	18
Brasil	98.098	74.792	172.890	16	Brasil	74.266		74.266	17
Veneçuela	17.906	92.498	110.404	10	Perú	33.654		33.654	8
Colòmbia	63.388	43.857	107.245	10	Colòmbia	32.653		32.653	8
Perú	43.292	45.336	88.628	8	Xile	30.314		30.314	7
Xile	30.826	43.348	74.174	7	Veneçuela	28.106		28.106	7
Bolívia	35.256		35.256	3	Uruguai	20.307		20.307	5
Uruguai	16.997	9.756	26.753	13	Bolívia	19.845		19.845	20
Paraguai	6.641		6.641	1	Paraguai	2.149		2.149	0
Guaiana Francesa	68		68	0	Surinam	87		87	0
Surinam	57		57	0	Guaiana Francesa	86		86	0
Guaiana	39		39	0	Guaiana	24		24	0
Total	572.559	523.212	1.095.771	100	Total	431.233		431.233	100

Aeroport Madrid Barajas-Top 10 destinacions de l'Amèrica del Sud (trànsit de passatgers en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Top 10 destinacions de l'Amèrica del Sud (trànsit de passatgers en dues direccions)					
Buenos Aires	28.326	170.821	199.147	18	1	Buenos Aires	98.874	NO	98.874	23
Quito	120.505	41.535	162.040	15	2	Guayaquil	53.615	NO	53.615	12
Caracas	13.080	92.498	105.578	10	3	São Paulo	39.094	NO	39.094	9
Lima	42.901	45.336	88.237	8	4	Lima	33.501	NO	33.501	8
Guayaquil	86.705	1.268	87.973	8	5	Santiago	29.587	NO	29.587	7
São Paulo	28.873	51.847	80.721	7	6	Caracas	26.968	NO	26.968	6
Santiago	28.065	43.348	71.413	7	7	Quito	25.989	NO	25.989	6
Bogotà	18.853	43.857	62.710	6	8	Montevideo	20.297	NO	20.297	5
Rio de Janeiro	18.728	14.118	32.846	3	9	Bogotà	20.082	NO	20.082	5
Montreal	16.964	9.756	26.721	2	10	Rio de Janeiro	13.631	NO	13.631	3

F.3. Amb l'Amèrica Central

Aeroport Madrid Barajas-Països de l'Amèrica Central (trànsit en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Països d'Amèrica Central (trànsit en dues direccions)				
Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total	Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total
Costa Rica	26.545		26.545	37%	Costa Rica	15.631		15.631	46%
Guatemala	16.572		16.572	23%	Guatemala	6.925		6.925	20%
Panamà	9.820		9.820	14%	Hondures	3.415		3.415	10%
El Salvador	7.360		7.360	10%	El Salvador	2.811		2.811	8%
Hondures	6.373		6.373	9%	Panamà	2.759		2.759	8%
Nicaragua	5.820		5.820	8%	Nicaragua	2.398		2.398	7%
Belize	132		132	0%	Belize	75		75	0%
Total	72.621		72.621	100%	Total	34.013		34.013	100%

Aeroport Madrid Barajas-Top 10 destinacions de l'Amèrica Central (trànsit en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Top 10 destinacions de l'Amèrica Central (trànsit en dues direccions)					
San José-Juan Santamaría Airport	26.545		26.545	37	1	San José-Juan Santamaría Airport	15.631		15.631	46
Guayaquil-Simón Bolívar Airport	16.565		16.565	23	2	Guayaquil-Simón Bolívar Airport	6.925		6.925	20
Panamà-Tocumen Airport	9.820		9.820	14	3	Hondures-San Pedro Sula	2.836		2.836	8
El Salvador-Int. Airport	7.360		7.360	10	4	El Salvador-Int. Airport	2.811		2.811	8
Managua-Augusto César Sandino Air	5.820		5.820	8	5	Panamà-Tocumen Airport	2.759		2.759	8
Hondures-San Pedro Sula	5.380		5.380	7	6	Managua-Augusto César Sandino Air	2.398		2.398	7
Tegucigalpa-Toncontin Airport	987		987	1	7	Tegucigalpa-Toncontin Airport	556		556	2
Belize-Phillip SW Goldson Airport	132		132	0	8	Belize-Phillip SW Goldson Airport	75		75	0
Hondures-Roatan	7		7	0	9	Hondures-Roatan	19		19	0
Hondures-La Ceiba Airport	6		6	0	10	Hondures-La Ceiba Airport	4		4	0

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

F.4. Amb el Carib**Passatgers entre Madrid i Barcelona, i la resta del món, per continents i països**

Aeroport Madrid Barajas-Països del Carib (trànsit en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Països del Carib (trànsit en dues direccions)				
Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total	Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total
Cuba	1.362	131.234	132.596	50	Cuba	36.735		36.735	50
República Dominicana	2.656	120.770	123.426	47	República Dominicana	31.870		31.870	44
Jamaica	1.300		1.300	0	Jamaica	760		760	1
Antilles Holandeses	1.083		1.083	0	Antilles Holandeses	645		645	1
Bahames	881		881	0	La Martinica	385		385	1
Illes Verges nord-americanes	694		694	0	Bermudes	366		366	1
Barbados	537		537	0	Aruba	302		302	0
Trinitat i Tobago	529		529	0	Guadalupe	299		299	0
Aruba	397		397	0	Trinitat i Tobago	297		297	0
Bermudes	371		371	0	Barbados	278		278	0
La Martinica	340		340	0	Bahames	226		226	0
Guadalupe	314		314	0	Illes Caiman	166		166	0
Illes Verges britàniques	217		217	0	Illes Verges nord-americanes	131		131	0
Illes Caiman	195		195	0	Antigua i Barbuda	116		116	0
Haití	186		186	0	Saint Lucia	107		107	0
Antigua i Barbuda	166		166	0	Saint Vincent i les Grenadines	63		63	0
Saint Lucia	78		78	0	Haití	59		59	0
Grenada	61		61	0	Grenada	31		31	0
Saint Christopher i Nevis	27		27	0	Illes Verges britàniques	28		28	0
Saint Vincent i les Grenadines	14		14	0	Saint Christopher i Nevis	5		5	0
Altres	13	-	13	0	Altres	3	-	3	0
Total	11.421	252.004	263.425	100	Total	72.872		72.872	100
Aeroport Madrid Barajas-Top 10 destinacions del Carib (trànsit en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Top 10 destinacions del Carib (trànsit en dues direccions)				
L'Havana-José Martí Airport	36.162		36.162	50	1	L'Havana-José Martí Airport	36.162	36.162	50
Santo Domingo- Las Américas Airport	30.862		30.862	42	2	Santo Domingo- Las Américas Airport	30.862	30.862	42
Punta Cana Rep. Dominicana	505		505	1	3	Punta Cana. Rep. Dominicana	505	505	1
Montego Bay Airport, Jamaica	414		414	1	4	Montego Bay Airport, Jamaica	414	414	1
La Martinica-Lamentin Airport	385		385	1	5	La Martinica-Lamentin Airport	385	385	1
Puerto Plata Airport	370		370	1	6	Puerto Plata Airport	370	370	1
Bermuda International Airport	366		366	1	7	Bermuda International Airport	366	366	1
Santiago de Cuba-Antonio Maceo	357		357	0	8	Santiago de Cuba-Antonio Maceo	357	357	0
Kingston Airport, Jamaica	345		345	0	9	Kingston Airport, Jamaica	345	345	0
Aruba-Queen Beatrix Airport	302		302	0	10	Aruba-Queen Beatrix Airport	302	302	0

F.5. Amb l'Àsia

Passatgers entre Madrid i Barcelona, i la resta del món, per continents i països

Aeroport Madrid Barajas-Països de l'Àsia (trànsit en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Països de l'Àsia (trànsit en dues direccions)					
Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total	Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total	
Japó	85.896		85.896	32	Japó	83.146		83.146	36	
Xina	45.789		45.789	17	Índia	30.985		30.985	14	
Índia	28.967		28.967	11	Xina	26.169		26.169	11	
Tailàndia	24.725		24.725	9	Hong Kong	15.471		15.471	7	
Corea del Sud	19.012		19.012	7	Tailàndia	15.322		15.322	7	
Filipines	14.418		14.418	5	Corea del Sud	13.556		13.556	6	
Hong Kong	13.449		13.449	5	Pakistan	9.393		9.393	4	
Singapur	5.020	5.456	10.476	4	Filipines	8.558		8.558	4	
Taiwan	5.880		5.880	2	Singapur	6.113		6.113	3	
Malàisia	4.401		4.401	2	Taiwan	4.915		4.915	2	
Vietnam	3.909		3.909	1	Malàisia	2.778		2.778	1	
Pakistan	2.305		2.305	1	Vietnam	2.360		2.360	1	
Bangla Desh	1.964		1.964	1	Bangla Desh	1.985		1.985	1	
Sri Lanka	1.495		1.495	1	Kazakhstan	1.636		1.636	1	
Maldives	1.301		1.301	0	Nepal	1.291		1.291	1	
Myanmar	1.280		1.280	0	Maldives	1.133		1.133	0	
Kazakhstan	1.167		1.167	0	Sri Lanka	968		968	0	
Nepal	841		841	0	Myanmar	614		614	0	
Cambodja	680		680	0	Reunió	456		456	0	
Reunió	503		503	0	Cambodja	319		319	0	
Altres	958		958	0	Altres	752		752	0	
Total	263.960	5.456	269.417	100	Total	227.918		227.918	100	
Aeroport Madrid Barajas-Top 10 destinacions de l'Àsia (trànsit en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Top 10 destinacions de l'Àsia (trànsit en dues direccions)					
Tòquio (Narita)	57.063		57.063	21	1	Tòquio (Narita)	54.044		54.044	24
Xangai (Pudong)	26.950		26.950	10	2	Osaka (Kansai)	21.273		21.273	9
Bangkok	21.722		21.722	8	3	Nova Delhi	19.928		19.928	9
Osaka (Kansai)	21.172		21.172	8	4	Xangai (Pudong)	16.168		16.168	7
Seül Inçhön International	18.902		18.902	7	5	Hong Kong	15.471		15.471	7
Nova Delhi	18.006		18.006	7	6	Bangkok	14.020		14.020	6
Manila	13.873		13.873	5	7	Seül Inçhön International	13.528		13.528	6
Hong Kong	13.449		13.449	5	8	Pequín	8.568		8.568	4
Pequín	12.964		12.964	5	9	Manila	8.395		8.395	4
Singapur	5.020	5.456	10.476	4	10	Bombai	6.944		6.944	3

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

F.6. Amb l'Orient Mitjà**Passatgers entre Madrid i Barcelona, i la resta del món, per continents i països**

Aeroport Madrid Barajas-Països de l'Orient Mitjà (trànsit en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Països de l'Orient Mitjà (trànsit en dues direccions)				
Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total	Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total
Turquia	32.708	16.471	49.179	32	Israel	9.192	45.165	54.356	40
Israel	7.763	38.415	46.177	30	Turquia	17.891	32.353	50.244	37
Jordània	2.685	14.369	17.054	11	Emirats Àrabs Units	7.186		7.186	5
Síria	8.190	495	8.685	6	Líban	5.196		5.196	4
Emirats Àrabs Units	7.885		7.885	5	Aràbia Saudita	4.225		4.225	3
Líban	6.941	22	6.962	5	Xipre	3.868		3.868	3
Xipre	4.485		4.485	3	Jordània	3.126		3.126	2
Aràbia Saudita	4.032		4.032	3	Síria	2.503		2.503	2
Iran	2.002		2.002	1	Iran	1.711		1.711	1
Kuwait	1.999		1.999	1	Kuwait	1.353		1.353	1
Bahrain	960		960	1	Bahrain	1.143		1.143	1
Qatar	913		913	1	Qatar	887		887	1
Oman	569		569	0	Azerbaidjan	360		360	0
Azerbaidjan	433		433	0	Oman	358		358	0
Iemen	211		211	0	Iemen	76		76	0
Egipte	11		11	0	Egipte	11		11	0
Mayotte	10		10	0	Mayotte	3		3	0
Afganistan	1		1	0	Afganistan	1		1	0
Total	81.797	69.771	151.568	100	Total	59.091	77.518	136.609	100

Aeroport Madrid Barajas-Top 10 destinacions de l'Orient Mitjà (trànsit en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Top 10 destinacions de l'Orient Mitjà (trànsit en dues direccions)					
Tel Aviv- Ben Gurion Airport	7.747	38.415	46.161	30	1	Tel Aviv- Ben Gurion Airport	9.177	45.165	54.342	40
Istanbul-Atatürk Airport	25.743	16471	42.214	28	2	Istanbul-Atatürk Airport	12.176	32.353	44.530	33
Ammān-Queen Alia Airport	2.650	14369	17.019	11	3	Dubayy International Airport	6.348		6.348	5
Aeroport de Damasc	7.803		7.803	5	4	Beirut International Airport	5.196		5.196	4
Beirut International Airport	6.941	22	6.962	5	5	Xipre-Larnaca Airport	3.752		3.752	3
Dubayy International Airport	6.920		6.920	5	6	Ammān-Queen Alia Airport	3.117		3.117	2
Xipre-Larnaca Airport	4.413		4.413	3	7	Aeroport de Damasc	2.348		2.348	2
Ankara-Esenboga Airport	3.818		3.818	3	8	Ankara-Esenboga Airport	2.231		2.231	2
Aràbia Saudita - Riyadh Airport	2.245		2.245	1	9	Aràbia Saudita - Riyadh Airport	2.085		2.085	2
Kuwait International Airport	1.999		1.999	1	10	Turquia-Izmir	2.070		2.070	2

F.7. Amb l'Àfrica**Passatgers entre Madrid i Barcelona, i la resta del món, per continents i països**

Aeroport Madrid Barajas-Països de l'Àfrica (trànsit en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Països de l'Àfrica (trànsit en dues direccions)					
Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total	Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total	
Marroc	20.420	46.504	66.924	22	Algèria	1.415	39.416	40.831	19	
Egipte	14.812	46.371	61.182	20	Egipte	5.524	31.898	37.422	17	
Tunísia	4.080	38.510	42.590	14	Tunísia	4.727	31.459	36.186	17	
Sud-àfrica	10.845	14.206	25.052	8	Marroc	18.362	17.503	35.864	17	
Guinea Equatorial	183	21.859	22.043	7	Sud-àfrica	14.844		14.844	7	
Senegal	6.583	8.720	15.303	5	Senegal	11.789		11.789	5	
Algèria	2.942	10.183	13.125	4	Gàmbia	6.032		6.032	3	
Kenya	9.780		9.780	3	Kenya	5.585		5.585	3	
Cap Verd	4.342	4.652	8.995	3	Maurici	4.235		4.235	2	
Nigèria	7.288		7.288	2	Tanzània	2.909		2.909	1	
Maurici	5.486		5.486	2	Nigèria	2.423		2.423	1	
Tanzània	3.772		3.772	1	Ghana	1.860		1.860	1	
Camerun	3.188		3.188	1	Camerun	1.581		1.581	1	
Angola	2.684		2.684	1	Cap Verd	1.558		1.558	1	
Ghana	2.452		2.452	1	Guinea Equatorial	1.428		1.428	1	
Moçambic	1.891		1.891	1	Mali	1.112		1.112	1	
Mali	1.626		1.626	1	Guinea	1.067		1.067	0	
Costa d'Ivori	1.593		1.593		Etiòpia	944		944	0	
Seychelles	1.524		1.524	0	Seychelles	929		929	0	
Líbia	1.418		1.418	0	Costa d'Ivori	710		710	0	
Altres	13.105	-	13.105	4	Altres	6.410	-	6.410	3	
Total	120.015	191.006	311.021	100	Total	95.445	120.276	215.720	100	
Aeroport Madrid Barajas-Top 10 destinacions de l'Àfrica (trànsit en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Top 10 destinacions de l'Àfrica (trànsit en dues direccions)					
Aeroport Intern. del Caire	11.901	37.147	49.048	16	1	Algèria-Algiers Airport	566	39.416	39.982	19
Tunis-Carthage Inter. Airport	2.647	38.510	41.158	13	2	Tunis-Carthage Intern. Airp.	3.869	31.459	35.328	16
Casablanca-Mohammed V Airp.	336	36.642	36.978	12	3	Aeroport Intern. del Caire	4.297	25.776	30.074	14
Guinea E.-Malabo Airport	183	21.859	22.043	7	4	Casablanca-Mohammed V. Airport	3.893	17.503	21.395	10
Johannesburg Intern. Airport	5.749	14.206	19.955	6	5	Dakar-Yoff-Leopol S. S. Airp.	11.786		11.786	5
Dakar-Yoff-Leopol S. S. Airport	6.576	8.720	15.296	5	6	Johannesburg Intern. Airport	9.833		9.833	5
Marràqueix-Menara Airport	15.083		15.083	5	7	Marràqueix-Menara Airport	6.888		6.888	3
Algèria-Algiers Airport	1.586	10.183	11.768	4	8	Aeroport de Luxor	439	6.121	6.560	3
Tànger-Ibn Batouta Airport	627	9.862	10.488	3	9	Gàmbia-Aeroport Int. Banjul	6.032		6.032	3
Aeroport de Luxor	784	9.223	10.007	3	10	Kenya-Nairobi, Jomo Kenyatta	5.526		5.526	3

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

F.8. Amb Oceania**Passatgers entre Madrid i Barcelona, i la resta del món, per continents i països**

Aeroport Madrid Barajas-Països d'Oceania (trànsit en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Països d'Oceania (trànsit en dues direccions)				
Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total	Destinació	Indirecte	Directe	Total	% total
Austràlia	18.517		18.517	53	Austràlia	12.260		12.260	55
Indonèsia	11.891		11.891	34	Indonèsia	5.769		5.769	26
Nova Zelanda	3.152		3.152	9	Nova Zelanda	2.595		2.595	12
Polinèsia Francesa	1.271		1.271	4	Polinèsia Francesa	1.328		1.328	6
Fiji	146		146	0	Fiji	165		165	1
Illes Turcs i Caicos	72		72	0	Illes Cook i dependències	94		94	0
Illes Cook i dependències	63		63	0	Nova Caledònia	67		67	0
Nova Caledònia	33		33	0	Illes Turcs i Caicos	35		35	0
Timor Oriental	22		22	0	Tonga	20		20	0
Guam	20		20	0	Papua Nova Guinea	13		13	0
Tonga	16		16	0	Samoa	5		5	0
Papua Nova Guinea	15		15	0	Guam	4		4	0
Samoa	11		11	0	Timor Oriental	4		4	0
Micronèsia	3		3	0	Vanuatu	3		3	0
Saint-Pierre-et-Miquelon	3		3	0	Tuvalu	2		2	0
Vanuatu	2		2	0	Micronèsia	2		2	0
Illes Salomó	1		1	0	Illes Marshall	2		2	0
Total	35.240		35.240	100	Total	22.370		22.370	100

Aeroport Madrid Barajas-Top 10 destinacions d'Oceania (trànsit en dues direccions)					Aeroport Barcelona-Top 10 destinacions d'Oceania (trànsit en dues direccions)				
Sydney	8.346		5.560	25	1	Sydney	5.560	5.560	25
Bali-Denpasar-Ngurah Rai	7.840		3.052	14	2	Melbourne-Tullamarine	3.052	3.052	14
Melbourne-Tullamarine	4.592		2.710	12	3	Jakarta-Soekarno Hatta	2.710	2.710	12
Jakarta-Soekarno Hatta	3.574		2.634	12	4	Bali-Denpasar-Ngurah Rai	2.634	2.634	12
Auckland International	2.179		1.849	8	5	Auckland International	1.849	1.849	8
Brisbane International	2.030		1.359	6	6	Brisbane International	1.359	1.359	6
Austràlia-Perth	1.810		1.253	6	7	Polinèsia Francesa-Tahití	1.253	1.253	6
Polinèsia Francesa-Tahití	1.089		946	4	8	Austràlia-Perth	946	946	4
Adelaide	620		576	3	9	Adelaide	576	576	3
Nova Zelanda-Christchurch	588		469	2	10	Nova Zelanda-Christchurch	469	469	2

Resum de l'anàlisi del trànsit de Barcelona i Madrid segons les dades MIDT. (Hivern/estiu 2003)**Característiques generals****Aeroport de Barcelona**

- Segons dades d'AENA, l'aeroport de Barcelona va registrar 225 milions de passatgers durant el 2003.
- Els serveis de baix cost van representar un 14% de tot el trànsit regular.
- Iberia / Air Nostrum són les companyies aèries amb més trànsit a Barcelona, amb 9 milions de passatgers (43% del total). A continuació les segueixen Spanair i Air Europa, amb un 11% i un 7% de mercat respectivament.
- easyJet (U2) és la quarta línia aèria, amb un 6,5% del total de trànsit regular.
- El 23% dels passatgers d'Iberia, el 22% dels passatgers de Spanair i el 11% dels passatgers d'Air Europa van escollir viatjar en classe preferent o en classe turista (tarifa plena).
- En les rutes domèstiques, la *tarifa mitjana* és més elevada que en les rutes internacionals, a causa, en part, al fet que la concentració del trànsit de negocis en el servei de pont aeri Barcelona-Madrid accepta abonar tarifes més altes.
- En referència al volum de freqüències setmanals, aquesta ruta se situa en primera posició mundial, per davant d'altres com São Paulo-Rio de Janeiro o Melbourne-Sydney.

Barcelona com a aeroport de connexió

- L'aeroport de Barcelona va ser utilitzat per 2,9 milions de passatgers com a punt de connexió amb altres vols (13% total).
- D'aquests passatgers, un 81% va viatjar amb Iberia.
- El 54% (1,6 milions de passatgers) d'aquest trànsit de connexió és entre dos punts de l'Estat espanyol.
- El 46% (1,2 milions de passatgers) d'aquest trànsit de connexió és entre dos punts d'Europa.
- Només el 4% (100.000 passatgers) d'aquest trànsit de connexió és amb altres destinacions dins d'Amèrica.

- Els aeroports domèstics més importants per a Barcelona, en nombre de passatgers en trànsit i en percentatge del total, són:

Palma (PMI)	217.088	14%
Màlaga (AGP)	175.392	11%
Alacant (ALC)	159.575	10%
Eivissa (IBZ)	157.822	10%
Sevilla (SVQ)	156.407	10%

- Les destinacions europees més importants per a Barcelona, en nombre de passatgers en trànsit i en percentatge del total, són:

Itàlia	303.092	11%
França	209.116	7%
Alemanya	187.422	7%
Suïssa	94.856	3%
Bèlgica	89.929	3%

- Per manca de vols internacionals, els volum de trànsit per països a Barcelona és poc rellevant.

Aeroport de Madrid-Barajas

- Segons dades d'AENA, Madrid-Barajas va registrar 32,8 milions de passatgers durant el 2003.
- Els serveis de baix cost només van representar un 3% de tot el trànsit regular.
- Iberia/Air Nostrum són les línies aèries més importants a Madrid, amb 17,7 milions de passatgers (54% total). Les segueixen Spanair i Air Europa, amb un 12% i un 10% de mercat respectivament.
- El pes de les companyies de baix cost a Madrid és poc rellevant.
- El 25% dels passatgers d'Iberia, el 24% dels passatgers de Spanair i el 7% dels passatgers d'Air Europa, van escollir viatjar en classe preferent o en classe turista (tarifa plena).
- En les rutes domèstiques, la *tarifa mitjana* és més elevada que en les rutes internacionals, a causa, en part, de la concentració del trànsit de negocis en el servei de pont aeri Barcelona-Madrid, que accepta abonar tarifes més altes.
- En referència al volum de freqüències setmanals, aquesta ruta se situa en la primera posició mundial, per davant d'altres com São Paulo - Rio de Janeiro o Melbourne-Sydney.

Madrid com a aeroport de connexió

- L'Aeroport de Madrid-Barajas va ser utilitzat per 11,9 milions de passatgers com a punt de connexió amb altres vols (36 % total).
- D'aquests passatgers, un 72% va viatjar amb Iberia.
- El 48% (5,7 milions de passatgers) d'aquest trànsit de connexió és entre dos punts de l'Estat espanyol.

- El 28% (3,4 milions de passatgers) d'aquest trànsit de connexió és entre dos punts d'Europa.

- Fins a un 20% (2,5 milions de passatgers) d'aquest trànsit de connexió és amb altres destinacions dins d'Amèrica.

- Els aeroports domèstics més importants per a Madrid-Barajas, en nombre de passatgers en trànsit i en percentatge del total, són:

Palma (PMI)	568.480	10%
Màlaga (AGP)	468.662	8%
Alacant (ALC)	428.291	7%
Eivissa (IBZ)	402.403	7%
Sevilla (SVQ)	356.226	6%

- Les destinacions europees més importants per a Madrid-Barajas, en nombre de passatgers en trànsit i en percentatge del total, són:

Itàlia	697.911	6%
França	644.306	5%
Alemanya	408.232	3%
Portugal	346.635	3%
Regne Unit	304.455	3%

- Els mercats no europeus més importants són:

Estats Units	370.000 passatgers
Argentina	300.000 passatgers

Resum de l'anàlisi del trànsit de Barcelona i Madrid segons les dades MIDT. (Hivern/estiu 2003). (Continuació)

Aeroport de Barcelona	Aeroport de Madrid-Barajas																								
<p>Característiques dels mercats d'origen i destinació (O-D) a Barcelona</p> <ul style="list-style-type: none"> El volum de trànsit de passatgers en O-D Barcelona durant el 2003 va ser de 17,9 milions de passatgers. El 15% del total (2,7 milions de passatgers) va viatjar via un altre aeroport per arribar a les destinacions finals. Els mercats d'O i D més importants des de Barcelona són els següents: <table border="0"> <tr><td>1. Nacional</td><td>8,9 milions de passatgers (47%)</td></tr> <tr><td>2. Europa</td><td>7,7 milions de passatgers (43%)</td></tr> <tr><td>3. A. del Nord</td><td>600.000 passatgers (3%)</td></tr> <tr><td>4. A. del Sud</td><td>430.000 passatgers (2%)</td></tr> <tr><td>5. Àsia</td><td>230.000 passatgers (1%)</td></tr> <tr><td>6. Àfrica</td><td>215.000 passatgers (1%)</td></tr> </table> 	1. Nacional	8,9 milions de passatgers (47%)	2. Europa	7,7 milions de passatgers (43%)	3. A. del Nord	600.000 passatgers (3%)	4. A. del Sud	430.000 passatgers (2%)	5. Àsia	230.000 passatgers (1%)	6. Àfrica	215.000 passatgers (1%)	<p>Característiques dels mercats d'origen i destinació (O&D) a Madrid.</p> <ul style="list-style-type: none"> El volum de trànsit de passatgers en O-D Barcelona durant el 2003 va ser de 20,9 milions de passatgers. El 14% del total (2,9 milions de passatgers) va viatjar via un altre aeroport per arribar a les destinacions finals. Els mercats O-D més importants des de Madrid són els següents: <table border="0"> <tr><td>1. Nacional</td><td>10,7 milions de passatgers (51%)</td></tr> <tr><td>2. Europa</td><td>6,8 milions de passatgers (32%)</td></tr> <tr><td>3. A. del Nord</td><td>1,2 milions de passatgers (6%)</td></tr> <tr><td>4. A. del Sud</td><td>1,1 milions de passatgers (5%)</td></tr> <tr><td>5. Àsia</td><td>270.000 passatgers (1%)</td></tr> <tr><td>6. Àfrica</td><td>311.000 passatgers (1%)</td></tr> </table> 	1. Nacional	10,7 milions de passatgers (51%)	2. Europa	6,8 milions de passatgers (32%)	3. A. del Nord	1,2 milions de passatgers (6%)	4. A. del Sud	1,1 milions de passatgers (5%)	5. Àsia	270.000 passatgers (1%)	6. Àfrica	311.000 passatgers (1%)
1. Nacional	8,9 milions de passatgers (47%)																								
2. Europa	7,7 milions de passatgers (43%)																								
3. A. del Nord	600.000 passatgers (3%)																								
4. A. del Sud	430.000 passatgers (2%)																								
5. Àsia	230.000 passatgers (1%)																								
6. Àfrica	215.000 passatgers (1%)																								
1. Nacional	10,7 milions de passatgers (51%)																								
2. Europa	6,8 milions de passatgers (32%)																								
3. A. del Nord	1,2 milions de passatgers (6%)																								
4. A. del Sud	1,1 milions de passatgers (5%)																								
5. Àsia	270.000 passatgers (1%)																								
6. Àfrica	311.000 passatgers (1%)																								
<p>Nacionals</p> <ul style="list-style-type: none"> Els mercats nacionals més importants són Madrid (3,5 milions de passatgers) i Palma de Mallorca (1,2 milions de passatgers). Es detecten dues ciutats no cobertes amb vols directes des de Barcelona, que tenen un volum de trànsit considerable: Melilla (MLN) i Santa Cruz de la Palma (SPC), amb 10.000 i 8.000 passatgers respectivament. 	<p>Nacionals</p> <ul style="list-style-type: none"> Els mercats nacionals més importants són Barcelona (3,5 milions de passatgers) i Palma de Mallorca (1,1 milions de passatgers). No es detecten trànsits importants que actualment no estiguin coberts amb vols directes. 																								
<p>Europa</p> <ul style="list-style-type: none"> El Regne Unit és, amb diferència, el principal mercat europeu per a Barcelona, amb 2,16 milions de passatgers (28% total del trànsit O-D). A continuació, el segueixen Alemanya i Itàlia, amb un 12% de trànsit total. Londres és la destinació principal, amb 1,39 milions de passatgers (18% total). París i Amsterdam són la segona i tercera, amb un 10% i un 8% de trànsit respectivament. Els mercats europeus més rellevants que encara no estan coberts amb vols directes des de Barcelona són: <table border="0"> <tr><td>Edimburg/Glasgow:</td><td>50.000 passatgers</td></tr> <tr><td>Göteborg :</td><td>32.000 passatgers</td></tr> <tr><td>Budapest:</td><td>30.000 passatgers</td></tr> <tr><td>Bucarest:</td><td>28000 passatgers</td></tr> <tr><td>Catània (Sicília):</td><td>18.000 passatgers</td></tr> </table> 	Edimburg/Glasgow:	50.000 passatgers	Göteborg :	32.000 passatgers	Budapest:	30.000 passatgers	Bucarest:	28000 passatgers	Catània (Sicília):	18.000 passatgers	<p>Europa</p> <ul style="list-style-type: none"> El Regne Unit és el principal mercat europeu per a Madrid, amb 1,43 milions de passatgers (21% del total del trànsit O-D). França i Itàlia són els altres mercats més importants, amb un 16% i un 15% total del trànsit respectivament. Londres és la destinació principal, amb 1,15 milions de passatgers (17% total). La segueixen París i Brussel·les, amb un 13% i un 6% respectivament del total del trànsit O-D. Els mercats europeus més rellevants que encara no estan coberts amb vols directes des de Madrid-Barajas són: <table border="0"> <tr><td>Edimburg/Glasgow:</td><td>58.000 passatgers</td></tr> <tr><td>Hèlsinki:</td><td>33.000 passatgers</td></tr> <tr><td>Nàpols:</td><td>25.000 passatgers</td></tr> </table> 	Edimburg/Glasgow:	58.000 passatgers	Hèlsinki:	33.000 passatgers	Nàpols:	25.000 passatgers								
Edimburg/Glasgow:	50.000 passatgers																								
Göteborg :	32.000 passatgers																								
Budapest:	30.000 passatgers																								
Bucarest:	28000 passatgers																								
Catània (Sicília):	18.000 passatgers																								
Edimburg/Glasgow:	58.000 passatgers																								
Hèlsinki:	33.000 passatgers																								
Nàpols:	25.000 passatgers																								
<p>Amèrica del Nord</p> <ul style="list-style-type: none"> Els Estats Units són el principal mercat de l'Amèrica del Nord, amb 450.000 passatgers (76% total), seguit de Mèxic, amb 88.000 passatgers (15% total) i el Canadà, amb 53.000 passatgers (9% total). Nova York (JFK i EWR) és la destinació principal, amb 128.000 passatgers, el 22% total del trànsit cap a l'Amèrica del Nord. No obstant això, tot i que hi ha un servei directe des de Barcelona, les dues terceres parts dels passatgers encara viatgen de forma indirecta via un altre aeroport. Per destinacions, la segueixen Mèxic DF, Los Angeles i Miami, amb un 10%, un 7% i un 6% respectivament. 	<p>Amèrica del Nord</p> <ul style="list-style-type: none"> Els Estats Units són el principal mercat de l'Amèrica del Nord, amb 850.000 passatgers (72% total), seguit de Mèxic, amb 261.000 passatgers (22% total) i el Canadà, amb 76.000 passatgers (6% total). Nova York (JFK i EWR) és la destinació principal, amb 204.000 passatgers, el 18% total del trànsit cap a l'Amèrica del Nord. Per destinacions, la segueixen Mèxic DF, Miami i Los Angeles, amb un 16%, un 8% i un 5% respectivament. 																								

Resum de l'anàlisi del trànsit de Barcelona i Madrid segons les dades MIDT. (Hivern/estiu 2003). (Continuació)

Aeroport de Barcelona	Aeroport de Madrid-Barajas
Amèrica del Sud	Amèrica del Sud
<ul style="list-style-type: none"> ■ L'Argentina, l'Equador i el Brasil són els mercats principals de l'Amèrica del Sud, amb un 26%, un 18% i un 17% respectivament d'un total de 430.000 passatgers. ■ La destinació principal no coberta a l'Amèrica del Sud és Buenos Aires, amb 99.000 passatgers, seguida de Guayaquil i São Paulo, amb 50.000 i 40.000 passatgers respectivament. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ L'Equador, l'Argentina i el Brasil són els mercats principals de l'Amèrica del Sud, amb un 23%, un 20% i un 16% respectivament d'un total d'1,1 milions de passatgers. ■ Buenos Aires és la destinació principal, amb 199.000 passatgers, seguida de Quito (UIO), amb 162.000.
Àsia	Àsia
<ul style="list-style-type: none"> ■ El volum total de trànsit O-D entre l'Àsia i Barcelona va ser de 230.000 passatgers. ■ El Japó és el mercat més important, amb 83.000 passatgers, dels quals Tòquio (NRT) en registra 54.000 del total ■ El segon mercat més important és l'Índia, amb 31.000 passatgers, seguit de la Xina, amb 26.000. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ El total del trànsit O-D entre l'Àsia i Madrid va ser de 270.000 passatgers. ■ El Japó és el mercat més important, amb 86.000 passatgers, dels quals Tòquio (NRT) en registra 57.000 del total. ■ La Xina és el següent mercat més important, amb 46.000 passatgers, seguit de l'Índia, amb 30.000.
Àfrica	Àfrica
<ul style="list-style-type: none"> ■ El volum total del trànsit O-D entre l'Àfrica i Barcelona va ser de 215.000 passatgers. ■ El principal mercat de l'Àfrica es Algèria, amb 40.000 passatgers, seguit d'Egipte i Tunísia, amb 37.000 i 36.000 passatgers respectivament. ■ El 70 % total del trànsit amb aquest àrea es cap al Nord de l'Àfrica, i són destinacions cobertes amb vols directes des de Barcelona. ■ Els principals mercats de l'Àfrica no coberts des de Barcelona són Sud-àfrica, amb 14.000 passatgers i Senegal, amb 12.000 passatgers. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ El total del trànsit O-D entre Madrid i l'Àfrica va ser de 311.000 passatgers. ■ El principal mercat de l'Àfrica és el Marroc, amb 66.000 passatgers, seguit d'Egipte i Tunísia, amb 61.000 i 42.000 passatgers respectivament ■ Els principals mercats no coberts són Kenya (10.000 passatgers) i Nigèria (7.000 passatgers). ■ Cal tenir en compte que Madrid, amb un trànsit O-D amb Sud-àfrica de proporcions iguals que Barcelona, manté la ruta d'Iberia Madrid-Johannesburg, en part, gràcies a la captació de trànsit de connexió d'origen europeu.
Orient Mitjà	Orient Mitjà
<ul style="list-style-type: none"> ■ El volum total del trànsit O-D entre l'Orient Mitjà i Barcelona va ser de 137.000 passatgers. ■ El trànsit cap a Israel i Turquia representa un 77%, és a dir, 105.000 passatgers. ■ El principal país no cobert és els Emirats Àrabs Units, amb 7.000 passatgers per any. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ El total del trànsit O-D entre Madrid i l'Orient Mitjà va ser de 151.000 passatgers. ■ El trànsit amb Israel, Turquia i Jordània representa un 75%, 113.000 passatgers. ■ El principal país no cobert és els Emirats Àrabs Units, amb 8.000 passatgers per any.
Carib i Amèrica Central	Carib i Amèrica Central
<ul style="list-style-type: none"> ■ Els mercats més importants del Carib són Cuba i la República Dominicana, amb 37.000 i 31.000 passatgers l'any respectivament. ■ Junts representen el 94% del mercat del Carib. ■ Costa Rica i Guatemala són els principals mercats de l'Amèrica Central, amb 16.000 i 7.000 passatgers respectivament. ■ Junts representen el 76% mercat de l'Amèrica Central. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Els mercats més importants al Carib són Cuba i la República Dominicana, amb 132.000 i 123.000 passatgers l'any respectivament. ■ Junts representen el 97% del mercat del Carib. ■ Costa Rica i Guatemala són els principals mercats de l'Amèrica Central, amb 27.000 i 17.000 passatgers respectivament. ■ Junts representen el 60% mercat de l'Amèrica Central.

Resum de l'anàlisi del trànsit de Barcelona i Madrid segons les dades MIDT. (Hivern/estiu 2003). (Continuació)

Aeroport de Barcelona	Aeroport de Madrid-Barajas
<i>Altres aeroports de connexió en competència</i>	<i>Altres aeroports de connexió en competència</i>
<ul style="list-style-type: none"> ■ A l'Aeroport de Barcelona se li escapa un volum de trànsit de 2,7 milions de passatgers l'any que es desplacen per altres aeroports de connexió. ■ El 23% del trànsit de connexió utilitza Madrid-Barajas. ■ Els aeroports de connexió utilitzats més freqüentment pel trànsit amb Barcelona són Amsterdam, Frankfurt, París, Londres i Munic, però varien segons la zona geogràfica de destinació. ■ Entre Barcelona i Europa, Frankfurt i Amsterdam n'aconsegueixen un 12% i un 11% respectivament. ■ En aquest cas, Madrid només registra un 2% de trànsit de connexió. ■ Entre Barcelona i l'Amèrica del Nord, Madrid captura un 23% de trànsit de connexió, però el segueixen de molt a prop Londres i París, cadascun amb una participació en el mercat del 17%. ■ Entre Barcelona i l'Amèrica del Sud, Madrid captura fins al 60% total del trànsit de connexió, seguit d'Amsterdam i París, amb un 12% i un 11% respectivament. ■ No hi ha dubte que això és, en part, conseqüència de les operacions d'Iberia cap a l'Amèrica del Sud, amb origen a Barcelona i que fan escala a Madrid. ■ Entre Barcelona i l'Àsia, Frankfurt, París, Amsterdam, Londres i Zuric concentren el 26%, 19%, 17%, 15% i 11%, respectivament. ■ Entre Barcelona i l'Àsia, Frankfurt, Milà i Amsterdam concentren el 15%, 12% i 11% respectivament. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ A l'aeroport de Madrid-Barajas se li escapa un volum de 2,9 milions de passatgers l'any que es desplacen per altres aeroports de connexió. ■ Només el 2% del trànsit viatja via Barcelona. ■ La força de cada aeroport de connexió varia d'un mercat a un altre. A Europa, Frankfurt obté un 11% total del trànsit de connexió, seguit d'Amsterdam, amb un 9%, i Milà, amb un 8%. ■ Entre Madrid i Europa, Frankfurt captura l'11% total del trànsit de connexió, seguit d'Amsterdam i Milà, amb un 9% i un 8% respectivament. ■ Entre Madrid i l'Amèrica del Nord, Londres i Filadèlfia capturen un 12% de trànsit cadascun, seguit molt de prop per París i Atlanta, amb un 10% i un 9% respectivament. ■ Entre Madrid i l'Amèrica del Sud, Caracas registra un 21% del total de trànsit de connexió, seguit de Bogotà i São Paulo, amb un 12% i un 11% respectivament. ■ Val la pena remarcar que, mentre que Miami (aeroport de connexió d'Iberia) aconsegueix un 29% de trànsit, continua havent un 20% que utilitza París. ■ Entre Madrid i l'Àsia, Frankfurt, París, Amsterdam, Londres i Roma concentren el 20%, 18%, 15%, 11% i 10%, respectivament. ■ Entre Madrid i l'Orient Mitjà, Casablanca, París i Amsterdam concentren el 18%, 14% i 11% respectivament.

Annex G

Taxes aeroportuàries

AENA controla de manera centralitzada l'estructura de les taxes i els càrrecs a tots els aeroports espanyols, i els classifica en tres categories, que guarden relació amb el tipus de taxa: la classe 1 és la més cara i la classe 3 la més econòmica.

L'Aeroport de Barcelona ocupa la categoria 1 i comparteix la mateixa estructura de taxes i càrrecs que Madrid-Barajas i la resta de principals aeroports espanyols.

Tant Reus com Girona són aeroports de categoria 3.

Amb la finalitat d'avaluar la competitivitat del sistema de taxes d'AENA, es va dur a terme una anàlisi per comparar les taxes i els càrrecs de Barcelona amb els d'aeroports de característiques similars, així com per a Reus i Girona, amb aeroports considerats els seus competidors.

Els aeroports seleccionats per comparar amb Barcelona són de característiques similars i europeus, com Copenhaguen, Roma Fiumicino, Lisboa, Manchester, Marsella, Munic i Casablanca.

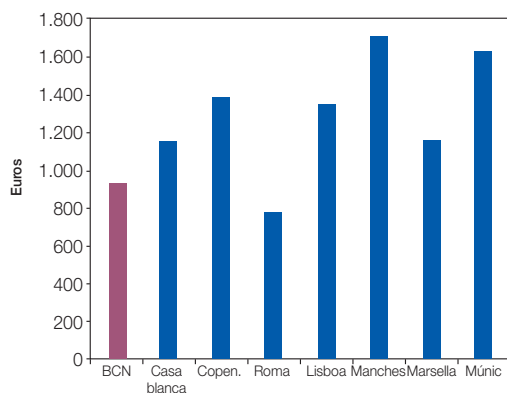
Prenent com a base un coeficient del 70% d'ocupació de passatge d'un avió comercial regular, i un temps d'estacionament a l'aeroport de dues hores, les taxes de Barcelona són més baixes que les de la resta d'aeroports seleccionats, amb diferents tipus d'avions, llevat de Roma.

La llista l'encapçala l'aeroport de Manchester, un 80% més car que Barcelona.

Com a referència, es mostra l'exemple de l'estudi comparatiu elaborat amb el model d'avió Airbus-320, que durant el 2003 va ser el tipus d'aeronau més utilitzat per les companyies aèries a l'aeroport de Barcelona, i va transportar gairebé el 30% del volum total de passatgers.

G.1. Comparació de les taxes de Barcelona. A-320

Comparació de taxes i càrrecs per a l'operació d'un A-320



Font: Elaboració pròpia, a partir de dades del IATA Airports Fees and Charges Manual

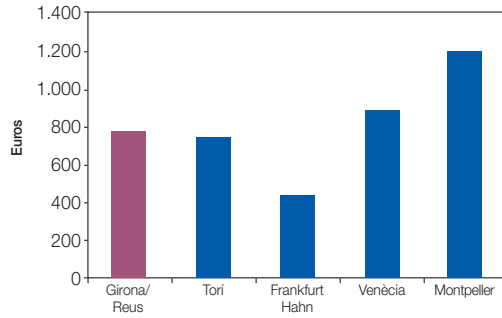
G.2. Comparació de les taxes de Girona i Reus

L'anàlisi de Reus i Girona s'ha dut a terme utilitzant altres aeroports de destinació de baix cost del sud d'Europa per comparar: Torí, Frankfurt-Hahn, Venècia Treviso i Montpeller. Contràriament a aquests, el cost de fer funcionar un avió

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

des de Reus o Girona és molt competitiu, i només Frankfurt-Hahn és considerablement menys car, tal com s'indica a la figura de més endavant.

Cal observar que només hi ha una diferència de 100 en el cost entre operar a Barcelona i a Reus o Girona. Per aquest motiu, encara que les taxes d'aeroport publicades per AENA no representin en si mateixes un obstacle per a l'entrada al mercat de futures línies aèries, l'escassa diferència que hi ha entre els costos de funcionament de Barcelona, i els de Reus i Girona, no representa un gran incentiu per a les línies aèries que es plantegen operar a Catalunya a l'hora d'escollir un dels dos aeroports més petits.

Comparació de taxes per a l'operació d'un B737.400

Font: Elaboració pròpia, a partir de dades del IATA Airports Fees and Charges Manual

Annex H

La càrrega aèria

H.1. Tendències clau en la càrrega

Després d'haver estat ignorada durant molt de temps per la major part de la indústria aèria mundial, actualment la càrrega aèria es considera un segment de negoci de complement per als aeroports petits, mitjans o situats en llocs més allunyats.

La tendència mundial és que la càrrega aèria es concentri en els aeroports de connexió de les grans aliances –llevat del cas de l'aeroport de Memphis– i, cada cop més, el mercat tendeix a exigir la proximitat de l'aeroport d'origen o destinació a l'exportador/importador, en contraposició a la idea que hi hagut històricament que l'aeroport no havia de ser necessàriament proper al mercat al qual donava servei.

Encara en molts casos, però, el mitjà de transport dels productes no és el factor principal que han de tenir en compte els exportadors o importadors, que freqüentment utilitzen el transport terrestre (camió) en detriment de l'aeri, sempre que el retard en el lliurament de les mercaderies no els causi un efecte negatiu (com seria el cas, per exemple, dels productes peribles).

Això pot ser degut, en part, a la manca de rutes directes de càrrega. El cas de Cargolux a Barcelona, amb la ruta Barcelona - Hong Kong que s'ha posat en marxa recentment i que ha aconseguit només en els primers quatre mesos d'operació una quota de participació del 10% a l'aeroport de Barcelona, mostra que l'obertura de noves rutes amb mercats llunyans pot fer incrementar l'ús del transport aeri com a mitjà de transport.

Alguns aeroports han entrat amb èxit en el sector de la càrrega aèria, arran del poc rendiment en el mercat de passatgers. Glasgow Prestwick, Liege, Dayton i Luxemburg han tingut èxit en el sector de la càrrega aèria per un seguit de raons, tot i les reduïdes zones de captació de passatgers de què disposen.

A primera vista, l'interès dels aeroports per la càrrega aèria és sorprenent, ja que pot proporcionar ingressos d'aviació limitats als aeroports. A part de la taxa d'aterratge, hi ha poques oportunitats comercials o operatives on els aeroports puguin imposar càrrecs o taxes. Alguns aeroports sobreviuen perquè també actuen com a empresa de serveis d'assistència en terra de l'aeroport. Però les normatives de la UE asseguren que hi hagi competència més enllà dels límits de rendiment establerts.

Per tant, els aeroports asseguren els seus ingressos proveint la infraestructura necessària per gestionar i emmagatzemar la càrrega aèria. Un dels aspectes que tenen molts dels aeroports secundaris és la disponibilitat de bancs rurals al costat aeri o de terra. Això els permet invertir en les naus d'emmagatzematge i de serveis d'assistència en terra necessaris per millorar el servei de terra de la càrrega aèria.

Sembla que els aeroports que han aconseguit operacions de càrrega aèria han invertit sàviament. El creixement de la càrrega aèria ha superat el del mercat de passatgers.

H.2. El mercat espanyol de la càrrega aèria

El mercat espanyol d'exportacions per via aèria és molt més petit que el del Regne Unit, Alemanya, Itàlia i França. L'aeroport de Madrid (i Iberia) és el que domina la indústria de la càrrega aèria nacional.

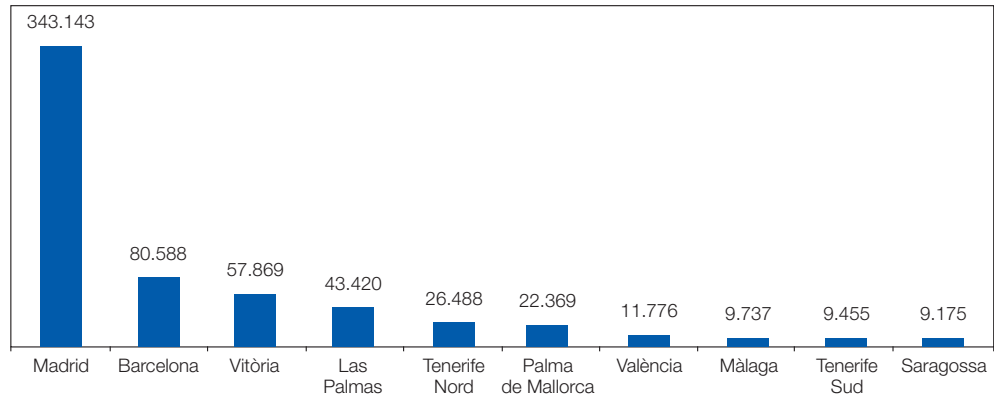
No obstant això, cal destacar que l'any 2004 s'ha recuperat el transport aeri de mercaderies a Espanya, després de la recessió patida arran dels atemptats de l'11 de setembre. El conjunt d'aeroports espanyols va gestionar un total de 630.699 t, xifra que va representar un increment respecte del 2003 del 8,6%.

Per aeroports, el de Barcelona va ser el que va registrar un increment més important, amb 94.093.673 t, amb un increment del 17,7% pel que fa a les mercaderies, i un 5,5% quant al correu.

Per àrees geogràfiques, el transport internacional va ser més dinàmic que el nacional, i va registrar un increment del 22,9 % respecte del 2003; va assolir la xifra de 65.036.421 t, mentre que el nacional va augmentar un 5%, amb 29.057.252 t.

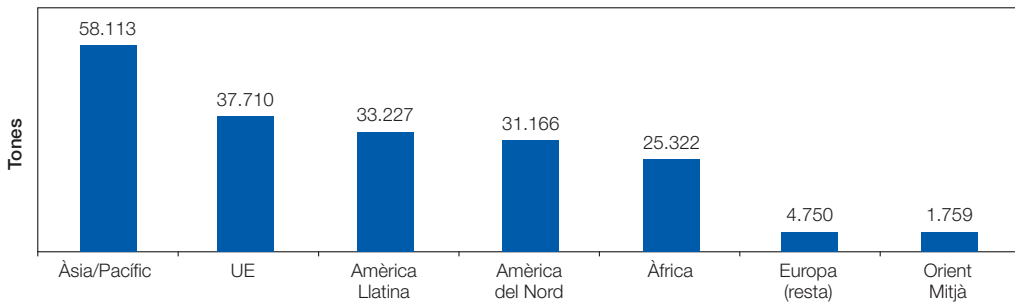
ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

Quota de trànsit dels aeroports d'AENA (top 10), 2003



Font: Clasa

Importacions per via aèria als aeroports espanyols segons àrea geogràfica d'origen (2003)



Font: Clasa

Els principals mercats per a Espanya són al continent americà. L'Amèrica del Nord compra aproximadament el 28% total de les exportacions aèries d'Espanya, i Nova York és el principal mercat. L'altre 22% del trànsit de càrrega aèria s'exporta a l'Amèrica Central i l'Amèrica Llatina.

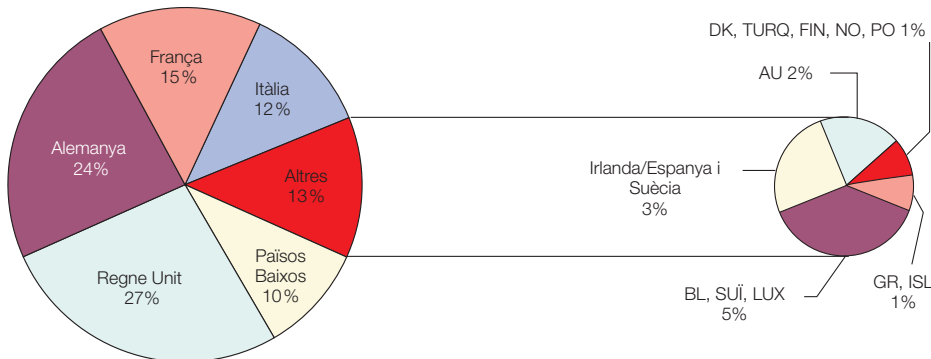
Tot i que Nova York és la ciutat d'exportació aèria més important per a Espanya, actualment registra una forta estacionalitat. De fet, sembla que cada any la majoria de mercats d'exportació tenen una llarga i profunda temporada baixa entre el maig i el setembre, possiblement a causa de la temporada de collita d'exportacions peribles.

La major part de les mercaderies que importa Espanya (30% del total) provenen del continent asiàtic.

H.3. Comerç europeu. L'Amèrica del Nord

Càrrega aèria per països

5 països representen el 75 % de la càrrega aèria amb els EUA



Font: Estudi de Boeing sobre la càrrega aèria mundial

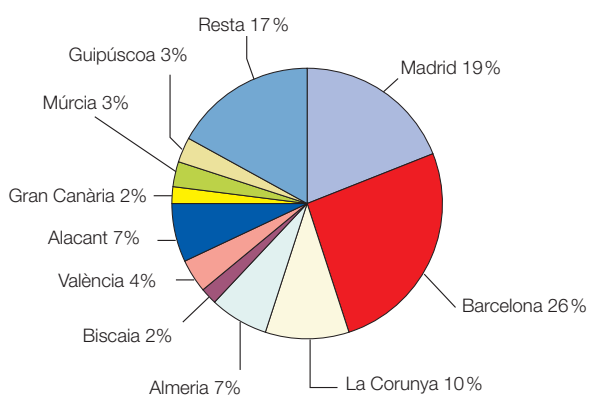
L'aeroport de Madrid gestiona unes 343.000 t de càrrega aèria i de correu en relació amb les 81.000 t d'exportacions aèries de Barcelona. Es tracta d'una de les funcions de la disponibilitat de la capacitat de l'espai destinat als passatgers (*belly capacity*). Hi ha poques línies aèries que operin avions de fuselatge ample a Barcelona, la qual cosa obliga les agències de transport i les companyies aèries a fer el trasllat amb camió, ja sigui cap a Madrid o cap a altres punts d'Europa.

Segons dades de Clasa, Madrid i Barcelona són les províncies amb més quota de participació en les importacions per via aèria; totes dues representen el 64% del total. Si s'analitzen les dades per duanes de despatx de les importacions, aquest percentatge passa a ser del 70% total nacional.

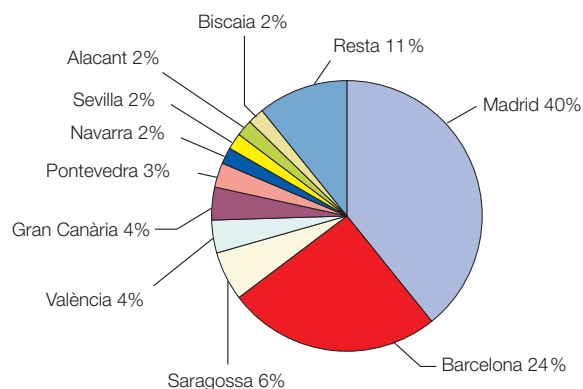
Pel que fa a les exportacions aèries, les duanes de Madrid i Barcelona despatxen el 56% del comerç exterior total.

H.4. Principals aeroports d'origen espanyols

Províncies d'origen de les exportacions espanyoles, 2003



Províncies de destinació de les importacions espanyoles, 2003

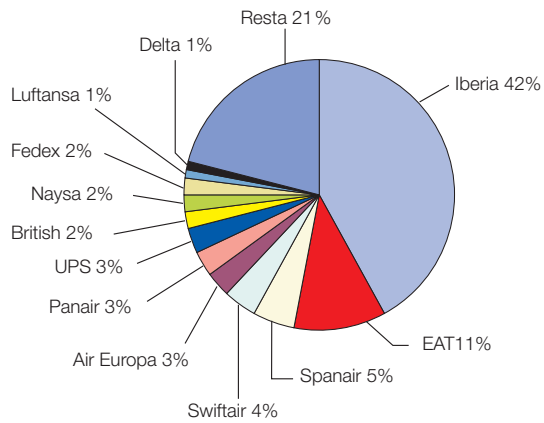


H.5. Companyies aèries en el mercat espanyol de càrrega aèria

L'any 2003, Iberia va gestionar aproximadament un 42% total del trànsit dels aeroports de la xarxa d'AENA. Si ho comparem amb altres països europeus, es tracta d'una participació de mercat elevada.

Segons les estadístiques de la IATA, Espanya és un mercat d'exportació aèria de baix rendiment. Encara que les taxes es mantenen baixes a tot el món, el trànsit espanyol exigeix taxes relativament modestes per als serveis de càrrega aèria. A més, és possible que oscil·lin considerablement durant els períodes de màxima demanda. Tot i així la mitjana de les taxes es manté baixa. Únicament el Regne Unit té unes taxes comparables, tot i que és un mercat amb molt més volum.

El tercer aeroport de càrrega més important d'Espanya és Vitòria. No obstant això, aquestes estadístiques no apareixen als informes de la IATA a causa de la naturalesa especial del seu trànsit i les seves operacions. Aquest aeroport infrautilitzat ha tingut molt èxit a l'hora d'assegurar vetes de mercat que no poden ser satisfetes solament amb

Quota de tràfic de companyies aèries en el total d'aeroports d'AENA

capacitat. La importació de productes peribles a través de l'aeroport de Vitòria s'ha comercialitzat amb èxit als operadors *ad hoc*.

El punt clau de l'èxit de Vitòria ha estat la provisió a DHL d'unes instal·lacions d'aeroport de connexió que ofereixen accés durant la nit sense restriccions. En conseqüència, l'aeroport de Vitòria ha aconseguit registrar un volum de càrrega aèria d'unes 58.000 t l'any.

H.6. El mercat de la càrrega aèria a Barcelona

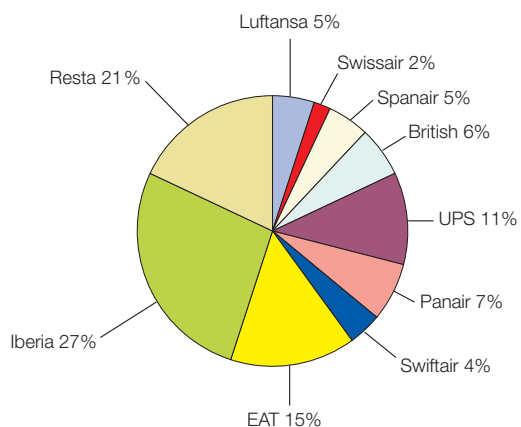
El tràfic de càrrega aèria a l'aeroport de Barcelona es concentra bàsicament als països de la UE, que representa un 88% del total de tràfic internacional de càrrega. D'aquests països, Bèlgica ocupa la primera posició amb el 29% del tràfic, seguit d'Alemanya, amb un 27% i el Regne Unit, amb un 15%.

Destaca el creixement que hi ha hagut en el tràfic amb l'Àfrica i l'Orient Mitjà.

Pel que fa al tràfic de càrrega aèria en l'àmbit nacional, Madrid representa el 52% del total, i els aeroports de Balears (Palma, Maó i Eivissa) són els que figuren després de Madrid com a aeroports d'origen o destinació més importants.

H.7. Companyies aèries a l'aeroport de Barcelona

La companyia Iberia continua sent la que té una quota de participació més elevada en el trànsit de l'aeroport, tot i que aquesta quota (27%) és inferior a la que té la companyia en el total d'aeroports de la xarxa d'AENA (42%) i a l'aeroport de Madrid (55%).

Quota de trànsit de companyies aèries a l'aeroport de Barcelona

Cal destacar també la companyia Cargolux, que en els primers quatre mesos d'actuació el 2004 va obtenir una quota de participació del 10%.

Annex I

Acords bilaterals

Històricament, els acords bilaterals per establir serveis aeris entre els països es basaven únicament en les necessitats pròpies de les línies aèries nacionals. No obstant això, amb l'aparició de noves línies aèries que operen per motius únicament comercials, molts dels acords existents han quedat obsolets.

Aquest és el cas d'Espanya, on molts dels acords amb països on s'ubiquen les destinacions de llarg recorregut només mencionen Madrid com a punt on poden volar les línies aèries estrangeres.

Com ha succeït en altres parts del món, a Catalunya les noves línies aèries, els aeroports comercials i les comunitats locals també s'han adonat que tenen veu legítima pel que fa a les negociacions dels serveis aeris, sobretot si les prioritats de les línies aèries nacionals no satisfan les seves necessitats. Algunes de les noves rutes només es podran aconseguir si Barcelona s'afegeix als acords de serveis aeris com a destinació específica per a línies aèries estrangeres.

L'acord bilateral signat fa 30 anys entre els Estats Units i Espanya no és restrictiu pel que fa a proporcionar accés a Barcelona i des de Barcelona, ni pel que fa al nombre de línies aèries que tenen permís per operar. No obstant això, el nombre de punts de destinació i origen als Estats Units és limitat i, d'ara endavant, la falta de càrrega es podria convertir en un problema per al desenvolupament de les mercaderies.

L'acord bilateral canadenc només assegura un servei espanyol a Montreal i un servei canadenc cap a Madrid, amb la qual cosa es limiten les opcions de futurs serveis, de manera que una línia aèria canadenca no pot volar a Barcelona ni una línia aèria espanyola a Toronto.

Els acords bilaterals per a altres mercats estrangers clau, com l'Argentina, el Marroc, Tunísia i el Japó, són menys restrictius, ja que permeten serveis amb origen i destinació a Barcelona.

A l'informe adjunt hi ha un resum de la informació d'alguns acords que actualment es mantenen sobre serveis aeris.

1.1. Acord Estats Units-Espanya

Les línies aèries dels Estats Units a Espanya tenen drets per operar a Madrid, Barcelona, Màlaga i Palma de Mallorca. També es permeten parades comercials en alguns punts concrets. A continuació es mostren tots els detalls:

Les línies aèries nord-americanes designades gaudeixen del dret d'operar serveis aeris a cadascuna de les rutes especificades, poden volar en tots dos sentits i fer parades comercials a Espanya, als punts que s'especifiquen en aquest apartat:

- Des dels Estats Units (1) (2) via les Açores (3) i Lisboa (4) a Madrid, Barcelona, Màlaga i Palma de Mallorca.
- Des dels Estats Units (1) (2) via les Açores (3) i Lisboa a Madrid i Barcelona i a punts (6) del sud de França, Itàlia, Grècia, Algèria, Tunísia, Líbia, la República Àrabica d'Egipte, Uganda, Kenya, Tanzània, Turquia, Israel, el Líban, Jordània, l'Iraq, Síria, Àrabia Saudita, països de la península aràbiga, l'Iran, l'Afganistan, el Pakistan, l'Índia i d'altres (7).

Notes

- Durant quatre anys a partir de la data de la signatura de l'acord, cap dels vols amb direcció o origen a Miami no ha de fer escala a San Juan.
- Els vols des de Miami o San Juan no poden cobrir punts a Espanya, tret de Madrid.
- Només hi ha un vol que pot cobrir un aeroport a les Açores.
- No hi ha drets de trànsit entre Portugal (incloent-hi les Açores) i Màlaga, i entre Portugal (incloent-hi les Açores) i Palma de Mallorca.
- No es poden cobrir més de dos punts a Espanya.
- Només es pot cobrir un punt a cada país, a excepció de Líbia, Turquia, l'Iraq, l'Iran i l'Índia.

- No hi ha drets de trànsit des d'Espanya cap a l'Índia.
- Els serveis de càrrega no poden cobrir punts amb origen a Espanya, excepte a Roma. Tot i així, no hi ha drets de trànsit entre Espanya i Roma.
- Cap de les rutes no gaudeix de drets atorgats per transportar trànsit local, establir vols de connexió o fer escala entre punts d'Espanya.

I.2. Acord Espanya-Estats Units

Els operadors designats pel Govern espanyol tenen dret a oferir serveis a Boston, Nova York, Washington Baltimore, Miami i San Juan. També es permeten parades comercials en alguns punts concrets. A continuació es mostren tots els detalls:

Les empreses o línies aèries designades pel Govern espanyol tenen dret a operar serveis aeris a cadascuna de les rutes especificades, poden volar en tots dos sentits i fer parades comercials als Estats Units als punts que s'especifiquen en aquest apartat:

- Des d'Espanya a punts limítrofs de Boston, Nova York, Washington Baltimore (1).
- Des d'Espanya a San Juan (Puerto Rico) i Miami (2).
- Des de Puerto Rico a punts (3) d'Haití, Jamaica, països de parla espanyola al Carib i Mèxic.
- Des de San Juan a punts (3) d'Haití, Jamaica, països de parla espanyola al Carib, Guatemala, Hondures, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica i Panamà.
- Des de San Juan a punts (3) de Trinitat i Tobago, Curaçao, Veneçuela, Colòmbia, l'Equador, el Perú, Bolívia i Xile.

Notes

- Cap vol no pot cobrir més de dos punts als Estats Units. Només es pot cobrir un aeroport de la zona de Washington-Baltimore. El Govern espanyol ha d'informar al govern dels Estats Units de l'aeroport escollit abans d'iniciar els serveis.
- Durant quatre anys a partir de la signatura d'aquest acord, cap vol amb destinació o origen a Miami no pot fer escala a San Juan.
- Només es pot cobrir un punt a cada país, a excepció de Veneçuela, Colòmbia i l'Equador.
- Els vols de càrrega a Nova York poden ser operats a través d'un punt al Canadà, però sense drets de trànsit entre el Canadà i els Estats Units.
- Cap de les rutes no té dret a transportar trànsit local, oferir vols de connexió o fer escales entre punts dels Estats Units.
- Excepte en els casos indicats, es permet l'omissió d'alguns punts de qualsevol de les rutes en alguns vols o en tots, segons la decisió de la línia aèria designada.

I.3. Acord Espanya-Canadà

Les línies aèries designades pel Govern espanyol poden operar des de qualsevol punt d'Espanya amb destinació a Montreal directament o a través de punts intermedis determinats per Espanya i/o des de Ciutat de Mèxic.

La línia o línies aèries designades pel Govern espanyol poden fer les rutes descrites a continuació en tots dos sentits.

- Punt de sortida: qualsevol punt o punts d'Espanya
- Punts intermedis: punts determinats per Espanya
- Destinació: Montreal
- Punts de sortida: Ciutat de Mèxic.

Notes

- El total de punts intermedis i de reexpedició designats per Espanya no poden ser més de dos en cap moment. Només hi ha drets de *cinquena llibertat* entre Montreal i Ciutat de Mèxic.
- Els serveis des de Montreal no podran ser *subcontractats* per altres països o per les seves línies aèries.
- Els punts intermedis des d'Espanya es poden modificar cada sis mesos sempre que s'hagi comunicat amb 60 dies d'antelació a les autoritats canadenques.
- La línia aèria pot ometre alguns punts en qualsevol vol sempre que el punt d'origen sigui a Espanya.

I.4. Acord Canadà-Espanya

Les línies aèries designades pel Govern del Canadà poden operar amb origen i destinació qualsevol punt del Canadà amb destinació Madrid directament o a través de punts a Lisboa o Amsterdam, i des de Frankfurt i Niça.

La línia o línies aèries designades pel Govern del Canadà poden operar les rutes següents en tots dos sentits.

- Punt de sortida: qualsevol punt o punts del Canadà
- Punts intermedis: Lisboa i Amsterdam
- Destinació: Madrid
- Punts de sortida: Frankfurt i Niça.

Notes

- El total de punts intermedis i de sortida no pot ser de més de dos.
- Els punts designats es poden cobrir com a punts intermedis o com a punt de sortida.
- Els serveis des d'Espanya no poden ser *subcontractats* per altres països o per les seves línies aèries.
- La línia aèria pot ometre alguns punts a qualsevol vol sempre que el punt d'origen sigui al Canadà.
- No és possible exercir els drets de la *cinquena llibertat* pel que fa a Frankfurt i/o Niça alhora que Amsterdam i/o Lisboa.
- 15 de setembre de 1988

I.5. Acord Espanya-Argentina

A) Trànsit a l'Argentina

- a) Des de qualsevol aeroport internacional de l'Argentina a qualsevol aeroport internacional espanyol i viceversa, durant el viatge o com a destinació final de la ruta de Rio de Janeiro - Natal - Dakar o l'illa de Sal (Cap Verd) - Villa Cisneros (Rio de Oro) - Lisboa

B) Trànsit espanyol

Des de qualsevol aeroport internacional espanyol a qualsevol aeroport internacional de l'Argentina i viceversa, durant el viatge o com a destinació final de la ruta de Dakar o l'illa de Sal (Cap Verd) - Natal - Rio de Janeiro - Montevideo.

I.6. Acord Espanya-Marroc

Serveis al Marroc

- a) Punts al Marroc: Màlaga, Madrid, Barcelona, Las Palmas o Tenerife i viceversa.
- b) Punts al Marroc: Las Palmas o Tenerife, Dakar i viceversa.
- c) Punts al Marroc: Màlaga, Ginebra, Zúric i viceversa.

Serveis a Espanya

- a) Punts a Espanya: Tànger, Rabat, Casablanca i viceversa.
- b) Punts a Espanya: Tànger, Rabat, Casablanca, punts de sortida i viceversa.

Nota

- Els punts de sortida des de la ruta B espanyola han d'estar determinats per les autoritats aeronàutiques de les dues parts.

Ratificat el 9 de gener de 1971

I.7. Acord Espanya-Tunísia

- a) Rutes de Tunísia
Punts a Tunísia, tres punts a Espanya.
- b) Rutes espanyoles
Punts a Espanya, tres punts a Tunísia.

Només es permet un punt intermedi a cada país.

La freqüència i els horaris s'han d'acordar amb les autoritats de cada país i presentar-se, com a mínim, amb 30 dies d'antelació abans d'iniciar qualsevol servei.

I.8. Acord Espanya-Japó

Les línies aèries espanyoles designades poden operar rutes en tots dos sentits entre punts d'Espanya a Tòquio, així com les japoneses entre punts al Japó i Madrid.

Informació detallada de l'acord:

Japó, 18 de juny de 1980

1. Rutes que les línies aèries espanyoles designades poden operar en tots dos sentits.
 - a) Punts a Espanya, punts a Europa, punts a Alaska i Tòquio.
 - b) Punts a Espanya, dos punts a Europa (nota 1), tres punts al Pròxim Orient (nota 2), dos punts al subcontinent indi (nota 3), Bangkok i dos punts al sud-est de l'Àsia (nota 4) i Tòquio.

Notas

1. S'ha d'especificar posteriorment.
2. Un punt s'ha d'especificar posteriorment i dos punts s'han d'acordar seguidament.
3. S'ha d'especificar posteriorment.
4. Un punt s'ha d'especificar posteriorment (però no es pot operar en el mateix vol que BBK) i un punt s'ha d'especificar a continuació. En els dos casos s'exclou Hong Kong.

2. Les línies aèries japoneses designades poden operar rutes en tots dos sentits.

- a) Punts al Japó, punts a Alaska, punts a Europa, Tòquio.
- b) Punts al Japó, BBK i dos punts al sud-est de l'Àsia (nota 1), dos punts al subcontinent indi (nota 2), tres punts al Orient Mitjà (nota 3), dos punts a Europa (nota 4) i Madrid.

Notas

1. Un punt s'ha d'especificar seguidament (però no es pot operar en el mateix vol que BBK) i un punt s'ha d'acordar a continuació. En els dos casos s'exclou Hong Kong.
2. S'ha d'especificar posteriorment.
3. Un punt s'ha d'especificar seguidament.
4. S'ha d'especificar més endavant.

3. Els serveis operats per les empreses o línies aèries designades dels dos països han de començar des d'un punt en el territori d'aquell país. No obstant això, els altres punts de la ruta es poden ometre segons el criteri oportú.

Annex J

Glossari

Terme/Descripció

AENA (Aeroports Espanyols i Navegació Aèria). Ens públic creat el 1990, adscrit al Ministeri de Foment i encarregat de la gestió, el manteniment i el desenvolupament dels aeroports i centres de control espanyols.

AKO (seient per quilòmetre ofert). Nombre total de seients oferts d'un avió per quilòmetre volat. És una unitat de producció que permet mesurar la capacitat que ofereix una línia aèria.

Agent de serveis d'assistència en terra. Persona física o jurídica que presta a tercers una o diverses categories de serveis d'assistència en terra en un aeroport o més.

Autoserveis d'assistència en terra. Situació en què una línia aèria es presta a si mateixa una o diverses categories de serveis d'assistència en terra.

APA (avió ponderat atès). Avions atesos en l'activitat de serveis d'assistència en terra; s'ha agafat com a coeficient de ponderació una flota estàndard, i s'han referenciat les altres flotes a aquesta base (exemple: una atenció a B-727 equival a un APA, una atenció a un B-747 equival a 2,75 APA).

BSP. Organisme liquidador de les vendes de bitllets de transport aeri. Actua com una espècie de cambra de compensació dels ingressos per bitllets d'avió entre les companyies i les agències de viatge.

Break even load factor. Punt d'equilibri del coeficient d'ocupació. És necessari per cobrir els costos.

CRS (central de reserves –computer reservation system–). Servei de reserves informatitzat que contracten principalment les agències de viatge i els punts de venda de bitllets. Ofereixen horaris, disponibilitat, preus i emissió de bitllets a agències de viatges i grans corporacions per a centenars de línies aèries, hotels i operadors de lloguer de cotxes.

Càtering. Subministrament i servei de restauració (àpats per al passatge i les tripulacions) dut a terme per determinades companyies a les línies aèries i que inclouen la manipulació, la neteja i la col·locació dels equips de majordomia.

Coeficient d'ocupació total (total load factor). És el resultat del quocient següent: TKT/TKO. És un càlcul de l'aprofitament de l'oferta total (en cabina de passatge i bodega), que expressa el nombre de TKT d'un vol com a percentatge del nombre de TKO en aquell mateix vol.

Coeficient d'ocupació de passatge (load factor). Percentatge que representa el passatge de pagament que ocupa plaça en un avió sobre el total de AKO de l'avió (PKT/AKOx100). És una manera de mesurar l'aprofitament de l'oferta feta als passatgers.

Companyia de bandera (flag carrier). Expressió utilitzada en l'aviació comercial per designar la companyia vinculada als interessos econòmics i les necessitats del poder públic de la nació corresponent. Abans del procés de liberalització de la UE a la dècada dels noranta, atesa la consideració del transport aeri com a sector estratègic, pràcticament cada país europeu tenia una companyia de capital públic.

Codi compartit. Acord a través del qual dues companyies aèries convenen incloure el codi IATA de les dues en determinats vols, amb independència de quin sigui l'operador d'aquests.

D-Check. Revisions de tipus D. Dels diferents tipus de revisions periòdiques per les quals ha de passar un avió, segons les estipulacions reglamentàries d'Aviació Civil i dels organismes internacionals competents, es denomina *de tipus D* aquell que comporta una revisió completa de l'avió, i que es du a terme cada 3-5 anys, en funció de la seva utilització i el model de què es tracta.

Etapa de mitja volada. Quocient entre els quilòmetres volats i el nombre d'enlairaments.

Eurocontrol. Organisme europeu per a la seguretat en la navegació aèria.

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

FEV (fórmula especial de venda). Sobrecomissions pagades a les agències de viatge per estimular la venda, que es basen en objectius de quantitat, és a dir, aconseguir determinats volums de vendes, o bé en la qualitat de la venda, com premiar la venda de destinacions escollides per la companyia, o vendre classes nobles. També són conegudes en el mercat com a *over-ride commission* o *overcommission*.

Passarel·la (finger / air bridge). Passarel·la d'accés directe des de la zona d'embarcament de la terminal de l'aeroport fins a l'interior de l'avió.

GSA (Agent general de vendes). Representant comercial d'una o diverses companyies aèries per un territori.

Serveis d'assistència en terra. Serveis prestats a un usuari a l'aeroport d'origen o destinació del vol: assistència administrativa i supervisió per als transportistes aeris, assistència a passatgers, servei d'assistència de rampa i altres serveis d'assistència a les aeronaus, servei de càrrega i correu, assistències d'operacions de vol i administració de les tripulacions i assistència de majordomia.

Cobertura (hedging). Política de cobertura de riscos duta a terme sobre contractes per reduir l'impacte financer o de cost, de modificacions en els tipus de canvi, tipus d'interès o preus futurs subjectes a oscil·lacions del mercat.

Hora de vol. Temps en què l'avió no està tocant el terra, és a dir, el període transcorregut des de l'enlairament fins a l'aterratge, sense considerar el temps de rodatge en terra.

Hores bloc. Temps en hores transcorregut entre el moment de treure les falques durant la sortida i posar-les en la destinació. És, per tant, la suma del temps de vol més el temps de rodatge en pista.

Aeroport de connexió. Centre d'aportació i distribució de trànsit aeri internacional d'una línia aèria, definit en termes de nombre d'operacions (enlairaments i aterratges) per dia i connexions entre aquestes.

Hub and spoke. Centre d'aportació i distribució de trànsit aeri internacional, definit en termes de nombre d'operacions (enlairaments i aterratges) per dia, i connexions entre aquestes. És un tipus de producte aeri que es basa a unir amb avions de fuselatge ample dos aeroports principals, mentre que el trànsit amb origen i destinació en aquests aeroports secundaris té lloc amb avions de dimensions més petites.

Servei d'assistència de rampa. Serveis d'assistència que es presten essencialment a la rampa de l'aeroport (fora de les terminals). D'acord amb el Reial decret 1161/1999, que regula la prestació dels serveis d'assistència en terra als aeroports espanyols, el servei d'assistència de rampa inclou les categories de serveis següents: assistència d'operacions en pista (serveis d'assistència per al guiament, estacionament, desplaçament, arrencament, càrrega i descàrrega de l'aeronau, etc.); assistència d'equipatges; assistència de combustible i lubricant, i assistència de càrrega i correu, pel que fa a la manipulació entre la terminal de l'aeroport i l'avió.

IATA (Associació Internacional de Transport Aeri). Principal organisme internacional que agrupa la majoria de companyies aèries del món.

ICAO (Organització d'Aviació Civil Internacional –OACI–). Organització de caràcter estatal amb seu central a Montreal.

Ingrés mitjà per AKO. Reflecteix l'ingrés unitari de producció (ingressos de passatge/AKO).

Ingrés mitjà per PKT (Yield). Reflecteix l'ingrés mitjà per passatger i quilòmetre (ingressos de passatge / PKT).

LCC (companyies de baix cost). Ofereixen vols de radi curt i mitjà en rutes de punt a punt. La seva estratègia es basa a minimitzar els costos per oferir preus competitius.

Línia de trànsit. Tram (enllaç orientat entre dos aeroports) o seqüència de trams amb unes característiques operatives determinades (dia de la setmana, horari, etc.) i que tenen assignat un mateix codi de vol.

MIDT (marketing information data tapes). Suport magnètic distribuït pels diferents GDS (Amadeus, Sabre, Galileo, etc.) que recull la producció de reserves de les agències durant un període determinat.

MTOW (maximum take off weight). Mesura de pes màxim en el moment d'enlairament dels avions. És considerada en diversos càlculs de rendiment tècnic de les aeronaus i en la determinació d'alguns costos lligats a flota (taxes de navegació).

Vuitena llibertat. És un dels drets definits en el transport aeri. Amb aquest nom s'identifica el dret d'una companyia aèria d'un estat a operar vols dins d'un altre país, dins d'una ruta amb origen/destinació en el país de l'aerolínia. També es denominen *serveis de cabotatge*.

Operació domèstica (o interior). Tota etapa de vol que no es pugui classificar com a internacional. Les etapes de vol interiors comprenen totes aquelles que es fan entre punts situats dins de l'estat on està registrat l'explorador, independentment de si es duen terme vols sobrevolant aigües internacionals, o en el territori d'altres estats.

Operació internacional. A efectes estadístics, s'entén tota etapa de vol que tingui una terminal o les dues al territori d'un estat diferent d'aquell on està registrada l'aerolínia explotadora del vol en qüestió.

PKT (passatger per quilòmetre transportat). Nombre total de passatgers transportats en un avió per quilòmetre volat. És una unitat de producció que mesura la demanda.

Cinquena lliberta. Dret definit en el sector del transport aeri pel qual una aerolínia d'un estat, que vola a una destinació final d'un altre país, pot carregar o descarregar passatges en una escala intermèdia en territori d'un tercer.

Xarxa. Terme comercial utilitzat per designar una agrupació territorial de subxarxes. Alhora, aquest últim concepte respon a l'agrupació territorial de línies de trànsit.

SPC o SPV (*special purpose company / special purpose vehicle*). Companyia creada a l'efecte, propietària i arrendatària d'avions objecte d'un contracte de lasing amb especials avantatges fiscals, segons on estigui radicada. Normalment, està constituïda per capital i deute remunerat donat per l'arrendatari, el fabricant i, en altres casos, per un banc o institució financera anàloga.

Sale and lease back. Contracte de venda i posterior lloguer d'un actiu immobilitzat.

Torn de vol (*slot*). Autorització concedida per l'organisme gestor d'un aeroport, que dóna el dret d'enlairament o aterratge en aquell aeroport, en un dia i una hora concrets durant el període de concessió.

TKO (tona per quilòmetre ofert). Tones de capacitat oferta per quilòmetre, tant en avions de càrrega com en bodegues.

TKT (tona per quilòmetre transportat). Tones transportades per quilòmetre, tant en avions de càrrega com en bodegues.

TNM (tarifa neta de mercat). Tarifa calculada i comptabilitzada mitjançant la pràctica de no reconèixer de manera separada l'ingrés i la comissió o sobrecomissió que s'ha de pagar a les agències lligades a aquest ingrés, sinó obtenint l'import net dels ingressos.

Vol xàrter. L'expressió *transport aeri xàrter* s'aplica als vols de transport de pagament que no es poden classificar com a vols de transport regular. Són els que s'efectuen de forma irregular.

Vol regular. L'expressió *transport aeri regular* s'aplica als vols de transport de pagament efectuats d'acord amb un horari publicat, o d'una forma tan regular o freqüent que constitueixen una sèrie sistemàtica identificable, i que són oferts al públic. També s'inclou en el transport regular els vols extraordinaris ocasionats per excés de trànsit dels vols regulars.

WATS (*world air transport statistics*). Estadístiques de transport aeri mundial, publicació periòdica de la IATA de caràcter anual que es distribueix a meitat d'any amb informació corresponent a l'any anterior.

Wet lease. Contracte de lloguer de flota, generalment de fins a set anys, que inclou tant l'avió com el seu manteniment, l'assegurança i la tripulació que l'opera.

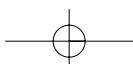
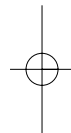
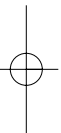
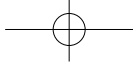
Yield. Resultat del quocient següent: ingressos de passatge / PKT. Representa l'ingrés obtingut per cada passatge per quilòmetre transportat. És, per tant, una mesura de l'ingrés unitari (o, si s'inclou la càrrega, el quocient ingressos de passatge i càrrega / TKT), que representa l'ingrés obtingut per tona per quilòmetre transportada.

Programa de vols (*flightbase*). Capacitat dels aeroports segons les pistes, les longituds i disposicions, i la distribució horària entre les diferents línies aèries i rutes.

O i D (origen i destinació). Punt a punt. Passatgers locals que viatgen a la regió de l'aeroport de destinació.

Passatgers en trànsit. Passatgers que fan servir un aeroport per connectar-se a un altre. En anglès, *behind* és el trànsit que prové d'una ciutat anterior a l'aeroport en qüestió; *beyond*, trànsit que continua el seu viatge fins a un aeroport ulterior a l'aeroport en qüestió.

System benefit. Beneficis que obté una companyia per cada passatge que vola a l'aeroport on té el seu centre de distribució. Les companyies valoren les rutes que operen en els seus centres de distribució perquè rendibilitzen la seva xarxa de connexions.



Annex K

Agraïments per la seva col·laboració i aportacions

- Associació de Gestors de Viatges d'Empreses (AGVE).
- Associació de Línies Aèries- Comitè de Catalunya (ALA).
- Comitè d'Experts.

Institucions

La Cambra de Comerç de Barcelona

Sr. Salvador Curcoll

Director de l'Àrea de Infraestructures i Territori

Sr. Josep M^a Cervera

Director de l'Àrea d'Internacionalització Empresarial

Sr. Xavier Ricart

Director de l'Àrea de Desenvolupament Empresarial

Sr. Juan Luis Zalbidea

Director del Servei d'Infraestructures i Transport

Sra. Maria Segarra

Directora del Servei de Comerç Interior i Turisme

ASCAME

Sr. Anwar El-Zibaoui

Secretari General

Fundació Barcelona Promoció

Sra. Carme Miró

Directora Gerent

Turisme de Barcelona

Sr. Pere Duran

Director General

COPCA

Sr. Jordi Serret

Director General Fira de Barcelona

Sr. Francesc Trullent

Director d'Infraestructures

Autoritat Portuària de Barcelona

Sr. Oriol Carreras

Director

CIDEM

Sra. Sílvia Solanellas

Cap de localització empresarial

ATEIA

Sr. Francisco Ferrer

President

Sr. Jaume Porta

Vocal

ENLLAÇOS INTERCONTINENTALS A L'AEROPORT DE BARCELONA

Generalitat de Catalunya

Sra. Margarita Obiols

Responsable de la Secretaria de Relacions Internacionals

Barcelona Centre Logístic

Sr. Victor Ros

Secretari General Casa Àsia

Sr. Amadeu Jensana

Director del Cercle de Negocis

Institut Europeu de la Mediterrània

Sr. Andreu Claret

Director

Oficina Comercial del Quebec

Sra. Michelle Bussières

Directora

Sr. Alfons Calderón

Agregat Comercial

Cambra de Comerç Hispano-Índia

Sr. Arjan Nathurmal

Secretari General

Cambra de Comerç dels Estats Units

Sra. Glynis Andrews

Directora Executiva

Consolats Generals a Barcelona

Consolat de Estats Units

Sr. Juan Alsace

Cònsol

Consolat de la República Argentina

Sr. Guillermo McGough

Cònsol

Consolat de Mèxic

Sr. Francisco Alonso Escobar

Cònsol altern

Consolat de Colòmbia

Sra. Marybel Salazar

Cònsol

Consolat de l'Índia

Sr. Luis Valeriano González

Cònsol

Consolat de Corea

Sr. Ramon Masià

Cònsol

Consolat del Japó

Sr. Izumi Shibasaki

Cònsol

Consolat de Tailàndia

Sr. Jaume Sabater

Cònsol

Consolat del Nepal

Sr. Lluís Belví

Cònsol

Consolat del Marroc

Sr. Bouchaib Elkalfi

Cònsol



Cambra de Comerç
de Barcelona

estudi
■ llotja

INFRASTRUCTURES I TERRITORI