

“Low cost” o “lower cost”, ¿se acabaron las tarifas realmente baratas en las aerolíneas?

El modelo low cost enfrenta presión en el mundo por alzas en costos operacionales, escasez de aviones y demandas regulatorias. ¿Cómo afecta este escenario a Chile y la región?

POR MARÍA JESÚS DOBERTI

La transformación de la industria aérea, que se inició con la pandemia, se está resolviendo con una consecuencia directa para los viajeros: vuelos más caros en todo el mundo.

La aerolínea europea de bajos precios por excelencia, Ryanair, tras una caída del 16% en sus utilidades, anunció hace unas semanas que sus tarifas aumentarán a lo largo de 2025. Los precios se ajustaron entre un 5% y un 6% durante la temporada alta de verano europeo.

Por otra parte, en Estados Unidos, aerolíneas low cost como Spirit y Frontier, han intentado subir de categoría, mientras que las de servicio completo como Delta o United Airlines han ampliado su oferta para captar a los viajeros de menor presupuesto. JetBlue, por su parte, ha intentado ofrecer tarifas más bajas, pero con un ambiente más exclusivo como autoservicios de aperitivos.

“En muchos casos, el precio final de un pasaje low cost con servicios básicos se acerca (o incluso supera) al de una aerolínea tradicional, pero en promoción. Esto responde a que las low cost han debido reajustar tarifas para cubrir

aumentos de costos estructurales, lo que reduce su ventaja”, apuntó el profesor del ESE Business School de la U. Andes, Jorge Bullemore.

En este contexto, la pregunta que surge es ¿cómo golpea este panorama a la industria aérea nacional y latinoamericana?

Zoom a Chile

El modelo low cost en Chile, liderado por actores como JetSMART y SKY Airline, ha sido clave para democratizar el acceso al transporte aéreo.

“Sin embargo, hoy enfrenta una presión creciente sobre su rentabilidad, producto del alza sostenida en costos operacionales —combustible, tasas aeroportuarias, mantenimiento, leasing de aeronaves y sueldos—, así como una menor elasticidad en la demanda, especialmente en rutas nacionales”, reconoció Bullemore.

Esto se debe a que la rentabilidad del modelo low cost depende en gran medida del alto volumen de pasajeros y la eficiencia operativa, pero esa ecuación se ha visto tensionada.

La principal diferencia entre el mercado europeo y norteamericano, para el experto radica en

la madurez de los mercados y la escala operativa. En Europa y EEUU, el modelo low cost se apalanca en una red densa de aeropuertos secundarios, políticas de cielos abiertos, subsidios cruzados y una alta rotación de vuelos cortos y baratos en distancias menores.

En América Latina, en cambio, hay desafíos estructurales como una menor densidad poblacional y conectividad aérea; infraestructura aeroportuaria más limitada y concentrada; altos costos en tasas e impuestos [algunos países gravan fuertemente los tickets]; fluctuaciones cambiarías y dependencia del dólar; costos operativos similares a Europa, pero con menor capacidad de traspasarlos al cliente.

“Esto ha hecho que el modelo low cost en la región funcione más como ‘lower cost’ que como un esquema ultraeconómico puro”, dijo el profesor del ESE.

Y citó que en el caso chileno, por ejemplo, muchas rutas que antes tenían precios base de \$5.000 - \$10.000 CLP (más tasas) hoy rara vez bajan de \$20.000 o \$30.000 CLP, incluso en fechas

de baja demanda.

Bullemore concluye que más que hablar del “fin” del low cost, podríamos estar entrando a una etapa de maduración, donde las aerolíneas buscarán segmentar mejor a sus clientes, ofrecer valor agregado y mantener algunos precios competitivos, pero con una estrategia menos agresiva que en los años de expansión.

Qué dicen las aerolíneas

Ahora bien, en la práctica, desde JetSmart reconocen que “aunque ofrecemos tiquetes a precios muy accesibles, los pasajeros terminan pagando un monto considerable por concepto de tasas, lo que encarece artificialmente el viaje y debilita los beneficios del modelo”, contó el CEO & Founder de JetSMART, Estuardo Ortiz.

“Ahí es donde se genera una contradicción: las aerolíneas hacen su parte para reducir costos, pero el sistema actual de tasas termina trasladando una carga desproporcionada al usuario final”, agregó.

Ortiz apunta a que

en América Latina, además de las altas tasas e impuestos, enfrentan iniciativas regulatorias que, bajo la premisa de proteger o beneficiar al consumidor, obligan a las aerolíneas a incluir servicios como la maleta despachada o la selección de asiento en la tarifa básica.

Sin embargo, “estas regulaciones terminan limitando la libertad de elección del pasajero y encareciendo los precios al imponer costos por servicios que muchos usuarios no desean o no utilizan”, argumentó. Lo que solo afectaría al consumidor, sino que también perjudica la conectividad de los países y regiones, perjudicando la expansión del modelo low cost, que se basa precisamente en ofrecer tarifas bajas y flexibilidad para que cada pasajero elija lo que necesita.

Por su parte, desde SKY afirman que han logrado algo que en otras regiones parece imposible: proteger a sus pasajeros de la tendencia global de alza de precios. “En América Latina, el entorno altamente competitivo que hemos ayudado a forjar, ha permitido mantener las tarifas bajas en los vuelos domésticos y regionales, un beneficio directo de nuestro modelo”, dijo el gerente de estrategia, red y alianzas en SKY Airline, Julio Solar. 

