

# LOS VUELOS CHARTER: SU NACIMIENTO Y EVOLUCION EN ESPAÑA

Por  
Arturo Estrada

Es posible que el vuelo charter, el vuelo fletado o alquilado por una o más personas físicas o jurídicas sea tan antiguo como la misma aviación comercial.

Si bien esta fórmula de utilización de aviones ha existido desde que existe la aviación comercial, no es menos cierto que su desarrollo, su participación importante en el campo de los transportes aéreos, no empieza a tener consistencia si no es a partir de los años 50, alcanzando su pleno desarrollo en la pasada década, cuando se adivina como una modalidad del transporte aéreo, tan importante como el tráfico regular, que hasta entonces detentaba la mayoría absoluta del transporte de pasajeros.

En España, la prehistoria del vuelo charter arranca de los gloriosos años 30, en los que un joven audaz a quien calificaríamos como el padre del charter español: Rodolfo Bay, actual Presidente de la Compañía SPANTAX, realiza vuelos de «bautismo del aire», despegando y aterrizando en la playa de Cádiz en una avioneta. El precio de estos nuevos viajes es de 15 pesetas, y la duración de cada vuelo, de diez minutos.

Al finalizar la segunda guerra mundial algunos hombres emprendedores y aventureros adquieren material sobrante de las pasadas actividades bélicas e inician con estos aparatos, en condiciones casi siempre precarias, las primeras Compañías charter europeas, cubriendo, casi siempre, en aviones tipo DC-3 las nuevas rutas charter de la postguerra.

En España, la primera Compañía charter propiamente dicha no se funda hasta 1959, y es ese hombre inquieto, ese mismo pionero de la aviación que hacía bautismos del aire en Cádiz en 1933, quien la promueve y dirige: Rodolfo Bay Wright, quien apoyado por la eficaz colaboración de una mujer fuera de serie: Marta Estades —antigua aza-

fata—, fundan la Compañía Aerotaxis de España, S. A. (SPANTAX) con la cual, y en base a una avioneta Cónsul, inician, aprovechando la coyuntura de la búsqueda de petróleo en el Sahara español, vuelos de suministro y aprovisionamiento desde Canarias, en los que también viajan técnicos y empleados de las Compañías que realizan prospecciones en el desierto.

Los medios son tan precarios como la propia Compañía, y la nueva etapa constituye una aventura diaria, en la que no faltan como es natural los momentos de peligro y de zozobra.

Pero esta etapa se supera con entusiasmo y decisión y por fin, con carácter de acontecimiento, Aerotaxis de España incorpora a su flota el primer DC-3 el día 30 de agosto de 1960, dando así la Compañía un paso de gigante hacia su afirmación.

La Compañía, que ya empieza a ser conocida como SPANTAX, prosigue su expansión adquiriendo sucesivamente nuevos aviones DC-3, DC-4 y DC-7, hasta que en 1967 se incorpora el primer jet a su flota. Se trata de un CV.990-A Coronado, considerado como el reactor comercial más rápido del mundo, al que sucesivamente se irán añadiendo hasta ocho unidades más de este tipo.

En 1972 SPANTAX, con un tráfico anual superior a 1.500.000 pasajeros, es la segunda Compañía charter en Europa en cuanto a su volumen de pasajeros, sólo superado por la danesa Sterling.

En 1960 otra Compañía charter aparece en el cielo de España, se trata de T.A.S.A., que dirige un hombre con apellido glorioso para la aviación española: Ultano Kindelan, hijo del glorioso general Kindelan, fundador y pionero de la aviación militar española y Jefe de las Alas Nacionales en la guerra civil.

TASA, que se inicia prometedora, sólo resiste en sus actividades hasta 1965 en que, como consecuencia de su tal vez endeble estructura comercial y financiera, tiene que cesar en sus actividades. Su flota de DC-7, DC-6 y DC-3 queda anclada para siempre en el aeropuerto de Palma.

En 1965 se crea Air Spain; sus promotores son el General García Valiño y los señores Uriarte Rojo, Fernández Corrugado y Jiménez Ugarte.

Su flota se compone de un avión del tipo Bristol Britania, al que sucesivamente se habían de incorporar tres unidades más del tipo 312.

El primer avión de la Compañía es bautizado solemnemente en Barajas, siendo madrina la esposa del Jefe del Estado.

En 1970 se opera una reestructuración en la Compañía. El Banco del Noroeste adquiere una importante participación en el capital y se inicia una nueva etapa, que culmina de momento en la adquisición de aviones del tipo DC-8.

Otras dos Compañías charter se crean en España en los años 60: Transeuropa y TAE. La primera, promovida y dirigida por don Víctor de Felipe, adquiere desde el primer momento aviones del tipo Caravelle hasta tres unidades, dos de las cuales se destinan desde el primer momento casi exclusivamente al servicio de la Compañía nacional Iberia, por lo que sus actividades en el mercado internacional han sido escasas.

TAE inicia sus operaciones con aviones DC-7.

Al poco tiempo, dificultades de explotación, así como un accidente sufrido por uno de sus DC-7, aconsejan a la dirección suspender las actividades de la Compañía, que se reinician de nuevo en 1973 con la adquisición de un avión DC-8.

La última efeméride, en la breve pero apretada historia de las Compañías charter españolas, ha sido el pase de la veterana Compañía AVIACO a este campo, primero como filial de IBERIA en este tipo de actividades y luego ya con autonomía propia dentro de la esfera de Empresas INI.

## LOS VUELOS CHARTER, SU PARTICIPACION EN EL TRAFICO AEREO

En España, según datos facilitados recientemente por el Ministerio de Información y Turismo, la importancia de los vuelos charter es tanta que en 1971 el 71 por 100 de los pasajeros que llegaron a nuestros aeropuertos lo hicieron utilizando este medio de transporte, lo que representó una cifra de casi 11.000.000 de pasajeros, mientras que en tráfico regular sólo lo hicieron algo más de 4.000.000.

Estas cifras representan en dicho año un aumento del 40 por 100 sobre el anterior, mientras los vuelos regulares sólo aumentaban un

21 por 100. En cuanto a movimiento de aviones, estas mismas cifras arrojaban un aumento del 33 por 100 en los vuelos charter y solamente de un 2 por 100 en vuelos regulares, si bien hay que buscar un correctivo a la aparente anomalía de estas cifras en la mayor capacidad de los nuevos aviones.

En cualquier caso, un ligero análisis de estas cifras sirve para poner de relieve la importancia que el tráfico charter tiene para España y lo mucho que representa dentro del campo de su aviación comercial.

En cuanto a la evolución de este tráfico dentro de nuestro país, se ilustra con los siguientes datos, independientes de los que ya hemos comentado.

Hace tan sólo catorce años no existía ninguna Compañía charter en España y los vuelos a la demanda procedentes del extranjero eran apenas unos pocos, operados por aviones de escasa capacidad tipo DC-3 (28 plazas) y con autonomías normalmente no superiores a los 1.000 kilómetros.

Al principio de esta década de los 50 el tráfico charter Europa-España era apenas de unos miles de pasajeros y suponía menos de 100 operaciones anuales.

En 1972, solamente el aeropuerto de Palma de Mallorca ha registrado movimientos diarios de más de 300 aviones, todos o casi todos con capacidades superiores a 100 plazas, mientras que el tráfico charter total rebasaba los 11.000.000 de pasajeros.

En 1958 no existía en España ninguna Compañía charter; en 1973 la capacidad total de las Compañías nacionales, dedicadas exclusivamente a este tipo de tráfico es de más de 50 aeronaves, con una capacidad media superior a las 100 plazas/avión.

En cuanto al tráfico charter dentro de Europa, se prevé que éste haya pasado de 4.000.000 de pasajeros en 1965 a 25.000.000 en 1975.

España, con alteraciones en cuanto a la preferencia de destinos, seguirá siendo en 1975 el destino preferido, con casi el 70 por 100 del total tráfico interior europeo.

En 1975, y siguiendo la pauta de estudios de mercado realizados por alguna de las más importantes casas constructoras de aviones, el número de pasajeros originados en Europa con destino a países receptivos también europeos será tres veces mayor de lo que era en 1969.

La evolución prevista en cuanto a la recepción en España de pasajeros ITC de los más importantes países productores —según las mismas fuentes— será la siguiente:

	PASAJEROS	
	Recibidos	Estimados
	1969	1975
Inglaterra ... ..	1.253.000	3.759.000
Alemania ... ..	571.000	1.713.000
Escandinavia ... ..	549.000	1.262.000
Holanda ... ..	229.000	870.000
Francia ... ..	150.000	345.000
Suiza ... ..	110.000	253.000

Estos estudios, unidos al hecho importante de la tendencia a la nivelación entre el reparto de pasajeros a lo largo del año, como lo demuestra el hecho de que el tráfico IT de Invierno haya pasado a ser en Europa del 10,5 por 100 en 1965 al 15 por 100 en 1969, ponen de manifiesto la enorme trascendencia del conjunto de las operaciones charter en el mercado actual europeo de la aviación comercial y muy especialmente en España, que, como decíamos, es hoy por hoy, y debe seguir siendo en el futuro, el más importante punto receptor charter de Europa.

#### INCIDENCIAS DE LOS VUELOS CHARTER EN LA INDUSTRIA TURISTICA ESPAÑOLA

Para nadie es un secreto que, en su conjunto, una gran parte de la industria turística española es eminentemente receptiva, lo cual quiere decir que ha sido concebida y realizada, en muchos casos, para sustentarse de la clientela que procede de fuera de España y muy especialmente de otros países europeos.

Si tenemos en cuenta este principio, y el hecho de que en 1971 sobre un total de 15.000.000 de pasajeros de cifra total de movi-

mientos internacionales el 71 por 100 de ellos utilizaran vuelos charter, nos daremos cuenta de la importante incidencia que sobre nuestra industria turística receptiva tiene esta modalidad del transporte aéreo.

Si a este principio añadimos los elevados números de pasajeros que alcanzan aeropuertos con escasa programación regular, como Ibiza, Girona, Mahón, Almería, etc., no ha de ser difícil deducir la enorme incidencia que el tráfico charter —que además y por regla general— es el único 100 por 100 turístico, representa en la economía de las industrias turísticas enclavadas en muchas zonas de la geografía nacional.

Por otra parte, y buscando el ángulo económico de las operaciones charter, nuestro país representa, en muchos casos, el destino idóneo por lo que al aprovechamiento de aeronaves se refiere dentro de Europa. La media aproximada de tres horas de vuelo de distancia entre las zonas turísticas de nuestro país y los centros europeos, constituyen, por el momento, un buen argumento para creer en su continuidad, ya que constituyen excelentes destinos para el óptimo aprovechamiento en la mayoría de los casos de los aviones de medio e incluso de largo alcance, lo cual, teniendo en cuenta la fuerza motora de la industria aeronáutica y la necesidad de las Compañías del óptimo aprovechamiento de sus flotas, pone en juego una buena baza, en pro de la necesidad de continuar este desarrollo.

No sería justo silenciar aquí el papel creciente que el tráfico charter interior está teniendo en el conjunto de la economía de muchas zonas turísticas nacionales, especialmente las insulares.

En un estudio realizado recientemente por una conocida Organización Turística española se detectaba que sus movimientos turísticos producía, en el archipiélago canario, sobre un tráfico de 50.000 personas un gasto de casi 1.000.000.000 de pesetas.

En la actualidad el tráfico charter interior —a falta de estadísticas exactas— debe suponer un movimiento del orden de 400.000 pasajeros I. T., con un movimiento económico entre costes del viaje todo incluido y gastos personales de los pasajeros del orden de los cinco a los 6.000.000.000 de pesetas.

Es cierto que el tráfico charter —el turista charter— ha sido tan duro como injustamente criticado en los últimos tiempos. Al hacerse estas críticas, basadas casi todas ellas en la creencia de que este tipo de turista reporta muy pocos beneficios al país receptor, se olvida que ha sido precisamente en gran parte este tipo de turismo el que ha

sido capaz de engendrar casi 200.000 plazas hoteleras, en zonas como las Islas Baleares, o más de 40.000 en las Islas Canarias, donde precisamente la mayor parte del movimiento turístico se genera sobre la base de los vuelos charter.

Es cierto que en muchas ocasiones el «Tour Operator» utiliza aviones de su país, hoteles en los que tiene intereses y personal propio, pero no es menos cierto que aun en el peor de los casos los hoteles se construyen con las manos y material español, que las Compañías charter nacionales ganan día a día una mayor participación en el mercado del transporte y que, en resumen, este movimiento turístico en oponencia poco brillante crea miles de puestos de trabajo, estimula la producción, eleva el consumo y la utilización de mano de obra y además cumple con la nada despreciable obligación de aportar a la balanza de pagos del país las divisas que éste necesita para equilibrar su débil balanza exportadora.

¿Es que se puede ignorar el tremendo empujón que al desarrollo global de algunas regiones y zonas del país ha supuesto la avalancha turística en muchos casos, como Ibiza, Las Palmas, Tenerife, etc., sustentada casi exclusivamente por la acción de charters y Tour Operadores?

Existe, además, otro factor de indudable valor político y promocional, que de alguna manera hay que pagar y que tanto representa para España en su conjunto: la publicidad.

Según cálculos muy rudimentarios, sólo en Europa se imprimen por parte de los Tour Operadores más de 100.000.000 de páginas, casi todas a color, dedicadas a contar las excelencias de España como país. ¿Puede negar alguien la evidencia y el precio de este servicio?

## RENTABILIDAD Y RIESGOS DE LOS VUELOS CHARTER

El riesgo de este tipo de operación es tan evidente desde el punto de vista de las propias Compañías aéreas como de sus operadores, que sólo en Europa han producido entre ambos más de 50 importantes quiebras en los últimos años.

De un lado, las Compañías charter han de hacer frente cada día a una mayor competencia (véase si no el espectacular incremento de las flotas charter en España en los últimos años) a una necesidad de equi-

pos de vuelo más modernos y en consecuencia a unas inversiones cada vez más grandes.

En circunstancias análogas se mueven los T.O., a quienes las tendencias del mercado empujan cada año al logro de unas cifras mayores de pasajeros transportados y la oferta de unos precios cada vez más bajos.

En las Compañías aéreas esta situación se agrava con otros factores, algunos de los cuales señalamos brevemente:

El coste y penuria de tripulaciones preparadas para hacerse cargo de flotas cada vez mayores y de aviones cada vez más complicados desde el punto de vista técnico. En España, un país en el cual no existe prácticamente más escuela de pilotos que la que dependiendo del Ministerio del Aire funciona en Salamanca, esta situación llega a crear serios problemas, que si en la actualidad han podido ser superados tal vez representen insalvables escollos en el futuro de no tomarse con tiempo adecuadas soluciones.

El III Plan de Desarrollo que, al referirse a los vuelos charter en nuestro país, apunta directrices hacia una política coordinada entre las diversas Compañías españolas, no parece tener en cuenta una faceta tan importante y vital como es la creación de pilotos.

Por otra parte, existe para las Compañías el riesgo derivado de la política aeronáutica aplicada por las autoridades correspondientes si ésta no va acompañada de cierta tendencia proteccionista hacia las propias Compañías españolas, basada tanto en un reparto de sectores u otra fórmula coordinadora, para evitar una guerra mortal de precios entre las propias Compañías españolas, como en una aplicación de reglas más estrictas a la hora de conceder licencias operativas de nuestro suelo a las Compañías extranjeras. Así, se da la casi trágica paradoja de que mientras que éstas son sometidas en algunos países a fuertes restricciones e impedimentos a la hora de solicitar permisos operativos, que en muchas ocasiones hacen inviables estas mismas operaciones, nosotros respondemos con una política liberal de cielo abierto, que debería, en cierto modo, y dentro de los límites adecuados, utilizarse como arma de presión, en favor de las propias Compañías charter españolas. Precisamente hace algunos años, se suscitó con Alemania, una polémica de este tipo y fue precisamente la posición, en principio, casi inflexible de nuestras autoridades, la que dió como



fruto una mayor y más equilibrada participación de las Compañías españolas en el tráfico originado en Alemania.

Actualmente, con la crisis de combustible que afecta a la industria aeronáutica, parece un momento adecuado para que España presione nuevamente en este sentido del reparto de tráfico, ya que, junto a las bazas de siempre, se presenta ahora la coyuntura favorable de la adecuada utilización del suministro de carburante, que puede pasar a ser un arma decisiva en el contexto de este tipo de operaciones.

Otro problema que puede, tal vez, llegar a afectar seriamente las actividades de las Compañías charter nacionales puede ser la introducción más o menos descarada de potentes grupos internacionales en el seno de las propias Compañías nacionales, bien sea sobre la base de participaciones directas o bien mediante de la absorción parcial o total de las propias Compañías españolas, a través de grupos financieros, «hombres de paja», etc. El peligro que acciones de este tipo puede acarrear se adivina fácilmente, especialmente si se tiene en cuenta que el exceso de material de vuelo da la posibilidad de crear mediante estos sistemas de penetración, operaciones marginales que pueden inducir a sus promotores a la puesta en práctica de políticas «dumping» que podrían acarrear nefastas consecuencias al resto de las Compañías realmente españolas.

Por otra parte la aparición de AVIACO, con su estela de recursos semi-estatales, presenta, como es natural, la interrogante del uso que de estos generosos recursos pueda hacerse en favor de una política de precios inferior a la que practican las Compañías privadas.

En cuanto a las Organizaciones operadoras de esta modalidad de vuelos, los T.O., su riesgo es tan evidente que en toda Europa se adivina un movimiento tendente a la fusión de Empresas afines para ir a la creación de super-estructuras comerciales, dotadas de grandes medios y gran capacidad de penetración en el mercado, como única fórmula viable de supervivencia.

Los riesgos de este tipo de operaciones, ya lo hemos dicho, son enormes; se necesitan ingentes sumas para publicidad, gastos generales, depósitos en hoteles y aviones, etc., y el producto, además ha de ser cada vez más competitivo, económico y atractivo para el consumidor.

Por otra parte, las circunstancias de coste y capacidad de los nuevos aviones hacen que sea preciso cada año un mayor número de

pasajeros para mantener un correcto índice de rentabilidad; así, si en 1960 un T.O. medio a nivel europeo podía subsistir con dignidad con 50.000 pasajeros año, este mismo T.O., dentro de los índices de incremento característicos del mercado, necesita 500.000 pasajeros en 1970.

Finalmente, la política excesivamente liberal seguida en la concesión de licencias a T.O. trae inevitablemente una oferta excesiva y desproporcionada de plazas, que cuando se traduce en la rotura del binomio coste-ventas da lugar a lucha de comisiones y guerras de precios, cuyas funestas consecuencias son de todos conocidas.

El mantenimiento, por los procedimientos que sean necesarios, de un equilibrio en el mercado, tanto vigilando su crecimiento como la política de precios justos a seguir, nos parece una importante tarea a afrontar para configurar con seguridad nuestro futuro.

Creemos sinceramente que se vislumbra el momento en que nuestras autoridades han de dedicar tanta atención a que no se dispare el nivel de precios de nuestra oferta interior y exterior para no convertir el producto turístico España en un producto caro, como en evitar que éste se infra-valore por circunstancias coyunturales o de presión, lo que puede incluso llegar a ser más peligroso que la tendencia alcista.

## MIRANDO AL FUTURO

Según datos facilitados por el Ministerio de Información y Turismo de España, en la «Mesa redonda sobre transporte aéreo hacia Latino América», celebrado en Madrid, en febrero de 1972, este tipo de tráfico ha crecido espectacularmente en la última década. El tráfico charter presenta impresionantes líneas de crecimiento, si bien la introducción de nuevas tarifas por parte de las Compañías IATA, ha hecho igualmente acelerar el proceso de crecimiento del tráfico regular.

De los sistemas charter utilizados, el que más frecuentemente se ha realizado en cuanto al tráfico con o en España, ha sido el inclusive Tour. Este método ha experimentado en Europa, un incremento del 9 por 100 los años 1960 a 1965. En el período siguiente han oscilado entre el 10 por 100 y el 15 por 100.

La configuración del mercado Europeo parece asegurar el mante-

nimiento de este ritmo de crecimiento. Veamos, sino, algunos datos a este respecto.

La población de Europa Occidental en 1950 era de 301,4 millones y las estadísticas de las Naciones Unidas indican un número de casi 400 millones para 1985.

En 1969, la población de Europa Occidental será aproximadamente el 10 por 100 de la de todo el mundo.

En 1969, la población de U.S.A era de 203 millones y la de Japón de 102; esto significa que la población de Europa Occidental es aproximadamente tres veces mayor que la del Japón y casi dos veces mayor que la de U.S.A.

Existen en Europa Occidental aproximadamente 300 ciudades con más de 100.000 habitantes y 25 con poblaciones superiores al millón de personas. Las encuestas realizadas prueban que son precisamente las grandes densidades urbanas, las mejores fuentes de viajes de Vacaciones.

En cuanto a la distribución de la población por edades, ésta presenta una estructura francamente favorable, pues la mayor parte de ella se encuentra comprendida entre edades que oscilan entre los quince y los sesenta y cinco años.

El incremento de los ingresos reales y el mayor tiempo disponible, aumentará el standart de vida de los europeos, una parte de este porcentaje de incremento será invertido en necesidades básicas, pero un porcentaje mayor será utilizado en el ocio.

En un reciente estudio sobre el consumidor, realizado por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico Europeo, en cuanto se refiere al turismo, se demuestra que de 1958 a 1967 los gastos del consumidor en los países miembros del O.E.C.D. aumentaron en 87 por 100, equivalente a una tasa anual del 7,2, mientras que los gastos estrictamente turísticos, en igual período, aumentaban un 237 por 100, con una tasa anual del 9,3 por 100. En igual período, los gastos por turismo fueron 2,7 veces más que los gastos de consumo normales.

La estructura de la población europea, en la que como decíamos el 63 por 100 tiene edades comprendidas entre los veinte y los sesenta años, unida al gran índice de desarrollo económico previsible, constituyen circunstancias ideales para favorecer al desarrollo del turismo.

En cuanto al tráfico aéreo I.T. se refiere, las previsiones son de que este pase de 4.000.000 en 1965 a 25.000.000 en 1975.

España seguirá manteniendo su privilegiada posición, con el 69 por 100 del tráfico europeo como punto de destino.

En 1975 el número de pasajeros I. T. europeos con destino a países europeos receptivos será tres veces mayor que lo era en 1969.

Todas estas circunstancias que acabamos de enunciar muy sucintamente ponen de manifiesto —creemos— las excelentes posibilidades de desarrollo que se presentan para el tipo de tráfico aéreo que estamos intentando analizar.

Es evidente que la actual estructura socio-económica de Europa occidental tiene todas las características adecuadas para mantener en circunstancias normales el «boom» del charter y aun para mejorar las risueñas y alentadoras perspectivas que se adivinan, profundizando en todos los estudios serios últimamente realizados.

No obstante, existen también incidencias negativas que tal vez puedan frenar este espectacular desarrollo, y que con independencia de las consecuencias que puedan producirse como resultado de etapas coyunturales, como la que ahora padecemos, pueden posiblemente derivarse de la forma con que líneas regulares y charter asienten, solidifiquen y repartan su posición en el mercado.

En el Congreso Internacional de Transporte Aéreo celebrado en Madrid pudo apreciarse con claridad este clima de tensión entre ambas modalidades de transporte aéreo.

Para las Compañías regulares las charter constituyen en muchas ocasiones un peligro y una competencia desleal. Las líneas regulares —pioneras indiscutiblemente del tráfico comercial— abren destinos que mantienen durante años a costa de considerables pérdidas de explotación debido a índices bajísimos de ocupación. Cuando el destino, en el que tal vez se han invertido sumas considerables para su lanzamiento, empieza a ser rentable y a suscitar una demanda continuada, llegan las Compañías charter, que sin riesgos y con la flexibilidad de sus tarifas aprovechan, en su propio beneficio, el campo previamente abonado, malogrando los prevesibles resultados positivos que las Compañías regulares esperaban de la segunda y consolidada etapa de operación.

Por el contrario, las Compañías charter estiman que al estar las líneas regulares subvencionadas en su mayor parte por sus respectivos Gobiernos, entren de lleno en la competencia ilícita al utilizar estas mismas subvenciones en creación de tarifas bajas promocionales, o

Compañías charter subsidiarias que competen con la industria privada, gracias precisamente a los recursos gubernamentales con lo que de nuevo se deshace el equilibrio.

Argumentan también las Compañías charter que su tráfico está artificialmente comprometido por regulaciones que evitan su expansión y que en determinados sectores ésta podría duplicarse y aun triplicarse si no fuera porque los Gobiernos respectivos mantienen a ultranza su actual estructura.

En medio de ambas posturas está la del consumidor, ardorosamente defendida por determinadas asociaciones nacionales de arraigada personalidad, como la escandinava, que sostiene que no es lícito privar a la gran masa de público del disfrute de las tarifas más bajas posibles en defensa de los intereses particulares de las Compañías aéreas estatales, frenando el acceso de éste sin límites a las tarifas reducidas de los vuelos charter.

Es muy posible que este clamor popular haya inclinado hasta ahora la balanza hacia los vuelos charter que en Europa occidental, y concretamente en España como destino turístico, ha experimentado índices crecientes superiores a los de los vuelos regulares que en determinadas rutas han visto reducida sensiblemente su participación de año en año.

Partiendo de estas tendencias, y admitiendo aun cuando sea parcialmente estas conclusiones, creemos vislumbrar que estamos al final de una etapa, en la cual las líneas regulares después de haber opuesto con resultados negativos para ellas, frente al auge de los vuelos charter, la maraña actualmente vigente de regulaciones y limitaciones y la confianza que su propia imagen de prestigio les daba, se aprestan a un nuevo tipo de estrategia para consolidar su postura actual y recuperar parte del mercado perdido.

Por otra parte, las Compañías charter han demostrado sobradamente el gran servicio que han sido capaces de prestar con su estructura flexible y adaptable a las necesidades del consumidor, habiendo servido en esta etapa intermedia del desarrollo de la aviación comercial como catapulta definitiva en muchos casos para la introducción de la misma en el transporte masivo con fines turísticos. Este inapreciable servicio al desarrollo del turismo, la propia configuración económica de muchas Compañías charter, los intereses que ponen y han puesto en juego muchas veces al servicio de los intereses

de sus respectivos países les han dado derecho a un lugar preeminente y al reconocimiento de sus propios Gobiernos.

Todas estas circunstancias configuran, a nuestro juicio, una situación peligrosa para ambas modalidades de tráfico aéreo, que de no encauzarse debidamente bajo el marco de convenios a nivel nacional e internacional, en los que se establezcan con claridad y justicia normas que protegiendo ambas modalidades de tráfico —las dos necesarias— configuren su futuro, pueden ser causa de peligrosas tensiones, capaces de poner en peligro unos intereses tan legítimos como otros y ambos —repetimos— absolutamente necesarios para la futura y continuada evolución de la aviación comercial.

Madrid, 19 de noviembre de 1973.