

Dura competencia en los cielos ecuatorianos

< POR LEISA SÁNCHEZ >

Las aerolíneas comerciales siguen creciendo, pero realizan arriesgadas maniobras para captar mayor número de usuarios. En 2006, las estrategias apuntan a renovar las flotas y salir a destinos internacionales.



Fotos: Xavier Espinosa.

El transporte aéreo doméstico muestra una tendencia al alza, que va de la mano de las estrategias de las aerolíneas ecuatorianas para fortalecer sus posiciones en el mercado. Las estadísticas indican que entre 2003 y 2005 la demanda creció en 12,55%, al pasar de 1'816.308 a 2'044.382 pasajeros transportados por rutas principales.

Según la Dirección de Aviación Civil (DAC), las rutas Quito-Guayaquil, con 491.729 viajeros, y Guayaquil-Quito, con 481.816, son las de mayor concurrencia. También se observa un movimiento dinámico con incrementos de alrededor 30.000 pasajeros en los vuelos Quito-San Cristóbal-Quito; y de más de 13.000 en los viajes Manta-Quito y Guayaquil-Cuenca. Otro dato a resaltar es que en 2005 aumentó notablemente el número de personas que se trasladó

desde la capital a Coca y viceversa. En 2004, por esta ruta viajaron 115.632 personas y en 2005 lo hicieron 134.699, un alza de 16,4%.

Las estadísticas de la DAC a 2005 ubican a la compañía Tame al frente del tráfico doméstico, con 1'114.436 pasajeros transportados, seguida de Aerogal con 465.828, Ícaro con 413.501, Vip con 39.929 y Saereo con 10.688.

En cuanto al transporte de carga, el año pasado cerró con 9.536,75 toneladas métricas, de las que Tame transportó 4.985,18; Ícaro, 2.441,54; Aerogal, 1.988,70; Vip, 98,77 y Saereo, 22,56.

Las aerolíneas que brindan servicios domésticos están empeñadas en fortalecer las rutas nacionales e incursionar en puntos del exterior de creciente demanda, mientras la renovación de las flotas es el plato fuerte del año, según los

proyectos anunciados por Tame, Aerogal, Ícaro y Vip.

Aerogal, por ejemplo, se define como una empresa abierta, honesta y transparente, que cumple sus promesas de venta, sin variar los precios que anuncia. "Respetamos a los usuarios y brindamos un completo servicio, porque tenemos las suficientes frecuencias diarias en las principales rutas del país y pilotos de primera, con mucha experiencia", dice **Gabriela Sommerfeld**, presidenta ejecutiva de esta aerolínea.

La novedad este año es incursionar en destinos extranjeros, específicamente a las ciudades colombianas de Bogotá y Medellín. La apertura a Colombia, explica Sommerfeld, se debe a que es el destino más atractivo a nivel regional, ya que muchos ejecutivos necesitan transportarse todos los días, con disponibilidad de horarios y a precios justos.

Por su parte, Ícaro mantiene una disciplina “muy exigente” en las operaciones y con su personal. “Somos celosos del cumplimiento de regulaciones y leyes”, manifiesta el presidente ejecutivo **Guido Saltos**, quien se muestra muy orgulloso de la obtención del certificado ISO 9001, expedido por una compañía suiza. Ícaro ha puesto especial énfasis en tener certificaciones en mantenimiento, operaciones y seguridad. “Indudablemente, nuestro proceso en este aspecto continúa: vamos a certificar todas las áreas de la compañía”, afirma Saltos.

Tame, a su vez, prioriza la renovación de su flota con aeronaves de última generación. El coronel **Jorge Cabezas**, presidente ejecutivo de esta empresa, explica que la fórmula para volar en forma eficiente y adecuada a los diferentes destinos es lograr un balance entre estandarización y flexibilidad, por lo cual decidieron tener naves Airbus y Embraer (de Brasil). “Con esas dos familias de aviones tenemos la posibilidad de contar con naves desde 70 hasta 280 pasajeros. Esta idea de tener dos familias de aviones ayuda a la empresa a operar de forma eficiente a todos los destinos nacionales que abarcamos”, subraya Cabezas. Otro objetivo de Tame es lograr la certificación bajo estándares de gestión de calidad ambiental, salud ocupacional y en auditoría de seguridad operacional.

Vip es otra compañía presente en el tráfico aéreo comercial que explora un camino distinto. “Buscamos un segmento diferente, que nos permita salir del mercado masivo de transporte de aviación enfocándonos en un nicho especial como es el pasajero ejecutivo o extranjero, que quiere sentirse más cómodo, volar en un avión de tercera generación, seguro y con estándares de calidad”, explica **Andrés Domínguez**, vicepresidente ejecutivo de la empresa.

Domínguez confía en el mercado ecuatoriano y dice que “estamos convencidos que hay un nicho que no está bien atendido, y no por desmerecer lo que están haciendo las otras compañías, sino porque estamos en un segmento diferente”. Vip no le teme a la competencia y espera que se dé en tér-

minos leales y de mejoramiento de los servicios. “El viajero tiene derecho a elegir la aerolínea que mejor le trate, en la que más cómodo vuele y que más puntual le haga llegar, entonces, si todos vamos a estar en el mismo esfuerzo será el pasajero el que decida”, anota.

Renovación de las flotas

Las visiones son diversas, pero todas apuntan a incrementar el número de aparatos y abarcar más destinos. Algunas compañías optan por aviones nuevos, otras prefieren traer naves usadas, porque reducen costos, sin afectar márgenes de seguridad ya que están dentro de los rangos de vida útil y son aparatos sujetos a mantenimientos certificados por instancias técnicas internacionales y nacionales. La cuestión es tener aviones –sean pequeños o grandes– que respondan a las necesidades y capacidad de operación de las compañías.

¿Es indispensable renovar la flota para que sea rentable la aerolínea? Domínguez dice que “desde el punto de vista de operador o de empresario diría que no, pero desde el punto de vista del usuario, y es lo que más nos preocupa, creo que sí es necesario”.

El constante flujo de inversión que requiere mantener el negocio aerocomercial no cae del cielo y la ventaja de Vip es tener el respaldo de “una compañía multinacional muy fuerte que nos permite hacer inversiones, crear en el país y dar el servicio que nosotros creemos que nuestro pasajero se merece”. Domínguez reconoce que “no todas las compañías pueden hacer eso, estamos conscientes de ello, pero creo que sí hay que tratar de tener los mejores aviones y dar el mejor servicio”.

En cuanto al tipo de aeronave, Tame considera para sus necesidades como mejor opción los Embraer, con capacidad para 76 pasajeros (el modelo

RECUADRO 1

AEROGAL

“Nuestra curva de crecimiento se mantiene positiva desde hace tres años y en una ascendente interesante. Aerogal está creciendo cada día y cuenta con el apoyo y confianza de sus consumidores”, afirma **Gabriela Sommerfeld**, presidenta ejecutiva.

Esta aerolínea transportó en 2005 a 465.828 pasajeros y la funcionaria agrega que en enero de 2006 viajaron 55.000 personas. Cubre las ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta y Galápagos. Considera que deben ocupar alrededor de 38% de participación en el mercado nacional, aclarando que Aerogal no vuela a todos los destinos en Ecuador y se concentra en los de mayor tráfico, “siendo líder en varios de ellos”.

“La proyección a 2006 es que queremos liderar el mercado, aunque es un objetivo proyectado a 2007. Sin embargo, si las cosas siguen como están, podemos cumplirlo este año”, asegura Sommerfeld. Comenta que Aerogal ingresó con fuerza en el mercado a partir de 2003. “Es un negocio rentable”, asegura, y agrega que “nuestra



GABRIELA SOMMERFELD (AEROGAL)
Respetamos a los usuarios, brindamos un completo servicio y tenemos las suficientes frecuencias diarias en las principales rutas del país.

empresa sigue haciendo inversión fuerte en el país, porque no hemos llegado todavía a lo que queremos llegar”.

170) y 104 pasajeros (el modelo 190).

Mientras, Sommerfeld puntualiza que “estamos con seis aviones (Boeing), e incorporaremos tres nuevos a la flota este año”. Aerogal tiene los modelos 727-200 y 737-200, con capacidad para 149 y 118 pasajeros, respectivamente.

“Un avión para que sea seguro no tiene que ser de fábrica. Lo que hay que ver es que sea viable y que el mantenimiento que manda la casa fabricante se haya cumplido a cabalidad por los operadores. De nada me sirve traer un avión de fábrica si no le puedo dar el mantenimiento que demanda”, expresa Sommerfeld.

Ícaro señala que los Fokker holandeses son excelentes, pero muy costosos en repuestos y en consumo de combustible. “El costo operacional resulta un tanto oneroso en función del número de pasajeros que esos aviones pueden llevar, que son 70”, explica Saltos. Por eso, los Boeing refuerzan la línea de pasajeros y la compañía espera sumar cuatro naves a las dos existentes. Ícaro también aumenta la capacidad para servicio de carga en 2006 con dos aparatos, y Sal-

tos opina que “con eso creo que estaremos completando el programa”. Además, con un consorcio de empresarios de Cuenca y Loja operarán dos naves Dash 8-200, de fabricación canadiense, adaptadas para 37 asientos y aptas para las condiciones geográficas y atmosféricas de Loja, ubicada en medio de una zona montañosa con mucha turbulencia.

Los Boeing cuestan 6 millones de dólares cada uno y son de segunda mano. El presidente ejecutivo de Ícaro recalca que estas aeronaves son sometidas previamente a un proceso de rejuvenecimiento, que consiste en “ver todo lo que está malo y lo que va a estar en poco tiempo inservible, y cambiarlo”. Sostiene que para el mercado ecuatoriano “es mucho más rentable traer aviones de segunda mano que han pasado por un proceso de rejuvenecimiento. Así, estos aviones nos permiten operar como con cualquier nave nueva, porque los dos tipos están sujetos a las mismas exigencias por parte de las autoridades, los técnicos y la seguridad es aun mayor”. Saltos explica que “un avión usado tiene más seguridad que el que llega de fabri-

ca, porque además de recibir mantenimiento de primera, viene con los seguimientos respectivos y no tenemos problema en encontrar alguna falla de construcción”.

La discordia

La competencia se enmarca en un mercado restringido al circuito nacional, que, después del descalabro financiero que sacudió al país en 1999 y 2000, ahora da síntomas de reactivación, sobre todo por el repunte de compañías privadas, que junto a la decana del sector, Tame, satisfacen la demanda en más de 30 rutas.

Sommerfeld opina que el sector de la aviación comercial ecuatoriana es atractivo, porque se ha recuperado de la crisis económica y ha crecido de 10% a 14% en los últimos tres años. Pero entre los problemas puntuales por resolver menciona que no existe una competencia justa y que el Estado no garantiza la igualdad de condiciones entre empresas privadas y públicas.

Aerogal e Ícaro cuestionan al Estado por acceder a avalizar a Tame un crédito, lo que –dicen– atenta contra la igualdad de condiciones, o mejor dicho, demuestra que no hay paridad en el trato para empresas privadas y públicas.

La manzana de la discordia surgió por el aval solicitado por Tame al gobierno nacional para financiar la adquisición de tres naves brasileñas Embraer. En cuanto al aval, el presidente de Tame, Jorge Cabezas, argumenta que “no es algo que nosotros hemos pedido, es algo que nos impone la legislación de control público y organismos del Estado”.

Cabezas asegura que intentaron obtener el financiamiento en la banca internacional, pero las leyes ecuatorianas impidieron que Tame como empresa estatal hipotecara las naves, es decir, se comprometieran bienes del Estado, por lo que “el único camino que la ley daba era obtener el aval del Estado ecuatoriano”.

El proceso de adquisición de los aviones Embraer comenzó en 2004 y la carta de intención firmada el 24 de octubre de ese año fijó el compromiso for-

RECUADRO 2

ÍCARO

Esta empresa privada se inició hace 35 años como una escuela de aviación. En 1984 amplió sus servicios con la incorporación de helicópteros para compañías mineras y petroleras, transporte de valores y ambulatorio, y vuelos charter, hasta llegar a ser “la mejor aerolínea dentro del país, no la más numerosa, sino la mejor”, afirma su directivo Guido Saltos.

Según la DAC, Ícaro trasladó en 2005 a 413.501 pasajeros por servicio doméstico. Saltos señala que en 2005 se reportó un crecimiento de 6% e ingresos por \$ 23 millones, que espera duplicar este año con la renovación de la flota.

Quito es la base principal de operaciones, con llegadas a Guayaquil, Cuenca, Manta, Esmeraldas, Coca y Galápagos. La intención es “unir el país” con la incorporación este año de destinos como Loja y Tulcán. A nivel andino la estrategia de ampliación incluye a Cali en Colombia, Piura en Perú y Manaos en Brasil.



GUIDO SALTOS (ÍCARO)
Somos celosos del cumplimiento de regulaciones y leyes.

RECUADRO 3

TAME

Con más de 40 años en el aire, inició en 2000 un proyecto de renovación de su flota, concluyendo en 2003 la primera fase con la incorporación de dos aviones Airbus 320, con capacidad para 160 pasajeros cada uno, para las rutas Quito-Guayaquil-Quito y Quito-Guayaquil-Galápagos.

Sus operaciones se completan con tres aviones Boeing 727 y dos Fokker F28. Los tres Embraer brasileños se insertan en la segunda fase del proyecto y con ellos se cubrirían las necesidades de la flota, con 10 aviones en total.

Tame está segura de cumplir sus obligaciones de pago del crédito y muestra que la tasa interna de retorno real en los dos primeros años –prevista para los 5 años del proyecto– subió a 37% (\$ 5 millones) superior a la de 34,9% que se esperaba. En los tres años restantes del proyecto estiman percibir \$ 2 millones cada año.

“Lo que quiere Tame es tener una flota promedio no mayor a cinco años de edad. Ese es el objetivo de nuestro proceso. Con la llegada de los dos primeros aviones Embraer estaríamos bajando la edad promedio de la flota de 26 a 13 años”, afirma Cabezas.

Esta compañía de economía mixta cubre Quito, Guayaquil, Cuenca, Esmeraldas, Lago Agrio, Loja, Macas, Manta, Tulcán, Coca, Galápagos, y la ciudad colombiana de Cali.



JORGE CABEZAS (TAME)

La fórmula para volar en forma eficiente y adecuada a los diferentes destinos es lograr un balance entre estandarización y flexibilidad.

mal para que los aviones llegaran a Ecuador en junio de 2005. Sin embargo, tras la firma del contrato de compraventa, que se concretó el 18 de abril de 2005, transcurrió un extenso proceso de trámites ante organismos de control y de la esfera económica y bancaria, que finalmente derivaron en la entrega del aval en febrero último.

El paquete de compra asciende a \$ 77 millones, que incluyen el precio de cada avión, asistencia técnica, el entrenamiento de pilotos, tripulantes y mecánicos, y una entrega inicial de partes, repuestos y motores que permitan iniciar la operación.

La presidencia ejecutiva de Tame refuta una supuesta incapacidad de pago y señala que, de acuerdo con el contrato, pagó el 20% del contrato inicial el 18 de abril de 2005 con recursos propios, generados por las operaciones; y el restante 80%, unos \$ 61 millones, es lo que entra en el financiamiento crediticio. El préstamo por ese monto, negociado con el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) de Brasil, es –según Cabezas– un crédito común y corriente, sin tiempo de gracia, a 12 años, con una



tasa de interés de alrededor de 6%. Entre los requisitos previos a cumplir por Tame figuraron vistos buenos y pronunciamientos por parte de la Secretaría Nacional de Planificación (Senplades), la subsecretaría de Crédito Público y la secretaría de Inversión Pública del Ministerio de Economía, la Procuraduría del Estado y el directorio del Banco Central.

¿No es legítimo que una empresa renueve su flota? Con su propia gestión sí, dice Gabriela Sommerfeld, de Aerogal, y aclara que “no me opongo a que vengan los Embraer, sino a que eso se haga con el dinero de los ecuatorianos, porque no sería la primera vez que Ecuador pone dinero en Tame y no puede pagar y luego nos toca a los ecuatoria-

nos pagarle su deuda”. Pide que “el Estado haga cumplir las leyes y la Constitución para que las compañías privadas podamos desarrollarnos y sacar una aerolínea del país al exterior con mejores servicios y mejores precios para los ecuatorianos”.

El presidente ejecutivo de Ícaro, Guido Saltos, coincide y manifiesta que se incumple la Ley Orgánica de Responsabilidad, Estabilización y Transparencia Fiscal de 2002, la cual establece restricciones al endeudamiento público, ya que el Gobierno “no podrá contratar créditos a favor de entidades y empresas sometidas al régimen jurídico del sector privado, inclusive las de economía mixta...”. Además, se pregunta ¿por qué no les dan a las compañías privadas un aval,

viendo que venimos haciendo esfuerzos sobrehumanos para invertir, porque no es fácil conseguir dinero? Afirma que Tame “no va a poder pagar y tendremos que pagar todos los ecuatorianos a través de los impuestos”.

La polémica apunta entonces al carácter jurídico de Tame. Saltos opina que “hicieron caso omiso” de la legislación para su transformación en compañía de economía mixta y Sommerfeld hace notar que “al no ser Tame una compañía pública, no tiene derecho a garantías o préstamos por parte del gobierno”.

Cabezas aclara que hasta tanto el directorio de Tame no se pronuncie sobre el particular, rigen la Ley 104 de 1990 y la reformativa 133 de 1996, por las cuales “se crea la Empresa Estatal de Aviación Tame Línea Aérea de Ecuador, adscrita a la Fuerza Aérea de Ecuador, con personería jurídica, patrimonio propio, autonomía administrativa y financiera”.

Posteriormente, por el Art. 78 de la Ley Trole II de 2000 debía constituirse en sociedad anónima, pero en diciembre de ese año ese artículo fue declarado inconstitucional. En 2002, señala Cabezas, el Congreso nacional emite la ley para la transformación de Tame en empresa de economía mixta, pero, precisa, “la primera transitoria de esa misma ley dice que previa la decisión del Directorio se iniciará el proceso de transformación”. Es decir, manifiesta, “es el directorio de la empresa el que decidirá la transformación a una economía mixta. Así están las cosas y por lo tanto está vigente la ley 104, que es la de una empresa estatal de aviación”.

En el caso de las compañías privadas, Sommerfeld describe que “es bien complicado” traer aviones nuevos, primero por los recursos que se necesitan y segundo por las condiciones técnicas que hay que cumplir para que la aeronave que llega al país tenga una operación segura. En cuanto a condiciones, tanto las estatales como las privadas deben comprobar que existe viabilidad y rentabilidad en sus proyectos. Empero, la empresaria de Aerogal agrega que en su caso “tenemos

RECUADRO 4

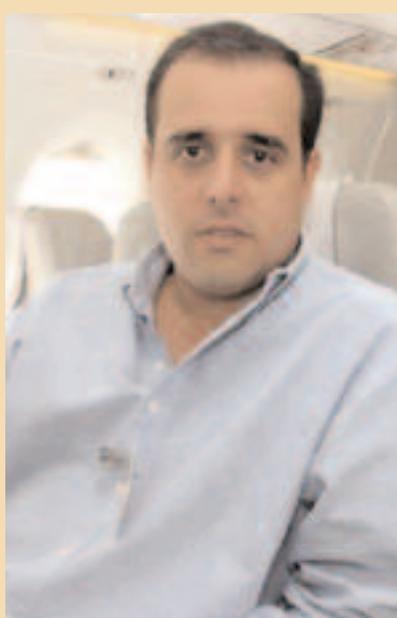
VIP

Se trata de una joven compañía que ofrece un servicio personalizado y tiene como consigna posicionarse como “la aerolínea de la gente de éxito”. Los accionistas fundadores, que eran ecuatorianos, la vendieron al grupo Synergy, un conglomerado brasileño que tiene intereses en negocios energéticos (petróleo, gas, electricidad) y aerocomerciales, siendo dueño de las aerolíneas Avianca de Colombia, Ocean Air de Brasil y Wayra de Perú.

“Es un conglomerado que tiene detrás un músculo financiero muy fuerte y esto es lo que se necesita en esta industria, porque demanda mucho capital”, manifiesta Domínguez.

El movimiento de pasajeros con un solo avión es muy limitado, de apenas 2.000 o 2.500 viajeros mensuales. Por eso, en 2006, la flota de Vip pasa de uno a dos aviones Dornier 328 y probablemente termine el año con cuatro aparatos. Este avión alemán cuesta entre \$ 4,5 y \$ 5 millones.

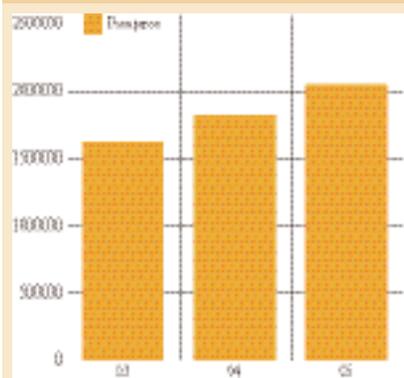
Vip pasó a ser parte de Synergy en 2004, habiendo empezado en 1996 como un club aéreo y convirtiéndose en 2001 en operador comercial. Vuela desde Quito a Guayaquil, Coca y Salinas. Con la adquisición del segundo avión reforzará la ruta Quito-Guayaquil y haría una posible extensión a otros puntos del Oriente.



ANDRÉS DOMÍNGUEZ (VIP)
El viajero tiene derecho a elegir la aerolínea que mejor le trate, donde más cómodo vuela y que más puntual le hace llegar.

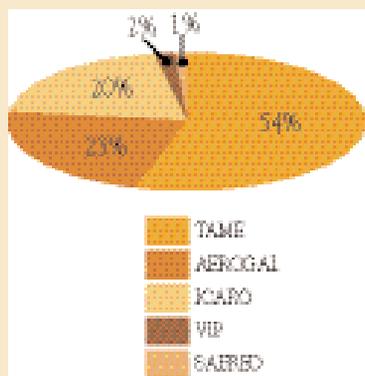
Los boletos a Quito y Guayaquil cuestan \$ 126 dólares, más caros que en el resto de aerolíneas, y Domínguez considera que “es el precio justo por el servicio que damos; no queremos entrar en una guerra de precios, que es lo que se ha desatado en el mercado masivo”. “Es la única aerolínea que ofrece este tipo de servicio personalizado. Eso es lo que nos motiva a seguir creciendo, porque hay una demanda muy grande”, dice el ejecutivo.

GRÁFICO 1
TRÁFICO DOMÉSTICO DE PASAJEROS,
AÑOS 2003 A 2005



FUENTE: DIRECCIÓN GENERAL DE AVIACIÓN CIVIL.

GRÁFICO 2
TRÁFICO DOMÉSTICO DE PASAJEROS,
AÑO 2005.



FUENTE: DIRECCIÓN GENERAL DE AVIACIÓN CIVIL.

que poner el 140% de garantía sobre cualquier monto que se retire de un banco, lo que le garantiza al banco que la deuda va a ser pagada”.

Domínguez coincide en que son trámites largos, pero considera que son los indispensables para certificar a la autoridad ecuatoriana que la operación va a ser segura. Señala que “no hemos tenido ningún problema, son trámites justificados, porque ante todo está la seguridad de la operación y de los pasajeros”.

Cabezas afirma que Tame cumplirá sus obligaciones y ha tenido que cumplir varios requisitos, entre los cuales figuran:

Depósito de la recaudación que generen los tres aviones en una cuenta que manejará el Banco Central.

Depósito cada seis meses en cuenta del Banco Central de \$3,5 millones,

correspondientes a la cuota semestral que tiene que pagar Tame por el crédito solicitado y la inversión de esa misma suma en certificados de Tesorería, endosados por el Ministerio de Economía.

El Estado ecuatoriano será el primer beneficiario en la póliza de los seguros de los aviones.

“Hemos aceptado todas esas condiciones”, recalca el presidente ejecutivo de Tame, que estima en alrededor de \$20 millones las pérdidas ocasionadas por la dilación del proceso.

Cabezas opina que es necesario crear una legislación muy específica para las empresas públicas, a fin de que puedan ser eficientes y competitivas; así como la Procuraduría y la Contraloría deberían reformar sus leyes orgánicas para el control de las entidades del Estado. “Las aerolíneas ecuatorianas, sean privadas o estatales, estamos en desventaja para competir con otras”, subraya el personero de Tame, por la carga de impuestos y aranceles que tienen que pagar por las importaciones.

Competencia y costos

La actividad aerocomercial requiere de un alto volumen de inversiones y de estrategias a largo plazo. Las compañías invierten cuantiosos recursos en seguros, mantenimiento y capacitación del personal, que por cada tripulación al mando (piloto y copiloto) puede llegar a costar unos \$ 10.000, según Aerogal.

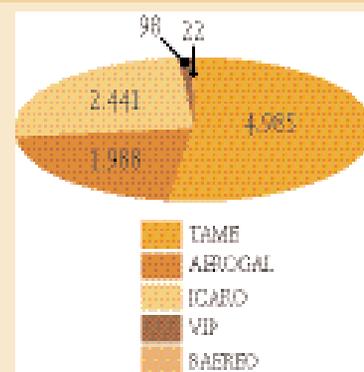
En el ámbito doméstico, enfrentan alzas por servicios aeroportuarios, que incidieron en el aumento del costo de los boletos a partir de marzo pasado. “La situación es apremiante”, manifiesta Gabriela Sommerfeld, al argumentar que en los últimos tres años los incrementos han sido progresivos en el orden del 50%.

A Vip también le preocupa la afectación de costos asociados a las operaciones. Domínguez reconoce que los municipios están haciendo fuertes inversiones en mejorar la infraestructura aeroportuaria, lo cual es un beneficio para todos, pero considera que

“están queriendo recuperar esa inversión a toda costa, con subidas en las tasas de aterrizaje, de parqueo y seguridad”. “Nos han puesto una serie de costos adicionales a la compañía, que nunca han estado presupuestados. Lo que más me preocupa es que no hay un ente que pueda controlar y regular estos incrementos. Ahora los concesionarios tienen carta abierta para subir los arriendos, los usos de los espacios y tasas asociadas a la operación. Eso es muy preocupante porque el día de mañana las inversiones van a ser más fuertes y los costos van a seguir incrementándose y nadie los controlará”, asevera.

Según indican Ícaro y Aerogal, se aplican varios incrementos en las tasas aeroportuarias que significan aumentos en los pasajes con salidas desde Quito y Guayaquil, de \$ 5 y \$ 2, respectivamente.

GRÁFICO 3
TRÁFICO DOMÉSTICO DE CARGA, 2005.*



* TONEAJAS MÉTRICAS
FUENTE: DIRECCIÓN GENERAL DE AVIACIÓN CIVIL.

Las alzas de las tasas se respaldan en el contrato de concesión del Distrito Metropolitano de Quito a la Corporación Quiport S.A., concesionaria de la administración del Aeropuerto de Quito y de la construcción del nuevo gran terminal capitalino. **Gustavo Pinto**, vocero de Quiport, aclaró que estos aumentos obedecen a la necesidad de mantener la modernización y calidad del servicio del aeropuerto quiteño, y se justificó diciendo que el capitalino “no es el más barato, pero tampoco el más caro” de América del Sur.