



**Cuestión 3 del
Orden del Día:**

Reporte de actividades y entregables del GT – INTEROP y Subgrupos

**ADOPCIÓN DE LA TECNOLOGÍA ADS-B
BASADA EN UN ANÁLISIS DE CASO DE NEGOCIO**

(Presentado por IATA)

RESUMEN	
<p>Las políticas de la OACI sobre tarifas (tarifas, cargos) consignadas en el Doc 9082 establecen los principios básicos en los que basar la recuperación de costos por prestaciones de servicios e instalaciones aeroportuarios y de navegación aérea. Esta nota de estudio describe la importancia de que los proveedores de servicios de navegación aérea se adhieran a esos principios, al tiempo que se analiza la posible aplicación de Tecnología ADS-B Satelital. Lo anterior destaca la importancia de que el Proveedor de Servicios de Aeronavegación (ANSP, en su sigla en inglés) desarrolle un caso de negocio, la discuta en consulta con las aerolíneas y adopte una decisión colaborativa respecto de la eventual adopción de la referida tecnología. Además, el caso de negocio también debe incluir opciones de proveedores para dicha tecnología.</p>	
<p>Referencia:</p> <p><i>Doc 9082 - Políticas de la OACI respecto de tarifas por servicios aeroportuarios y de navegación aérea</i></p>	
<p>Objetivos estratégicos de la OACI:</p>	<p><i>A: Seguridad operacional</i> <i>B: Capacidad y eficiencia</i> <i>C: Seguridad y facilitación de la aviación</i> <i>D: Crecimiento económico</i> <i>E: Protección del medio ambiente</i></p>

1. Introducción

1.1 Las políticas de la OACI sobre tarifas (tasas, cargos) del Doc 9082 establecen los principios básicos en los que basar la recuperación de costos por la provisión de instalaciones y servicios aeroportuarios y de navegación aérea mediante la aplicación de tarifas. El Doc 9082 enfatiza cuatro principios clave de cobro de no discriminación, relación con los costos, transparencia y consulta con las aerolíneas. La incorporación de estos cuatro principios clave de tarificación en su legislación, reglamentación o políticas nacionales garantiza cumplimiento por parte de operadores aeroportuarios y proveedores de servicios de navegación aérea.

1.2 Para evitar abusos de posición dominante o poder monopólico por parte de aeropuertos y proveedores de servicios de navegación aérea y garantizando de esta manera una recuperación justa, transparente y equitativa de los costos de proporcionar instalaciones y servicios aeroportuarios y de navegación aérea eficientes, la IATA apoya plenamente las políticas establecidas por la OACI sobre tarifas en el Doc 9082, en consonancia, por ejemplo, con la NE/13 presentada por la Secretaría OACI a la RAAC/17.

1.3 De conformidad con las referidas políticas de la OACI sobre tarifas, los estados y los reguladores tienen un papel vital que desempeñar en el mantenimiento de una supervisión vigorosa de las tarifas a través de una regulación económica sólida, independiente y efectiva para proteger a los usuarios contra eventuales abusos de posición dominante de los proveedores garantizando que las tarifas sean costo-efectivas. Por lo tanto, es importante establecer una regulación económica sólida y crear una entidad independiente que asegure que esta regulación se cumpla.

1.4 El SB ADS-B es un sistema que utiliza receptores satelitales para monitorear las transmisiones ADS-B de las aeronaves con el objeto de vigilancia ATS. Los ANSP de la Región SAM son o se espera que sean considerados clientes potenciales de los proveedores de SB ADS-B.

1.5 IATA y sus miembros apoyan la modernización del espacio aéreo, ya que es crucial para el crecimiento futuro del tráfico aéreo. Sin embargo, cada iniciativa de modernización debe responder a un caso de negocio que la sustente.

1.6 Un caso de negocio proporciona una justificación para emprender un proyecto, programa o inversión. Evalúa el beneficio, el costo y el riesgo de opciones alternativas y proporciona una justificación para la solución preferida. Un caso de negocio comúnmente considera: 1) impacto en la estrategia a largo plazo; 2) análisis económico – costos vs. beneficios; 3) soluciones alternativas; 4) oportunidad (*timing*): ¿es la solución necesaria y puede financiarse en el plazo propuesto?; 5) Gestión – roles, estructura de gobernanza, ciclo de vida, etc. Es imperativo que el caso de negocio considere el impacto no solo para el ANSP, sino también para sus usuarios (es decir, no se puede aprobar una situación en beneficio del ANSP que vaya en desmedro de las aerolíneas).

2. Discusión

2.1 La nueva tecnología es un componente crítico de la modernización. Sin embargo, es importante que la elección de una nueva tecnología y la decisión respecto de cuándo introducir una tecnología específica, se sustente en dos condiciones generales:

- a) En primer lugar, la elección debe estar debidamente basada en la evidencia. Debe haber evidencia en cuanto a la necesidad que está siendo abordada por la nueva tecnología, al igual que un análisis de costo/beneficio que valide dicha tecnología en comparación con eventuales alternativas.
- b) En segundo lugar, cualquier proceso de contratación debe ser transparente y competitivo, y una parte integral de lo anterior es la necesidad de generar las condiciones competitivas que permitan desarrollar nuevas tecnologías en este mercado dinámico.

2.2 Tanto la adopción por un ANSP de una tecnología ADS-B, como su costo y la recuperación de dichos costos (mediante tarifas, tasas, cobros) debe ajustarse a los principios tarifarios de la OACI.

2.3 Se requiere que un caso de negocio basado en evidencias analice adecuadamente la posible adopción de una tecnología ADS-B. Todos los stakeholders afectados deben ser consultados, y sus aportes deben tenerse en cuenta para decidir sobre la eventual adopción de la tecnología ADS-B. Reiterando lo

dicho: una consulta significativa es aquella en la que un proveedor y sus usuarios deciden colaborativamente, no una en la que un proveedor abusa de su poder monopólico imponiendo sus servicios a sus usuarios.

2.4 Un caso de negocio debe incluir un análisis sobre opciones alternativas y la justificación de la solución preferida. El servicio ADS-B no es una tecnología única. En primer lugar, existen soluciones tecnológicas alternativas. En segundo lugar, hay diferentes compañías que proporcionan ADS-B, y existen tecnologías competitivas que desarrollan servicios similares (es decir, hay opciones tanto para la tecnología como para los proveedores de los servicios). Una consulta significativa es aquella en la que un proveedor analiza las necesidades de sus usuarios, les presenta opciones para abordar dichas necesidades y deciden colaborativamente la opción considerada óptima.

2.5 El costo de adoptar una nueva tecnología debe ser eficiente y las tarifas cobradas a los usuarios por este servicio deben estar relacionadas con el costo de adoptar la tecnología (es decir, su relación con los costos). La probabilidad de lograr costos eficientes aumenta después de un proceso de adquisición adecuado en el que un proveedor considera opciones competitivas y negocia el precio más favorable para el ANSP y sus usuarios.

2.6 Las tarifas de usuario relacionadas con un servicio deben ser las mismas para todos los usuarios por el mismo servicio (es decir, no discriminación). IATA ha observado que las estructuras de precios de ADS-B se basan en el valor percibido por las aerolíneas. Se ha observado que el precio de adoptar el servicio sobre el océano es ocho veces mayor que adoptar el servicio por tierra. Esta es una práctica discriminatoria, dado que el servicio prestado a un ANSP es el mismo, son datos, independientemente de la ubicación geográfica.

2.7 La adopción de una nueva tecnología no debe obstaculizar la competitividad y la innovación. IATA ha observado proveedores de ADS-B que promueven contratos a largo plazo con ANSP, que las aerolíneas creen que obstaculizan tanto la competitividad como la innovación. El mercado de tecnologías de vigilancia es dinámico y la ADS-B es una tecnología incipiente. Cabe esperar que la tecnología tenga limitaciones o ineficiencias, y que nuevos proveedores de tecnologías iguales o similares, o nuevas tecnologías competitivas, puedan ingresar al mercado en un futuro previsible y puedan ofrecer servicios similares o mejores a precios más bajos o similares. Los contratos a largo plazo no incentivan a los proveedores de servicios ni a los ANSP para reducir costos o innovar.

3. Acciones recomendadas

3.1 Se invita a la reunión a:

- a) Promover la adhesión a los principios de tarificación de la OACI por parte de los proveedores de servicios de navegación aérea.
- b) Promover que los ANSP consulten con las aerolíneas antes de firmar un contrato con cualquier proveedor de nueva tecnología, incluida la ADS-B.
- c) Promover que los términos contractuales sean competitivos, relacionados con los costos eficientes) y no discriminatorios. Esto incluye la duración del contrato y la estructura de precios.
- d) Promover que los casos de negocios que presenten los ANSP sean adecuados y transparentes, y que los aportes de los usuarios sean tomados en consideración al adoptar una nueva tecnología, incluyendo la ADS-B.
- e) Asegurar que la CAA del Estado o el regulador asignado supervise adecuadamente estos procesos e intervenga en caso de que observe un abuso de posición dominante

o de poder monopólico o de incumplimiento de los principios de tarificación de la OACI.