



Ramon Tremosa i Balcells

Departament de teoria econòmica, Universitat de Barcelona
www.ramontremosa.com

Aeroports a l'estat espanyol: Un model centralista únic al món

La globalització suposa un creixement molt gran dels intercanvis econòmics i comercials, la qual cosa ha comportat un augment espectacular dels desplaçaments entre països i entre continents. Els especialistes sobre globalització estan d'acord en una cosa: avui un territori, una regió o un país que no disposi d'un aeroport intercontinental no figura en el mapa global. Així, per exemple, celebrar congressos mundials a Barcelona com el 3GSM i el de cardiologia, o acollir la seu d'una multinacional global a casa nostra, tenen els dies comptats si l'aeroport del Prat no és capaç d'oferir vols directes cap a altres continents, com fan Barajas i totes les ciutats europees de característiques similars a Barcelona.

L'Estat espanyol encara manté avui un model aeroportuari que prové directament del franquisme i que no ha patit modificacions en la seva estructura. S'ha modernitzat molt, però és un model atípic i únic en el món desenvolupat: és centralitzat i no hi participa ni el sector privat ni els governs regionals i locals. En molts països europeus, els governs regionals i locals disposen del percentatge majoritari en la gestió dels aeroports i el govern central no hi pinta res; després, els diferents governs locals i regionals poden optar per privatitzar totalment o parcialment la gestió (Frankfurt) o bé mantenir-la íntegrament en mans del sector públic regional i local (Munic).

A causa del centralisme d'Estat, i que explica que la Comunitat de Madrid estigui creixent molt per sobre de les altres autonomies, el govern central només preveu una única porta intercontinental a Espanya: Madrid-Barajas. Les inversions així ho acrediten: de 1994 al 2003 Madrid va rebre el 58 % de tota la inversió pública estatal (i això sense comptar la T4, que superarà els 7.000 milions d'euros). Tots els altres aeroports espanyols són simples alimentadors de Barajas, que concentra la majoria dels vols intercontinentals: aquests vols són els que més beneficis generen i més taxes paguen a l'aeroport i responen al perfil de turista que més gasta a les seves botigues.

L'Estatut va ser retallat a Madrid en aquest punt transcendental: es va retirar del text amb la promesa que, ben aviat, el govern central presentaria al Congrés dels Diputats una llei de descentralització dels aeroports. Recordem que ERC va dir durant dos mesos que si es respectava l'Estatut del Parlament en aquest punt s'afegiria al sí a l'Estatut. Després del referèndum, però, el govern central ara no té cap pressa i la complicació del tema basc i la proximitat de les eleccions municipals i generals faran que aquesta llei s'ajorni per a la propera legislatura. El govern central guanya un temps preciós per deixar lligada i ben lligada la futura concessió de la nova terminal de l'aeroport del Prat.

En aquest context, la pregunta clau és saber a qui es concedirà la nova terminal de l'aeroport del Prat, que s'acabarà aquest any 2007. Les concessions avui les fa AENA, que depèn al 100 % del Ministeri de Foment, és a dir, del govern central. Si s'assigna a Clickair, filial de baix cost d'Iberia, no hi haurà espai perquè el Prat pugui acollir a Lufthansa, que fa anys que demana instal·lar a casa nostra la seva base de vols intercontinentals del sud d'Europa. Això, fins i tot Germà Bel, exdiputat del PSC a Madrid i un expert en aquest tema, ho considera un desastre per al futur de l'economia catalana.

Tots els consorcis que es vulguin vendre seran paper mullat, especialment si el govern central hi manté el paper majoritari. L'aeroport del Prat, malgrat aquest model que limita força la seva expansió, és un aeroport molt dinàmic, s'ha situat entre els vuit primers d'Europa en volum de trànsit aeri i podria esdevenir una de les grans plataformes intercontinentals europees. Cedir la gestió i els beneficis del Prat a la Generalitat, però, comportaria haver de tancar bastants aeroports espanyols que es mantenen gràcies als beneficis d'aquest.

L'Estat espanyol disposa d'un dels millors sistemes informàtics del món (per exemple, l'Agència Tributària). AENA segur que té

aquesta informació i que controla en temps real tot el que entra i surt de cada aeroport. No es difonen, però, aquestes dades, com passa amb les balances fiscals. Avui se sospita que 33 dels 41 aeroports espanyols tenen pèrdues, tal com presentem en el meu llibre Estatut, aeroports i ports de peix al cove (Editorial 3i4, València), a partir d'una filtració d'informació obtinguda recentment pel diputat Joan Puigercós del Ministeri de Foment.

A més a més, una tercera part del negoci d'Iberia prové del pont aeri Madrid-Barcelona-Madrid. Si Barcelona té un aeroport intercontinental potent una part d'aquest negoci s'acabarà i Iberia no podria prestar molts dels seus

vols deficitaris que avui manté a ciutats com Santander, Melilla, Badajoz...i altres que en règim de mercat mai no tindrien justificada l'existència d'un aeroport.

Per aquest motiu l'AVE entre Madrid i Barcelona, que no és casual que porti vint anys de retard, mai no serà un tren d'alta velocitat en el sentit europeu del terme i no anirà a 350 quilòmetres per hora: no es pot ensorrar el pont aeri més rendible del món! Entre París i Marsella hi ha 800 quilòmetres però el TGV avui ja capta el 70 % dels desplaçaments, guanyant cada any més passatgers a l'avió. Això, Iberia i AENA, s'ho poden permetre?

Publicitat

sinteg
Integral Computing & Web Services

xarxes i sistemes
internet internet disseny web disseny web
gestió de dominis gestió de dominis
programació informació programació

Xavier Tomàs Luque

Prats de Rei, 3 08700 IGUALADA
Tel. 690 657 562 Fax 938 032 035
www.sinteg.cat Info@sinteg.cat

Entrevista a José Miguel Abad President de Vueling

Vueling és la primera aerolínia de Nova Generació a Europa

Vueling és una companyia aèria de baix cost creada tot just fa dos anys i mig, en aquest espai tan curt de temps ha experimentat un creixement extraordinari que ha superat les previsions més optimistes. Quina ha estat la clau de l'èxit?

Vueling és un nou concepte d'aerolínia, amb un esperit propi i innovador que l'allunya de les companyies de baix cost. **Vueling és la primera aerolínia de nova generació a Europa** pels seus atributs de qualitat (avions nous, aeroports principals, assignació del seient en línia, facturació en línia, programa de punts aeris, gent amable, tracte de tu a tu i sense sobrerreserves *overbooking*) i pels preus més competitius del mercat. Des de l'enlairament del primer vol l'1 de juliol de 2004, ja han passat dos anys i mig, efectivament les expectatives de creixement s'han duplicat respecte al pla d'empresa inicial. La clau de l'èxit ha estat la fórmula de combinar una bona experiència de vol al millor preu i òbviament la gran acollida per part del públic.

Vueling va començar a operar amb 2 avions i 6 destinacions, quina és la flota actual?

Les nostres primeres destinacions van ser Barcelona, València, Palma de Mallorca, París i Brussel·les. Actualment, tenim una flota de 16 avions i volem a un total de 19 destinacions arreu d'Espanya i Europa. Les previsions per a finals del 2007 són les de tenir una flota de 25 avions, tots avions nous del model Airbus A-320.

Quins són els factors que permeten a la companyia oferir uns preus tan competitius?

A part de l'eficient model de negoci i la política de gestió, hi ha una sèrie de factors que tenen un paper clau: la utilització d'avions nous (que consumeixen fins un 30% menys de carburant), la simplicitat del model operatiu, el que vol dir que les tripulacions sempre dormen a casa i que

permet reduir costos en dietes i allotjament, tenir un únic model d'avió (Airbus A-320) que ens permet optimitzar els recursos humans i tècnics, i la pràctica eliminació d'intermediaris en la venda de bitllets. A Vueling més del 95% dels bitllets es venen directament a través del nostre web www.vueling.com.

Què en pensa de la competència. Hi ha sortida per a tantes línies aèries?

És cert que el mercat aeri està en plena revolució i que el gran creixement de les companyies de baix cost ha tingut molt a veure en el canvi. El fet és que l'aparició d'aquestes aerolínies de nova creació són fruit de l'augment de la demanda. Cada vegada la gent té més necessitat de viatjar i els preus competitius ho permeten. No sé si hi ha sortida per a totes, el que està clar és que les que no s'adeqüin a les noves necessitats del mercat tenen un futur més incert.

Quins són els plans de creixement de la companyia a curt termini?

Els plans més immediats són obrir una tercera base d'operacions en algun punt d'Europa, ja que les actuals són a Barcelona i Madrid. Encara no hi ha res decidit, estem estudiant diverses possibilitats. El que sí és segur és que ens permetrà incrementar els nostres vols i connectar-hi directament ciutats europees.

Té previst, la companyia, oferir vols a llarga distància?

Els vols de llarga distància són un altre negoci totalment diferent. El model de Vueling està basat en l'operació de vols de curt i mitjà radi, el que ens permet la simplicitat operativa que comentava abans i que és un dels factors claus en la nostra rendibilitat. Els vols de llarga distància requereixen un model de gestió i operació diferent per exemple connexions de vols, diferents tipus d'avions dins la flota, que no segueixen el model de Vueling. Per tant, el model de Vueling simplement no és aplicable a vols llargs.

La majoria de clients de la companyia són turistes. Hi ha prevista alguna promoció pensada per al món empresarial?

Gairebé un 40% dels nostres passatgers són persones de negocis. És comú pensar que les companyies amb preus baixos només porten turistes i passatgers que viatgen per oci, però això està canviant, cada vegada són més utilitzades per als desplaçaments laborals. El factor del preu és decisiu en aquesta nova tendència, abans un comercial anava a visitar un client seu a Sevilla, potser una vegada l'any, i actualment, i pel mateix preu, pot anar-hi fins a 3 cops. El món empresarial té un canal directe amb el nostre departament d'atenció a empreses. Tenen tarifes especials que els permet fer canvis sense costos i altres tipus d'atencions, encara que gran part dels nostres passatgers de negoci són professionals



Publicitat



didac • disseny gràfic
disseny i comunicació visual



disseny gràfic



il·lustració



disseny web



publicitat

C/. Font del Roure, 4 • Tel. 93 772 73 12 - 669 523 542 • 08783 Masquefa (BCN)
www.didacweb.com • E-mail: didac24@msn.com



liberals que compren els bitllets directament a través del nostre web. A més a més, poden reservar seient i facturar en línia des del moment de compra i des de l'oficina o casa. Des de finals d'octubre els nostres passatgers freqüents poden beneficiar-se de Punto., el programa de punts aeris que els permet de volar gratis.

Amb la seva sortida a Borsa, Vueling s'ha convertit en la primera companyia de baix cost a cotitzar a la borsa espanyola i en la segona aèria després d'Iberia, què comporta la sortida a Borsa per a la companyia?

La sortida a Borsa suposa, a part d'un gran orgull per a tots, inversors, equip directiu i empleats de Vueling, una ampliació de capital que ens permetrà continuar creixent amb la compra de més avions per operar més rutes i també per engegar el projecte de la nova i tercera base operativa a Europa de la que parlava abans.

Els plans són apostar fort per l'expansió i seguir el bon camí que la companyia ha portat fins ara.

Parlem de l'aeroport de Barcelona, què en pensa d'aquesta infraestructura. Creu necessari que la gestió passi a mans de la Generalitat de Catalunya?

L'eficiència no depèn, necessàriament, de sota quina administració s'actua, sinó que s'actua amb criteris de gestió rigorosa i autònoma dins de la necessària coordinació amb els altres aeroports. És molt més important el model de gestió, l'àmbit d'autonomia en les decisions operatives i d'inversió i l'establiment d'uns òrgans de govern que actuïn sota criteris professionals i no polítics. Dit això, és obvi que quant més a prop estigui l'òrgan de decisió del lloc amb el qual es prenen les decisions, molt millor.

Publicitat

TRANSPORTES AZKAR, S.A.
 Carretera N-II a, KM 557
 08711 Odena
 Tel: 93.806.66.00 Fax: 93.805.52.00
 www.azkar.com