

EL FUTURO DE UNA INFRAESTRUCTURA BÁSICA ► La estrategia de las aerolíneas

# Iberia asegura que pactó con AENA un espacio para su puente aéreo en la T-Sur

La aerolínea cree normal que el ente pacte con el principal operador

► Iberia aún no ha oficializado su interés por la terminal Sur del aeropuerto de El Prat, pero, según afirma, la infraestructura incluye un espacio especialmente diseñado para albergar su puente aéreo. La aerolínea afirma que es normal que el primer operador de un país pacte estos temas con el gestor aeroportuario. AENA niega que haya pactado nada con Iberia.

LALO AGUSTINA

BARCELONA. – “La ubicación y características del puente aéreo en la terminal Sur fue definida dentro de los grupos de convergencia AENA/Iberia previos a la construcción del aeropuerto”. Así consta en una presentación comercial de la propia aerolínea donde explica sus planes para Barcelona en los próximos años. AENA niega rotundamente los hechos.

La compañía incluye en el documento un croquis de la T-Sur en el que se puede ver el espacio que, supuestamente, tiene reservado por AENA para operar la ruta entre Barcelona y Madrid, con sus mostradores de facturación y puertas de embarque. Iberia movió cerca de 2,6 millones de pasajeros entre El Prat y Barajas, repartidos entre el puente aéreo y los vuelos regulares. Se trata, obviamente, de la ruta más concurrida de Iberia y también, según todos los analistas del sector, la más rentable por lo que la aerolínea se juega mucho dinero en que sea lo más eficiente posible.

Fuentes de Iberia reconocieron ayer la existencia de las reuniones de trabajo con los técnicos de AENA, que encuadraron en un marco de absoluta normalidad. Las citadas fuentes explicaron que “no resulta nada extraño que el ente gestor de los aeropuertos se reúna con el principal operador para planificar el diseño de una ampliación del calibre de la de El Prat; ésta es una práctica habitual en el sector”.



Fernando Conte, presidente de Iberia

Iberia aún no ha deshojado la margarita sobre si le interesa ubicarse en la futura terminal Sur del aeropuerto de El Prat, al menos oficialmente. Los portavoces de la aerolínea insisten en que permanecen muchas incógnitas sobre la nueva infraestructura y que la empresa no tiene los datos necesarios para tomar una decisión sobre un tema que continúa bajo estudio.

En el caso de que realmente Iberia esté indecisa, deberá darse prisa para resolver

sus dudas, ya que antes del 5 de abril debe explicar a AENA sus planes para El Prat hasta el 2012. De momento, su filial de bajo coste Clickair –la empresa que cubre las rutas abandonadas por Iberia en Barcelona– sí ha admitido su interés por la terminal Sur.

Las reuniones entre AENA e Iberia se produjeron a finales de los 90, cuando se aprobó el Plan Barcelona, que incluía, además de la T-Sur, obras como la tercera pista y una torre de control, entre otras. La construcción de la nueva terminal, que se acabará a finales de este año o principios del siguiente, se inició en el 2003.

*AENA explicó ayer que no existe ningún pacto con nadie y se remite al proceso abierto con las aerolíneas para asignar la nueva terminal de El Prat*

En el 2004, con el cambio de Gobierno se produjo también el relevo de los altos cargos de AENA. Fuentes del ente público, dependiente del Ministerio de Fomento, dijeron ayer que “AENA niega categóricamente y rotundamente que exista ningún tipo de compromiso con Iberia”. Las mismas fuentes explicaron que “la mejor prueba de que esto es así es que AENA ha enviado un cuestionario serio y riguroso a las principales compañías que operan en Barcelona para que expliquen con máximo detalle su plan estratégico para el aeropuerto de El Prat”. Según el ente público, “la finalidad de este proceso es tener toda la información para adoptar la decisión más favorable para el desarrollo del aeropuerto de Barcelona”.

TRIBUNA

## Aeropuerto: las claves

GERMÀ BEL

1. Lo importante: La reforma del modelo de gestión de los aeropuertos españoles. Ya sabemos todos que el modelo español –centralizado– es único entre los países comparables, en los que lo normal es la gestión individual de los aeropuertos, que permite que estos desarrollen sus propias estrategias financieras y comerciales y aprovechen al máximo sus propias potencialidades. Por el contrario, el modelo español permite al gestor centralizado aplicar estrategias que pueden subordinar los intereses de unos aeropuertos a los de otros; permite también usar los recursos globales del sistema –la caja única– para subsidios que no se corresponden con los criterios de solidaridad.

2. Lo urgente: Las decisiones sobre el acceso preferente a las nuevas instalaciones de El Prat. No en vano, pues las decisiones que se tomen ahora condicionarán al gestor futuro, sea quien sea. Incluso los más propensos a divagar pensando por qué se dice lo que se dice –en lugar de fijarse en qué se dice– ya han entendido cuál es la razón del actual proceso de debate público: la extendida desconfianza hacia un modelo que hace posible que las decisiones sobre El Prat no tengan como prioridad básica aprovechar al máximo sus potencialidades como aeropuerto internacional, sino diseñar un papel que sea subordinado al del aeropuerto de Barajas. En este sentido, es buena noticia que las instituciones catalanas participen en el proceso político de decisión.

3. Lo inmediato: El objetivo principal debe ser aprovechar al máximo el potencial de El Prat como plataforma de vuelos intercontinentales. ¿Existe demanda? Produce rubor que esto se cuestione, aunque están en su papel las compañías que lo niegan, sean *low cost* o convencionales que maximizan su rentabilidad concentrando operaciones en su base principal. En 2004 el único destino servido era Nueva York (JFK); en 2007 se estarán sirviendo ocho. El Prat tiene demanda intercontinental, aunque no sabemos su dimensión. Con seguridad, menos que los

grandes *hubs* europeos ya consolidados. Aunque seguro que por encima de la situación actual, alcanzada a pesar de la ausencia de políticas de oferta del gestor aeroportuario (y gracias al meritorio esfuerzo del Comité de Rutas). Si se deja trabajar al mercado estaremos mucho más seguros de que la realidad se acerca al potencial.

ES BUENO

que las instituciones catalanas participen en el proceso de decisión de El Prat

4. Sin riesgo no hay progreso: El proceso de adjudicación en curso será transparente y discrecional. Transparente porque el proceso ha devenido público. Discrecional porque se exigen compromisos a cinco años cuando los planes de negocio de las aerolíneas (su compromiso con sus socios) raramente superan los tres años. Quienes han establecido los requisitos de compromisos a largo plazo deben saber de la imposibilidad de obtenerlos, por lo que la conclusión lógica es que se busca mantener mucha discrecionalidad en la decisión. Que haya discrecionalidad (que no arbitrariedad) es normal; son las reglas del juego. Se trata de evaluar qué propuestas estratégicas son más consistentes con el modelo de aeropuerto preferido (de *low cost*, o de ambición global), y arriesgar junto a quien(es) se adopte como socio(s) estratégicos. Al cabo, lo peor que puede pasar es que nos quedemos como estamos.●

GERMÀ BEL, catedrático de Economía Aplicada de la Universitat de Barcelona

## ENTREVISTA

JOAN MANUEL SOLER. Presidente del patronato de Esade

**“Cada vez será más frecuente el tráfico hacia Asia, pero, ¡ajo!, que va en ambos sentidos”**

MARGARITA PUIG

BARCELONA. – Joan Manuel Soler es presidente de Quadis y del patronato Esade, y desde esta doble responsabilidad cree que Barcelona debe exigir “estructuras que nos permitan crecer en todos los niveles, sea el AVE, las autovías, el puerto o el aeropuerto”.

–¿La situación de El Prat fre-

na al sector de la automoción?

–Sí, es inevitable. Tenemos contactos con Corea y con Japón a diario y siempre a base de invertir horas en escalas en terminales aeroportuarias... Cada vez será más frecuente el tráfico hacia Asia, pero ¡ajo!, que va en ambos sentidos.

–¿A qué se refiere?

–La calidad también cuenta y veremos cómo piezas fabrica-



ROSER VILALLONGA / ARCHIVO

Joan Manuel Soler

das aquí también se exportarán a China. Además, tenemos dos grandes escuelas de negocios, lo que supone un movimiento de alumnos y profesores en ambos sentidos...

–¿Qué gestión aconseja para el aeropuerto?

–El modelo perfecto es el de la Fira. Es muy profesional, tiene una visión muy profesional y cuenta con una gran implicación de la sociedad civil...

–¿Funcionaría una gestión privada?

–La iniciativa privada de la sociedad civil catalana es muy fuerte, pero dudo que AENA consienta esa fórmula. Hay que conseguir un modelo de eficacia y de rentabilidad en el que los criterios políticos no se impongan a las necesidades reales. Otro buen ejemplo de buena gestión es la del puerto de Barcelona, posicionado como la capital de cruceros.

–Y sin hacer tanto ruido.

–Así es. Se profesionalizó y todo va a la perfección...●



**¡Últimos locales en venta!**  
**Súmese al éxito de este centro comercial**

¡Más de  
65.000  
visitantes a  
la semana!

Hostelería, náutica, alimentación, moda, complementos, decoración... Sea cual sea su negocio, ahora puede instalarlo junto al mar, en el único centro comercial y de ocio en 30 km.

- Locales de 100 a 500 m<sup>2</sup>
- Todos con terrazas de espléndidas vistas
- Parking de 600 plazas
- Instalaciones acondicionadas para minusválidos



PORT SEGUR-CALAFELL

(ED. CAPITANÍA) PORT SEGUR-CALAFELL S/N | 43882-SEGUR CALAFELL (TARRAGONA) | www.portsegurcalafell.com | Tel. 977 15 91 19