



# Conectividad: ¿Asunto de aerolíneas?

■ **Pasaron 15 años** para que Aeroméxico tuviera tres *slots* en Heathrow, por lo que otras **aerolíneas** han tenido que pagar más de 150 millones de libras.

**L**ONDRES, Inglaterra.— El jueves pasado, **Anko van der Werff**, director ejecutivo de Ingresos de Aeroméxico, encabezó el vuelo inaugural del Boeing Dreamliner 787 que hará la ruta entre el **Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México** (el primer estudio para ampliar su capacidad se hizo hace 50 años en la época de **Gustavo Díaz Ordaz**) hacia Heathrow, el aeropuerto de Londres, que recibe 65.9 millones de pasajeros por año, procedentes de casi 100 países y cerca de 200 destinos, y tiene por mandato de sus accionistas y reguladores mantenerse como uno de los centros mundiales del tráfico aéreo (*hub*).

Y sí... ¡lo está logrando!, pues destruyó la terminal 4 y, en dos años, la convirtió desde 2009 en el mejor *hub* de la alianza de **aerolíneas** SkyTeam. Después tiró la terminal 2, la más vieja e ineficiente, y la convirtió en el *hub* más moderno de Star Alliance.

Hace una semana, justo hoy, la inauguró la Reina Isabel II y la llaman "The Queen's Terminal".

Con una inversión de dos mil 500 millones de libras esterlinas, la T2 pasó de una capacidad de ocho millones a 20 millones de pasajeros anuales, 332 vuelos diarios, 24 mil empleados, 24 posiciones para servicio a las **aerolíneas** y 24 puertas de embarque. Todo en 210 mil metros cuadrados.

Al igual que el vetusto **AICM**

que administra **Alfonso Sarabia**, esa terminal fue construida para 1.2 millones de pasajeros y, cuando cerró en 2009, llegó a recibir ocho millones de pasajeros. ¿Se imagina el caos?

Hoy el tiempo de conexión se redujo de 90 a 60 minutos para las líneas de Star Alliance, porque se

ha logrado tecnificar el proceso completo de registro de pasajeros, depósito de maletas, separación de pasajeros de clase turista y de primera clase; cuenta con 35 posiciones de migración y aduanas y cuatro *fast track* para pasajeros *premium*.

**Chris Butler**, director de Desarrollo de Negocios de Heathrow, comenta que la clave para transformar un aeropuerto saturado e ineficiente en un gran *hub* sustentable y rentable para sus socias, las **aerolíneas**, es que más de 50% de sus ingresos provienen de los flujos comerciales, pues las cinco terminales tienen 279 tipos de negocios, entre los que se incluyen boutiques, restaurantes y bares, que aportan 8.5% de sus ventas como contribución anual al aeropuerto, lo que ha reducido considerablemente la tarifa aeroportuaria que pagan **aerolíneas** y pasajeros.

A esa bolsa le llaman el *single till* y permite que el regulador revise año con año, con las **aerolíneas** asociadas que tienen *slots* asignados, los costos reales de operación, servicio a pasajeros, seguridad aeroportuaria, tiempos de aterrizaje y despegue, opera-

ción de escalera de aeronavegabilidad que reduce a 30 segundos el tiempo de despegue o aterrizaje entre un avión y otro, pese a recibir las flotas más grandes y modernas del mundo, porque han invertido en sistemas de administración de tráfico que son capaces

de medir milimétricamente la estela de cada avión en un momento de tiempo y condición atmosférica determinada. ¡Ni **Mouriño** se hubiese muerto!

Este es el segundo *hub* mundial más barato del mundo; el primero es Schiphol en Ámsterdam. La combinación de ingresos le permite disponer de dos mil 500 millones de libras esterlinas para invertir en una terminal cada cinco años, sin sacrificar el mantenimiento o modernización del resto.

Heathrow lo opera y lo administra un consorcio privado, incluyendo seguridad, aeronavegación, suministro, todo. Una enorme diferencia, porque es uno de los asociados privados de "Visit Britain", el homólogo del

Consejo de Promoción Turística de México (CPTM), que dirige **Rodolfo López Negrete**.

Visit Britain invierte alrededor de 25 millones de libras esterlinas por año (la mitad proveniente de sus socios privados) para atraer más visitantes a Gran Bretaña. En 2013 recibieron a más de 32 millones de turistas (incremento de 5.6%), que generaron 245 millones de turistas-noche por año, con una derrama de 21 mil millones de libras esterlinas

Continúa en siguiente hoja



Fecha <b>09.06.2014</b>	Sección <b>Dinero</b>	Página <b>5</b>
----------------------------	--------------------------	--------------------

(13% más que en 2012), 90% por Heathrow.

México le aportó 108 mil visitantes (29% más que en 2012), con una derrama de 62 millones de libras esterlinas (44% más que en 2012), esto es, el flujo crece a seis y cuatro veces más, respectivamente, que el promedio mundial.

**Keith Bechman**, Overseas Network CEO, lo considera el primero entre los 23 mercados de más rápido crecimiento y por lo mismo un *nature project*, ya que con 20 países más como Indonesia, Corea del Sur, Turquía, representan 74% de incremento de sus ingresos.

Estos datos y el mercado potencial es lo que explica que Aeroméxico haya aumentado 30% la oferta de asientos con la incorporación del Dreamliner, pero también muestra la incompleta visión que tienen algunos funcionarios medios que nutren la perspectiva de los integrantes del gabinete turístico que encabeza **Claudia Ruiz Massieu**.

Fíjese usted, tuvieron que pasar 15 años para que Aeroméxico tuviera tres *slots* en Heathrow, por lo que algunas otras **aerolíneas** internacionales han tenido que pagar en el mercado secundario más de 150 millones de libras esterlinas. Lleva cinco años buscando dos *slots* más para conseguir frecuencia diaria.

El flujo de turistas de Gran Bretaña se ha incrementado gracias al esfuerzo del CPTM, del que Aeroméxico forma parte. Mientras la baronesa **Jane Bonham-Carter de Yarnbury**, representante especial del primer ministro inglés **David Cameron**, ha hecho las gestiones directas para que en sólo dos años le abrieron *slots* adicionales a British Airways para volar diario, y tres a Cancún a Virgin Atlantic.

En el caso de Aeroméxico, el equipo de **Andrés Conesa**, director general de la aerolínea, ha tenido que picar piedra tres quinquenios para lograr 9% de un mercado de 550 mil viajeros entre ambos países.

Mercado hay. La demanda de asientos entre los dos países crece al 54%, mientras que la oferta, incluyendo los nuevos nueve mil asientos anuales de Aeroméxico, crece a 46 por ciento. Ahora piense cómo crecerá una vez que se concreten las reformas estructurales que detonarán la oferta de negocios.

Concluyo. El próximo año será el "Año Dual" entre México y Reino Unido; Aeroméxico seguramente será la aerolínea nacional que participará como patrocinador. ¿Se imagina si la experiencia británica se adoptara en México? La secretaria de Turismo le estará pidiendo al gobierno de **James Cameron** que use la asociación con Heathrow para otorgar los *slots* que requiere Aeroméxico, que preside **Eduardo Tricio**, y que hoy acapara British Airways, pues con ello se emparejaría la cancha de los apoyos gubernamentales para una empresa con capital mayoritariamente mexicano.

**El flujo de turistas de Gran Bretaña se ha incrementado gracias al esfuerzo del CPTM.**