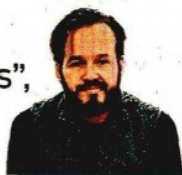


ENTREVISTA

“Vamos por 30% más pasajeros”,
René Gieseemann, director
comercial de Aeromar



René Gieseemann

Director comercial de **Aeromar**

En 2016, Aeromar desembolsó más de 360 millones de dólares para comprar seis aviones modelo 72-600 y dos 42-600 al fabricante europeo ATR. La aerolínea dejó abierta la posibilidad de aumentar su compra a seis aviones más.

“30% MÁS PASAJEROS”

ROBERTO VALADEZ

¿Cómo pintó 2017 para **Aeromar**?

Fue un año espectacular en varios sentidos, por primera vez ingresamos en el segmento *leisure* (viajes de placer). Siempre hemos tenido rutas a playa, pero es la primera vez que lo manejamos con un enfoque especial.

Además, en la temporada de invierno sumamos 57 vuelos adicionales a playas, mientras que en el puente de Semana Santa colocamos 42 operaciones, y durante el Abierto Mexicano de Tenis, ofrecimos 16 vuelos extra.

Con esta estrategia estamos creciendo y nos diversificamos; además, sumamos a gente más joven para viajar con nosotros, esos también, ahora, son nuestros clientes.

En 2016, Avianca anunció la compra de 49% de **Aeromar**. ¿Se consolidará la alianza este año?

Esperamos que sí, y en parte porque Avianca invirtió fuertemente para hacernos una precompra de asientos.

En cuanto al tema de la transacción, ya solo faltan los detalles para que podamos firmar y entregar los títulos de la propiedad.

¿Cuándo se dará la entrega de acciones?

Este tema va más allá de nuestro alcance. Por un lado, está la ley mexicana que regula la adquisición, y por el otro, Avianca es una empresa que cotiza en la Bolsa de Valores de Estados Unidos, por lo que dependemos de que los dos órganos reguladores de competencia en ambos países den la autorización.

¿Los aviones de Avianca de mayor alcance se incluirán en la flota de **Aeromar** para tener vuelos de larga distancia?

No está entre nuestros planes volar a rutas de más distancia. Necesitamos dominar el mercado mexicano y después veremos si ampliamos nuestros destinos.

¿**Aeromar** cambiará de nombre al concluir la compra por parte de Avianca?

Eso quedará en manos de nuestros clientes. Estamos realizando un estudio de mercado, en conjunto con Avianca. Para entender qué tan bien está posicionado el nombre de **Aeromar** y qué tan factible sería el cambio.

Continúa en siguiente hoja



¿Incrementarán los códigos compartidos que tiene Aeroméxico?

Definitivamente, nuestra intención es hacer un código compartido con Avianca, pero no solo con ellos, también estamos en pláticas con Air Canada y con otros dos jugadores de Star Alliance.

¿Qué espera la aerolínea este año en cuanto a tráfico de usuarios?

En el primer trimestre del año crecimos 33% en pasajeros transportados y esperamos cerrar 2018 con un aumento de 30% de pasajeros en comparación con 2017.

Este escenario al alza es porque estamos utilizando 14% más los aviones. Estamos sumando equipos nuevos para tener una flota totalmente renovada, lo que nos ayudará a tener más frecuencias y mejorar nuestra puntualidad.

El escenario...

La aerolínea cuenta con una flota joven, con un promedio de vida de 1.2 años. La empresa está en condiciones ideales para operar en el territorio mexicano. **M**

