

ENTREVISTA **PERE SUAU-SÁNCHEZ** Profesor en el Centre for Air Transport Management de la Universidad de Cranfield

# «Un barcelonés debería poder plantearse si le interesa volar desde Reus o Girona»

Núria Riu Tarragona

## Asegura usted que las líneas 'low cost' no han beneficiado a los aeropuertos regionales, ¿por qué lo dice?

Tras la desregularización del tráfico aéreo y la liberalización del mercado en 1997, surgieron las aerolíneas de bajo coste. Algunas eran compañías de vuelos charter, que pasaron al low-cost. La libertad que tenían para planificar sus vuelos y rutas hizo que en general más aeropuertos salieran beneficiados. Claramente Ryanair es la que ha beneficiados más a los aeropuertos regionales, algunas veces por interés propio, otras a través de ayudas y subvenciones, pero efectivamente ha apostado por estos aeropuertos. Mientras que, por otro lado, EasyJet y Vueling han preferido operar desde aeropuertos más grandes.

## ¿El problema ha sido que estos aeropuertos regionales han centrado su estrategia en una única compañía que es Ryanair?

No, no es así. Hay muchas compañías que operan desde estos aeropuertos regionales, el problema es que muchas de éstas sólo ofrecen sus servicios en verano. Entonces nos encontramos con una oferta estacionalizada, mientras que Ryanair también ofrece estas conexiones en invierno. El problema no es centrarse en una compañía sino estar sujetos a los riesgos asociados a que el 50% del tráfico esté en manos de una única sociedad, independientemente de si eres un aeropuerto regional o grande.

## Reus se encuentra con un grave problema a partir de 2011, cuando la compañía irlandesa cerró su base aérea y empezó a operar desde Barcelona. ¿A qué se debe este cambio de estrategia?

Seguramente detrás de este movimiento hay múltiples razones. El diferencial de tasas entre Barcelona y Reus podría ser más elevado. Pero, por otro lado, esta compañía está cambiando su modelo de negocio, abandonando mercados pequeños, con una demanda limitada, para centrarse en demandas mayores. Esto implica moverse a aeropuertos más grandes. Este cambio viene motivado por las limitaciones que tienen para generar nueva demanda y también por cambios estructurales en el consumo, porque



Pere Suau-Sánchez estuvo en la Cambra de Tarragona invitado por el Cercle d'Infraestructures. FOTO: ALBA MARINÉ

## muy personal

**Pere Suau-Sánchez** es profesor en el Centro de Gestión del Transporte Aéreo en la Universidad de Cranfield, Reino Unido, y director del Master en Planificación y Dirección de Aeropuertos. Es PhD (Cum Laude) en Geografía por la Universitat Autònoma de Barcelona e investigador invitado en la Worldwide Scientific Network for Aviation Research and Policy en Amsterdam. La semana pasada intervino en el ciclo de conferencias Bon dia Tarragona, de la Cambra de Tarragona.



*El Prat se está configurando como uno de los aeropuertos europeos ganadores*

no debemos olvidar que la situación económica ha polarizado la sociedad de forma que si hay gente que antes podía viajar un par de veces al año para pasar el fin de semana a una ciudad europea, ya no lo hace.

## ¿El problema es de gestión, que estos aeropuertos no estén compitiendo entre ellos?

Efectivamente, aeropuertos como Reus o El Prat tienen una área de superposición importante. Es innegable que uno de los mercados principales de Reus es Barcelona. Un claro

ejemplo lo vemos en Reino Unido. Cuando los aeropuertos compiten tienden a ajustar un poco estas tasas.

## Desde la llegada de Ryanair a Barcelona- El Prat, éste ha iniciado una dinámica positiva, con un récord de viajeros tras otro, ¿qué papel jugará?

Se está configurando como uno de los aeropuertos europeos ganadores. Todo indica que a corto o medio plazo no tendrá una aerolínea de bandera con su base allí, porque este sector está muy saturado, pero si que es verdad que está teniendo bastante éxito en el momento de captar rutas aéreas intercontinentales, por parte de operadores extranjeros. Y esto nos hace pensar que en el futuro es posible que hayan opciones desde el punto de vista de las conexiones.

## ¿Qué implicará?

Para el pasajero, que un aeropuerto sea *hub* significa que las conexiones se multipliquen. Generar un *hub* permite ganar una demanda que un aeropuerto no puede conseguir por sí mismo. Estás creciendo por encima de tu límite natural. Obviamente hace que tengas una diversidad y número de destinos más elevado de la que podrías tener.

## Esperar que este aeropuerto se sature para que algunos de estos vuelos vuelvan de nuevo a Girona o Reus no es muy realista, ¿no?

Obviamente no es una solución a corto plazo y, en general, la pasividad no es la mejor estrategia empresarial, pero sí que es

verdad que hay actores que consideran que el aeropuerto de Barcelona puede saturarse en un futuro de 10, 15 ó 20 años, y que podría obligar a derivar algunos servicios.

## Y, mientras tanto, ¿qué pasa?

Creo que debe acabarse con el esquema tradicional de que en verano tenemos los charter y en invierno intentamos sobrevivir con algunos vuelos de Ryanair. Hay que buscar alternativas a este modelo, abriendo nuevos nichos de mercado. Definir qué es lo más adecuado es lo que cuesta. Es un trabajo de hormiga, de muchos años y que implica un conocimiento muy



*Lo primero que debe resolverse es la conexión con transporte público con Barcelona*

importante del territorio. ¿Qué necesita el territorio? Un ejemplo claro es Norwich, una ciudad de 120.000 habitantes, en el sur este de Inglaterra, que ofrece muchos vuelos con los pozos de petróleo. Es una área de especialización que aquí también debería definirse. Hay que mirar qué modelo tiene ese territorio y cuando esto se tenga claro seguramente podrá tenerse más éxito.

## Inevitablemente este modelo pasa por el turismo y este es estacional.

Correcto, también hay que ser realista. El sol y playa es estacional, pero hay que buscar qué alternativas hay, qué sectores pueden generar un tráfico estable. Los aeropuertos pequeños en general encuentran soluciones muy concretas y muy específicas.

## ¿El proyecto de BCN World, si finalmente sigue adelante, puede ser un motor suficiente para dinamizar el aeropuerto?

Con los cambios que se han producido en el proyecto es difícil de decir. Serían especulaciones y previamente hace falta evaluar qué tipo de turistas vendrían.

## ¿Podría dejar de ser un aeropuerto regional?

Sí. Lo que debe resolverse es la conexión con transporte público con Barcelona. Es una barrera muy importante para los viajeros. En el caso de Girona, un porcentaje muy importante de sus usuarios tiene la capital catalana como destino final. Lo importante sería poner el aeropuerto de Reus no tan solo en el mapa mental de los extranjeros sino también en el de los barceloneses. Que sea una opción más para escoger, y ahora mismo no es así, porque es un problema llegar con transporte público de forma fácil, rápida y eficiente.

## ¿La mejora de las conexiones es el primer paso en el momento de plantearse el futuro de esa infraestructura?

Es crucial esta mejora de los accesos, para que Girona y Reus no tan solo presten un servicio de calidad en sus regiones, sino también a Barcelona. Y lo estoy planteando desde el punto de vista de los viajeros catalanes, que pudieran tener más opciones. Para venir de Londres a Catalunya he podido escoger entre tres aeropuertos, en función de los horarios, precios y de lo que más me conviene, escojo uno u otro. Si eres de Barcelona ni te lo planteas. Si resuelves el acceso puede empezar a cambiar y ser una opción viable.

## Y, a partir de ahí, ¿las conexiones estarán vinculadas siempre a servicios de empresas 'low cost'?

No, de hecho la mayoría de aerolíneas de bajo coste no operan en aeropuertos de este tamaño.