

# Bajo coste de primera

En la batalla constante de las aerolíneas por captar al cliente ha surgido un nuevo fenómeno: el de las compañías que han decidido centrarse exclusivamente en el pasajero de negocios ofreciendo un servicio a bordo de alto nivel y rapidez en los trámites de embarque a precios competitivos



Eos Airlines cuenta con 48 butacas-cama en cada uno de sus tres Boeing 757.

En la eterna guerra de las aerolíneas por captar al cliente la última batalla vino de la mano de las líneas de bajo coste, haciendo perder cuota de mercado a las compañías tradicionales. Ahora el sector presencia un nuevo fenómeno. Frente a la proliferación de la oferta para el cliente de clase turista nuevas aerolíneas han visto un nicho de mercado que pueden explotar: el pasajero de negocios. La principal ruta que de momento

cubren estas líneas aéreas "sólo *business*" es Londres-Nueva York. Los motivos son claros. Entre ambos puntos hay cada semana alrededor de 190 vuelos. Sólo tres compañías acaparan el 80% del tráfico en esta ruta. British Airways controla el 40%; Virgin, el 21% y American Airlines, el 19%. Los nuevos operadores aspiran a quedarse con al menos un 5% del mercado. Las aerolíneas tradicionales saben que el negocio está en la parte delantera del avión. Gracias a los ingresos que

reciben de la venta de esos asientos pueden ofrecer precios bajos para el cliente que viaja en turista. La clase de negocios representa el 13,6% del total de pasajeros intercontinentales

**Nueve aerolíneas se reparten en la actualidad los 190 vuelos semanales entre Londres y Nueva York**



Londres-Nueva York es la ruta clave.



Servicio a bordo más personalizado.

para las compañías europeas pero supone más del 35% de sus ingresos en estas rutas, según la Asociación de Aerolíneas Europeas (AEA).

#### Aerolíneas 'sólo business'

Surgen poco a poco pero ya hay proyectos en marcha. Han transformado los aviones y ofrecen muy pocas plazas, servicio a bordo de alto nivel y precios más bajos que las aerolíneas tradicionales. Gracias a que transportan en cada avión a menos pasa-

jeros, la operación es más sencilla y tardan menos tiempo en los procesos de embarque. Menos colas para facturar, para entrar al avión, para salir, recoger la maleta. Tienen una media de 38 minutos de retrasos frente a las casi dos horas de media del resto de las compañías.

En cuanto a precios se puede decir que son bajo coste de ejecutivo. Gracias a la configuración de los aviones pueden poner a la venta billetes entre Londres y Nueva York a 2.300 euros frente a

los 6.191 que cobra, por ejemplo, British Airways.

Además, los clientes mayoritarios de estas aerolíneas son hombres de negocios, por lo que negocian constantemente con grandes multinacionales, bancos, gobiernos y equipos deportivos con el fin de ofrecerles buenos precios a cambio de su fidelidad aérea.

#### Eos Airlines

La pionera en esta nueva categoría empezó a operar en octubre de 2005 en la ruta que une Londres (Stansted) y Nueva York (JFK) y en su primer aniversario ha pasado a ofrecer su segunda frecuencia diaria (seis días a la semana) entre ambas ciudades y en ambos sentidos. Los sábados sólo opera un vuelo desde cada aeropuerto.

Cada uno de sus tres aviones Boeing 757 cuenta con 48 butacas-cama frente a las 220 originales, es decir, se dispone de un 40% más de espacio frente a la tradicional clase *business*. Cada tripulante de cabina atiende a siete clientes, que disponen de DVD individual.

El precio incluye desayuno, comida y cena, así como una amplia carta de cócteles. Antes de embarcar, ofrece la opción de cenar productos gourmet en la lujosa sala de Emirates Airways en el aeropuerto neoyorquino de JFK. Los viajeros que llegan a Londres pueden disponer de ducha, centro de *fitness* y la opción de alojarse en el hotel Radisson SAS.

La aerolínea anunció a finales de 2006 que, durante el presente ejercicio, iniciaría un proceso de ampliación de su flota y abriría nuevas rutas desde Nueva York a París y Zurich, además de estudiar el potencial de unir otras ciudades de Estados Unidos con Londres. Por ello ha acometido una ampliación de capital de 75 millones de dólares.

#### Maxjet

La rival de Eos, nacida en octubre de 2005, también en Estados Unidos, ofrece la opción de conectarse con ➤

#### Las cifras 'business'

La clase de negocios representa en la actualidad más del 35% de los ingresos de las compañías europeas en las rutas intercontinentales, según datos de la AEA (Asociación de Aerolíneas Europeas).

