

Jaan Albrecht, Consejero Delegado de Star Alliance.

‘Nuestra prioridad es China’

Esta alianza aérea quiere llenar las zonas que denomina ‘white spots’ o puntos blancos, como el gran gigante asiático, sin olvidar Oriente Medio y Centroamérica, que considera áreas de oportunidad. ‘Somos la primera alianza; las otras nos copian’, dice su máximo responsable

Tras pasar 20 años de su vida volando al mando de los aviones de Mexicana de Aviación, este licenciado en arquitectura decidió un buen día cambiar las cabinas de las aeronaves por los despachos de esta compañía aérea, donde llegó a ocupar sucesivamente tres vicepresidencias, incluida la vicepresidencia ejecutiva, cargo que ostentó entre 1995 y 1998. Tras una período en la compañía de carga Aermexpress, Jaan Albrecht es desde el año 2001 el consejero delegado de Star Alliance, la primera alianza aérea del mundo en términos de cuota de mercado, número de miembros, destinos operados y tamaño de flota.

SAVIA: ¿Cuál es la situación actual de las alianzas aéreas, y en concreto Star Alliance?

Jaan Albrecht: Las alianzas aéreas están ganando en importancia y, entre los tres grandes grupos exis-

TIEMPO DE COORDINAR PRODUCTOS

El máximo responsable de esta alianza aérea cree que la batalla actual en el sector aéreo se dirime en torno a la calidad y la capacidad de las compañías aéreas y de las alianzas que forman para coordinar e integrar productos.

tentes actualmente, es Star Alliance la primera alianza aérea en el mercado. Hoy en día tenemos el liderazgo, tanto en número de destinos que operamos como por el número de países que ofrecemos a nuestros clientes o por el número de vuelos. No obstante, más importante que el tamaño, que al principio fue una de las claves a la hora de crear las alianzas, lo decisivo es ahora la calidad, la armonización y la integración de los productos que podemos ofrecer a nuestros usuarios. La estrategia de cara a este año 2005 es la de integrar nuestros productos y utilizar nuevas tecnologías, -las denominadas de tercera generación- para ofrecer productos más sencillos y armonizados al consumidor.

SAVIA: A diferencia de otras alianzas como Oneworld, Star Alliance está desarrollando una estrategia continua de incorporación de nuevas compañías en su seno, hasta el punto que con la en-



FOTOS: A. LAGO



trada de TAP y South African Airways, serán 17 las integradas en ella. ¿Cuál es el número máximo de miembros que una alianza puede soportar sin perder su cohesión interna?

J. A.: Nuestra filosofía ha sido siempre la de satisfacer la necesidades y expectativas de nuestros clientes y para ello no tenemos un número mágico de miembros en la alianza. Si esto significa cinco, diez, veinte o cien aerolíneas, no lo sé; pero debemos estar preparados para poder digerir un crecimiento ordenado y estratégico y tener una estructura interna en la alianza que nos permita ser eficientes y llegar al mercado con productos innovadores en el menor tiempo posible. En la alianza pensamos que tenemos hoy en día definitivamente esa estructura, que nos ha dado la confianza de haber crecido muy rápido en los últimos años.

SAVIA: ¿Cuáles son los puntos fuertes y los puntos débiles de Star Alliance en relación a las otras dos grandes alianzas?

J. A.: Somos, sin duda, la primera alianza y las otras nos están copiando. Llegamos a más destinos, a más aeropuertos y, en cuanto a tamaño, tenemos un liderazgo indiscutible. Y en relación con la integración de los productos, pensamos que lo tenemos también. Fuimos la primera alianza en ser creada,

LÍDERES IMITADOS

Jaan Albrecht sostiene que Star Alliance es, sin discusión, la alianza aérea líder en el mundo. Asegura que "tanto Oneworld como SkyTeam están tratando de seguir nuestros pasos". Destaca también que están atentos a la evolución tecnológica para incorporar las últimas innovaciones y ofrecer el mejor servicio al cliente.

y hoy en día tanto Oneworld como SkyTeam están tratando de alguna manera de seguir los pasos que Star Alliance viene marcando desde hace siete años.

SAVIA: ¿Cuáles son los desafíos y objetivos que tiene Star Alliance a corto y medio plazo?

J. A.: Seguir llenando las zonas a las que denominamos *white spots*, puntos blancos como son China, India, etc; países donde quisiéramos tener algún miembro pronto. Tampoco nos olvidados de Oriente Medio y de Centroamérica, a las que también identificamos como áreas de oportunidad. Además, estamos vigilando el desarrollo de la industria de una forma muy cercana para seguir liderando la competitividad de las aerolíneas miembros de la alianza.

SAVIA: Respecto al mercado chino, y al margen de China Southern que ya está en conversaciones para incorporarse a SkyTeam, ¿cuál de las otras dos grandes aerolíneas (Air China y China Eastern) podría incorporarse a Star Alliance?

J. A.: Nuestra estrategia está volcada definitivamente en China. Es un país de alto crecimiento, con un desarrollo impresionante. De los tres grandes grupos aéreos chinos, hay uno que es Air Chi-

VUELOS A MÁS DE 150 PAÍSES

✦ Dos nuevas compañías aéreas se incorporarán a Star Alliance en el primer semestre de 2005, la portuguesa TAP y South African Airways. Con ellas, la alianza englobará a 17 aerolíneas (Lufthansa, Singapore Airlines, Scandinavian Airlines, Thai, United, US Airways, VARIG, LOT, BMI, Asiana Airlines, All Nippon Airways y Air Canada y Spanair), a las que hay que sumar otras tres socias regionales, un estatus inédito hasta el pasado año y del que ya se benefician la eslovena Adria Airways, la finlandesa Blue 1 y Croatia Airways.

✦ Esta dimensión hace de Star Alliance la alianza líder en el mundo por volumen de tráfico y número de destinos y países operados, por delante de sus rivales SkyTeam y Oneworld. En 2005, sumando a TAP y South African Airways, la alianza liderada por Lufthansa prevé acaparar una cuota de mercado del 26,8%, frente al 24,6% de SkyTeam (Air France-KLM, Alitalia, Continental Airlines, Delta Air Lines, CSA Czech, Korean Airways, Northwest y Aeroméxico) y el 18,3% de Oneworld (Aer Lingus, American Airlines, British Airways, Cathay Pacific, Finnair, Iberia, Lan y Qantas).

✦ Estas previsiones, basadas en proyecciones para 2005 de los datos de IATA hasta junio de 2004, se reafirman a través del número de aeropuertos y países en que opera cada alianza. Con la entrada de los dos nuevos miembros, Star Alliance volará este año a 822 aeropuertos repartidos por 152 países, frente a los 645 aeropuertos de 138 países de su más próxima rival, SkyTeam. Oneworld, por último, volará en 2005 a 548 aeropuertos de 131 países.



na, con el que varias de nuestras empresas ya tienen alianzas bilaterales. Entre los requisitos que pedimos a una aerolínea a la hora de entrar en Star Alliance es el de tener acuerdos bilaterales con algunos de sus miembros, y en el caso de Air China hay acuerdos con Lufthansa, United Airlines, Air Canada, All Nippon Airways y Asiana. Ahora todo está en manos del Gobierno chino y estamos esperando a ver si Air China puede ser nuestro nuevo socio.

SAVIA: Cuál será el papel de las alianzas en un futuro mercado aéreo consolidado, con un acuerdo de cielos abiertos entre la UE y Estados Unidos? ¿Qué puede pasar en un escenario de integraciones y fusiones que ya parece anticiparse con la creación del grupo Air France-KLM? ¿Cree que las alianzas pasarán a un segundo plano y quedarán como una etapa histórica intermedia entre una multiplicidad de aerolíneas individuales y un futuro de varios grandes macrogrupos aéreos integrados societariamente?

J. A.: Las alianzas ofrecen a los socios un 80% de los beneficios con un 20% del esfuerzo. En cambio, una fusión de una aerolínea quizá le pudiera ofrecer mayores beneficios, pero también el esfuerzo que tienen que hacer las compañías que se

SPANAIR Y EL CONTENCIOSO DE BARAJAS

Según Albrecht, Star Alliance apoyará a Spanair, que preside Gonzalo Pascual, en cuantas acciones decida emprender esta aerolínea española para salvaguardar sus intereses y los de la alianza que lidera Lufthansa en el contencioso sobre el reparto de terminales en Madrid-Barajas.

fusionan es muy sofisticado y muy complejo. Ahora mismo toda la industria está vigilando muy de cerca el ejemplo Air France-KLM, pero el modelo que nuestros miembros han adoptado es el de seguir por el camino de la alianza.

SAVIA: ¿Cuál es la posición de Star Alliance con respecto al contencioso suscitado en torno al reparto de espacios por terminales en el aeropuerto de Madrid-Barajas?

J. A.: No hay duda de que la terminal T4 es más moderna y más eficiente, mientras que la terminal T1 (en la que tendrán que operar Spanair y las aerolíneas pertenecientes a Star Alliance, según la resolución del consejo de administración de Aena del pasado 2 de noviembre) es la más vieja y la que menos atractivo tiene para los usuarios. A nosotros nos fue notificado en el verano de 2003 que nuestra ubicación en el futuro aeropuerto sería la terminal T4. Ahora nos dice la Administración española que nuestra localización va a ser en la T1. Desde luego, no estamos de acuerdo y queremos asegurar que nuestros usuarios tengan alternativas en un aeropuerto tan importante como Madrid-Barajas. El grupo de aerolíneas de Star Alliance que operan en Madrid ofrecen una base de destinos y de asientos muy atractivos, por lo que necesitan un entorno y una terminal que sea atractiva para los usuarios.

SAVIA: Spanair ya ha hecho efectivos los recursos contra la resolución de Aena ante los tribunales españoles y las instancias comunitarias de competencia. ¿Dé que forma va a colaborar Star Alliance con Spanair en la batalla legal que se avecina?

J. A.: Decidiremos nuestras actuaciones a partir del liderazgo de Spanair, que es quien tiene todo el conocimiento de los diferentes caminos que hay que seguir en España. Por tanto, será ella la que recomendará las medidas más pertinentes; será Spanair quien lleve la batuta en este asunto y nosotros seguiremos su liderazgo.

SAVIA: ¿Cree que Iberia ha sido injustamente favorecida por esta resolución de Aena?

Déjeme ponerle un ejemplo. En el aeropuerto de Frankfurt, Iberia opera en una terminal más nueva y moderna, la terminal 2, que las aerolíneas de Star Alliance. Lo que se tiene que garantizar por parte de un aeropuerto es que haya un entorno equiparable para todos, de que exista un entorno que resulte eficiente y productivo para las aerolíneas y agradable para los usuarios. La diferencia existente en el aeropuerto de Barajas entre la terminal T4 y la T1 es muy grande. Tenemos un interés muy grande en apoyar a nuestro socio Spanair porque España es un mercado matriz para nosotros y porque tenemos toda la voluntad de protegerlo y de hacerlo crecer.