

China es el sueño para cualquier empresa. Un país tan vasto, donde viven 1.300 millones de personas, y de tanto potencial económico, alimenta las ilusiones de no pocas compañías españolas que desean expandirse. Todos los sectores del textil, la alimentación o la banca quieren estar allí. El mercado del transporte no podía ser menos.

El tráfico de pasajeros entre China y Europa comenzó a despertarse en 2004, cuando las autoridades de aviación civil de aquel país dieron luz verde a las diferentes aerolíneas al margen de las suyas propias (siete en total). El año pasado, 56.000 chinos vinieron a España de vacaciones, mientras que desde España, 111.000 personas volaron hacia el país asiático, según la Oficina de Turismo de China. Este tráfico se duplica cada año y se estima que el flujo de viajeros se multiplique por diez a medio plazo. Sin embargo, volar allá no es tan sencillo, si no que se lo preguntan a Air Europa, del grupo Globalia, y a Air Plus Comet, del grupo Marsans. Ambas aerolíneas decidieron probar suerte con conexiones directas a Pekín y Shanghai con el propósito de hacerse con aquel mercado, convencidas que esta aventura iba tener un buen final.

Ambas dicen que una decisión está muy meditada y que es irreversible. Lo cierto y aunque resulte frustrante es difícil entrar en un mercado tan desconocido. Además de los considerables gastos de operatividad, la estacionalidad hacia aquellos destinos es muy alta. Los viajes a lo largo del año son menos frecuentes que hace otros lugares. Es verdad que los españoles empiezan a moverse hacia destinos de larga distancia, pero lo hacen cuando tienen periodos de descanso duraderos, es decir, en el verano o en Semana Santa, y no en el resto del año, como sucede hacia otras zonas de Europa y el Caribe. También cabía esperar cubrir el turismo asiático hacia Europa, pero éste todavía es incipiente y los ciudadanos de aquel país eligen una compañía local.

De hecho, Air China, una de las aerolíneas de allá, ha aprovechado el vacío que han dejado las compañías españolas para volar directamente entre ambos países. Comenzará a operar vuelos directos desde Pekín que unirá directamente con Madrid en dos frecuencias semanales. El vuelo unirá, además, Madrid con São Paulo (Brasil). Es precisamente la estrategia de abarcar dos destinos lo que compensará esta ruta tan cara. Air China será la única aerolínea que una

Volar a China, un sueño frustrado

Arantxa Noriega. Periodista

Sin embargo, pronto se dieron cuenta que los costes de carburante se disparaban y se hacían muy costosas las conexiones aéreas, sobre todo, si no se cuenta con una base de operaciones (hub). También los costes en los servicios de tierra eran elevados y no compensaba la inversión por estar presente. El 30 de octubre fue el último vuelo de Air Europa, que anunció su retirada hacia este destino por falta de rentabilidad. La aerolínea de los Hidalgo era la única que tenía vuelos directos semanales desde España a Pekín y Shanghai. La decisión se produce año y medio después de inaugurar su primer trayecto entre España y China. Air Plus, filial del grupo Marsans, que siguió los pasos de Air Europa, también anunció su retirada de este mercado hace unos meses.

Madrid con Pekín sin escalas. El resto de compañías -Iberia, Spanair o Air Europa- conectan aquellos destinos a través de ciudades como Londres (British Airways), Fráncfort (Lufthansa) o París (Air France).

Pero, en realidad, ¿cuál ha sido la causa más directa de la retirada española de este mercado?. Ya hemos dicho que los costes son altos, que hay mucha estacionalidad que lastra la demanda de reservas hacia China y que no es fácil la comunicación aérea hacia aquel país. Pero todos estos problemas tendrían solución a largo plazo. Lo que las dos compañías pioneras en este destino no han soportado han sido las fuertes pérdidas en estas rutas que han ensombrecido sus resultados en poco tiempo. Esto ha obligado a las empresas a tomar una decisión drástica, sin esperar un año fiscal más. ■

