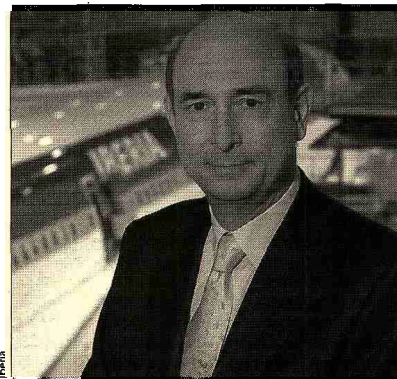


La aerolínea debe demostrar que puede triunfar donde otros han fracasado.

Los retos de Iberia en su conquista del bajo coste

Escriben **J.Sánchez Arce** y **A.Marimón**

Iberia ha estado durante más de un año y medio gestando su proyecto de bajo coste para analizar con cuidado su incursión en un sector en el que han fracasado otras aerolíneas de bandera, como British Airways o KLM. Pero ahora le queda la parte más dura: *educar* al nuevo hijo y que no salga rebelde. Iberia tenía claro desde hace meses que no quería tener una participación mayoritaria en la nueva aerolínea (finalmente contará con un 20%, al igual que el resto de socios, Cobra, Nefinsa, Quercus e Iberostar) para evitar una de las causas del fiasco de otros proyectos. "Así evita que sea una filial y en temas laborales los sindicatos traten de equiparar las condiciones de los empleados de la empresa de bajo coste con las de la matriz. El principal ejemplo son los pilotos, que en Iberia gozan de unas magníficas condiciones. Esta fue una de las causas del fracaso de British", señala un analista del sector. El Sepla, el poderoso sindicato de pilotos de Iberia, lanzó ayer el primer aviso al advertir que analizará con cuidado si la nueva aerolínea supone un "perjuicio" para sus afiliados. Aunque Iberia asegura que la empresa tendrá una gestión completa-



Fernando Conte, presidente de Iberia.

mente independiente, es evidente que el *niño* es prácticamente suyo. Es la que más dinero aporta a la empresa -24 de los 50 millones con los que se constituye la aerolínea- y tiene el derecho a hacerse con el 80% de la sociedad en un plazo de tres años.

Para que su *vástago* crezca fuerte hay que saber cómo lo educará: si le da completa independencia o sale muy apegado a sus faldas. "La aerolínea debería regirse con criterios de rentabilidad y no completar simplemente la oferta de Iberia. Fijar con independencia sus propios destinos, aunque sean los mismos que los de Iberia", subraya el experto. Iberia ha reconocido que lanza la aerolínea para hacer frente a las empresas de bajo coste que le han obligado a reducir su oferta de vuelos. "Es un movimiento evidentemente defensivo para recuperar lo perdido ante empresas como easyjet", señalan en Renta 4. "Lo que hace Iberia es taponar agujeros de *slots* (derechos de vuelo) que iba a ceder para que un mercado que es suyo no lo toquen otros", manifestó ayer Manel Nadal, secretario de movilidad de la Generalitat de Cataluña. Los expertos señalan que las dos empresas podrían volar a los mismos destinos, aunque diferenciando su servicio: Iberia, dirigida a pasajeros de negocio y de *business*, que quieren volar en horarios punta, y su empresa de vuelos baratos a turistas o viajeros que buscan el precio más económico y que no les importa viajar en horarios menos demandados.

Aunque a Iberia le queda poner en marcha el proyecto no ha estado parada. Además de buscar socios, ha registrado varios nombres (Air Mediterráneo, Mediterránea Airlines y Mediterráneo Airlines) en la Oficina de Patentes, y ha constituido una sociedad (Catair Líneas Aéreas), que está a la espera de la concesión de la autorización de vuelo por parte de Aviación Civil, paso previo para pedir *slots* y comenzar a operar en octubre.