

laentrevista@comercio.com.pe

la entrevista

► **FRANCISCO VIDAL**
(DIRECTOR PARA EUROPA DE LAN)

EL PERFIL
 • **Estado civil:** Casado, con 4 hijos.
 • **Edad:** 49 años. Nació en Santiago de Chile.
 • **Cargo:** Director para Europa de LAN. Trabaja desde hace 20 años en esa aerolínea.

EN NEGATIVO
 El negocio de carga está muy deprimido. El tráfico de negocios cayó alrededor de 25% en el mundo.

EN POSITIVO
 El grupo LAN ganó US\$231 millones el año pasado a pesar de la recesión mundial.

La importancia de la estabilidad
 LAN apuesta por el Perú desde hace más de una década y ha encontrado gobernantes abiertos al desarrollo, a la entrada de capitales extranjeros y al crecimiento.

MACHU PICCHU ES UN ESTANDARTE PARA LOS EUROPEOS

El efecto de las lluvias va a ser historia pronto

POR YOLANDA VACCARO



MADRID. La próxima semana Air Europa iniciará vuelos Lima-Madrid, con tres rutas semanales que se unirán a las 11 que maneja Iberia y a las siete que posee LAN. Francisco Vidal, director para Europa de LAN, con sede en Madrid, ve con optimismo la competencia y augura un incremento de pasajeros hacia el Perú, según expresa en entrevista con **El Comercio**.

¿Cómo afrontan el incremento de vuelos hacia el Perú por parte de otras compañías?

Con Iberia tenemos un acuerdo de código compartido en nuestros vuelos Lima-Madrid, intercambiamos ingresos y gastos para potenciar el trabajo de ambas compañías en Europa y desde Sudamérica a Europa. Es una forma inteligente de manejar una ruta que ambos promocionamos con fuerza.

Y eso que las dos son competidoras...

Somos competencia, pero también hacemos la promoción del mercado en conjunto, es una sociedad positiva para ambos. El resultado final es un proyecto con el que estamos creciendo.

Entre Iberia, LAN y Air Europa va a haber 21 vuelos semanales Lima-Madrid.

¿Hay suficiente demanda?

Es positivo porque creemos que el mercado del Perú tiene potencial para seguir creciendo. Este año en Europa estamos trabajando varios proyectos de promoción del Perú mancomunadamente con Prom-Perú. 'Atacamos' especialmente los mercados de Francia, Alemania, Reino Unido y España, aun cuando el de España sigue bastante deprimido. En términos finales la oferta de asientos de Europa al Perú está creciendo 15% aproximadamente este año.

¿Es un desafío?

Sí porque es un año en el que aún la industria no termina de asentarse. En algunos mercados de los que hemos mencionado la situación es mejor que en otros, pero creemos que vamos a tener la posibilidad de fomentar al Perú bien. La competencia es buena, LAN se ha desarrollado en un entorno de competitividad. La peor parte de la crisis en Europa está pasando. LAN crece en un 25% de asientos con oferta a Europa.

“Es posible que Air Europa se ponga agresivo en términos de precios, pero creemos que el Perú todavía soporta una mayor oferta aérea”

Directivos de Air Europa señalan que la ruta Madrid-Lima va a ser muy disputada. ¿Hay un exceso de oferta?

Si se compara con el año anterior, hay un aumento de oferta, pero por el trabajo de promoción que está haciendo Prom-Perú en conjunto con las líneas aéreas —porque Iberia también ha anunciado apoyos para la promoción del destino— nos parece que a futuro las premisas de desarrollo y crecimiento son positivas. Es posible que en un principio Air Europa para hacerse un espacio tenga que ser un poquito más agresivo en términos de precio, pero entiendo que el Perú —que además sigue creciendo en oferta de hotelería y desarrollo turístico como país— desde Europa puede seguir creciendo sin problemas en términos de asientos porque hay demanda. El Perú es un destino muy atractivo para los europeos.

¿Qué actividades de promoción del Perú van a hacer este año?

El proyecto de este año consiste en trabajar de forma conjunta con operadores turísticos de los países mencionados, Prom-Perú y LAN. Vamos a invertir en promocionar paquetes al Perú manejando un presupuesto similar a la promoción que ya Prom-Perú tiene estimada para Europa y estos países durante este año. Promocionamos paquetes de compra de un servicio completo que incluye transporte aéreo y terrestre



CONFIANZA. La empresa ha sufrido la cancelación de los viajes de grupos de turistas, pero considera que una vez que se restablezca el servicio de tren la interrupción se habrá superado.



AGUAS CALIENTES. “Lo bueno es que Machu Picchu no ha sufrido ningún daño, es un tema que durará hasta fines de marzo”.

PUNTO APARTE

1 ¿Preocupan los problemas en Argentina?

Argentina está un poco inestable [en lo político], pero el mercado está cimentado, LAN ha invertido mucho para ampliar la flota en Argentina y estamos creciendo sostenidamente.

2 ¿Ecuador?

En Ecuador tenemos vuelos locales desde el 2009. La autoridad nos apoya y nos permite desarrollarnos internamente y hacia el exterior.

3 ¿Cuáles son los planes de expansión?

La asignatura pendiente de LAN sigue siendo Brasil, que es el 50% del negocio aéreo de Sudamérica.

al Perú. La ventaja de esto es que ambas promociones se van a potenciar.

¿De qué inversión estamos hablando?

Proponemos una inversión de unos US\$200.000 desde el punto de vista de LAN. Esperamos conseguir recursos de los operadores turísticos en una magnitud similar y de Prom-Perú igualmente. Cada uno pondría US\$200.000. Tenemos muy avanzadas las conversaciones con operadores en Francia, Alemania y Reino Unido. Hay mucho interés en trabajar el proyecto.

¿Qué significa el Perú para LAN en el contexto que manejan: Argentina, Ecuador, Chile y el Perú?

Desde Europa movemos más o menos los mismos tráfico a Chile, el Perú y Ecuador. Volamos diariamente al Perú y Ecuador. Desde enero hemos aumentado tres frecuencias adicionales a Ecuador, diez

“Vamos a promover un nuevo paquete en Perú e invertiremos US\$200.000. Esperamos conseguir una cifra similar de los operadores turísticos y otro tanto de Prom-Perú”

vuelos por semana. En este convenio con Iberia decidimos aumentar la oferta a Ecuador e Iberia al Perú. Iberia mantiene siete vuelos a Ecuador y nosotros nos vamos a diez. Hemos racionalizado el incremento de oferta entre ambos países.

¿Ha afectado a los vuelos hacia el Perú la inundación ocurrida recientemente en Aguas Calientes?

Estamos mirando muy de cerca el tema y de hecho la organización en el Perú está apoyando a las autoridades fuertemente en solucionar los temas relacionados con las lluvias torrenciales de hace tres semanas y que han generado que el acceso vía tren esté cortado a Machu Picchu. Lo bueno es que Machu Picchu no ha sufrido ningún daño, es un tema coyuntural que va a durar —creemos— hasta fines de marzo, que es cuando la empresa ferroviaria ha dicho que se van a reactivar las vías. ¿Qué nos está pasando a no-

sotros en lo inmediato? Hemos tenido cancelaciones de algunos grupos desde Europa que estaban viajando por esta época, febrero y marzo. Cancelaciones individuales ha habido muy pocas y creemos que esto va a ser historia pronto. Y vamos a seguir trabajando como hasta ahora. Hemos racionalizado los vuelos Lima-Cusco. A escala mundial hemos visto una fuerte caída de tráfico de Japón en estos meses, pero se está modificando para viajar más adelante, la gente básicamente ha postergado sus viajes. Machu Picchu para Europa es un estandarte.

¿Los contentiosos que mantienen el Perú y Chile, como la demanda presentada ante la corte de La Haya por la frontera marítima, repercuten en LAN?

Como representante de la organización en Europa yo no debiera opinar. En lo personal pienso que siempre es bueno tener buenas relaciones con los vecinos. Los temas son entre gobiernos, no están relacionados con la empresa. A nosotros nos interesa y nos gusta que las relaciones entre Chile y el Perú siempre sean buenas. La organización en el Perú se mueve en forma local, el 99% de sus empleados son peruanos, está inserta y convive con un país donde uno de sus accionistas principales es un peruano. Esta organización tiene una injerencia regional, volamos dentro de Sudamérica y nos parece positivo que le vaya bien a todo el mundo porque así le va bien también a LAN. ■