



Miércoles, 15 de diciembre de 2004

Webmail | Alertas | Envío de titulares | Pá

PORTADA | ACTUALIDAD | ECONOMÍA | DEPORTES | OCIO | TUS ANUNCIOS | SERVICIOS | CENTRO COMI

[SECCIONES]

- Local
- Costa
- Provincia
- Andalucía
- España
- Mundo
- Vivir
- Televisión
- Titulares del día
- Especiales

[SUPLEMENTOS]

- Expectativas
- Llave Maestra

[CANALES]

- Agricultura
- Atramentum
- Bolsa Directa
- Cibernauta
- Ciclismo
- Cine Ideal
- Descargas
- Entrevistas
- Esquí
- Formación
- Infantil
- IndyRock
- Legal
- Libros
- Lorca
- Meteorología
- Moda
- Motor
- Mujer Hoy
- Planet Fútbol
- Reportajes
- Televisión
- Todotrabajo
- Vehículos de Ocasión
- Viajes
- Waste Ecología

[PARTICIPA]

LOCAL

GRANADA

«Ryanair hará que el aeropuerto de Granada se quede pequeño»

El representante de la compañía aérea que quiere colapsar la plataforma de Chauchina con 700.000 pasajeros en tres años, explica cuáles son las claves de sus bajos precios

M. VICTORIA COBO/GRANADA

Alfons Claver es el hombre de Ryanair en España. Llega a la entrevista con una camiseta de la compañía, como la que usan los mecánicos. Sus treinta años le colocan ligeramente por encima de la media de edad del personal de esta aerolínea irlandesa, que está en torno a los 27 años y que según afirman él y la ejecutiva de promociones en nuestro país, Wendy Hein, imprime un buen ambiente más que notorio en todo lo que la empresa hace. Esta delegación, que llega para concretar la publicidad que empezará en pocas semanas, explica por qué el arpa que luce en sus aviones y uniformes transforma en oro todo lo que toca.



AMBICIOSO. La media de edad de los 2.600 empleados de Ryanair está en 27 años. /GONZÁLEZ MOLERO

-¿Cuáles han sido los motivos para que se decantaran por Granada?

-Básicamente, que hemos llegado a un acuerdo satisfactorio con la Diputación y al mismo tiempo el convencimiento de que es un destino que podía funcionar bien porque nunca había estado servido con vuelos directos regulares.

-¿Habían detectado una demanda previa en el mercado británico?

-Sabemos que hay un interés por Andalucía y Granada está muy bien situada en el ala Oriental. Tiene un tipo de turismo a lo largo de todo el año tanto cultural como de playa y está a tiro de piedra de Almería y Málaga.

-¿Cuál es el secreto para que haya billetes por doce euros o incluso gratis?

-Primero, tenemos precios bajos porque la base de costos es bajo, y nuestro ahorro repercute en la gente. Al mismo tiempo somos muy productivos. Como ejemplo, un empleado de Ryanair transporta una media de 10.050 pasajeros y uno de Iberia transporta 160 pasajeros. Además tenemos ingresos extras, como los de Ryanair.com, otros como hoteles, seguros, alquiler de coches y también en ventas a bordo.

-¿Cómo ahorra una aerolínea?

-Tenemos sólo un tipo de avión, el Boeing 737-800, lo que nos permite que pilotos, mecánicos y personal de cabinas sólo tenga que estar formados para este tipo de aparato. Por cada tipo de avión que se utiliza hace falta un entrenamiento especial y eso es muy caro. Dichos aparatos son los más rentables que vuelan en Europa, porque hay 189 asientos. No hay ninguna compañía que vuele con tantos asientos.

-Pero con más asientos por aparato la gente va más apretada...

Imprimir | Enviar

BUS

IDE

Hoy
Hern

INT

Mp3
Cate

Foros

Chat

Amistad

-Sí, pero son vuelos cortos y yo creo que la gente está dispuesta a transigir un poco e ir un poco más apretados a cambio de un descuento que compensa.

-En el vuelo no se sirve catering, ¿qué puede costar comprar un bocadillo y un refresco?

-Un sandwich cuesta cinco euros, una coca-cola dos euros, y el agua y café alrededor de 1,20 euros. Resulta más caro comer en el aeropuerto. Una cerveza sí sube hasta los cuatro euros. Ahora por ejemplo, se puede alquilar una película o una serie por cinco euros que puedes compartir con el pasajero de al lado.

-¿Qué diferencias va a notar el pasajero granadino, que está acostumbrado a volar en compañías tradicionales?

-Primero que Ryanair es la compañía más puntual de Europa con bastante diferencia. Somos la aerolínea que menos equipajes pierde, aproximadamente uno de cada mil, mientras que Iberia pierde doce de cada mil. Somos la compañía que menos vuelos cancela y sólo lo hace por motivos de causa mayor: mal tiempo, problema técnico, una huelga. Otras compañías lo hacen porque no venden todos los asientos. Al mismo tiempo, por este servicio se pide un precio que es muy módico. La gente dejará de verse obligada a utilizar los vuelos interconexión de Iberia que es donde sube el precio.

-Pero un pasajero de Iberia sabe que tiene derecho incluso a hotel si se cancela un vuelo, ¿qué le ofrecéis a vuestro pasaje en esos casos?

-Ryanair siempre recomienda que contraten un seguro cuando vuelan y de hecho es algo que se le ofrece al comprar el billete. Las posibilidades son tres en caso de cancelación: Se le intenta acomodar en el siguiente vuelo. Si hubiera un vuelo alternativo a un destino próximo y si está dispuesto, se le acomoda según la disponibilidad de plazas. Y en el tercer caso se le devuelve el dinero. Lo que no ofrece Ryanair son hoteles, ni comida y tampoco volar en otras compañías. Ofrecemos un servicio muy bueno, muy sencillo y muy barato.

-¿Vuestra actividad va a generar puestos directos de trabajo?

-Sí, porque necesitaremos personal de facturación y 'maleteros'. Podemos hacer 'autohandling' porque se ha liberalizado el servicio. Y también se generarán otros puestos indirectos, por ejemplo en los servicios del aeropuerto.

-Con este crecimiento que anunciáis, 700.000 pasajeros en tres años, ¿no existe el riesgo de colapsar el aeropuerto?

-En este sentido Ryanair hace que los aeropuertos, felizmente, entren en crisis. Es un poco irónico, pero tenemos aeropuertos que están infrautilizados y Ryanair hace que lleguen a la máxima potencialidad. Por ejemplo, Girona tenía un plan director que aprobaron en 2002 y han tenido que cambiarlo porque se ha quedado pequeño. Cada vuelo son 100.000 pasajeros extra al año. A seis años vista son diez vuelos, millón y medio de pasajeros. Granada tenía hasta ahora unos 250.000 pasajeros y se va a multiplicar por cuatro. Ryanair hará que el aeropuerto de Granada se quede pequeño.

-Además, veinticinco minutos de escala es toda una revolución...

-Eso significa que puedes hacer al día dos vuelos más. Es un sistema muy sencillo y muy eficiente. En otros aeropuertos tenemos 25 vuelos diarios y se hace en 25 minutos. La compañía sólo gana dinero mientras el avión está volando, porque estamos haciendo lo que sabemos, ventas a bordo y vender billetes por internet.

-En cuanto a precios, volar un lunes puede costar doce euros pero en fin de semana sube a cuarenta.

-Los billetes en fin de semana tienen mucha demanda y por eso suben más. El pasajero que compra con tiempo de antelación, con Ryanair se lleva el gato al agua. Ofrecemos un producto que no ofrecen otras compañías, volamos de lunes a domingo todos los días del año. Y hay gente que tiene disponibilidad de tiempo o que puede mercadear su disponibilidad de tiempo a cambio de un buen precio. Hay jubilados, autónomos, estudiantes que puede volar un martes a buen precio.

-Qué atractivos venderán de Granada con los tres millones de euros que reciben de las instituciones granadinas.

-Es sobre todo publicidad on-line.- Se venderá Granada como destino turístico, y la provincia tiene Costa Tropical, Sierra Nevada, Granada en sí, la Universidad que también es muy importante. Tenemos la página web más visitada de Europa. El 75% de nuestras ventas se hace por internet y hay 900.000 visitantes diarios. Sólo por el hecho de poner Granada en nuestro sistema, se vende el destino. Hay mucha gente que está pendiente de conocer los nuevos destinos que ofrece Ryanair, y ahora verán Granada.

-¿Eso se nota en sus pasajeros?

-Hay pasajeros de todo pelaje. Gente mayor, familias enteras, residentes ingleses que viven en España. Ellos no se podrían haber permitido mudarse aquí sin compañías como Ryanair. Para un destino como Granada, Ryanair es una perita en dulce. Ofrece conexiones directas y rápidas con los principales puntos de decisión europeos. Además, estas conexiones hacen que Granada sea un mercado mucho más atractivo inversiones de empresas europeas. Además, por el hecho de volar a Stansted (Londres) tienes cien destinos para continuar viaje por Europa.

Enlaces Patrocinados

[Vuelos baratos KLM](#)

Reserve online Más barato, fácil y rápido .
www.klm.es

[EasyJet y RyanAir](#)

más BasiqAir y Vueling juntos aquí! TerminalA.com - su portal de vuelos .
www.TerminalA.com

[OBB Comunicació](#)

Agencia de publicidad, marketing y comunicación. Tel. 932 014 255 .
www.obbcom.com

[Vuele con Basiq Air](#)

Conozca Amsterdam o Rotterdam desde 29.99€. No se lo pierda! .
www.basiqair.es

Subir



© Ideal Comunicación Digital SL Unipersonal
CIF B18553883
Registro Mercantil de Granada Tomo 924 Libro 0 Folio 64 Sección 8 Hoja GR17840
C/ Huelva 2, Polígono de ASEGRA
18210 Peligros (Granada)
Tfno: 958 809 809
[Contactar](#) / [Mapa web](#) / [Aviso legal](#) / [Publicidad](#) / [Política de privacidad](#) / [Master de Periodismo](#) / [Club Lector 10](#) / [Visitas a Ideal](#)

Power