

“La salida del Reino Unido de la Unión Europea podría incrementar el coste de los vuelos y se puede volver a los tiempos en que viajar estaba reservado para una élite de personas. La UE ha traído enormes beneficios para los pasajeros del Reino Unido y para los negocios. De hecho, la permanencia británica en la UE ha provocado que los costes de los vuelos descendieran considerablemente, mientras que la variedad de destinos ha aumentado”, señala Javier Gándara sobre el referéndum

del 23 de junio en Reino Unido. En cuanto a la caída del precio del petróleo, el director general en España y Portugal de la aerolínea de bajo coste británica, que acaba de cumplir 20 años, estima que este año su factura de combustible se va a reducir en unos 200 millones de euros, “lo que va a permitir que, por el juego de oferta y demanda, los precios de los billetes se reduzcan, de forma que volar sea más barato de lo que lo ha sido en mucho tiempo”.

**Javier Gándara, director general de easyJet en España y Portugal**

## “Este año nos acercaremos a la cifra de 75 millones de pasajeros en toda la red”

### ■ Mercedes Cobo

— **Llevar cinco años consecutivos con beneficios récord. ¿Cuáles son sus cifras? ¿Cuántos pasajeros transportaron el año pasado?**

— Efectivamente, easyJet anunció a final de su año financiero, en noviembre de 2015, beneficios récord por quinto año consecutivo, obteniendo un beneficio antes de impuestos de más de 970 millones de euros, lo cual significa un incremento del 20% respecto al año anterior. Asimismo, los pasajeros anuales totales transportados aumentaron un 6% hasta los 68,6 millones. Estos datos demuestran el fuerte éxito de la aerolínea en Europa, así como la robustez de la compañía. Estamos muy orgullosos de estos resultados que año tras año van en aumento y estamos seguros de que esta tendencia continuará.

— **¿Qué ha llevado a easyJet a mantener esta estabilidad?**

— La clave de la fortaleza de la compañía reside en el exitoso modelo de negocio de la misma. easyJet cuenta con una combinación única conectando los principales aeropuertos de Europa con tarifas económicas y un servicio de calidad. Desde su nacimiento hace ahora 20 años, easyJet democratizó el turismo, permitiendo que volar estuviera al alcance de la mayoría de los consumidores, y tras estos años se ha confirmado la fidelidad de sus clientes que encuentran en easyJet una opción inteligente para viajar, pudiendo contar con una alta puntualidad, un buen servicio y pudiendo volar a aeropuertos principales.

— **Son la aerolínea que más británicos trae a España... ¿Les preocupa el referéndum del 23 de junio? ¿Se han preparado ante una posible salida del Reino Unido de la Unión Europea?**

— Desde la plataforma creada por las principales aerolíneas europeas “Airlines for Europe”, en la que se incluye easyJet, ya hemos alertado de las consecuencias negativas que el llamado *Brexit* puede suponer. La salida de Reino Unido de la Unión Europea podría incrementar el coste de los vuelos y se puede volver a los tiempos en que viajar estaba reservado para una élite de personas. La UE ha traído enormes beneficios para los pasajeros del Reino Unido y para los negocios. De hecho, la permanencia británica en la UE ha provocado que los costes de los vuelos descendieran considerablemente, mientras que la variedad de destinos ha aumentado. Quedarse en la UE asegurará que todos nosotros continuemos recibiendo estos beneficios.



### AL TIMÓN

**Javier Gándara** nació en Betanzos (La Coruña) hace 47 años, está casado y tiene dos hijos. Antes de unirse a easyJet, trabajó como *senior manager* de Operaciones para España y Portugal en la compañía internacional Fedex desde 2000. En 2007

aterrizó en easyJet como gerente de Operaciones en España, hasta el 1 de mayo de 2011 cuando pasó a ocupar el cargo de director general para España y Portugal. Graduado en Ingeniería Aeronáutica por la UPM (Universidad Politécnica de

Madrid), también tiene un MBA por el Instituto de Empresa. Gándara apuesta por un crecimiento sostenible de easyJet en España, un mercado clave para la compañía aérea, como demuestra la apertura en febrero de una nueva base en Barcelona.

— **¿Van a ser las tarifas más baratas como resultado de la caída del petróleo? ¿Cómo ha beneficiado a la compañía esta caída del precio del crudo? ¿Qué va a suponer en su factura de combustible?**

— A pesar de la bajada de precios del petróleo, tenemos una política por la cual más del 50% de nuestro consumo de combustible a 12 meses vista ya está comprado con contratos a futuro, a un precio habitualmente mayor que el de contado. Eso hace que según va bajando el precio del petróleo no notemos la bajada en el corto plazo. Este tipo de estrategia nos permite tomar decisiones a largo plazo y estamos contentos con ella.

En cualquier caso, la estimación es que este año nuestra factura de

combustible se reduzca en unos 200 millones de euros, lo que va a permitir que, por el juego de oferta y demanda, los precios de los billetes se reduzcan, de forma que volar sea más barato de lo que lo ha sido en mucho tiempo.

— **¿Qué previsiones tienen para 2016, en beneficios y número de pasajeros?**

— Este año estamos planificando un incremento de la oferta de asientos en toda nuestra red de alrededor de un 8%, acercándonos a la cifra de 75 millones de pasajeros.

— **¿Cuál es la situación actual del mercado para las aerolíneas de bajo coste?**

— Nos encontramos en un buen

momento para el bajo coste, encontrando una alta competencia pero también una alta demanda por parte de los pasajeros. Lo que hemos conseguido en todos estos años es que los pasajeros cambian su percepción de las aerolíneas de bajo coste, demostrándoles que unas tarifas económicas no están reñidas con un servicio de calidad. Los pasajeros simplemente pagan por lo que realmente quieren utilizar y es por ello que ahora mismo somos considerados igual que las aerolíneas tradicionales. De hecho, las aerolíneas tradicionales están modificando su modelo de negocio o creando filiales de bajo coste para poder competir con nosotros, sin embargo es algo difícil ya que easyJet lleva este modelo de negocio en el ADN y ya se ha consolidado como una de las aerolíneas más importantes de Europa.

— **¿Cómo se llevan con la competencia?**

— Toda competencia es siempre muy bienvenida. A la hora de elegir su aerolínea, y lo que nos da una ventaja sobre el resto, es que nuestra eficiencia nos permite tener tarifas más baratas además de contar con la red aérea más grande de Europa. Al final es muy difícil competir con nosotros.

— **¿Qué representa España para el conjunto de easyJet? ¿Qué planes tienen para nuestro país?**

— España es un destino muy atractivo, especialmente para el público

británico. Reino Unido sigue siendo el principal país emisor de turismo a España y la nuestra es la principal aerolínea en traer más británicos a nuestro país. Por otro lado, además del tráfico de llegada, sitios como Madrid o Barcelona tienen un importante potencial de salida. easyJet transportó en España 13,1 millones de pasajeros y espera un crecimiento del 4% para 2016, lo cual demuestra la apuesta de la aerolínea por un crecimiento sostenido en el país. Otra prueba de ello es la reciente apertura de una base de operaciones en el aeropuerto de Barcelona El Prat, que nos ha permitido generar empleo y ofrecer a nuestros clientes una mejora en el servicio, ofreciendo más frecuencias y rutas, así como el reciente anuncio de la primera base estacional de nuestra red en Palma de Mallorca, a partir de la primavera de 2017.

— **¿Cuáles son sus planes de futuro? ¿Qué objetivos manejan para los próximos años?**

— Nuestra intención es continuar creciendo en Europa siguiendo con nuestro modelo de éxito, operando en los principales aeropuertos con una alta puntualidad y un elevado factor de ocupación. Continuamente nos adaptamos a las necesidades de nuestros pasajeros ofreciéndoles el mejor servicio posible. También estamos muy enfocados en la

**“Las aerolíneas tradicionales están modificando su modelo de negocio o creando filiales de bajo coste para poder competir con nosotros”**

**“easyJet transportó en España 13,1 millones de pasajeros en 2015 y espera un crecimiento del 4% para 2016, lo cual demuestra la apuesta de la aerolínea por un crecimiento sostenido en el país”**

innovación, siendo una aerolínea siempre a la vanguardia en este sentido con el objetivo de mejorar tanto la eficiencia de la aerolínea como la experiencia de nuestros clientes, y vamos a seguir también trabajando en este sentido.

— **¿Tienen previsto abrir nuevos destinos, nuevas rutas?**

— Este año ya hemos venido anunciando nuevas rutas desde España de cara al próximo verano como, por ejemplo, las nuevas conexiones desde Barcelona a Nápoles y Burdeos, Málaga-Ámsterdam, Palma de Mallorca-Ámsterdam o las conexiones entre las Baleares y Niza, Toulouse y Lyon, entre otras.

— **¿Se han planteado los vuelos de larga distancia?**

— Ahora mismo lo consideramos más una distracción de nuestro negocio principal, que es el corto y medio radio, y como tal no es algo que estemos considerando seriamente.

— **¿Cuáles son sus objetivos en easyJet?**

— Fundamentalmente, el seguir contribuyendo a conseguir que el transporte aéreo sea lo más fácil y asequible para los consumidores, que es algo de lo que me siento muy orgulloso de poder aportar mi granito de arena. Gracias a empresas como easyJet, lo que antes era un lujo al alcance de una minoría, hoy en día está al alcance de una mayoría de consumidores.