

Entrevista a

Victoria William, Directora General en España de



TAP PORTUGAL

A STAR ALLIANCE MEMBER

Con motivo de celebrarse en el pasado mes de septiembre 60 años del primer vuelo Madrid-Lisboa, hemos pedido a Victoria William dada su gran experiencia y a los muchos años dedicados a su Compañía en España como directora comercial y, desde el año 1989 como directora general, nos contestase a una preguntas sobre la evolución de TAP Portugal.

Victoria William y Fernando Pinto, administrador delegado de TAP, durante la presentación en Lisboa de los nuevos uniformes



- Sra. William, desde aquel lejano septiembre de 1946 ¿Cómo ha ido evolucionando TAP?

De una forma muy positiva, con una preocupación constante a lo largo de las décadas en reforzar y fortalecer su presencia en el mercado español.

Aumentando los dos vuelos semanales iniciales hasta llegar a la operación actual de hoy – de diez vuelos diarios en cada sentido – cinco en Madrid y cinco en Barcelona, cuyo primer vuelo fue inaugurado en 1980 en una época en la que además existían muy pocos vuelos directos con esa ciudad.

Y me gustaría recordar que de los once pasajeros iniciales transportados en aquel primer vuelo, hemos pasado a transportar en 2005 seis millones y medio y, concretamente en relación a las líneas de España, hemos pasado ya en 2005 a transportar más de 520.000 pasajeros, lo que significa un incremento del 5% sobre el año anterior.

- ¿Con que flota cuenta en la actualidad TAP y que tipo de aviones?

47 aviones de moderna generación, todos Airbus repartidos para volar:

Larga distancia:

4 A340, 3 A330, 5 A310

Media distancia:

17 A319, 15 A320, 3 A321

- ¿Tiene TAP proyecto de nuevas líneas con ciudades españolas, incluyendo las islas?

TAP ha considerado después de varios intentos sin éxito en el pasado que no dispone de la flota adecuada para operar a otras ciudades de España, donde la demanda para/de Portugal es bastante inferior a Madrid y Barcelona.

De ahí que hayamos decidido consolidar y continuar a crecer en estas dos ciudades, donde la demanda con Portugal está mucho más de acuerdo con la oferta. Hoy disponemos de 10 vuelos diarios en cada sentido – 5 Madrid y 5 Barcelona.

Ahora no es que dejemos completamente de lado otros mercados, sino que lo hacemos a través de acuerdos comerciales, concretamente code-share con Spanair, también de STAR, de forma a que podamos ofrecer nuestros destinos en una serie de ciudades españolas.

- ¿Durante el presente año 2006 que cifra tiene estimada de pasajeros en las líneas con España?

Estimamos transportar más de 550.000 pasajeros, pues los resultados hasta agosto ya indican un 7%

TAP transportó en sus líneas de España en el 2005 más de 520.000 pasajeros

Nuestra compañía
vuela a 46 destinos
en 27 países



- Sra. William, nos podría indicar el proyecto futuro para la ampliación de destinos de TAP.

La intención de TAP es seguir creciendo con nuevas operaciones para aquellos destinos, cuyos análisis de mercado nos indiquen su conveniencia.

Este año hemos iniciado nuevos vuelos en Europa (Dublín, Zagreb y Bolonia) y seguiremos apostando, como decía, por nuevos destinos que nos puedan interesar.

Ahora bien, nuestro futuro está en seguir apostando en Brasil. Existen proyectos, aún no confirmados, para nuevas ampliaciones de vuelos en aquel mercado: aumentos de vuelos a Natal y tal vez un nuevo destino, Brasilia; pero es demasiado pronto para avanzar con informaciones más concretas.

- ¿Qué ha representado para TAP su incorporación a Star Alliance?

Coincidiendo con el 60^º Aniversario de nuestra compañía, en marzo de 2005, entramos en STAR.

Y lo que hemos pretendido desde el primer momento es aprovechar todas las potencialidades que nuestra adhesión a STAR ALLIANCE, la mayor alianza global mundial, nos brinda: ofreciendo a nuestros clientes una mayor variedad de opciones y una red mucho más amplia, o sea, un aumento significativo de producto y destinos y, por tanto, una mejora de competitividad.

Estas mejoras serían impensables de otra manera, pues pasamos de ofrecer 200 vuelos diarios a más de 16.000.

Como consecuencia también de esta adhesión, hemos establecido acuerdos de código compartido con casi todas las compañías de la alianza.

- ¿Cuál es el gran reto de la compañía en un futuro próximo?

Nuestro objetivo es conseguir crecer en la forma que venimos haciendo en los últimos años, procurando una mejoría de la productividad, en resumen mejores resultados líquidos, un aumento de la producción y contención de costes.

Queremos aprovechar todas las potencialidades de nuestra adhesión a STAR ofreciendo a nuestros clien-

de aumento sobre el mismo período del año anterior. Por tanto, en la línea de crecimiento de los últimos años.

- ¿Y mundialmente que evolución está experimentando la compañía?

La evolución, traducida en aumentos de producción, es similar a lo que está ocurriendo con el mercado español.

Portugal hasta el mes de septiembre va con un aumento por encima del 10 % que, habida cuenta de que es el mercado prioritario y base de TAP, es un resultado muy positivo; y Brasil, que es otro mercado importante, donde estamos apostando fuerte, con aumentos de operaciones, está con un incremento espectacular por encima del 70% !!

En resumen, la compañía estima un aumento por encima del 6% en tráfico, pero lo más relevante es que hasta septiembre el aumento de producción global está por encima del 20% sobre mismo período (enero a septiembre) del año anterior, lo que quiere decir que estamos vendiendo mejor.

- Aparte de España ¿Qué países son prioritarios para TAP?

Sin duda, Brasil y USA, además de nuestro principal mercado que obviamente es Portugal. Y en Europa, además de España, destacaríamos Francia, Reino Unido e Italia.

Brasil es uno de nuestros principales mercados. Prueba de ello es el aumento de vuelos en los últimos tiempos. Actualmente

tenemos 48 vuelos semanales, lo que nos sitúa como la primera compañía europea en oferta de vuelos con destino a Brasil. Volamos desde Lisboa y Oporto a Rio de Janeiro, São Paulo y, desde Lisboa también a Salvador de Bahia, Fortaleza, Recife y Natal.

- En la actualidad ¿a que ciudades vuela TAP y con que frecuencias?

Actualmente nuestra compañía vuela a 46 destinos en 27 países, con una media de 200 vuelos diarios.

Europa: 31 destinos.

España (Madrid y Barcelona); Portugal (Lisboa, Oporto, Faro, Funchal, Porto Santo, Punta Delgada, Horta, Pico y Terceira) Alemania (Frankfurt y Munich); Bélgica (Bruselas); Croacia (Zagreb); Dinamarca (Copenhague) Francia (Paris); Holanda (Ámsterdam); Hungría (Budapest); Irlanda (Dublín); Italia (Roma, Venecia, Milán y Bolonia); Luxemburgo; Noruega (Oslo); Reino Unido (Londres); República Checa (Praga); Suecia (Estocolmo) y Suiza (Zurich y Ginebra).

África: 7 destinos

Angola (Luanda); Cabo Verde (Sal); Guinea Bissau (Bissau); Mozambique (Maputo); São Tome; Senegal (Dakar) y Surafrica (Johanesburgo).

América: 8 destinos

Estados Unidos (Nueva York) y Venezuela (Caracas); Brasil (Rio de Janeiro, São Paulo, Salvador de Bahia, Fortaleza, Recife y Natal).

tes una variedad de opciones y una red mucho más amplia. También aprovechar las potencialidades de otros mercados como por ejemplo Brasil.

Queremos apostar más en las ventas online. Hemos lanzado el nuevo portal flytap.com y con alteraciones y mejoras estamos con una web local que a corto plazo nos permitirá lanzar promociones, etc...

En resumen, crecer y mejorar nuestra producción continuando con nuestra trayectoria de los últimos tiempos y alcanzar los niveles de rentabilidad óptimos que la Compañía pretende en su plan estratégico para los próximos años.

- ¿Qué opinión le merece y cómo ve el futuro de la aviación comercial con la introducción en el mercado de las nuevas compañías de "Low Cost"?

No hay duda que las compañías de bajo coste están ahí, creciendo cada vez más en los mercados. Sería absurdo no tenerlo en consideración.

Pero también es cierto que no siempre ofrecen lo mismo que las compañías llamadas tradicionales, tanto en calidad y producto, como en la utilización de los canales de distribución diversos, como por ejemplo las agencias.

También es cierto que consideramos que crean nuevos mercados y que no debemos verlas como amenazas.

Naturalmente que nuestra obligación y preocupación es hacer frente a esta nueva competencia y en ello estamos, con resultados satisfactorios hasta ahora.



A través de una política competitiva, con una estructura clara de precios, más ágiles y agresivos que en el pasado, y en resumen demostrando que en el mercado seguimos siendo competitivos, también en precios, además de otros factores importantes, como indicaba, que hagan que nuestros clientes nos sigan prefiriendo.

- ¿Existe algún proyecto de fusión con alguna compañía?

Bueno, en estos momentos puedo decirle que el 6 de noviembre TAP ha firmado un contrato con el grupo Espírito Santo Internacional para adquirir el 99,81 por ciento del capital de Portugalia, por valor de 140 millones de euros. La empresa será adqui-

rida libre de cualquier pasivo.

El mismo contrato prevé la adquisición por parte de TAP del seis por ciento que Portugalia tiene en el capital de la empresa de Handling Groundforce, por el valor de cuatro millones de euros.

Tan solo recordarles que somos la compañía líder en Portugal y en vuelos de Madrid y Barcelona a Lisboa, así como también a Madeira, esa maravillosa isla.

Y que pueden seguir confiando en nuestro producto y en nuestros servicios, puesto que nuestro principal objetivo es la mejora de servicio hacia nuestros clientes. ☺

A. Flórez