



TOMÁS CANO, DIRECTOR GENERAL D'AIR EUROPA

## Volar més alt

Tomás Cano, actual director d'una de les poques companyies «charter» que operen a Mallorca, començà la seva carrera professional com a pilot privat. Avui, dirigeix una empresa que factura 20.000 milions de pessetes i reclama, des del seu càrrec, una organització europea que ordeni tot el trànsit aeri.

Miquel Payeras

**A**ir Europa és una de les poques companyies *charter* que operen des de Mallorca amb majoria de capital espanyol. Es tracta d'una empresa que al llarg d'enguany tindrà un volum previst de passatgers de 2 milions, majoritàriament alemanys, a l'estiu, i nòrdics, a l'hivern. Una empresa que començà amb un sol avió l'any 1986 i dos anys més tard en té ja 9, i a partir de la pròxima temporada dos més. Un total de 700 persones cuiden de tota la infraestructura necessària perquè Air Europa «voli el més alt possible», persones repartides per mig món: Palma, Lon-

dres, Nova York, Escandinàvia... Un complex empresarial, en fi, que té prevista una facturació per a enguany de 20.000 milions, i per a l'any que ve, de 25.000 milions, un augment d'un 20%, i sols amb uns anys.

—*¿Com és possible tant en tant poc temps?*

—Perquè duim a terme una filosofia empresarial que comporta una màxima diversificació dels riscos. Per això procurem estar al màxim de mercats —alemanys a l'estiu, nòrdics a l'hivern, però també tenim mercat a Anglaterra, Itàlia...— Ara, precisament, obrim una línia a EUA, i això significarà augmentar aquesta diversificació.

—*¿No serà que aquestes companyies charter que han aparegut a Palma els darrers temps s'han aprofitat de la fallida de Spantax i ara recullen el que poden del que aquella va deixar?*

—No hi ha relació entre el boom de les *charters* i la fallida de Spantax. Tengui en compte que quan les companyies *charter* de què parlem tenien previst —i entre elles Air Europa— sortir, Spantax encara funcionava. El cert és que amb la desaparició de Spantax hi ha hagut companyies que, si tenien abans plantejat sortir amb l'avió, ho han pogut fer amb 3, però realment això no és suficient per a dir el que vostè plantejava a la seva pregunta. Ningú munta una companyia d'aviació tenint en compte la possibilitat de guanyar un mercat que està en mans d'una altra companyia, i esperar que aquesta faci fallida per ocupar el seu lloc. És massa arriscat.

—*¿Com apareix Air Europa? ¿Tot fou tan senzill com sembla?*

—No, no. Els inicis es remunten a l'any 1982, quan es va fer el primer intent per part d'un grup d'empresaris mallorquins i un gran anglès per a crear una companyia *charter*.



Segons Cano, un dels principals problemes turístics de les Balears és la degradació de l'oferta.

Però l'intent fracassà per l'increment del preu del dòlar. Quatre anys més tard, el 1986, i essent jo a Madrid, el grup anglès contactà amb mi i em comentaren que tenien previst tirar endavant el projecte. Era l'abril. Posàrem en marxa el projecte i el mes de novembre del mateix any començaren a volar. Després, és clar, de trobar els socis necessaris, fonamentalment, dues empreses industrials que pertanyen als bancs de Bilbao i de Vizcaya.

—Tot el sector turístic ha estat aquest any bastant molest per la qüestió de les vagues dels controladors aeris, els retards que tothom diu que afecten molt negativament. ¿Afecta també això a Air Europa?

—I tant. Ens afecta moltíssim. Nosaltres feim uns esforços extraordinaris per a poder donar un bon servei als nostres clients, i un factor extern que no controlam ens pot tirar per terra tot aquest esforç. El cost és increïble. Li puc dir que enguany la vaga de controladors ens ha costat uns 100 milions de pessetes.

¿I què feim per a solucionar això? El que podem, que és molt poc, perquè lògicament escapa de les nostres mans. I les nostres autoritats nacionals encara no han comprès el problema. No és, crec, cap solució fer l'aeroport de Palma més gran, com algú diu. No es tracta de fer grans obres monumentals, no han d'esser grans monuments arquitectònics els aeroports, el que es tracta és de tenir un servei correcte que cobreixi les necessitats de les companyies de vol i dels clients. I això no es fa.

—¿Com s'explica aquesta postura governamental sobre un tema de la importància del turisme?

—La paraula correcta és desconeixement. I el problema és que tampoc es deixen assessorar. Aquest tema és, en aquests moments, desesperant. Nosaltres hem creat una entitat, AECA, l'associació de companyies charter, precisament per lluitar contra tots aquests problemes, però no sé... És que no s'ha entès el problema: seguim tenint problemes de con-

troladors, de mitjans... hi haurà problemes a Canàries aquest hivern i no se solucionaran. És un problema que no només afecta Balears, afecta a més llocs d'Espanya i d'Europa, però el primer és arreglar casa nostra i sembla que hi ha un intent de passar el problema a fora, com si fos un problema solucionable des de fora i no des d'aquí, i ho és.

De tota manera, potser el millor seria una organització europea que organitzàs tot el trànsit aeri. Però de moment cada un ha de mirar per ell mateix: a Europa s'està fent molt, dedicant-hi molts milions per a trobar solucions. Aquí no, res. Mallorca crec que tindrà la pròxima temporada els mateixos problemes que enguany, no tinc cap fe que se solucionin, no crec que l'any que ve ni l'aeroport de Palma ni el de Barcelona tenguin més mitjans.

—A més de les vagues i els retards, un dels problemes que alguns veuen per al turisme és la degradació del medi que, juntament amb tots els altres factors, està creant una sensació que en un futur podem tenir problemes, perquè el turisme se'ns en vagi cap a altres llocs. ¿Com creu que evolucionarà la demanda?

—Realment és demagògia dir que el turisme se'n anirà cap a zones com Grècia o altres. No, el problema que en aquest moment existeix de veritat és que el mercat, l'oferta, s'està diversificant moltíssim. El fenomen que ara es dona és el del turisme de llarga distància. I és un tema preocupant. Cada vegada hi ha més mercats, Bangkok, Goa, Índia, inclús EUA mentre el dòlar estigui baix, que són destinacions molt demandades, sobretot pels britànics. Pensem que, avui per avui, un viatge Londres-Miami (Disneyworld) li costa el mateix a un britànic que anar a Canàries, per posar un exemple. I també s'ha de dir que a les companyies aèries ens interessa molt la llarga distància —que té un creixement estimat en un 30%— perquè suposa un major rendiment —més ocupació— i menys problemes. Aquest no és un problema que afecti de forma immediata Balears, però amb el temps sí que pot afectar. El que hem de fer és posar fi a la degradació de l'oferta, a tots els problemes que té el nostre mercat turístic i així estarem en condicions de competir. De tota manera, és clar que sempre existirà el turisme de masses que preferirà —per raons de temps— vols de curta durada, i continuarà venint a les Balears. □