

Si sou un dels milers de passatgers que aquesta Setmana Santa vol envolar-se amb Ryanair per passar les vacances fora de casa, heu de saber que potser sou un dels últims afortunats a gaudir de l'experiència. Perquè la companyia irlandesa ha decidit de fer requista de batalla a les institucions públiques i ha anunciat la intenció d'eliminar una part de les rutes que fins ara operaven des d'aeroports dels Països Catalans.

Allò que puga decidir Ryanair respecte del seu futur als aeroports de casa nostra no és pas una qüestió menor. El turisme és una de les principals indústries del país i l'aerolínia de Michael O'Leary s'ha consolidat els darrers anys com un agent essencial en el transport de viatgers europeus. L'any 2009, quan Ryanair encara no s'havia instal·lat a l'aeroport del Prat, va traslladar 9,3 milions de passatgers al conjunt del país.

La companyia no ha deixat de consolidar-se d'ençà que inaugurarà el primer vol amb destinació a Frankfurt des de l'aeroport de Girona. Això era l'any 2002. D'aleshores ençà, ha ampliat el seu radi d'actuació notablement, primer a Reus, després a València, a continuació Palma... i darrerament Barcelona, on ha trobat un important nínxol de negoci gràcies a l'ampliació del Prat. Avui suma 254 rutes, cosa que representa més de la meitat de totes les de l'estat espanyol. Actualment, té base operativa a les instal·lacions d'Alacant, Barcelona, Girona i València.

Gegant a baix cost. Segons dades d'Hosteltur, d'ençà que començà a operar a l'estat espanyol, Ryanair ha transportat 90 milions de passatgers. A més a més, la crisi és un plat abellidor per a l'aerolínia, que tornà a batre la seua pròpia marca l'any 2010, tot i l'ensurt del volcà islandès i l'aprimament generalitzat experimentat en el sector. L'any passat, Ryanair va créixer a l'estat espanyol d'un 38% i s'encimbellà fins a 26,5 milions de passatgers transportats. Les xifres dels dos primers mesos d'enguany palesen que la línia irlandesa aprofita el dal·tabaix econòmic per a guanyar quota de mercat i consolidar la posició. El trànsit emissor (és a dir, les eixides



Avions de Ryanair a l'aeroport de Girona.

La tirania de Ryanair

Ryanair continua consolidant-se. Mentre les companyies tradicionals registren descensos, l'aerolínia irlandesa de Michael O'Leary, empentada per l'agressivitat de les seues ofertes i la crisi, enlaira l'activitat d'un 70% i fa valer la seua posició dominant per a pressionar les administracions públiques. És de veritat tan bo aquest model 'low cost'?

des d'aeroports de l'estat espanyol) es va estancar d'un 0,6%, xifra que coincideix amb el descens registrat

per aerolínies tradicionals. Així doncs, mentre Ryanair va experimentar un creixement del 70%, Iberia va perdre



un 13%; Vueling, un 10%; i Spanair un 8,6%.

Bona culpa de l'enlairament cal atribuir-la a l'ampliació de l'aeroport del Prat. La companyia ha trobat en la terminal 2 –i en les baixes tarifes que hi ha vigents– l'oportunitat de fer el salt des dels aeroports secundaris, camp d'actuació habitual de Ryanair, a un aeroport dels anomenats principals. En només quatre mesos –va començar a operar-hi l'1 de setembre– va transportar-hi 738.000 persones. Enguany preveu tancar amb un volum de passatgers de 2,9 milions.

Es tracta de xifres inimaginables fa dues dècades, quan viatjar amb avió era ben bé un luxe. La consolidació de les companyies de baix cost aquests darrers decennis ha popularitzat el fet de volar i ha posat a l'abast l'experiència a capes de població que fins ara n'havien restat al marge. Els bitllets d'anar i tornar per 50 euros (el mateix preu que anar d'Alacant a Barcelona

per autopista) han beneficiat sens dubte els usuaris i també aquells que viuen de donar servei a una classe determinada de turistes.

Ara bé, aquests efectes benèfics no poden ocultar el debat sobre els efectes que genera en l'àmbit comú. La discòrdia és especialment intensa en el cas de Barcelona, on bona cosa d'experts han alçat la veu per a advertir que deixar mànegua ampla a l'empresa d'O'Leary pot tenir efectes perniciosos per al conjunt de l'economia. La instal·lació de Ryanair –seria l'argument– no aporta valor afegit, expulsa les companyies que sí que n'aporten i, consegüentment, espenta a la baixa la qualitat de l'aeroport. D'aquesta opinió és el professor del departament de geografia de la Universitat Autònoma de Barcelona, Pere Suau Sánchez, que considera que un dels principals handicaps de la ciutat a l'hora de competir en la lliga de les millors ciutats del món per a fer negocis és la deficient connexió d'enllaços de transport aeri. “Com que Ryanair només ofereix serveis dins d'Europa i sense opcions de connexió entre vols, limita les possibilitats d'atreure viatges d'uns altres continents o accedir a uns altres continents –apunta aquest professor, que forma part de la xarxa d'investigadors Airneth–. Això implica un important desavantatge per a les empreses del territori, perquè el desenvolupament econòmic cada vegada depèn més de la possibilitat d'accedir als mercats internacionals i, també, d'accedir i intercanviar coneixement tàcit, és a dir, aquell que només es pot

transferir cara a cara.” De la mateixa opinió és Xavier Fageda, professor del departament de política econòmica de la Universitat de Barcelona. “Ryanair és un model perjudicial perquè intenta copar tot el mercat. Així com a Girona ha generat un mercat nou, en uns altres casos no crea trànsit addicional, sinó que es menja trànsit d'uns rivals que ofereixen més qualitat de servei”, apunta Fageda, que fa extensiu aquest problema als aeròdroms de València i Alacant. Air Nostrum, una companyia amb un model de negoci molt diferent del de Ryanair (home o dona de negocis com a client tipus, operant en aeroports principals i oferint molta connectivitat), ha experimentat directament la competència amb Ryanair. El director comercial d'Air Nostrum, Juan Corral, adverteix que “es produeix un procés de *lowcostització*” dels aeroports que té com a conseqüència el “deteriorament del volum de trànsit general i de les connexions, amb el resultat de reduir-se l'oferta”. Corral considera que la situació és especialment greu en el cas del Prat, perquè “el baix cost li impedeix de convertir-se en un *hub*. Es destrueixen connexions, cosa que dificulta que hi haja connexions de llarg recorregut”.

O tot o res. Tot esperant que a llarg termini es demostre o no aquest suposat efecte perjudicial, la implantació a l'aeroport del Prat ha somogut els aeroports més propers, que aquesta darrera dècada havien confiat en la presència de Ryanair. Siga com siga, sembla que la companyia irlandesa

Aeroports a l'Arc Mediterrani

Passatgers transportats per cada companyia l'any 2009

BARCELONA		MALLORCA		ALACANT		VALÈNCIA	
Vueling+Clickair	6.800.000	Air Berlin	6.300.000	RYANAIR	2.300.000	RYANAIR	910.000
Spanair	3.600.000	Air Europa	2.100.000	Easyjet	1.400.000	Air Nostrum	828.000
Air Europa	1.900.000	Hapag Lloyd	1.200.000	Air Berlin	691.000	Vueling+Clickair	600.000
Easyjet	1.900.000	Easyjet	1.100.000	Iberia	600.000	Iberia	498.000
Iberia	1.700.000	Thomson	1.100.000	Monarch	528.000	Air Europa	462.000
EIVISSA		MENORCA		REUS		GIRONA	
Vueling+Clickair	590.000	Spanair	340.000	RYANAIR	1.100.000	RYANAIR	5.000.000
Air Nostrum	472.000	Air Nostrum	334.000	Thomson	231.000		
Air Berlin	466.000	Thomson	294.000	Thomas Cook	137.000		
Easyjet	412.000	Vueling+Clickair	310.000				
Spanair	401.000	Air Europa	258.000				

Font: Xavier Fageda. Universitat de Barcelona

Michael O'Leary, president de Ryanair, l'any 2008 quan va presentar noves rutes des de l'aeroport de Reus.



ha decidit de reestructurar la seua operativa i reconsiderar rutes i bases operatives que ara per ara tenia consolidades. De passada, ha sotragat les institucions públiques que fins ara havia fet ballar al so de la seua melodia.

Tres aeroports dels Països Catalans s'han trobat afectats pels plans de Ryanair. Un és l'aeroport d'Alacant, on l'aerolínia opera des del 2007 i on l'any passat va transportar 3,15 milions de passatgers. Fa dues setmanes, però, van anunciar que n'eliminarà el 80% dels vols si Aena els obligava a fer servir les passarel·les telescòpiques (*fingers*) per a l'embarcament i desembarcament des dels avions, detall que, segons la companyia, els comporta una despesa addicional de dos milions d'euros anuals. Aena s'ha compromès a estudiar la demanda, si bé, en aquest cas, els agents implicats es miren l'amenaça sense l'esvalot dels companys del nord. Ryanair, expliquen des de la patronal hostelera

Hosbec, "ha contribuït a dinamitzar l'aeroport" admet el seu president, Toni Mayor, però no posa entre l'espasa i la paret la viabilitat de l'aeroport perquè "Alacant és una destinació molt consolidada i, si no hi ha Ryanair, un altra companyia s'hi implicarà". Assegura Mayor, per una altra banda, que Ryanair no rep cap ajuda econòmica de les institucions del sud del país.

Les amenaces de l'aerolínia d'O'Leary no són noves en aquest costat de la Sénia. L'any 2008, l'enuig per no haver aconseguit les subvencions que esperava de les administracions, la va dur a cancel·lar les 22 rutes que hi operaven i a tancar la base que tenia a Manises. La reconciliació va arribar dos anys més tard, després de guanyar el concurs de publicitat d'aeronaus que fins aleshores era a les mans de la companyia valenciana Air Nostrum.

Girona vol i dol. Una situació similar a la de València el 2008 és la que es viu ara al Principat, on la companyia

aprofita la seua posició de domini per a pressionar les institucions. Les instal·lacions d'Alguaire n'han estat unes de les damnificades. Ryanair abandonarà l'aeroport de Lleida —on tenia dues rutes— l'1 de juny si la Generalitat no apuja la quantitat que li abona, des dels 20 euros actuals —i vigents en el contracte amb el govern català— fins a 60.

Igual de draconiana resulta la posició de l'aerolínia en el cas de Girona, el primer aeroport de l'estat espanyol que va experimentar, a partir del 2002, l'efervescència que provoca tenir una línia de baix cost. Girona ha passat de ser un aeròdrom d'ús residual a registrar fluxos de cinc milions de passatgers, i ha esdevingut la porta d'entrada de molts turistes cap a Barcelona. La dependència (amb una quota de mercat del 95%) és total. És per això que l'anunci del febrer passat en el sentit que Ryanair vol eliminar 18 rutes de les 64 que hi operen ha estat percebut com un desafiament per a les institu-

Michael O'Leary, sant Pere i les claus del cel

El cel, més prop que mai. És el lema que perfectament podria fer servir Ryanair. A la companyia se li atribueix la virtut d'haver democratitzat i popularitzat els desplaçaments amb avió a Europa. Volar ha deixat de ser una fita distintiva, un marcador d'estatus, i ha esdevingut el pa de cada dia, gràcies a la popularització de les *low cost*, de les quals Ryanair és màxim exponent.

Tanmateix, la idea original de volar a baix preu no és original de la companyia de Michael O'Leary. Al cap i a la fi, Ryanair no és sinó la translació del model americà de Southwest Airlines a Europa. La companyia californiana va ser la primera aerolínia del món a explotar aquest model a principi de la dècada dels 80. La idea era simple: rebaixar el preu del bitllet a còpia d'eliminar tots aquells extras que foren prescindibles.

A O'Leary cal atribuir-li l'astúcia d'haver importat l'esquema de negoci a Irlanda i d'ací a Europa, quan l'escenari va ser propici, el 1997. Aquell any, la Comissió Europea va seguir les passes dels Estats Units i va liberalitzar l'espai aeri europeu. D'aquesta manera es va crear un mercat interior en l'àmbit de la Unió Europea que permetia el lliure accés i el lliure establiment de rutes, freqüències, capacitats i preus per part de qualsevol companyia aèria registrada a qualsevol estat membre. En aquest nou context, sorgia Ryanair, una aerolínia amb la pretensió

de volar més amunt que ningú i convertir-se en el referent europeu en vols de baix cost. És en aquest context que es comença a distingir entre les noves companyies de baix cost i les tradicionals.

El sorgiment d'internet com a plataforma per a la venda directa de bitllets i un model de negoci basat en la reducció al màxim dels costos i en l'optimització de les rutes, juntament amb les subvencions de les institucions, han fet de Ryanair un gegant de l'aviació europea. "Practiquen una contenció de despeses brutal –segons que explica Diego López-Salazar, director de Mirayvuella–. A les companyies aèries sempre s'havia pensat que hi havia uns certs drets adquirits dels treballadors, especialment del personal de cabina, i amb Ryanair tot s'ha fet miques."

Entremig hi ha les agressives polítiques promocionals (el 2006, per exemple, va animar els agreujats per la vaga de treballadors d'Iberia a Barcelona a manifestar-se contra la companyia espanyola i a favor de Ryanair en canvi de bitllets gratis), l'estrambòtica personalitat del seu màxim responsable (que tant aborda una conferència de premsa amb barretina al cap com vestit de torero) i polèmiques sobre detalls que semblaven inqüestionables (com ara la presència de dos pilots a la cabina de la nau o el pagament per l'ús del bany). Amb tot, continua essent la companyia més assequible per als usuaris.

cions catalanes. L'anunci és fruit del desacord amb la Generalitat per a la renovació per cinc anys del conveni que fins ara unia el govern català i la companyia. Ryanair ha acusat el govern català de "renegar" de l'acord que l'anterior govern tripartit, el desembre del 2010, havia signat per un termini de cinc anys per a l'aeroport de Girona i de donar un tracte preferent a Spanair. Segons Hosteltur, des del 2004 l'aerolínia irlandesa ha rebut 21 milions d'euros de la Diputació de Girona, la Generalitat i la Cambra de Comerç.

El problema de Ryanair, explica Xavier Fageda, és que es tracta d'"una multinacional amb una gran capacitat de deslocalització". La companyia irlandesa "fa servir la seua posició dominant per a imposar condicions", explica a EL TEMPS una persona que va viure en primera persona les negociacions amb l'aerolínia en el cas de València. "L'ànsia per a situar Ryanair als aeroports de cada territori

va portar les institucions a signar convenis injustificadament onerosos per a les arques públiques. Ryanair s'havia acostumat a això, però ara, que tot hom va prim de butxaca, es troben en un escenari completament diferent", reflexiona aquesta font. Per a Diego López-Salazar, director de Mirayvuella, un cercador de vols de baix cost, Ryanair "ha estat subvencionat durant molt de temps; ara tenen la paella pel mànec i no són germanetes de la caritat. Al final, s'acaba entrant en un joc d'extorsió".

Com haurien d'actuar, doncs, les institucions públiques? S'ha de sub-

"Es produeix un procés de 'lowcostització', afirmen des d'Air Nostrum

vencionar amb diners públics o no? Al cap i a la fi, companyies com Ryanair es mengen terreny d'unes altres companyies més competitives, però dinamitzen territoris (com ara en el cas de Girona) i generen grans fluxos de turistes. La resposta, afirma Pere Suau Sánchez, de la UAB, no és senzilla de donar. "L'objectiu principal de les institucions –diu– hauria de ser de maximitzar el benefici social i econòmic de la disponibilitat de serveis aeris. Això exigeix, en primer lloc, fomentar la connexió amb les destinacions destins intercontinentals, prioritant els vols directes i, si no són possibles, possibilitant una bona connexió amb els grans *hubs* europeus. En segon lloc, cal no rebutjar el paper que té Ryanair en la connectivitat intraeuropea i també com a activador d'aquells sectors econòmics especialment lligats al turisme. Tot i això, les ajudes econòmiques han de tenir un límit."

Violeta Tena