

CONFERENCIA DE PRENSA DEL TITULAR DE AEROLÍNEAS ARGENTINAS, MARIANO RECALDE, DEL SECRETARIO DE TRANSPORTE, JUAN PABLO SCHIAVI Y DIRECTIVOS DE LA ALIANZA SKY TEAM, EN EL SALÓN DE ESCRITORES Y PENSADORES ARGENTINOS DEL BICENTENARIO. RECALDE.- Buenas noches a todos, gracias por venir, los convocamos acá para anunciar oficialmente y después contestar preguntas, respecto del ingreso de Aerolíneas Argentinas (A.A) a la Alianza Internacional Sky Team, que se acaba de firmar con la presencia de la Presidenta de la Nación, del ministro de Turismo, del ministro de Planificación Federal, del secretario de Transporte, de autoridades de la empresa, de autoridades aeronáuticas, que le dieron marco a la importancia que tiene este evento para Aerolíneas Argentinas y Austral. Me animo a aventurar que en estos 60 años, que está por cumplir Aerolíneas Argentinas, el 7 de diciembre, ha tenido muchos hitos, ha sido pionera en muchas cuestiones, pero este ingreso que hoy firmamos a Sky Team es uno de los eventos más importantes de toda su historia y es un evento importante por los beneficios que le va a generar a la aerolínea de bandera, a sus pasajeros, a los argentinos, en general y a la Argentina en su conjunto que va a tener una vidriera mucho más grande para atraer a turistas a la Argentina, sino también es importante esto para esta nueva etapa de A.A, esta nueva gestión estatal porque significa un síntoma de su saneamiento, un síntoma de su recuperación, un símbolo bien claro de que A.A, más allá de las dificultades, más allá de algunos problemas que pueda tener, como cualquier otra aerolínea del mundo tiene un rumbo, tiene un plan de negocios, tiene un plan estratégico diseñado, auditado, monitoreado, hasta escudriñado detalladamente y está cumpliendo con ese plan.

Ya han pasado casi once meses de la ejecución del plan de negocios, que discutiéramos ante el Congreso Nacional, y la verdad que los resultados, las metas se vienen cumpliendo satisfactoriamente. Insisto más allá de algún evento puntual, que podamos padecer como le sucede a la gran mayoría de las aerolíneas en el mundo.

Decía que este ingreso a Sky Team va a ser un beneficio muy importante para los pasajeros, vamos a poder sumar - al final de este ingreso o cuando tengamos nuestro ingreso pleno a dicha Alianza - la posibilidad de sumar 898 destinos más a nuestra red de destinos; nos va a permitir comunicarnos con 169 países más; poder utilizar y tener a disposición 447 salones VIP en todo el mundo; la posibilidad de realizar vuelos con varias conexiones haciendo el check-in y cargando el equipaje una sola vez; le va a permitir a nuestro pasajeros que puedan sumar puntos, tanto volando por A.A para utilizarlos en otras aerolíneas, miembros de la alianza, como volando por otras aerolíneas para utilizarlos en vuelos de Aerolíneas.

En definitiva, este ingreso nos va a redundar en muchos beneficios para nuestra aerolínea de bandera, pero fundamentalmente insisto con esto segundo, lo simbólico, lo que significa para esta nueva etapa de gestión estatal. Cuando Sky Team decide incorporar como único aliado estratégico en Sudamérica a A.A no lo hizo de manera improvisada; hace nueve meses que vienen trabajando con nosotros en la posibilidad de incorporarnos como aliados de SKy Team y luego de nueve meses de evaluaciones, de estudio, de comprobar efectivamente cómo está

andando A.A, cuáles son los resultados, cuál es la proyección que tiene y el plan que tiene previsto han decidido confiar en A.A., han decidido apostar a que A.A. puede ser un buen socio, un gran transportador de sus pasajeros y por eso es que hoy podemos anunciar con mucha alegría, emoción y compromiso que también nos implica esta nueva etapa de ser miembro de Sky Team, la incorporación a esta alianza internacional. Así que yo quisiera que el director de Sky Team, Marie-Joseph Malé les diga unas palabras y les cuente desde el punto de vista de las aerolíneas que integran la alianza qué significa este momento y después respondemos preguntas. Muchas gracias.

MARIE-JOSEPH MALÉ (DIRECTOR GENERAL DE Sky Team).- Buenas noches, permítanme expresarles mi gran alegría por participar en este evento y también en la ceremonia y quisiera describir algunos elementos importantes de lo qué es Sky Team y también de lo que es esta nueva alianza entre A.A. y Sky Team.

Voy a presentar algunos puntos, de manera sintética: me parece interesante destacar que nuestra alianza Sky Team está cumpliendo diez años, en este año 2010, a partir de nuestros cuatro miembros fundadores nos hemos convertido en una alianza global, una alianza que también ahora está poniendo el pie en América del Sur y lejos de haberse desvanecido, debilitado con el correr del tiempo nuestra alianza se ha consolidado cada vez más y diversificado así mismo.

Esta es una alianza ciertamente global, destaco eso, es una alianza que ha estado creciendo. Algunos puntos ya lo adelantó el Dr. Recalde, efectivamente contamos con más de 900 destinos; cubrimos 170 países, si mal no recuerdo los países miembros de Naciones Unidas son 192, o sea que cubrimos casi todos los países que son miembros de esa organización; también tenemos 150 millones de miembros en nuestro programa de viajeros frecuentes y ofrecemos más de 150 salones VIP de nuestra alianza y recalco una vez más el evento global de esta alianza.

Quisiera mencionar, ahora, algunos de los beneficios que esta alianza le reporta a A.A, uno de ellos tiene que ver con la transferencia de conocimientos y mejores prácticas; también el desarrollo de redes y de coberturas de mercado; el valor que agrega esta alianza y así mismo la sinergia que podemos establecer de forma conjunta.

Vuelvo a uno de los elementos especialmente importante, que tiene que ver con la cobertura de mercado que se puede incrementar fuertemente a A.A a través de esta alianza y que

también ayudará a dicha empresa a consolidar su presencia en todo el mundo. Es así que A.A podrá aprovechar esta red que abarca desde Estados Unidos, con empresas como Delta, hasta Europa, con empresas como Alitalia o la línea francesa y tantas otras y creo que esto va a consolidar especialmente ese hecho de la presencia de A.A en otros puntos del mundo.

Hay muchos elementos que van a ser beneficiosos para A.A, uno de los puntos que mencioné es el valor que la alianza le agrega a la empresa en todo el mundo, podemos pensar en nuevos puntos de conexión como Oakland, Sydney, la ventaja que ofrece los mecanismos de operación conjunta, lo que llamamos la colocación. Hemos tenido una experiencia muy exitosa en este sentido en Londres; también el tema de las operaciones compartidas en los aeropuertos, que facilitan el proceso del despacho de equipaje y facturación, que compartimos con otras empresas. Esto va a fortalecer claramente la calidad del servicio ofrecido a los viajeros y además va a contribuir a una reducción de los costos a través de estas alianzas que también se van a hacer sentir en todo lo que tenga que ver con las operaciones del personal de tierra.

Me parece y esto es uno de los beneficios más importantes para cualquier aerolínea de cara al futuro que tiene que ver con la transferencia de conocimientos y mejores prácticas resaltando las ventajas que surgen de las operaciones comunes y todo el potencial que se presenta ante nuestros ojos, ese potencial es vastísimo.

Por otro lado, toda asociación tiene que ser equilibrada, que ambas partes puedan beneficiarse, esto no es solamente provechoso para A.A sino que también aporta beneficios para Sky Team; consideramos que Argentina es un mercado grande y realmente muy importante que permite posibilidades de desarrollo - en términos de la cobertura - que es necesario expandir y fue allí donde Sky Team encontró un espacio que le permitía asentarse en la región. Por otro lado, necesitábamos también una red complementaria que se ocupara no solamente de Argentina, sino que también se ocupara de las atenciones y necesidades regionales; en ese sentido entendemos que los planes de desarrollo de A.A se inscriben también en ese marco y van a beneficiar a todos los miembros de nuestra alianza. Un ejemplo de lo significativo de esto es el tema de que tenemos un nuevo centro en el aeropuerto de Ezeiza y nuevamente esto va a ser beneficioso no solo para la región, sino para nuestra alianza a nivel global.

SCHIAVI.- Primero agradecer al agente de Sky Team, en la persona de su director general y parte del gobierno argentino la confianza puesta en A.A y ratificar - de parte del gobierno nacional, como accionista de la compañía - el plan de inversiones que se viene llevando adelante que va a continuar en función del plan de negocios, presentado oportunamente por su

presidente ante el Congreso de la Nación. Así que, vamos a continuar con ese plan de inversión y decirles a los amigos de Sky Team, como recién decía el director general, que no solo vamos a invertir en Aerolíneas Argentinas sino que Argentina está en un proceso de inversiones en sus aeropuertos: en días vamos a habilitar el Aeropuerto de Aeroparque con una nueva ampliación de su área regional y en el mes de mayo o junio del año que viene la inauguración del Sector C de Ezeiza donde, seguramente, Sky Team, con Aerolíneas Argentinas, como compañía de bandera, va a tener un lugar para desarrollar mejor su potencial. Así que, muchas gracias a ustedes y a disposición.

PERIODISTA.- ¿Esto es una bisagra para la empresa una bisagra donde era el eslabón que faltaba para un despegue, hablando de línea aérea, y que observemos realmente el cambio notorio a partir de esta incorporación a la alianza que, obviamente, es importantísima porque no pueden estar fuera de una alianza ustedes?

RECALDE.- La respuesta es sí. Este es un hito fundamental en la historia de Aerolíneas Argentinas. Los cambios no se notan de la noche a la mañana, pero seguramente, la adaptación a los procesos para mejores prácticas de la industria que nos impone el ingreso a esta alianza, sumado a los beneficios que ya mencionaba Marie-Joseph Malé, que contaba yo al principio, seguramente es un hito en la historia de Aerolíneas Argentinas y un escalón más en este despegue hacia arriba.

PERIODISTA.- ¿En qué tiempo se calcularía la verdadera incorporación de Aerolíneas Argentinas al Sky Team?

RECALDE.- Lo que firmamos hoy es la primera etapa de la incorporación de Aerolíneas Argentinas a la alianza y, a partir de ahora, tenemos mucho trabajo por delante, la adecuación de los procesos, de suscripción de acuerdos de códigos compartidos, de superar algunas cuantas pruebas y calculamos que a principios del 2012 o fines del 2011 ya Aerolíneas Argentinas pueda ser miembro pleno de la alianza Sky Team. No obstante lo cual, en todo este tiempo podremos aprovechar muchísimas ventajas que nos da este hito que producimos conjuntamente con las otras 13 aerolíneas que integran una alianza global como decía Malé, pues están diseminadas a lo largo de todos los continentes de nuestro planeta.

PERIODISTA.- Una pregunta para el señor Malé: antes de decidirse por Aerolíneas como nuevo integrante en Sudamérica, ¿evaluaron otras empresas en la región?

MALÉ.- Bueno, no consideramos a ninguna otra empresa en la Argentina. Ciertamente teníamos una clara estrategia orientada a América del Sur y en función del objetivo de desarrollar una presencia fuerte y real en la región. Pero, bueno, finalmente terminamos optando por Aerolíneas Argentinas más allá de la evaluación general que hicimos en su momento.

PERIODISTA.- Doctor, le quería consultar: en todo este proceso que se inicia ahora de armonización de sistemas para el ingreso pleno, ¿es posible que la alianza brinde asesoramiento técnico, que hayan equipos técnicos trabajando con Aerolíneas? Esta es la primera y la segunda es: hace un tiempo atrás usted habló de retornar a algún otro punto a los que históricamente volaba Aerolíneas en Europa. ¿El ingreso a Sky Team decanta esa elección por París?

MALÉ.- Voy a permitirme responder la primera pregunta respecto de los tiempos entre la firma del acuerdo y la plena pertenencia de Aerolíneas Argentinas a la alianza. De lo que se trata es de un período que es necesario para permitir que la empresa logre cumplir con todas las exigencias de la membresía en la alianza Sky Team que, en realidad, podemos hablar de unos cien requisitos que se imponen a las aerolíneas para formar parte de la alianza. Estos requisitos tienen que ver con toda una serie de cuestiones desde el control corporativo, lo que podríamos llamar las cuestiones de gobernanza o aspectos comerciales o aspectos que tienen que ver con los sistemas informáticos. En fin, hay toda una gama muy variada de requisitos, pero la idea es que esos requisitos se vayan cumpliendo de modo tal que cuando finalmente se logre la plena membresía, el cliente pueda gozar de todos los beneficios que ofrece la alianza. Es decir que cuando vuele en una aerolínea, pueda tener millas de viajero frecuente en Aerolíneas y a la inversa, que quienes vuelen por Aerolíneas, puedan tener millas en las otras empresas miembro de la alianza. Por eso es un proceso que lleva su tiempo. Estamos hablando de un año, 18 meses y respecto del otro tema, tenemos lo que se llama el TST, que son las siglas en inglés de lo que denominamos el equipo de apoyo para la transición. Esto implica la participación de la gente de nuestro centro en Ámsterdam, y también de los equipos de otras líneas aéreas miembro de la alianza que van a estar trabajando en estrecha cooperación con la gente que designa Aerolíneas Argentinas a los fines de planificar todas las operaciones y de ocuparse de implementar todos estos aspectos, como decíamos, comerciales, informáticos, documentarios y demás. En fin, de lo que se trata es de una gestión conjunta entre ambas partes para poder cumplir con todos los requisitos, cosa que no tengo duda de que va a suceder efectivamente.

RECALDE.- Les quiero contar que este acuerdo se iba a firmar en realidad hace un mes en el marco de la apertura de la Feria Internacional de Turismo y tuvo que ser postergado debido al

fallecimiento del ex presidente Néstor Kirchner. No obstante lo cual, como ya estaba prevista esa fecha, durante todo este mes se estuvo trabajando con los equipos técnicos de Sky Team como si ya hubiéramos firmado porque la voluntad era de ingresar. Respecto de la segunda pregunta, efectivamente en nuestro plan de negocios prevemos, además del incremento de frecuencias y destinos en el cabotaje, que lo hemos estado cumpliendo, además del rediseño de la red de cabotaje que era estrictamente radial cuando asumimos y que intentamos federalizarla y hacerla un poco más cuadrículada, la elaboración del corredor federal hace unos pocos meses, fue el primer hito, pero continuaremos inaugurando rutas con ese criterio de unir ciudades sin pasar por Buenos Aires. Además del incremento, decía, y la modificación de la red de cabotaje, del incremento de las rutas en la región, porque quiero que sepan todos que cuando asumimos volábamos, por ejemplo, 2 veces por día nada más a Río de Janeiro y en enero vamos a volar 5 veces por día; que a San Pablo volábamos 4 veces por día y en enero pensamos estar inaugurando la novena frecuencia diaria ahí, todos estos datos fueron tenidos en cuenta por Sky Team al momento de inclinarse por Aerolíneas. Pero además, además del incremento de la red de cabotaje y regional, contestando su pregunta, nuestro plan de negocios preveía la recuperación de algunos destinos internacionales. El primero de ellos era México, que ya hemos lanzado la semana pasada y estamos vendiendo a partir del 3 de marzo. También estaba previsto la recuperación de la ruta a Nueva York; es muy probable que en el año 2011 podamos anunciar ya los nuevos vuelos a Nueva York, lo que seguramente se potenciará el día que tengamos la membresía plena en Sky Team. Dentro del plan de negocios está previsto, todavía sin una fecha determinada, porque hay muchas variables que todavía tienen que darse, la recuperación de la ruta a París y a Londres.