



Un grupo de pasajeros, en el mostrador de Vueling del aeropuerto barcelonés de El Prat el pasado 3 de julio, una de las jornadas del caos vivido por la aerolínea. / MASSIMILIANO MACRÌ

Vueling redefine su estrategia tras el caos del verano

LLUIS PELLICER, Barcelona
Vueling ha puesto en marcha un plan de reorganización tras el caos que vivió el aeropuerto del Prat el pasado verano. La aerolínea catalana cerrará la base de Bruselas y se replegará en los mercados de España, Francia e Italia, además de concentrarse en

crecer en vuelos europeos con destino a ciudades españolas. Ese viraje de la compañía irá acompañado de una reestructuración de la cúpula de la compañía, en la que después de la cadena de errores del pasado verano tomarán relevancia las áreas de estrategia, relaciones con el cliente y comunicación.

La aerolínea catalana, integrada en IAG, vio cómo este verano dejaba de ser la compañía que más crecía dentro del grupo. En septiembre logró superar el bache de agosto, cuando su expansión en volumen de pasajeros transportados creció solo el 3,6% respecto al año anterior. En septiembre no llegó a los dos dígitos, pero el incremento ya fue del 8,9%. Eso sí, por detrás de Aer Lingus, que subió en pasajeros el 11,3%.

Vueling no quiere frenar el crecimiento de los últimos años, pero tiene el propósito de racionalizarlo. La empresa prevé crecer este invierno un 8% en el número de plazas que pondrá al mercado en comparación con el mismo periodo de 2015, según explican fuentes de la compañía. Ahora bien, ese crecimiento estará mucho más concentrado y se reorientará para tener más capacidad de reacción ante las huelgas y las regulaciones que pusieron patas arriba toda la operativa de la aerolínea de bajo coste en julio.

La compañía quiere redoblar sus esfuerzos en el aeropuerto del Prat, su primera base internacional. Máxime cuando otras aerolíneas están apostando por Barcelona, sobre todo Norwegian, que ha aprovechado el trón del turismo internacional de la capital catalana para ubicar su nueva base para Estados Unidos.

El mercado doméstico español sigue siendo una de las cuatro prioridades de la aerolínea. Fuentes de la empresa cuentan que aunque apenas habrá un crecimiento de plazas en los vuelos en España, sí habrá, por ejemplo, más conexiones internacionales con Canarias.

Otro de los cuatro ejes sobre el que pivota el plan estratégico es Italia, donde los retrasos y cancelaciones que han sufrido los pasajeros de la aerolínea han llevado a la Administración italiana a amenazarla con retirarle la licencia de vuelo.

Mercado italiano

Allí Vueling cerrará las bases de Catania y Palermo y llevará esos aviones a Roma para aumentar su capacidad de reacción ante posibles dificultades. El mercado italiano crecerá, según fuentes de la empresa, alrededor de un 3% con nuevas rutas hacia el norte de Europa, Canarias y Tel Aviv. La tercera gran pata para Vueling es Francia. Una vez cerrada la base

La crisis estival marca el futuro de la aerolínea

Vueling inició sus operaciones hace 16 años con un vuelo entre Barcelona e Ibiza. Ha ido creciendo hasta convertirse en una de las filiales más rentables del grupo IAG.

La peor crisis de la aerolínea se produjo este verano tras colapsar el aeropuerto del Prat, con decenas de cancelaciones y retrasos generalizados. Pese a que ha liquidado los problemas, arrastra desde entonces el estigma que ahora quiere dejar atrás.

de Bruselas, será el principal foco de crecimiento este invierno. En total, la compañía ampliará su número de plazas a la venta en un 21%, con siete nuevas rutas desde sus dos bases de París.

El plan de expansión estará pilotado desde un comité de dirección que liderará Javier Sánchez-Prieto, pero ampliado y con una reordenación de funciones. La ejecución y supervisión del proyecto de transformación de la compañía, de este modo, dependerá del responsable de estrategia de la aerolínea. Este será Mike Delehan, quien procede de Southwest Airlines, la low cost norteamericana que más pasajeros transporta al año.

El caos que vivió El Prat también puso al descubierto las deficiencias en la atención a los pasajeros, la comunicación con las administraciones y la necesidad de gestionar tripulaciones con celeridad. Por ello, los responsables de personal y de comunicación y relaciones institucionales también estarán en el comité de dirección de la empresa. En esas áreas Vueling también ha llamado a la puerta de directivos de otras empresas.

La denominada área de experiencia de cliente se ha confiado a Calum Laming, procedente de Etihad Airlines, que estará acompañado de Rodolfo Oliveira, que llega de Azul, y Patricia González, de Canal+. La otra área que se reforzará es la operativa, con la incorporación de Warren Gravelle, que ha estado de Guifair o Easyjet; Rubén Camberos y Carlos Montesinos, que había estado desempeñando funciones en Iberia Express.

Los sueldos de las multinacionales crecieron el último año de la devaluación

Los salarios de los grandes grupos en España subieron un 1,4% en 2014

MANUEL V. GÓMEZ, Madrid
2014 fue el último año en que bajó el sueldo medio de los españoles. Pero como ha sido habitual durante la crisis, los trabajadores de las multinacionales con filiales en España no lo notaron. Sus sueldos no bajaron. Al contrario, subieron un 1,4%. Se situaron así en 31.257 euros de media al año, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). En el mismo periodo, la retribución promedio del conjunto de los asalariados bajó hasta los 22.606 euros, un 0,2% menos.

Las multinacionales con sucursales en España han sorteado la crisis con menos dificultades que el resto. Y sus trabajadores lo han notado. Sus sueldos han subido desde 2008 un 14%. En euros, este porcentaje se traduce en un aumento medio de casi 4.000 euros al año, al pasar de 27.424 hace ocho años a 31.527 en 2014, último ejercicio con datos disponibles en las estadísticas de INE. En ese mismo periodo, el salario medio del conjunto de españoles ha crecido apenas un 4,5%. Si se toma como referencia 2011, año en que bajaron los sueldos por primera vez, se ha registrado hasta una reducción de casi un punto porcentual, hasta los 22.606.

Más industria

La diferencia entre unas retribuciones y otras, aunque parten de estadísticas distintas, explican en parte el comportamiento diferente entre la evolución del sueldo en las multinacionales y el resto de empresas. "En estos grupos (multinacionales) hay mayor concentración en sectores que se pagan mejores sueldos: material de transporte, química, material eléctrico...", explica José Ignacio Pérez Infante, economista especializado en el mercado laboral.

Estas palabras se ven con claridad al entrar en el detalle estadístico de los sectores. La industria, la actividad donde se pagan sueldos más altos, concentra al 33% de asalariados de multinacionales, frente al 14% del conjunto de la economía. En el otro extremo, la hostelería, donde las retribuciones son más bajas, la situación se invierte.

Incide en la idea Susana Marcos, socia responsable de retribuciones de la consultora PeopleMatters: "Unas engloban a todos los sectores y tamaños de compañía, mientras que otras (las multinacionales) tienen un peso importante de sectores en los que los salarios tienden a ser más altos. Por otra parte,

La estrategia sindical en las corporaciones

Florentino Felgueroso, investigador de Fedea, añade otro argumento para explicar la diferencia de sueldos en las multinacionales y el resto. Subraya el efecto de equiparación entre las condiciones laborales de las filiales y la matriz. Apunta que los comités de empresa de las multinacionales no solo cambian información y eso fortalece sus posiciones en la negociación, también señala que los representantes de los trabajadores de la matriz presionan para mejorar las condiciones del resto de la plantilla y evitar así deslocalizaciones o fugas de producción hacia otros países.

estas se centran en gran medida en puestos que, en gran parte, requieren un tipo de especialización superior". Esto último habría sido clave a la hora de que la devaluación salarial no se haya sentido en estas empresas. "Los mecanismos de ajuste de costes laborales de las multinacionales no suelen pasar por reducciones de salarios. La filosofía es más bien disponer de profesionales que pueden crear valor. La oferta de estos perfiles no es necesariamente abundante y, por tanto, tienen su precio", abunda Marcos.

Pérez Infante explica que los recortes en los sueldos se han centrado en los asalariados que menos cobran. "Si analizas las retribuciones por deciles [división del colectivo según el nivel de ingresos en 10 grupos con igual número de miembros], ves que las bajadas se han centrado exclusivamente en los que menos cobran. Y es de suponer que este grupo en los trabajadores de las multinacionales es más bajo. Además, en los deciles que más ganan han aumentado las retribuciones", apunta.

Otra aclaración apunta también en un efecto composición de la propia estadística. En las filiales extranjeras, al contrario que en el resto de la economía, cuanto más pequeña es la empresa más altos son los sueldos. Desde 2008, en este tipo de empresas ha aumentado el volumen total de trabajadores que trabajan para ellas. En cambio, se ha reducido el tamaño medio de las empresas de 170 trabajadores por compañía a 110.