

PEDRO NUENO

"No hay que poner a las compañías en fila, sino negociar"

LALO AGUSTINA

LA VANGUARDIA, 23.03.07

Debe el gestor aeroportuario poner a las compañías en fila? No". Fue el consejo de Pedro Nueno, que en una amena exposición dejó claro que otras ciudades como Boston o Munich han conseguido tener aeropuertos eficientes con vuelos intercontinentales pese a estar cerca de dos de los mayores *hubs* (ejes de conexión aérea) del mundo, como son Nueva York y Frankfurt. Más que por apretar a las compañías, el profesor del IESE apuesta por "negociar creativamente" para conseguir el máximo de compañías y el máximo de conexiones.

AEROLÍNEAS RETICENTES. "Cuando se pide a una aerolínea que ponga en marcha un nuevo destino casi siempre dice que no, con argumentos de que no hay demanda. Entonces hay que negociar con humildad y paciencia para conseguir un sí. Antes de conseguirlo, la aerolínea intentará conseguir otra cosa, como que le asegures un número de plazas. Nunca hay que caer en ese error. Lo que hay que hacer es ayudarle a vender el nuevo destino y dando un buen servicio al pasajero en el aeropuerto".

POSIBILIDADES. "En Barcelona podemos aspirar a más, con una gestión independiente y creativa del aeropuerto y siempre a base de negociar mucho".