



El holding eleva a 500 millones su objetivo en cinco años tras los avances de 2011

## IAG aumenta en 100 millones el plan de sinergias de la fusión British-Iberia

El holding nacido de la fusión Iberia-British anunciará este mes que eleva en 100 millones el objetivo de plan de sinergias hasta 2015. Hace un año, cuando se consumó la unión, la meta de IAG eran 400 millones, pero el buen comportamiento de los programas de eficiencia por la integración le anima a ser más ambicioso.

ANTONIO RUIZ DEL ÁRBOL *Madrid*

**B**ritish Airways e Iberia han celebrado recientemente el primer aniversario de su fusión que coincidió con la salida a Bolsa de IAG el 24 de enero de 2011. El holding prepara ahora la presentación de sus primeros resultados anuales para finales de este mes.

En el clima de discreción que rodea este tipo de trámites, se percibe optimismo en torno al balance de British y escasa alegría sobre los resultados de Iberia. Las cifras consolidadas en IAG, las únicas que se comunicarán, serán moderadamente positivas.

El tono de contención se convierte en entusiasmo cuando se aborda el resultado de los planes de obtención de sinergias entre las dos empresas originarias. Fuentes cercanas a la compañía matriz han explicado que, dado

el éxito obtenido en los diversos programas durante los últimos 12 meses, el holding tiene previsto anunciar que mejora en 100 millones los objetivos anunciados, por lo que las mejoras en la eficiencia tras la fusión que se esperan hasta el año 2015 serán de 500 millones.

Los programas de sinergias que IAG ha implementado han sido numerosos. Cada uno ha tenido un desarrollo dispar y los resultados de mejora que se desean se consiguen escalonadamente.

### Códigos compartidos en toda la red.

En su primer año de vida, IAG ha logrado implantar el sistema de códigos compartidos en todas las operaciones de sus dos marcas. Cualquier vuelo operado por Iberia puede ser comprado por los usuarios de British en los sistemas de distribución de la aerolínea británica y con su código, y viceversa. La implantación de esta facilidad es casi completa a falta de algunos vuelos "de gran complejidad".

### Combustible. La nego-

ciación conjunta del queroseno apenas reporta beneficios en el precio. IAG ha enfocado las sinergias en este apartado al desarrollo de una estrategia logística conjunta del repostaje con el que se logran importantes eficiencias.

**Idea con Iberia y vuelta con British.** Una de las sinergias de la que los equipos



Willie Walsh y Antonio Vázquez, consejero delegado y presidente de IAG. BLOOMBERG

## El Sepla propone un mediador sobre Express

**El sindicato de pilotos** propuso ayer a Iberia que se nombre al profesor Manuel Carlos Palomeque López como mediador para solucionar el conflicto que enfrenta a ambas partes por la creación de la *low cost* Express.

Iberia ha recibido bien la propuesta en una reunión del convenio celebrada ayer, ha prometido estudiarla, aunque no ha fijado una fecha de respuesta. Palomeque es catedrático de

Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Facultad de Derecho de la Universidad de Salamanca y ha emitido tres laudos arbitrales en conflictos colectivos de trabajo.

El conflicto que enfrenta a Iberia y sus pilotos ha ocasionado ya seis jornadas de huelga, con varios miles de pasajeros afectados que en su mayoría han sido reubicados en otras compañías y cientos de vuelos suprimidos.

de IAG se sienten más orgullosos es la facilidad que se da al viajero de hacer un viaje de ida con una de las compañías y la vuelta con la otra en las rutas coincidentes.

**IAG Cargo.** La decisión de hacer depender de la compañía holding todos los tráficos de carga del grupo es

**Todos los vuelos se realizan en código compartido**

uno de los movimientos de mayor calado y también el más controvertido. La combinación de la capacidad de las bodegas de los aviones con los grandes cargueros ha permitido articular servicios entre Londres-Madrid con origen en África y Latinoamérica.

**Compra de aviones.** IAG ha tomado en su primer año de vida importantes decisiones de renovación de sus flotas. La adquisición final de los aparatos se realizó por las operadoras, pero la negociación con los fabricantes y los instrumentos financieros son responsabilidad de IAG. La mayor capacidad de compra mejora las condiciones de compra.

**Posicionamiento en el canal de venta.** El día 1 de abril, apenas tres meses después de la fusión, Iberia, British y su aliada estadounidense American Airlines implantaron un nuevo posicionamiento y sistema de remuneración en las 11.000 agencias de viajes españolas. Iberia es el interlocutor en España y el portafolio de las tres aliadas se vende "en igualdad". En el resto de los mercados se aplican fórmulas similares que rebajan costes y multiplican la oferta.