

ENTREVISTA A FÉLIX ANTELO, CEO VIVA AIR:

“ESTE AÑO ESPERAMOS TRIPLICAR LA OPERACIÓN EN PERÚ Y COLOMBIA, ESTAREMOS CRECIENDO CERCA DE 30%”

Por Constanza Quiroz Garetto

- **A PARTIR DEL MES DE MAYO TODA NUESTRA OPERACIÓN A BORDO VA A SER DIGITAL, HEMOS ELIMINADO TODOS LOS MANUALES FÍSICOS EN PAPEL PARA NUESTROS PILOTOS, LAS TRIPULANTES ESTÁN PASANDO A TENER IPADS PARA REALIZAR SUS VENTAS EN VUELO.**
- **ESPERAMOS CERRAR ESTE AÑO CON 15 NUEVOS AVIONES, DE LOS CUALES 6 ENTRARON EL AÑO PASADO Y 9 AERONAVES QUE ENTRARÁN ESTE AÑO 2019.**
- **ESTAMOS ANALIZANDO CON ALGUNOS SUPERMERCADOS DE PERÚ, PODER COMPRAR TIQUETES DESDE LAS CAJAS REGISTRADORAS.**

Viva Air, sin duda, es una de las compañías aéreas de la región que no ha parado de crecer en el último tiempo. Con gran proyección, importantes planes de expansión y especial foco en la tecnología esperan posicionarse cada vez más y ser un referente del aire.

Grupo pionero de aerolíneas de bajo costo en la región, creado por Irelandia Aviation, desarrollador líder de aerolíneas de bajo costo en el mundo. Viva Air opera vuelos nacionales e internacionales en más de 21 destinos en Colombia y Perú. Durante este año espera transportar a más de 7.5 millones de pasajeros y está incorporando 50 aviones nuevos Airbus A-320 a su operación.

Para saber cuáles son sus planes, sus nuevas rutas y su estrategia conversamos en exclusiva con su CEO, Felix de Antelo, quien nos dio a conocer sus puntos de vista al respecto, así como su visión sobre el mercado aéreo en Latinoamérica.

1. ¿Cómo ve el mercado peruano para el 2019 ahora con la entrada de dos importantes low cost de la región, Viva Air y Sky Airline? Y ¿cree que existe espacio para ambas?

El mercado peruano para el 2019 va a crecer fuertemente a doble dígito, esperamos que crezca entre un 12% y un 15%, eso sería aproximadamente 4 veces el PIB. Y en línea con lo que ha crecido el mercado en los últimos años, es el mercado que más está creciendo en la región muy impulsado por el crecimiento de Viva Air, en donde nos hemos triplicado en comparación con el año inmediatamente anterior.

Por otro lado, sí consideramos que existe espacio para dos aerolíneas low cost en este país, dado que nuestro modelo ha generado movimiento de pasajeros que anteriormente no viajaban en avión, sino que tomaban bus principalmente, y esta dinámica la hemos probado de forma exitosa tanto en Perú como en Colombia, así que sí vemos espacio para que existan dos aerolíneas low cost y obviamente vamos a competir y eso le da una ventaja al viajero.

2. En el próximo Aviation Festival Americas usted estará -entre otros temas- conversando sobre la relevancia de que la industria sea cada día más digital. ¿Cómo cree que estamos posicionados como región en relación al resto del mundo y cómo está trabajando Viva Air en esta materia?

En Viva Air hemos avanzado mucho en el tema digital, pues a partir del mes de mayo toda nuestra operación a bordo va a ser digital, hemos eliminado todos los manuales físicos en papel para nuestros pilotos, las tripulantes están pasando a tener iPads para realizar sus ventas en vuelo. Por otro lado, esta semana en curso estaremos lanzando nuestra nueva página web que es "Mobile first" con todas las ventajas que ello tiene, dado que hoy más del 60% de nuestras transacciones son a través del móvil y esta página nos proporciona todas las herramientas para que el cliente encuentre una interfaz mucho más amigable que le permita hacer más rápido sus compras, guardarla como APP directamente en el dispositivo móvil y comprar los servicios que desee a la media de su viaje.

3. Se espera que la flota de Viva Air crezca de manera considerable. ¿Cuál es la estrategia de crecimiento que está detrás de este importante cambio y cuáles son las rutas a las que podrían apuntar prontamente?

Efectivamente estamos creciendo de manera importante, este año esperamos triplicar la operación en Perú y en Colombia estaremos creciendo cerca del 30% versus el año inmediatamente anterior. También esperamos cerrar este año con 15 nuevos aviones, de los cuales 6 entraron el año pasado y 9 aeronaves que entrarán este año 2019.

La estrategia que está detrás de este crecimiento es tener una operación mucho más eficiente, con costos unitarios mucho más bajos gracias a la llegada de la nueva flota, pues nos permite reducir costos en materia de combustible, mantenimiento, volar más tiempo los aviones, seguir teniendo la mejor puntualidad y una mejor red de destinos tanto en Perú como en Colombia. Cabe recalcar que gracias a lo anterior hemos podido volver a volar a Barranquilla y estamos lanzando nuevas rutas internacionales como Lima Cartagena y Lima Medellín. Entretanto en Perú contamos con 11 destinos nacionales y en este momento somos el segundo competidor en todo el país Inca.

Mirando hacia adelante, tenemos algunas rutas en observación en Perú, pero por ahora podemos anunciar que en el mes de julio lanzaremos la ruta Lima-Juliaca y, prontamente, estaremos anunciando dos rutas internacionales desde Lima.

Por último, estamos analizando dos rutas internacionales desde Colombia y la apertura de dos rutas domésticas en los próximos meses.

4. Se dice que están trabajando en innovar en las metodologías de pago, así como lo vienen haciendo países como China. ¿Cuáles son sus planes al respecto y en qué etapa están de este proceso?

Desde Viva Air estamos enfocados en poder contar con las últimas metodologías de pago. Hoy contamos con que los clientes pueden pagar con cualquier tarjeta de crédito y estamos entrando a trabajar con las billeteras de pago virtuales tipo Apple Pay, Google Pay, Master Pass y Visa Checkout. También estamos muy enfocados en los métodos de pago en efectivo, pues es un método muy utilizado en la región. Por último, estamos analizando con algunos supermercados de Perú, poder comprar tiquetes desde las cajas registradoras.

También podemos recalcar que en septiembre del año pasado implementamos Cybersource, una herramienta de Visa que nos ayuda a prevenir el fraude y disminuir considerablemente de los contracargos, lo que hace que los bancos autoricen más transacciones.

5. Hemos oído en ocasiones a otros CEOs de aerolíneas asegurar que pronto veremos aviones sin piloto, otros: aviones sin ventanas o transparentes... ¿cuál cree usted que es la principal innovación que alcanzaremos a ver de aquí a 30 ó 40 años dentro de la industria aérea?

Definitivamente sí habrá innovaciones importantes en la industria en 30 o 40 años. Una de las que se está hablando hoy en día son aviones que vuelan a una velocidad mucho más alta pero consumen la misma cantidad de combustible. Otra innovación que vamos a ver es la de fuentes alternativas de combustible que sean mucho más accesibles y económicas, lo cual sería muy positivo para reducir costos en los precios de los tiquetes.

En temas de aviones, se está hablando mucho sobre la posibilidad que existan pasajeros que puedan volar de pie en trayectos cortos para disminuir los costos de los asientos y que puedan entrar más pasajeros a los aviones, creo que esto puede llegar a suceder, siempre y cuando las autoridades lo aprueben.