

## **MENSAJES DE TEXTO – SMS – 095 000 810**

- **PREGUNTA: Emiliano, Pluna tuvo superávit porque Aerolíneas Argentinas solo tuvo un avión operativo para puente aéreo. Osvaldo del Buceo**

RESPUESTA: No conocemos el detalle de cuántos aviones tuvo Aerolíneas durante este tiempo, pero es importante señalar que PLUNA tiene una fuerte competencia no solamente de Aerolíneas sino también del transporte fluvial y de otras aerolíneas de primer nivel como LAN, TAM, Gol, etc. A pesar de la fuerte competencia PLUNA ganó plata en todas sus rutas, lo que contrasta con los últimos tiempos cuando donde no se había logrado un resultado operativo positivo, aún cuando la situación de Aerolíneas ya se había debilitado.

- **P: Es sabido que Campiani está muy arrepentido de haber dejado perder la línea de Madrid dado que tampoco, como pensó, vendería pasajes de iberia. ¿Cómo piensa recuperar ese mercado? Daniel de Tres Cruces.**

R: PLUNA está enfocada en el mercado regional y ya ha reemplazado las ventas a Madrid por ventas regionales. Lo importante no es recuperar mercados sino hacer crecer el mercado rentablemente. Para PLUNA la ruta a Madrid no era rentable en las condiciones en que estaba la empresa y el mercado. El acuerdo de "code share" con Iberia, le permite a PLUNA canalizar pasajeros de toda la región hacia Europa y a Iberia canalizar pasajeros a toda la región a través de PLUNA. PLUNA no cortó la ruta a Madrid, sino que la opera a través de un socio. Por el contrario, hoy hay vuelos de PLUNA a más de 7 destinos dentro de Europa y uno puede volar con un billete PLUNA desde, por ejemplo, Barcelona a Córdoba vía Madrid y Montevideo.

- **P: Hace un mes daba pérdidas y ahora que amenaza la competencia ¿da ganancias tremendas? ¿Se pondrán al día con la nafta que le financiamos?**

R: Las pérdidas anunciadas fueron las correspondientes al ejercicio cerrado en el mes de junio de 2008. Hasta el mes de octubre el resultado operativo fue negativo, luego se logró revertir. Las ganancias que muestra hoy son las más altas de la historia. Esto se debe a que el modelo de negocios ha cambiado sustancialmente incluyendo una flota renovada, destinos nuevos y una estrategia comercial agresiva. Este es el secreto de una PLUNA que pueda sobrevivir y crecer por sus propios medios sin necesidad de constantes subsidios como ha ocurrido en el pasado. La deuda con ANCAP ya fue solucionada y hoy PLUNA está al día y tiene acuerdos de financiación vigentes con todos sus proveedores de combustible.

- **P: ¿Qué pasó con lo que le deben a Ancap?**

R: Ya fue solucionado. Una parte de la deuda se pagó, otra se refinanció y además se generó un crédito a favor de PLUNA para compras a futuro. Hoy todos los pagos están al día. Por el contrario, desde Julio del 2007 hasta el día de la fecha el Estado Uruguayo no ha puesto un solo peso en PLUNA en contraste con los más de 160 millones de dólares que tuvo que poner en los 13 años precedentes.

- **P: Quería saber que peso tiene su web. Sobre todo, por exoneración de equipaje. Inés de Malvin**

R: Los canales de venta como el call center y la web se han profesionalizado muchísimo y hoy en día las ventas directas de PLUNA son el 44% del total. La exoneración del costo de despacho de equipaje es válida para el primer bulto, y requiere la realización del check in a través de la web, lo que ha impulsado a muchos pasajeros a aprovechar esta ventaja. Si bien creemos que la web es un gran canal de

ventas y contacto con nuestros pasajeros, nuestros socios las agencias de viaje siguen y seguirán siendo el canal fundamental de llegada a nuestros clientes.

• **P: ¿Y para los próximos meses cómo vislumbra el desempeño de la EMPRESA? Lucho**

R: Estamos trabajando para poder mantener este resultado operativo positivo, por lo que evaluamos seguir haciendo ajustes en las frecuencias y destinos. Por ejemplo en el mes de junio, empezaremos a volar a Porto Alegre. El desafío principal para el 2009 es consolidar este modelo de negocios y sentar las bases para seguir creciendo a nivel regional en el 2010 posiblemente con más aeronaves.

• **P: ¡Pero esos 66 dólares son de mentira! Sumando los impuestos, se va a más de 100. ¿Cómo no va a ganar Buquebus?**

R: Primero que nada si usted toma el barco desde Montevideo ida y vuelta paga más de 100 USD de costo. Por lo que aún con los adicionales, seguimos siendo más competitivos. En toda la promoción de la tarifa de 66 dólares, está marcado y no con "letra chica", que es para compra anticipada. Las tasas aeroportuarias son a nuestro juicio muy caras y esperamos que los responsables de fijar sus precios las bajen. De hecho tenemos que competir con el barco, cuando las tasas que se cobran en el barco son menores y los impuestos también. De esta manera se está favoreciendo al barco. Queremos democratizar el transporte aéreo. Para esto necesitamos el apoyo de las autoridades. Aún sumando el costo de las tasas, considerando la diferencia en calidad y tiempo del viaje, creemos que la propuesta de PLUNA para el Puente Aéreo es más que competitiva que el barco. ¿Por qué perder 3 horas en el barco si el vuelo tarda de 30 a 35 minutos? Hemos trabajado muy fuerte para mejorar la puntualidad y nuestros propios pasajeros nos lo reconocen. Hoy Pluna sale en hora.

• **P: ¿Qué pasó con los vuelos a Rosario?**

R: Se priorizaron otros destinos que le permitieron a la empresa llegar al punto de equilibrio y lograr un resultado operativo positivo más rápido. Cualquier destino nuevo tiene un período inicial en el que hay que operar a pérdida y tal vez la ruta a Rosario fue un tanto apresurada para el momento en que estaba la compañía. En la medida en que el Hub se siga consolidando, confiamos en poder retomar los vuelos a Rosario.

• **P: PLUNA era la única aerolínea que tercerizaba el servicio de catering pero igual tenía dos personas por turno trabajando dentro de catering ¿Sigue así? Rodrigo**

R: Estamos reestructurando todo el servicio a bordo, y a partir de ahora cada pasajero pagará por lo que consuma, si lo consume. Esta política nos permitirá seguir ofreciendo tarifas mucho más bajas que antes.

• **P: ¿No es curioso que un actor le pida permisos a su competidor, el Estado (a través de Pluna)? Que mercado más raro.**

R: El Estado, al otorgar permisos, actúa como regulador. La decisión de seguir siendo parte de PLUNA es una decisión política.

• **P: Es curioso que Campiani reclame licitación y reglas claras, cuando él se asocia con PLUNA sin licitación, no le paga a ANCAP, etc. ¡Qué rostro! José del Centro.**

R: La asociación de Leadgate con el Estado respondió a un llamado del gobierno uruguayo a interesados en asociarse. Se evaluaron diferentes propuestas y se seleccionó la del actual socio privado. Las deudas con ANCAP ya fueron solucionadas.

**P: Por favor, que no diga disparates este señor de PLUNA. En FOX SPORT se emite un comercial con una promoción de Buenos Aires a Santiago por 99 dólares. ¿Cuánto sale desde aquí?**

R: Se trata de tarifas promocionales que buscan estimular el pasaje por Uruguay. A todos los pasajeros que viajan "en conexión", pasando por Montevideo, se les ofrece sin ningún sobrecosto, quedarse en Uruguay, antes de seguir viaje y de ese modo se promueve el país. El mercado de viajes a Santiago desde Buenos Aires es diferente al de Montevideo-Santiago. Los competidores y las condiciones de mercado son diferentes, por lo que las tarifas son diferentes también. Por ejemplo desde aquí PLUNA ofrece vuelo directo a Santiago, no así desde Buenos Aires. PLUNA nunca tuvo tarifas tan económicas. Lo invitamos a comprar en la web un pasaje ida y vuelta a Buenos Aires por 66 USD con 15 días de anticipación o a probar nuestro Expreso de Medianoche a Buenos Aires por 50 USD por tramo. No hay excusas para no probar nuestros aviones nuevos.

**CORREO ELECTRÓNICO – [enperspectiva@espectador.com.uy](mailto:enperspectiva@espectador.com.uy)**

**P: Estimados,**

**Le pueden preguntar, ¿cuánto incidió la baja de los combustibles en la ganancia? Porque los precios subieron con esa excusa y no han bajado. De hecho el puente aereo es el ticket más caro del mundo para la distancia.**

**Gracias y saludos**

**Alberto**

R: Esta pregunta ya fue respondida en la entrevista de Cotelo. Los precios sí han bajado y mucho, basta con visitar [www.flypluna.com](http://www.flypluna.com) y conocer las tarifas y las ofertas de PLUNA.

**P: En realidad, si las pérdidas subieran mucho y la empresa quedara sin liquidez, deberían poner el dinero que falte. Si esto pasa para seguir operando, parece que al cortar las perdidas de los 2 millones mensuales y estabilizar el resto, aunque por estacionalidad baje mucho las ganancias de 1.5 a 200 mil dólares, parece que no entrarían en esa situación. En este nuevo escenario el resultado del 2009 podría estar sobre los 7 millones en el año.**

**Saludos,**

**Alberto**

R: Sí, pero hay que considerar que los ejercicios de PLUNA se manejan con el año fiscal junio-julio y no con el año calendario y los primeros meses de este año fiscal, se generaron costos importantes derivados de la suspensión de la ruta a Madrid además de la inversión en capacitación de todo el personal (más de 2 millones de dólares en capacitación). Si se considera el año calendario 2009, en efecto, si se diera el escenario planteado por el oyente, los números serían positivos y eso podría evitar la capitalización comprometida para un plazo máximo de 18 meses.

**P: OK. Me quedo tranquilo, solo serán 3 millones de dólares más para que Pluna siga volando.**

**Bueno pero resulta que con los U\$S 4 que le corresponden a mi familia de 4 personas, prefiero comprar una pizza con Muzzarella y jamón y no dárselos a este señor que están entrevistando.**

**La plata del "ESTADO" es de todos.**

**Raúl E. Viñas**

R: El cálculo del peor escenario, da esa cifra de 3 millones en 3 años, o sea que en esa situación, el oyente y su familia tendría que "poner" 1,3 dólares por año. Si tenemos en cuenta que en los últimos 13 años, las pérdidas de PLUNA se estiman en 160 millones de

dólares, la familia del oyente habría puesto más de 16 dólares por año. O sea que durante 13 años, esa familia aportó 16 dólares para que PLUNA siga volando. Desde hace 20 meses que no aporta NADA y en el peor de los casos, cosa que pretendemos evitar, pasaría de aportar 16 a aportar UNO. Estamos de acuerdo en que "la plata del Estado es de todos" y por eso en PLUNA, todo el equipo gerencial se toma muy en serio su trabajo y se están haciendo los máximos esfuerzos posibles por lograr que el oyente en lugar de "poner" pueda recibir, a través del Estado.

**P: Entonces la competencia objetiva no es López Mena, si no LAN. ¿Podrán con ese gigante?**

**Saludos  
Alberto**

R: Ambos son competencia. Confiamos en la capacidad del equipo de PLUNA para enfrentar a cualquier "gigante".

**P: Lamento discrepar con la aseveración del entrevistado en relación a los costes de pasajes aéreos desde Barcelona a Madrid (ida y vuelta), ya que no se ajusta a la realidad.**

**Si compro el pasaje de hoy para mañana es de (y copio).**

**Su selección**

[<image001.gif><image002.gif>](#) Vuelo

<b>Ida:</b>	vie 6 mar Horarios: 07:00 - 08:20 BCN-MAD <a href="#"><u>JK401</u></a> 07:00 - 08:20
<b>Vuelta:</b>	vie 6 mar Horarios: 07:30 - 08:45 MAD-BCN <a href="#"><u>JK430</u></a> 07:30 - 08:45

[<image001.gif><image002.gif>](#) Precio

**Barcelona - Madrid**

<b>Adulto</b>	x 1 = 83.00
<b>Tasas</b>	7.44
<b>Cargo por gestión</b>	5.00
<b>Total Ida</b>	95.44

**Madrid - Barcelona**

<b>Adulto</b>	x 1 = 90.00
<b>Tasas</b>	7.44
<b>Cargo por gestión</b>	5.00
<b>Total Vuelta</b>	102.44
<b>Descuento de la promoción</b>	-
<b>Descuento de residente</b>	-
<b>Descuento familia numerosa</b>	-
<b>Total</b>	197.88 €

**Todo Incluido. (copio link**

**: [https://book.spanair.com/pl/JKOnline/wds/Override.action?WDS\\_JS\\_TRACE\\_OFF](https://book.spanair.com/pl/JKOnline/wds/Override.action?WDS_JS_TRACE_OFF))**

**Si esto lo llevamos a otras ciudades los costes son aún menores a pesar de haber mayores distancias.**

**Un cordial saludo  
Bernardo**

R: Por ese mismo precio y por mucho menos aún también es posible comprar pasajes en nuestro Puente Aéreo.