



**Jordi Porcel,**  
Director General de Etihad Airways en España

El Director General de Etihad Airways, Jordi Porcel, trae consigo una gran experiencia en el sector de la aviación comercial. Proviene de Vueling Airlines donde desempeñaba el puesto de Chief Sales Officer y en el que ha sido responsable de las ventas de la compañía durante tres años. Antes de unirse a Vueling Airlines, ocupó diversas posiciones de responsabilidad en British Airways, la última como Director General Comercial Regional para España, Portugal y América Latina.

Jordi tiene un título de Marketing y Ventas de la escuela ESEM y un MBA Ejecutivo del Instituto de Empresa. Además de títulos de la Universidad WTTA en Johannesburgo y del IBM Business School en Londres.

Entrevista a Jordi Porcel,  
Director General de Etihad Airways en España

## “La aerolínea líder en el mundo”, durante siete años consecutivos

**Recientemente habéis celebrado el primer año de operaciones de Etihad en España. ¿Podría hacer una evaluación de los últimos 12 meses?**

Nuestro primer año de operaciones ha sido muy positivo y emocionante. Hemos trabajado muy bien junto con nuestros socios comerciales para asegurar que estamos alcanzando a todos los clientes potenciales y que todos conozcan nuestros productos y servicios.

**Probablemente Etihad es menos conocido en nuestro país que otras aerolíneas del Golfo que están presentes en España desde hace algunos años. ¿Es esto algo que está cambiando?**

Etihad Airways lleva operando a nivel internacional desde hace 13 años y, aunque se trata de una vida corta en el mundo de la aviación, somos una aerolínea bien consolidada en la industria. En España, aunque tenemos unos objetivos de crecimiento bastante ambiciosos, hemos tenido buenos resultados durante este primer año. Los premios que hemos recibido durante todos estos años han tenido un enorme eco en España y esto ha contribuido claramente a acelerar el conocimiento que

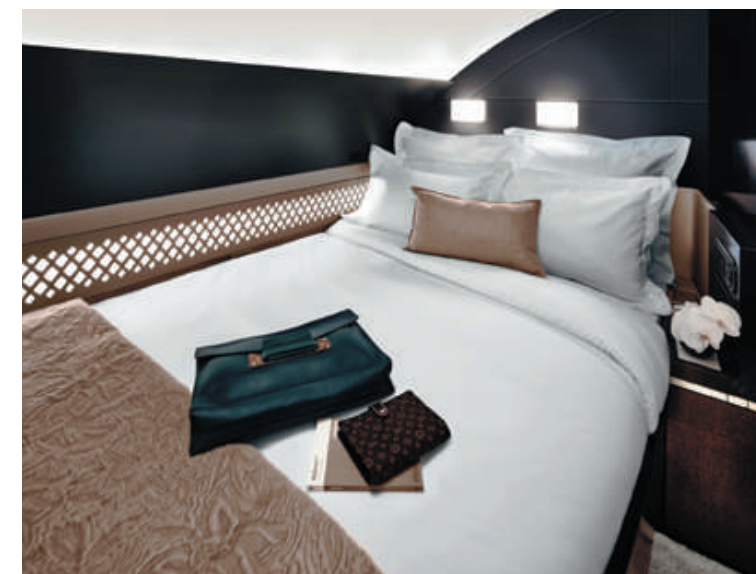
el mercado español tiene sobre Etihad y el deseo de volar con nosotros.

**No mucha gente sabe que Dubái y Abu Dhabi pertenecen al mismo país y que Abu Dhabi, vuestro hub, es la capital. ¿Es interesante detenerse en Abu Dhabi para conocer y visitar las atracciones que tiene para ofrecer, como la Gran Mezquita o el Ferrari World?**

No hay duda de que Abu Dhabi tiene en este momento una increíble oferta para ser descubierta. Además de sorprendentes playas naturales, atracciones para la familia, visitas culturales e instalaciones deportivas de primera calidad, en los próximos meses y años veremos la apertura de nuevas delegaciones del Museo del Louvre y el Guggenheim, así como el Museo de Historia Natural. Además, el nuevo aeropuerto se inaugurará en 2017 llevando la experiencia de nuestros clientes a estándares superiores, no sólo para aquellos que vienen a Abu Dhabi, sino también para los que hacen tránsito hacia otros destinos dentro de nuestra red.

**Ahora vamos a hablar de aviación. ¿Cuántas frecuencias hay entre Madrid y Abu Dhabi y cuáles son los destinos de larga distancia con mejores conexiones desde Madrid?**

Tenemos cuatro vuelos semanales entre Madrid y Abu Dhabi. Somos la única compañía aérea que opera directamente en la capital de los EAU y la más recomendable si se viaja a Dubái. Todas las principales ciudades de la región están perfectamente conectadas a través de nuestro centro de operaciones en Abu Dhabi y tenemos una fuerte presencia, junto con nuestros Etihad Partners o



## “Tenemos cuatro vuelos semanales entre Madrid y Abu Dhabi”

aerolíneas asociadas (airberlin, Air Seychelles...) en India, Pakistán, Tailandia, Filipinas y Australia, entre otros países.

**¿Cuál es la flota de aviones que opera en Madrid?**

A escala global, tenemos una flota de alrededor de 120 aviones Airbus y Boeing, con aproximadamente 200 aviones bajo pedido firme. En España operamos con un Airbus A330 con 22 asientos en clase Business y 140 asientos en Economy.

**¿Tenéis pensado volar desde Barcelona?**

Estamos constantemente monitorizando nuevas oportunidades para poder cubrir las necesidades del mercado.

**¿Podría definir la filosofía de Etihad?**

Nuestro objetivo es mantener nuestro estatus actual como la mejor aerolínea del mundo. Es extremadamente difícil para una aerolínea con 13 años de trayectoria ser nombrada como "la aerolínea líder del mundo" durante siete años consecutivos. Esto sólo es posible si diseñamos los mejores productos, ofrecemos el mejor servicio y si todos y cada uno de los individuos que integramos la compañía ampliamos las fronteras para proporcionar la mejor experiencia posible







“Cabe mencionar la excepcional “The Residence” a bordo de nuestros aviones A380, que incluye una sala de estar, un dormitorio doble, un cuarto de baño y un mayordomo...”

**Hemos escuchado maravillas de la Clase Business y de la Clase First. ¿Podría describir sus características principales?**

No nos limitamos a desafiar a la industria aérea para ser los mejores sino que hacemos de nuestros productos y servicios una referencia dentro del mundo de la hospitalidad, incluyendo también restaurantes u hoteles. Hacer esto nos ha servido de inspiración para introducir conceptos innovadores como nuestros First Apartments y Estudios Business, chefs a bordo, sumilleres y niñeras a bordo. Cabe además mencionar la excepcional 'The Residence' a bordo de nuestros aviones A380, que incluye una sala de estar, un dormitorio doble, un cuarto de baño y un mayordomo formado en la Academia Savoy de Londres. Como aerolínea líder en el mundo, estamos siempre a la vanguardia de la innovación.

**¿Qué importancia tienen las agencias de viajes como canal de distribución?**

Las agencias de viajes han sido fundamentales para nuestro crecimiento y éxito durante estos 13 años y seguirán jugando un papel clave en nuestra estrategia. Seguimos trabajando con los principales GDS (Global Distribution Systems) para mejorar la experiencia de los agentes cuando trabajan y reservan con Etihad. Continuamos desarrollando productos que son fáciles de entender y de ofrecer a nuestros huéspedes. Las "Opciones de tarifas" son un buen ejemplo ya que tanto los agentes y, en última instancia, nuestros clientes tienen acceso a una amplia gama de productos y servicios que pueden elegir y pagar por lo que realmente necesitan.



# AERTICKET

El consolidador para profesionales

revolucion.aerticket.es

[www.aerticket.es](http://www.aerticket.es)    Tel:971576554    [comercial@aerticket.es](mailto:comercial@aerticket.es)