



ENTREVISTA A

JAIME DE LA PUENTE

DIRECTOR COMERCIAL & REVENUE DE BALEÀRIA

Jaime de la Puente, grado en Márketing, forma parte del equipo de Baleària desde 2017, cuando entró como Revenue Manager; dos años después ascendió a director del departamento de Revenue, y desde esta primavera es el director comercial de la naviera. Anteriormente ha trabajado en Goldcar Rental, Sprinter, Hombreras Ideal y Banco Cetelem, desarrollando tareas como Pricing Analyst o Buyer Analyst, entre otras.



1

¿Cómo ha afectado la pandemia a Baleària y cómo se presenta el futuro a medio plazo ahora que parece que ya la hemos superado?

A pesar de que el turismo ha sido uno de los sectores más golpeados por la pandemia, en Baleària hemos superado la situación siendo más ecoeficientes, comprometidos con los territorios y con una gran vocación de servicio público. Los buenos resultados de 2021 nos han permitido compensar las pérdidas de 2020 y mantener nuestro liderazgo. Nuestra gestión ha sido eficiente y los equipos han hecho un buen trabajo, con altos niveles de productividad. Además, en 2020, el precio del combustible los primeros nueve meses fue favorable para nosotros, mientras que ahora es uno de los principales factores incertidumbre.



2

¿Qué previsiones tenéis para este verano? ¿Con cuántas conexiones contáis en la actualidad?

En lo que se refiere a Baleares, las cifras de ventas nos hacen pensar que se mantendrá el boom de turismo nacional que ya registramos el año pasado, y que será incluso mayor que en verano de 2019, el último previo a la pandemia. Además, este año podemos volver a sumar los tráficos de la Operación Paso del Estrecho, gracias a la reapertura de la frontera con Marruecos tras dos años de cierre. En estas rutas del Estrecho y Alborán también prevemos tener unas cifras de ocupación superiores a 2019. En general la ocupación está en buenos niveles; creceremos en número de pasajeros y en facturación, pero hay que tener en cuenta que, superada la pandemia, nos encontramos ahora con otro contexto difícil: el elevado precio del combustible.

Respecto al número de rutas, actualmente contamos con 24 en los seis países donde operamos. Para el verano hemos reforzado tanto las rutas más demandadas a Baleares en alta velocidad (a Menorca, Ibiza y Formentera), como las conexiones con Melilla y Ceuta. Tenemos 11 salidas diarias desde la Península a las Baleares a través de distintos puertos, una docena de salidas semanales en las rutas con Melilla y hasta 14 salidas a la semana hasta Nador. En el estrecho de Gibraltar tenemos posicionados cuatro buques en Algeciras, para las 12 salidas diarias a Ceuta y las 8 a Tánger Med. El cuadro lo completan las rutas con Canarias desde Huelva y las conexiones entre los Estados Unidos y las Bahamas.



3

La sostenibilidad y la digitalización se están convirtiendo en pilares básicos en toda la cadena turística. ¿Qué importancia tienen para Baleària?

Sin duda, ambos campos son estratégicos para Baleària desde hace años. Queremos ser la naviera de referencia en cuanto a sostenibilidad gracias al uso de energías más limpias, en vistas al objetivo de emisiones neutras en 2050. La descarbonización del transporte marítimo no es sencilla, y en Baleària hemos empezado el camino con el gas natural, aunque de forma temporal hemos tenido que reducir su uso. Tenemos nueve barcos que pueden usar gas natural, que consideramos una energía de transición, pero que podrían usar también gases renovables neutros en emisiones, como el hidrógeno verde. La tecnología de estos combustibles del futuro no está suficiente madura, pero ya estamos en distintos proyectos relacionados con las energías renovables.

4

¿Cómo trabajáis con las agencias de viajes?

Desde siempre hemos propiciado que nuestro equipo comercial tenga una relación muy estrecha con las agencias de viajes. Mantenemos una comunicación continua para conocer sus necesidades y darles una respuesta óptima en el menor tiempo posible. Además, anualmente planificamos famtrips con las agencias en cada territorio para que conozcan de primera mano el producto de Baleària y puedan ofrecer a sus clientes, que también son los nuestros, toda la información acerca de los servicios que contratan.