Las rutas rentables

Cuando la línea aérea uruguaya anunció sus viajes a Curazao, la impresión de sorpresa fue general. En el mercado local no se veía por donde podía generarse tanto pasajero hacia el Caribe como sería necesario para tornar rentable aquella ruta. Tal vez los ejecutivos de PLUNA esperaron aprovechar el desborde del mercado argentino, pero ya cuando iniciaron los viajes a la colonia holandesa cualquier economista podría haberles pronosticado la transitoriedad de esa clientela.

Ahora se informa que se han discontinuado esos vuelos, Dios y los ejecutivos de PLUNA sabrán después de qué nivel de pérdidas acumuladas.

Al mismo tiempo, se anuncia que PLUNA duplicará la frecuencia de sus viajes a España. Permítasenos el atrevimiento de dudar que ello resulte provechoso. Pan American perdió 214 millones de dólares en 1980, y lleva perdidos 320 este año; parece razonable concluir que el negocio está difícil. Pensar que alas uruguayas se recortarán contra los cielos del mundo más frecuentemente es hermoso, pero puede resultar caro.

Presuntamente hay dos rutas rentables para PLUNA, que son Montevideo-Buenos Aires y Punta del Este-Buenos Aires, en las cuales tiene un mercado cautivo. El Fisco uruguayo podría conseguir más recursos cobrando impuestos a una o más compañías privadas, pero presumiblemente hasta una línea aérea estatal puede ganar dinero en esas condiciones. Y si podemos tener una línea aérea estatal con sólo una pequeña pérdida de ingresos impositivos, seamos pragmáticos, y no nos quejemos.

Pero, por favor, comprendamos que en la coyuntura que vive el país todo millón de dólares cuenta, y que perderlos en buen número en una actividad como los vuelos internacionales competitivos, en los que para nuestra empresa las posibilidades de rentabilidad son nulas, entraña para los responsables de la decisión una grave responsabilidad.

— - —

Escrito ya este comentario, tomamos conocimiento de que se estudia la apertura del capital de PLUNA a inversores privados. El fundamento de la iniciativa, algunas de cuyas facetas nos parecen enigmáticas, es que, con una integración mixta de su titularidad, ***PLUNA podrá obtener mayor rentabilidad*** (El País, 5-12-81). Será la primera vez en la historia que un cambio en la composición de los accionistas minoritarios afecte la capacidad de una empresa para obtener beneficios. Pero difícilmente podrá alcanzarlos, con cualquier estructura accionaria, mientras su política de vuelos consista en duplicar la frecuencia de los que arrojan pérdidas (como el Director del ente, Cnel. E. Sclavo, reconoció en la misma oportunidad que era el caso respecto de los viajes a España).

Hay mucho en la coyuntura de PLUNA que llama la atención, y debe concitar el interés de la opinión pública. Nosotros continuaremos en su sintonía, a la espera de novedades.