

Aviación ejecutiva

Negocios de altos vuelos... privados

Libertad, ahorro y privacidad. Estas son tres de las claves del atractivo que la aviación ejecutiva tiene para muchas personalidades del mundo de la política, el espectáculo y la empresa. El sector, que remonta el vuelo tras el picado de la crisis, aporta soluciones muy interesantes para el viajero corporativo. Las aerolíneas de red crean divisiones específicas, crecen las instalaciones en tierra e, incluso, existen ya apps para comparar este tipo de servicios.

TEXTO A. M.

FOTOS EUROPAIR / GLOBALIA BROKER / ARCHIVO

Algo se tiene que estar moviendo desde hace ya un tiempo en el mercado de la aviación ejecutiva cuando una aerolínea «comercial» como Air Europa (más bien su grupo matriz, Globalia) crea una división de jets privados en 2013 y, tan solo dos años después, decide lanzar Globalia Broker, destinada a la comercialización de vuelos chárter en versión business.

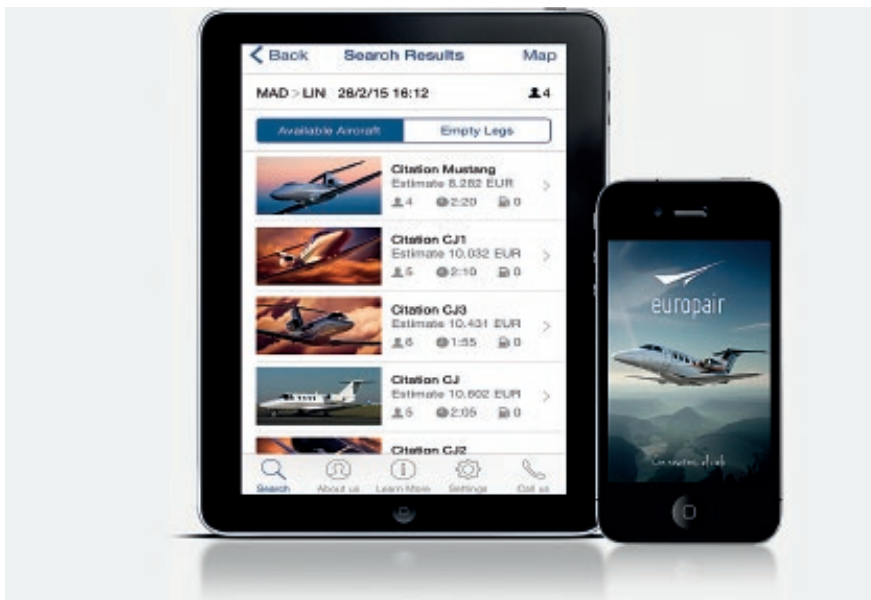
Como en muchos otros sectores, Barcelona y Madrid son los principales ejes de este mercado en España. Por ello, sus

aeropuertos cuentan con instalaciones específicas. Otros territorios, especialmente destinos turísticos como Canarias o Baleares, cuentan también con importantes infraestructuras. Sonado ha sido el reciente caso, salpicado de connotaciones políticas, sobre la necesidad de ampliar las instalaciones para aviación privada en la isla de Ibiza. Artistas, deportistas, *celebrities*... Esta clientela prima aspectos como la privacidad, la tranquilidad o la libertad de horario por encima del precio. Y las empresas también.

La National Business Aviation Association (NBAA) de Estados Unidos —país que genera dos de cada tres operaciones— considera la aviación ejecutiva como cualquier tipo de vuelo en aeronave o helicóptero que implica el desarrollo de una actividad económica. Para este colectivo, tres son las modalidades de uso: vuelo chárter o aerotaxi, en el que una empresa o persona necesita contratar un vuelo puntual; compra de paquete por horas, en la que el cliente necesita el aparato durante todo un año y compra un determinado número de



VUELOS PRIVADOS EN EL MÓVIL



del cliente. Es el caso de Europair Jets, aplicación móvil que permite buscar, comparar y reservar un avión privado directamente desde un *smartphone* o *tablet*, en cualquier momento y desde cualquier lugar, con una cartera de más de 3.000 aviones privados en todo el mundo y con presupuestos inmediatos. Solo hay que elegir la ruta, la fecha y el número de pasajeros. También tiene la opción de incluir escalas para repostar y ajustar las soluciones a su presupuesto. La aplicación facilita en tiempo real una estimación de precio con distintos modelos de avión privado, junto con sus fotos e información técnica.

Otra de las disponibles es JetSmarter, que permite reservar el vuelo deseado, así como seleccionar un asiento en un vuelo privado previamente establecido.

Hoteles, vuelos comerciales, taxis, rent a car... y jets privados. La evolución de la tecnología ha llegado también al segmento de la aviación ejecutiva y son varias las *apps* disponibles para buscar y contratar las compañías y servicios que mejor se adapten a las necesidades

Eso sí, los usuarios pagan miles de dólares al año para contar con acceso ilimitado, en un servicio que incluye incluso un helicóptero gratuito desde el aeropuerto hasta el destino final. Pero Europair Jets y JetSmarter no son las únicas. Otros ejemplos de este tipo de aplicaciones son PrivateFly o Ubari. 🍷

horas para abaratar el precio, y, finalmente, propiedad compartida o *fractional ownership*, en la que varios propietarios poseen en conjunto un avión y proporcionalmente lo usan para sus desplazamientos. NetJets, Luxury Aircraft Solutions, Blue Star Jets, JetOptions Private Jets, FlexJet o Sentient Jet son algunas de las compañías más conocidas en el país de las barras y estrellas.

Ventajas

Pero ¿qué tiene de positivo y atractivo la aviación ejecutiva frente a la comercial? Gerardo Manzano, CEO de Europair, un importante operador (bróker) en el mercado español, destaca cinco argumentos claves para fletar un avión privado:

- Ahorro de tiempo y costes ocultos: el cliente puede diseñar el itinerario más directo (no solamente a la ciudad de destino, sino también al aeropuerto más próximo) y elegir los horarios más convenientes, lo que le evita posibles esperas para conexiones, así como pernoctaciones innecesarias. Este ahorro puede suponer en algunos casos entre el 45 % y el 55 %.

- Mayor eficiencia y productividad: el tiempo es oro, por lo que ahorrando

tiempo también se suelen optimizar los costes. Varios estudios demuestran que el hecho de elegir opciones de viaje en vuelos regulares aparentemente más asequibles pueda afectar negativamente a la productividad de los viajeros porque, al estar obligados a cumplir con unos horarios de vuelo inflexibles, se dilatan las horas de viaje y, a menudo, resulta necesario sufragar también pernoctaciones hoteleras. Así, los costes finales del viaje en cuestión pueden acabar aumentando de manera significativa, especialmente en el caso de los directivos, cuyo ratio de horas de trabajo/salario es más elevada.

- Control total y seguridad: contratando un servicio de aviación ejecutiva, el cliente no solo sabe en todo momento quiénes son sus compañeros de viaje, sino que también se asegura de que los aviones y sus tripulaciones cumplen los máximos estándares de calidad, un aspecto particularmente relevante cuando se viaja a determinadas zonas geográficas en las que surgen dudas razonables acerca de la fiabilidad de los operadores locales y el mantenimiento de sus flotas.

- Privacidad: desplazarse en un avión privado no solo ofrece más comodidad

y ahorro de tiempo, sino que ofrece la máxima privacidad y confidencialidad para las conversaciones de negocios, por lo que se pueden aprovechar las horas de vuelo para mantener encuentros de trabajo con las mismas garantías que en la sala de reuniones de la sede corporativa.

- Flexibilidad: la aviación ejecutiva ofrece una extraordinaria adaptabilidad a posibles cambios en el programa previsto, lo que de nuevo redundará en un ahorro de tiempo y una optimización de costes impensables para los viajeros de la aviación comercial.

Desde Globalia Broker inciden también en sus grandes ventajas. «La aviación ejecutiva es muy recomendable por su flexibilidad absoluta para que el cliente decida dónde y cuándo, con total libertad de elección; porque el aparato está listo para despegar con tan solo 90 minutos desde la solicitud del cliente; porque se opera en los principales aeropuertos internacionales y en los aeródromos privados donde la aviación comercial no puede llegar; porque ofrece un servicio a bordo exclusivo y totalmente personalizado a las necesidades del cliente, además del ahorro de tiempo y de productividad», explica su gerente, José Moya.



Mercado internacional

Para hacerse una idea de las dimensiones del negocio, según el vicepresidente de la multinacional NetJets, Francisco Carvalheira, el volumen de facturación mundial por venta de *jets* privados para 2015 se situaba en 12.000 millones de euros. Este dato, que intervino el pasado año en la conferencia denominada «Los jets privados, una tendencia de lujo en crecimiento» organizada por IE Business School, cifraba en unos 4.000 millones de euros el volumen generado por el alquiler de estas aeronaves. Los países con más potencial de desarrollo (aunque con luces y sombras por la realidad económica actual) son EEUU, Brasil, los países del Golfo Pérsico, China, Taiwán, Singapur, Malasia e India.

Por otro lado, según un estudio de la consultora Knight Frank, las diez rutas aéreas de aviación privada con más tráfico revelan que EEUU, Reino Unido y Francia son los destinos a los que más viajan los usuarios de este tipo de vuelos. El perfil del viajero es hombre de entre 40 y 55 años y cuyos ingresos provienen de empresas privadas concentradas en los sectores de las finanzas,

la industria del petróleo y el gas. Moscú-Costa Azul, Miami-Nueva York, Nueva York-Los Ángeles, Nueva York-West Palm Beach y Londres-Nueva York son las cinco rutas más importantes, según este análisis.

En Europa, los cinco mercados principales en volumen de movimientos son Francia, Alemania, Reino Unido, Italia y España. En lo que respecta al mercado español, es cierto que ha sufrido mucho por la crisis. Como otros sectores, la burbuja inmobiliaria originó un crecimiento que se truncó en seco. Hace unos años conocíamos como los dos principales operadores nacionales, Gestair y Executive Airlines, eran adquiridos por un fondo americano y acababan fusionándose. Además, en medio del retroceso general del negocio, tuvieron que enfrentarse al desembarco de la compañía del multimillonario Warren Buffet, NetJets, que no puso las cosas nada fácil...

Actualmente se vive una mejora, aunque «aún no estamos en la fase de una recuperación fuerte y real», reconoce Gerardo Manzano, de Europair. A favor de esta remontada se encontrarían «la recuperación económica del país; el creciente atractivo de España como desti-

no turístico, incluso entre los mercados emisores emergentes de Oriente Medio, Rusia o Asia, y la creciente necesidad de muchas empresas de viajar en búsqueda de nuevos negocios fuera de España en un entorno cada vez más internacionalizado, tanto para multinacionales como para pymes», explica el responsable de este bróker aéreo.

Una interesante radiografía del sector es el *Informe sobre la aviación ejecutiva 2015*, elaborado por Guild of European Business Travel Agents (GEBTA) y Europair. En él se cifra el potencial de crecimiento a corto y medio plazo en el 10 %, lo que supone unas 3.700 operaciones. De hecho, en 2014 se realizaron en los cielos españoles más de 38.000.

Es cierto, como aseguró Marcel Forn, director general de GEBTA, en la presentación del estudio, que «el nivel de desarrollo está por debajo de los principales mercados europeos de referencia y no se corresponde con el tamaño del mercado español». De hecho, el peso de la aviación ejecutiva en el transporte aéreo español se sitúa, según estos datos, en el 4,37 %, mientras que en un país como Francia constituye

EL HELICÓPTERO TAMBIÉN PIDE PASO



Bell Helicopter dispone, entre otros modelos, del Bell 525 Relentless, un lujoso aparato cuyo interior recuerda a un pequeño jet privado, pero con las ventajas de accesibilidad, aterrizaje y despegue de un helicóptero. De hecho, la posibilidad de dejar a los pasajeros en medio de los grandes centros urbanos e incluso en el mismo edificio de destino, si está preparado con un helipuerto, es su gran punto a favor.

Este modelo, cuyo precio supera los 13 millones de euros, se puede configurar para distintos usos (compañías de hidrocarburos, servicios de emergencia, transporte médico, etc.), pero sobre todo para el segmento corporativo y más vip. Su espacioso interior tiene una capacidad de hasta 16 pasajeros con toda comodidad más los dos tripulantes necesarios para el pilotaje, alcanza los 260 km/h, su autonomía llega a los 740 km sin nece-

Una curiosidad. ¿Se imagina una reunión o un pequeño evento a bordo de un helicóptero de lujo? Pues es perfectamente posible. La compañía norteamericana

de repostar y puede alcanzar los 20.000 pies de altitud. Además, se configura en formato transporte, con hileras de asientos, o en modo reunión, con sillones giratorios. 🍷

el 11,8 %. La clave para incrementar ese crecimiento, como indicaba Forns, es la progresiva incorporación de las pymes a este mercado. De hecho, la previsión es alcanzar las 42.000 operaciones, incluso las 50.000 si se generaliza este recurso entre todo tipo de empresas, el nivel que registraba el mercado en 2008, antes del vendaval de la crisis.

Tipología de cliente

¿Y cómo son los clientes que normalmente contratan este tipo de servicios? Según Europair, son muy variados, aunque un patrón aproximado podría ser este: altos ejecutivos de una empresa que tienen varias reuniones en un mismo día y en ciudades diferentes; personas que necesitan realizar viajes urgentes o imprevistos y que buscan una respuesta rápida y flexible; empresas radicadas cerca de un aeropuerto secundario o regional que aprovechan la posibilidad de volar sin escalas desde su ciudad, sin tener que desplazarse al aeropuerto internacional más cercano, ahorrando un tiempo precioso; personas que por cualquier razón buscan privacidad, ya que los aviones ejecutivos utilizan terminales dedicadas en

exclusiva que aseguran la máxima discreción sobre sus desplazamientos y, finalmente, pasajeros que quieren vivir una experiencia única y viajar a sus destinos favoritos, incluso donde no llegan los vuelos de línea regular.

Por supuesto, a cliente distinto, servicios a bordo diferentes. «Un deportista o un alto cargo directivo solicitará un tipo de avión específico por su comodidad, por su equipamiento, por su atención a bordo, por su flexibilidad... Este viajero ya conoce el producto», explica José Moya, de Globalia Broker. «Por el contrario, una empresa que contrata un avión para llevar ejecutivos a la firma de un contrato, el servicio que solicita es rapidez, operar lo más cerca posible al lugar donde tiene su reunión y poder cambiar la hora del vuelo si es necesario amoldándose a la agenda del cliente... En este caso el servicio a bordo no suele ser tan exigente como el anteriormente mencionado», reconoce.

Sinergias con otros sectores

Como sucede con, por ejemplo, la aviación comercial y el AVE, las sinergias entre distintos servicios enriquecen aún más el servicio: «Opcionalmente,

ofrecemos un servicio de transporte por carretera tanto a la llegada al destino como para la salida del vuelo e incluso, si lo precisa el cliente, podemos coordinarle alojamiento. Le damos facilidades para que disfrute del viaje organizándolo todo y que su única preocupación sea su trabajo», explica el máximo representante de Globalia Broker.

Y todo sin olvidar la búsqueda de potenciales clientes en otros segmentos. «Colaboramos, por ejemplo, con empresas del sector hotelero o dedicadas al lujo y al business travel para acercar la aviación ejecutiva a aquellos de sus clientes que puedan necesitar este tipo de transporte en sus viajes», asegura Gerardo Manzano, de Europair.

En definitiva, aunque no es un producto barato y es imposible (aunque tampoco necesario) quitarle su aura de lujo y exclusividad, la aviación ejecutiva es una alternativa para el business travel que merece la pena ser tenida en cuenta por las múltiples posibilidades que abre en el mundo de los negocios. Pero esto pasa por fijarse en elementos como el horario, la discreción o el ahorro, y no en el champán ni en la limusina a pie de escalerilla... 🍷

Nuestro nuevo programa de fidelización Air Europa SUMA

- Obtén 3 Millas por cada € de compra en vuelos transoceánicos y 2 Millas por cada € en el resto de vuelos
- Canjea tus Millas sin límite de fecha, ruta o clase
- Obtén y canjea Millas con nuestros colaboradores



¡Date de alta ahora en aireuropa.com y obtendrás 787 Millas de bienvenida!



suma