

Treinta años siendo los c

TEXTO MARUXA RUIZ DEL ÁRBOL

Gestair es la mayor empresa europea de taxis aéreos. Sus aviones vuelan a cualquier hora, desde cualquier lugar y hasta el aeropuerto más cercano al destino. En crisis reivindica sus servicios como una opción barata para viajar en el día y ahorrar tiempo, hoteles y dietas

Hace 27 años las gambas de La Dorada, el restaurante madrileño donde nos hemos reunido con el presidente de Gestair, venían hasta aquí en avión. Frescas y directas desde la Costa del Sol. Sus dueños no podían permitir que el marisco fresco se transportara en camión durante horas y las conexiones aéreas entre Málaga y Madrid eran más que precarias. Por eso recurrieron al transporte personalizado que ofrece esta compañía. Además de gambas, en sus treinta años de vida, Gestair ha transportado órganos para trasplantes, caballos, aviones cargados de dinero y un número inculcable de ejecutivos y hombres de negocios. "Cualquier empresa del Ibex 35 utiliza nuestros servicios", concede Jesús Macarrón, presidente de la compañía, sin querer dar ningún nombre. "Es que la confidencialidad es uno de nuestros servicios", afirma.

Comenzó en 1977 junto a varios amigos, comprando y vendiendo aviones y avionetas, casi siempre de segunda mano. Dos años más tarde el grupo Merc fue el primero en confiar en ellos para que gestionaran el avión de su compañía. Para Macarrón, ahí se puso "la piedra angular" de su negocio. Este servicio consiste en encargarse de la gestión, mantenimiento y operación de aeronaves de otros. Además, los aviones se comercializan para otros clientes cuando el propietario no los está utilizando.

Treinta años más tarde muchas otras empresas les han confiado la gestión de sus aeronaves y en esta área tienen una cuota de mercado en España del 50% -existen unas 30 compañías de taxi aéreo en todo el país-. Sus aviones están en Madrid, Barcelona, Palma de Mallorca, Santiago de Compostela y La Coruña. Con este despliegue tienen capacidad para poner un avión en cualquier parte de España entre una hora y media y dos horas, después de que se solicite.

El negocio se ha diversificado mucho y hoy centra su actividad en aviación ejecutiva, aviación comercial y formación aeronáutica. Estas tres actividades les reportaron en 2008 una facturación de cerca de 200 millones de euros, con 63.395 horas de vuelo.

La división de Aviación Ejecutiva se llama Gestair Private Aviation y, además de ejercer como los taxis del cielo, en tierra se encargan de ofrecer servicio a los pasajeros y la tripulación y fun-

DATOS BÁSICOS

¿QUIÉNES SON?

Gestair comenzó comprando y vendiendo aviones hace 30 años. Hoy, su negocio está diversificado en tres ramas: aviación ejecutiva, servicio comercial y escuela de pilotos. Durante 2008 los 81 aviones de su flota volaron un total de 63.395 horas, facturaron aproximadamente 200 millones de euros y 536 empleados trabajaron para la empresa.

AVIACIÓN EJECUTIVA

Su presidente dice que este sector es el pilar maestro del negocio. Su

flota la forman 27 aeronaves de distintos tamaños. Esta unidad de negocio está compuesta por dos divisiones: Gestair Private Jets gestiona vuelos privados ad hoc y administra aviones de propietarios que incluye su mantenimiento y su comercialización a terceros. Su servicio FBO asiste a pasajeros y tripulación en tierra.

SERVICIO

Esta actividad se dirige a las grandes líneas aéreas como un operador de servicios de pasaje y carga. Gestair trabaja actualmente con Iberia mediante acuerdo en régimen de Wet Lease, lo



que quiere decir que Iberia alquila el avión y la tripulación, por lo que es al final Gestair quien da el servicio. Estos acuerdos sirven a Iberia para poder mantener el servicio cuando la demanda es mayor que su flota sin tener que comprar nuevos aviones. En concreto, la compañía presta servicio a Iberia a través de dos Airbus A-340.

ESCUELA DE PILOTOS

La academia ofrece formación tanto en España como en Portugal. Allí se forman alumnos como pilotos comerciales, pero también asistentes de vuelo y mecánicos. Su beca Flight Student permite a los alumnos convertirse en pilotos de la compañía.

cionan como consultoría para la compraventa de aviones. Gestair Commercial Aviation está especializada en aviación comercial y ofrece su servicio tanto en líneas de pasajeros como en carga de mediano y gran tonelaje.

La tercera gran pieza de Gestair es su escuela. Tienen una sede en Madrid y otra en Lisboa y forman tanto a pilotos como a asistentes de vuelo y mecánicos. La academia es la única de las tres patas de la compañía que no se ha resentido con la crisis. Al contrario, su número de alumnos ha aumentado en este periodo.

Aterrizar en la crisis

Como tantas otras compañías Gestair está atravesando una zona de turbulencias. Las horas de vuelo en aviación ejecutiva han caído un 40% respecto a 2007 y las de transporte de carga, un 30%. "Ante este panorama lo primero que hemos tenido que hacer es aterrizar", afirma Jesús Macarrón. "Y hemos comenzado por deshacernos de activos improductivos y hemos continuado reestructurando la empresa". Hace un año entre sus objetivos de futuro se encontraban duplicar su facturación,



"En Madrid nos falta un aeropuerto digno"

"La situación del aeropuerto de Torrejón coarta el desarrollo de la aviación ejecutiva en España", Jesús Macarrón, presidente de Gestair, afirma que uno de los mayores obstáculos a los que se enfrenta su empresa es la precariedad de la base madrileña de Torrejón de Ardoz.

Este aeropuerto militar, que también utilizan las líneas ejecutivas, tiene la particularidad de funcionar sólo de día. "Madrid es la única ciudad del mundo con un aeropuerto de día y otro de noche", se lamenta Macarrón. Su negocio se distingue por volar

a cualquier hora y lugar, pero en Madrid no les es posible atender las emergencias nocturnas.

"Si tenemos que volar después de las 12 de la noche, hay que trasladar el avión hasta Barajas antes de que cierre Torrejón. Esta traba nos hace ser ineficientes cuando suceden imprevistos. Por ejemplo, un viaje por la enfermedad repentina de un ser querido. Si el avión sólo queda esperar a que amanezca". Las bases de Getafe y El Álam son las alternativas que se está planteando el Gobierno.



hóferes del cielo



pero la tormenta les ha obligado a re-
visarlos. "Nuestro nuevo Plan 2009-2011
es una continuidad estratégica del an-
terior, pero con importantes adapta-
ciones a las circunstancias actuales que
dificultan de manera extraordinaria la
financiación externa, lo que hace que de
momento dejemos apareadas las com-
pras de otras compañías".

Los acuerdos con Iberia para gestio-
nar sus tripulaciones y flotas destina-
das tanto al transporte de pasajeros
como a la carga han caído, junto con el
descenso de la demanda. Sin embargo,
respecto a la gestión de los aviones en
propiedad, Gestair aumentó la flota que
administraba en 2008 respecto a 2007,
y logró captar un 15% más de aparatos
gracias a la concentración que se está
dando en el sector y a la estrategia de
Gestair de centrarse en la gestión de
aviones a terceros.

La explicación que da Macarrón es
que, por un lado, quienes han segui-
do utilizando aviones privados han es-
cogido el *savoir faire* de su compañía.
Por otro, da un motivo de ahorro.
"¿Cuánto vale el tiempo de un alto eje-
cutivo?" se pregunta Macarrón. "Nues-
tros aviones dan la posibilidad de ir y

volver en el día con el consiguiente
ahorro de tiempo y dinero que eso su-
pone. No sólo es que no hay que estar
dos horas antes en el aeropuerto (hasta
con cinco minutos), sino que la com-
pañía no tiene que pagar ni hoteles ni
restaurantes".



En 2008 han creado junto con Iberia
la empresa Corjet Maintenance Euro-
pe, dedicada al mantenimiento de ae-
ronaves ejecutivas. Ya realiza todo tipo
de trabajos de mantenimiento -en línea,
programado, reparaciones y trabajos no
programados, AOG (Aircraft on
Ground)- y ofrece soporte logístico y de

materiales de repuesto a aviones eje-
cutivos. Nació en septiembre de 2008,
en plena crisis, y con la vocación de
convertirse en uno de los centros de ma-
ntenimiento de aviones ejecutivos de re-
ferencia internacional.

Para fortalecer su posición frente a la
crisis están reforzando sus actuaciones
en España con otros proyectos más allá
de nuestras fronteras. "Mientras el mer-
cado siga cayendo, habrá pocas opor-
tunidades de crecer dentro del país". En
septiembre comenzarán un servicio de
transporte de carga y mensajería entre
Europa y España. También, en estos
meses, están apuntalando un acuerdo
para transportar pasaje entre Europa
y África que comenzará a funcionar en
octubre.

La diversificación de esta empresa y
su modelo de gestión de aviones ajenos
la convierten en una compañía sólida
y flexible para afrontar el nuevo esce-
nario. Su firme aspiración es seguir sien-
do un gigante de su sector después de
las turbulencias.

MAÑANA, ARTEOLIVA

Aceite en Iefrabrick que triunfa fuera



ESCUELA Gestair forma cada año a 200 nuevos profesionales
entre pilotos, auxiliares de vuelo y mecánicos. Su academia es el
único sector de la compañía que sigue creciendo pese a la crisis.



AVIÓN FALCON En la fotografía se puede ver el interior de
una de las aeronaves de la compañía, un avión ejecutivo transo-
ceánico de tres motores en que caben 14 pasajeros.



EMBARCAR EN CINCO MINUTOS El ahorro de tiempo
es una de las grandes ventajas de los servicios de esta empresa.
Basta con presentarse cinco minutos antes en el aeropuerto.



ATENCIÓN EN EL AEROPUERTO Gestair FBO (opera-
dor de base fija en sus siglas en inglés) se dedica a dar servicio en
tierra a tripulación, pasajeros y aviones.