

Director Gral. Gestair Private Aviation

“DEBEMOS MEJORAR NUESTRA FLEXIBILIDAD”

La situación de la aviación ejecutiva en Europa y en España, la influencia de la coyuntura económica actual, sus retos, las perspectivas de futuro... son cuestiones que abordamos de la mano de José Ramón Barriocanal, Director General de Gestair Private Aviation.

Por Chema Huete

AC - Para situarnos, ¿cuál es la situación de la aviación ejecutiva y de negocios en Europa?

JRB - La situación no va más allá del panorama que tenemos en España. En Europa el sector representa 164.000 empleados, con más de 20.000 millones de facturación que produce que este sector tenga una importancia relevante dentro del contexto económico europeo. La caída del sector viene esencialmente motivada por el descenso de las horas 'charter' que se producen en la aviación privada, sobretudo del cliente esporádico. Desde la European Business Navigation Association [Barriocanal es miembro de su Consejo, NdR.] hemos constatado un descenso del 35% respecto al año pasado en este aspecto, al que habría que añadir otro -5% de horas en operaciones diversas.

¿Cuál es la perspectiva para el año próximo?

No esperamos ningún cambio significativo en lo que queda de año y preveemos un comportamiento similar en los inicios de 2010. A partir del segundo trimestre, confiamos invertir esa tendencia negativa en la contratación de operaciones.

¿En qué medida la intensidad de la crisis financiera y económica que vive nuestro país ahoga aún más al sector?

Yo diría que podemos dividir la situación del país en dos partes; por un lado, la actual situación afecta, y mucho, a las pequeñas y medianas empresas, que son clientes potenciales, esporádicos de nuestros servicios y cuya demanda ha caído un 30%. Por otro lado está la actividad de las grandes corporaciones, multinacionales, empresas paneuropeas que están al mismo nivel de vuelos; eso quiere decir que la aviación ejecutiva no se utiliza exclusivamente para el traslado de personas, es también un instrumento de búsqueda de nuevas oportunidades de negocio allá donde los haya. Es cierto que ha bajado la demanda de vuelos nacionales, pero la intensidad de los vuelos internacionales, transoceánicos, es notable. No obstante, la crisis se nota porque no hay incorporación de nuevos aviones, tampoco en aviación comercial. El crecimen-

to de la flota es un crecimiento orgánico, del propio negocio. Pero, insisto, al mismo tiempo hay compañías que utilizan esta situación como herramienta de crecimiento o de búsqueda de negocio.

En rutas internacionales, ¿cuáles son los destinos de preferencia?

Somos una aviación bajo demanda y vamos allá donde nuestros clientes charter o de uso preferente nos solicitan. Eso quiere decir que volamos a todo el mundo, tanto a destinos habituales como insólitos, ése es uno de los puntos fuertes de nuestra aviación.

La especificidad del sector de la aviación ejecutiva ¿requiere alguna receta genuina para superar la actual situación?

La receta fundamental es su regulación, creo que es un sector a desarrollar, aún inmaduro. Considero que carecemos de una normativa aplicable por las diversas instituciones de aviación civil que facilite su madurez, posible, a corto plazo. Asimismo, hay una estrategia a seguir, por supuesto. Desconozco como se las arreglarán nuestros competidores, pero en nuestro caso reforzaremos nuestros valores de referencia. Primero nuestro "know-how", llevamos 30 años gestionando aviones; en eso somos expertos. También tenemos una eficacia operativa de costes muy importante que nos permite ofrecer a nuestros clientes servicios hechos a medida y a un precio justo.



¿Esas son las claves que diferencian Gestair de otras compañías?

Sí, esas claves de gestión, de sentido económico, sumadas a las economías de escala e interrelaciones verticales posibles en un grupo aeronáutico como el nuestro, nos permiten ofrecer a nuestros clientes confidencialidad, exclusividad e infraestructuras. Todo esto bien gestionado y con una eficacia operativa puede marcar la diferencia en un sector que registra caídas del 30%.

¿Cuál es la cuota de participación de Gestair en el negocio de la aviación ejecutiva?

De acuerdo a las menciones de Aena sobre operaciones de vuelo, tenemos el 41% de las operaciones que se realizan en España. Si al global de esas operaciones le quitamos las efectuadas por operadores internacionales, nuestra cuota supera el 57%.

¿Cuál es el perfil del cliente que utiliza sus servicios?

Hasta 2007 la evolución de la aviación ejecutiva ha sido muy positiva, con crecimientos de dos cifras. Pero lo importante, el éxito, es que aumente su masa crítica y que la aviación ejecutiva sea utilizada como una herramienta de trabajo que permita a las pequeñas y medianas empresas que antes no utilizaban este tipo de aviación, volar con un precio justo a destinos no cubiertos o con la comodidad y flexibilidad esperadas por las compañías comerciales.

Por su parte, las grandes corporaciones utilizan nuestros servicios como parte de su negocio, es una partida más incluida en el proyecto, valorada por su efectos en términos de rapidez y, cada vez más valorado, como una herramienta flexible que permite compaginar mejor la vida familiar y la profesional. Es una buena inversión, no lo dude...

En una época en que se miran muchísimo los costes, ¿en qué medida las compañías de 'low cost' influyen en el negocio de la aviación ejecutiva?

Tiene que haber –y debemos acostumbrarnos– oferta y demanda para todo tipo de clientes pero, a diferencia de su incidencia en la aviación comercial, no creo que sea comparable la aviación de "low cost" con la nuestra. Sobre todo porque los criterios de confidencialidad, agilidad del servicio y comodidad –capacidad de ir trabajando mientras se vuela, horarios, esperas, etc.– no son comparables. Insisto, lo que debemos hacer nosotros es aumentar la masa crítica de clientes para hacer más flexible la aviación ejecutiva, y viceversa. Por otro lado, el fabricante de aviación tiene ofrecer aparatos más económicos en costes de adquisición y mantenimiento si quiere que el sector progrese en su conjunto.

Otro camino a seguir es la proliferación de iniciativas como la nueva terminal de Barcelona...

La iniciativa me parece fenomenal, además de que la gestionamos nosotros. Nos presentamos a concurso público, lo ganamos y somos uno de los FBO's que tenemos asignados servicios aeroportuarios. Pero al margen de esta cuestión, creo que en España es necesario tener más terminales de este tipo para ponernos al nivel del resto de Europa. Por desgracia, en ciudades como Madrid, que mueven el 60% del tráfico de la aviación privada, no tenemos instalaciones de esa altura.

Hablado de aeronaves ¿cuál es su flota actual y qué incorporaciones prevén próximamente?

Somos una compañía muy versátil, no estamos casados con ningún fabricante. Poseemos Global Express, Falcon, Citation, etc. Hemos estado gestionando este año 2009, con sus picos y valles, unos 27 aviones y las perspectivas para el año próximo son las de un crecimiento orgánico, con la incorporación en gestión de uno o dos aviones más.



Cuantitativamente ¿cómo es la aviación ejecutiva en España?

La aviación ejecutiva está muy atomizada en nuestro país, calculo que habrán unos 16 operadores. Pero seguramente habrá más, pues la barrera de entrada es poseer un avión, aunque sea pequeño, y los permisos pertinentes para operar.

¿Se puede valorar el impacto de la aviación ejecutiva en la economía del país?

No tengo acceso a esos datos, muchos de ellos confidenciales, pero sí le puedo asegurar que quien utiliza la aviación ejecutiva puede estar moviendo fácilmente el 70% de la economía de este país.

¿Está muy lejos el techo de crecimiento...?

España puede crecer muchísimo... si las condiciones institucionales, normativas, infraestructuras y la propia situación económica avanzan positivamente. Si consideramos que en España están operando unas 130 aeronaves y en países de referencia como Inglaterra están rondando unos 800 aviones, el margen de progreso es enorme.

¿En qué medida las necesidades y exigencias de compañías comerciales son una traba para el desarrollo de la aviación privada?

Superar la situación actual de crisis requiere que todos pongamos un poco de nuestra parte. Existe la tradición, el hábito de crear las normas, los usos, las infraestructuras pensando en las compañías comerciales. Es cierto que en relación al número de usuarios de estas compañías y las "low cost", en expansión, se nos ve como un granito de arena en la inmensidad del tráfico aéreo. Pero debemos luchar. En este sentido, la recientemente creada Asociación Española de Aviación Ejecutiva nos va a permitir tener más voz y fuerza. ■

NUESTRO PROTAGONISTA

José Ramón Barriocanal, de 41 años de edad, cuenta con una dilatada trayectoria profesional ligada, fundamentalmente, al transporte aéreo, al sector de tour operadores y al transporte, tanto marítimo como ferroviario. En este sentido, ha desempeñado diversos cargos de responsabilidad como Director General de la compañía Aérea Italiana ALITALIA para los países Bajos o como Director General del Grupo Iberair (España, Francia Y Portugal), hasta ocupar su actual puesto como Director General de Gestair Private Aviation.

Asimismo, Barriocanal ha formado parte de diferentes organismos como del Consejo de AEDAVE (Asociación Empresarial de Agencias de Viajes de España), o como miembro Comité de Turismo de la Cámara de Comercio, entre otros. En la actualidad es Consejero de ACETA (Asociación de Compañías Españolas de Transporte Aéreo) y miembro del Consejo de EBAA (European Business Aviation Association). Casado y padre de cuatro hijos, José Ramón Barriocanal dedica su tiempo libre a disfrutar de su familia y amigos, así como a practicar sus grandes aficiones entre las que se encuentran el deporte y viajar.