

# Locos por el jet

El avión corporativo se ha convertido estos años en un bien de primera necesidad para los *números uno* del mundo empresarial español, aunque la crisis también le afecta.

FERNANDO BARCIELA

**E**stos últimos años nuestros grandes empresarios han perdido el miedo al qué dirán y se han comprado esos flamantes jets súper exclusivos, capaces de llevar a 15 personas a 17.000 metros de altura y tan lejos -sin escalas- como Shanghai o Buenos Aires. ¿Precio? Entre

20 y 40 millones de euros. En esto ya somos Europa. El parque aeronáutico corporativo, despreciable hace diez años, ha crecido lo suyo entre 2003 y 2008. Ahora ya existe un selecto club integrado por 130 afortunados propietarios, más o menos el 10% de los 1.400 que existen en toda Europa. Uno de los pioneros fue Emilio Botín, el presidente del Santander.

Es de los que más caña le da a su aparato, lo utiliza varias veces al mes y fue de los primeros en romper con el tabú de la austeridad. Tiene un Gulfstream G5, un avión que ahora se ha quedado pequeño comparado con los Global Express de otros menos poderosos que él.

Otro que se adelantó fue Amancio Ortega, el fundador de Inditex. Compró su



primer avión en 1990, un modelo modesto que sustituyó en 2001 por el Global Express BD700 que tiene ahora. Pero lo va a cambiar en unos meses por un flamante Global Express XRS, el mejor avión, el más lujoso, el más rápido y el que tiene más autonomía de vuelo.

Otros que vuelan en su jet desde hace años son Manuel Lao, de Cirsa, que ha fundado incluso una compañía de jets ejecutivos; José Antolín Toledano, del grupo Antolín (Westwind); Miguel Fluxá, el fundador de Iberostar (Falcon); los hermanos March (Falcon); Francisco Riberas, de Gestamp (Hawker); Rafael Domínguez, de Mayoral; y Vicente Boluda. También Rafael del Pino padre, ya fallecido, tenía su propio avión. Su hijo prefiere alquilar, pero sí tiene un helicóptero para viajar por España y que pilota él mismo.

## Ahora, en tierra

El negocio de los jet privados para ejecutivos de grandes empresas está, de momento, en tierra. La crisis económica ha hecho que su uso sólo sea de verdad rentable para un selecto grupo de empresarios obligados a dar cada año varias vueltas al mundo para negociar contratos o visitar filiales. Pero hay soluciones para todo.

“Lo utiliza como un hobby”, explican fuentes próximas a la empresa.

La nómina sería más nutrida de no ser por algunos desastres empresariales. Mario Conde y Javier de la Rosa tenían el suyo, igual que Luis Portillo (Colonial) y Enrique Bañuelos (Astroc). El fin de la burbuja inmobiliaria les obligó a tomar tierra. El único que salvó el suyo fue el ex presidente de Fadesa, Manuel Jove, que ahora tiene dos, un Gulfstream 550 y un Embraer Legacy. Este último “lo compró hace año y medio”, dicen en la empresa, pero el Gulfstream “es más antiguo”.

### Multinacionales.

Lo del avión se está convirtiendo en una cosa común. Hay cola. Poco a poco, los empresarios más poderosos se han hecho con uno. Los últimos, Francisco González, del BBVA; Ignacio Galán, de Iberdrola (Gulfstream); y Antonio Brufau, de Repsol (Gulfstream). Tanto González como Brufau recibieron su avión en plena crisis. Pero no fue culpa suya, los habían encargado en los buenos tiempos. También Isaac Andic, de Mango, se hizo con un Global Express XRS. Otro nuevo en el club es Félix Revuelta, dueño de Naturhouse, que compró un Gulfstream 200, de 10 plazas, que costó 13 millones de euros.

Se diría que ya no es cosa de ir por la vida sin su propio jet. En especial los que presiden multinacionales con negocios en todo el mundo, en la energía, la moda, la hostelería, los componentes de la automoción o la banca. Repsol, la décima petrolera del mundo, es uno de estos casos. Tiene operaciones en decenas de países: Argentina, Bolivia, Ecuador, Venezuela, Colombia, Trinidad Tobago, EEUU, Libia o Rusia. No haría falta el jet si Brufau se limitara a un viaje al mes entre Madrid y Buenos Aires. Pero es que suele dar cada año diez vueltas al mundo, unas 400 horas, tiempo de vuelo que dobla las 200 horas necesarias para amortizar un avión de este tipo y además tiene que hacer varias escalas en un mismo día, por ejemplo, de Buenos Aires a Santa Cruz de la Sierra (Bolivia) y luego a Maracaibo (Venezuela). En línea regular no le bastarían tres días para ese recorrido.

“El jet privado es sumamente indicado cuando se trata de viajes con varias escalas, en especial entre ciudades o poblaciones secundarias, con conexiones aéreas insuficientes”, explica José Ramón Barriocanal, director general de Gestair Private Aviation. En Telefónica suscriben estos argumentos. Un portavoz explica: “Con el grado de internacionalización que hay, no seríamos el 10% de eficientes sin avión privado”. En Inditex opinan lo mismo: “Estamos presentes comercialmente en 73 países, además de otros

## Un avión privado sólo es rentable si se utiliza, para fines propios o alquilado a terceros, 600 horas al año

donde estamos entrando o tenemos operaciones de producción, en muchas ciudades que no son capitales. Sin el avión nos pasaríamos el tiempo en los aeropuertos”, aseguran en la empresa. Por eso en Zara usan el avión no sólo el presidente sino muchos otros. En los últimos años, después de haber cedido parte de sus funciones al consejero delegado, Pablo Isla, “Amancio Ortega utiliza menos el avión”, añaden las mismas fuentes.

La pasión por el jet privado se ha visto reforzada por el deterioro de los aeropuertos, cada vez más colapsados, lo que ha hecho del viaje en línea regular una aventura. Sólo falta que salgan las cuentas. Si se superan las 200 horas de uso al año y se pone en alquiler otras 400, esas 600 horas permiten, en el caso de un Global Express XRS, pagar la amortización, dos o tres millones de euros al año, los gastos fijos, unos 800.000 euros, y los gastos variables de vuelo.

Algunos lo consiguen. Es el caso de Repsol, que utiliza su jet 400 horas al año. O de Inditex, que entre 2001 y 2008 hizo 4.034 horas de vuelo y 1.556 aterrizajes; es decir, una media de 222 aterrizajes al año –cuatro a la semana– y 570 horas al año en el aire. Cumplidas esas exigencias de uso y alquiler, un vuelo entre Madrid y Buenos Aires ida y vuelta en un avión para 14 personas le puede salir al propietario por entre 100.000 y 140.000 euros. ¿Caro? En el sector afirman que en línea regular no saldría más barato. “Ese viaje en *business* o primera –apunta Barriocanal– no baja de los 4.000 a 6.000 euros, y tienes que estar en el aeropuerto dos o tres horas antes y correr el riesgo de perder el vuelo o una conexión”.

De todas formas, hay compañías que usan ese medio de transporte sin comprar físicamente el avión o con fórmulas que no les otorguen su propiedad en exclusiva. Algunas como Iberdrola optan por el *leasing* –alquiler con opción de compra– y otras lo tienen por el sistema *fractional* –compartido con otros propietarios–. Y también hay quienes no quieren jet privado.

La caída del mercado de alquiler ha dejado a algunos propietarios de jets corporativos con gastos superiores a los previstos. Les habían convencido de que sus aviones no les costarían un euro (les garantizaban su alquiler), y ahora se encuentran con los jets parados. En el sector esperan que 2010 mejore las cosas. ■

