



José Ramón Barriocanal es el director general del negocio aeronáutico del grupo Gestair.

“Los ‘jets’ no son un lujo de artistas y millonarios”

José Ramón Barriocanal ‘pilota’ Gestair en una época de turbulencias en el sector.

Luis Montoto, Madrid

El negocio de la aviación ejecutiva está sufriendo su particular “travesía por el desierto” desde el año 2007, cuando al rápido despegue en la demanda de jets privados le sucedió un aterrizaje de emergencia. Pero una larga caminata por el Sahara es más llevadera “si cuentas con buenos camellos y cantimploras llenas”, afirma José Ramón Barriocanal, director general del negocio aeronáutico de Gestair.

Aunque el estallido de la burbuja inmobiliaria haya afectado a este sector, la acrolínea ha reforzado sus valores tradicionales para mantener su cuota. “Los aviones privados se enmarcan en los parámetros del *glamour*, pero su uso no está limitado a artistas y grandes empresarios”, apunta el ejecutivo madrileño, y añade: “Es un servicio destinado a ofrecer capacidad de reacción y flexibilidad a los cuadros directivos de numerosas compañías e, incluso, un ahorro de costes”.

En este sentido, Barriocanal pregunta: “¿Qué coste tiene mantener a un empleado cualificado tres días dando vueltas entre hoteles y aeropuertos para llegar a destinos que no cubren las líneas regulares?”.

Frente a ello, “ofrecemos un servicio punto a punto y a la hora requerida, y cuando trasladados a un grupo de cuatro y cinco directivos, es rentable”. Este enfoque se combina con una cartera de servicios “cada vez más amplia para el usuario, que incluye la gestión de hoteles, salas de reuniones o taxis en lugares de destino”.

En paralelo, “las compañías del Ibx son nuestros mejores clientes y la salida al exterior ha sido la vía de escape para amortiguar la crisis”. En este

“Tenemos que convencer a más empresas de que la aviación corporativa es rentable”

“Hemos diversificado con la gestión de aeropuertos y el mantenimiento de flotas de terceros”

contexto, “Gestair ha sido una herramienta de esa internacionalización”.

Diversificación

La compañía controlada por Jesús Macarrón ha diversificado su actividad “con todos los negocios adyacentes” a la gestión de sus aviones. Con este objetivo, el grupo ha creado Corjet –al 50% con Iberia–, una sociedad que se dedica al mantenimiento de flota para terceros, y con la que se ha adjudicado el contrato del Grupo 45 del Ejército del Aire, que incluye el *Falcon* de las Fuerzas Aéreas en el que viaja el presidente del Gobierno.

El grupo también ha impulsado su división FBO, que presta servicio en tierra a pasajeros, tripulaciones y aeronaves, y con la que gestiona la terminal corporativa de Barcelona, junto a otros diez aeropuertos. También ha reforzado su filial de carga. “Este año hemos cerramos un contrato con TNT para operar, desde Lieja (Bélgica), tres aviones (un Boeing 757 y dos 767).”

Por lo tanto, “diversificación e internacionalización” son “las cantimploras y los camellos” para superar el desierto de la crisis, según la fórmula de Barriocanal.

Visión de riesgo

El grupo controlado por Jesús Macarrón se ha fijado como meta facturar 120 millones de euros en 2011, frente a los 92,8 millones de 2010. Junto a ello, el resultado bruto de explotación (ebitda) alcanzará 5,8 millones, el doble que el año precedente, según el plan estratégico de la compañía. José Ramón Barriocanal, director general del negocio aeronáutico de esta compañía, ha sido también el máximo responsable de Alitalia en los Países Bajos y director del touroperador Iberail, antes de aterrizar en Gestair, donde su visión comercial ha experimentado “un cambio radical”. En sus dos primeras empresas “la gestión se dirigía a una gran masa crítica de clientes que se mueve por precios, rutas y destinos”. Sin embargo, “Gestair en una compañía ‘sui generis’ que abarca los 360 grados de la aviación”. Esto “obliga a conocer las necesidades de una gran diversidad de clientes distintos, con lo cual desarrollas una visión comercial menos técnica y, por lo tanto, menos conservadora; lo que te lleva a arriesgar más para diversificar y anticiparte a la demanda”, remarca.