

# Gestair vuelve a crecer tras la integración de Executive

**AVIACIÓN EJECUTIVA/** El grupo, controlado por Nazca Capital desde 2014, ultima su hoja de ruta a tres años con el objetivo de sumar aviones y elevar los ingresos.

Yovanna Blanco, Madrid

La nueva Gestair calienta motores. Tres años y medio después de que Nazca Capital comprase la empresa de aviación privada a la familia Macarrón y dos años después de que la firma de capital riesgo se hiciera con Executive Airlines –en manos de Nortia, propietaria de Cirsa–, el grupo resultante ultima un plan estratégico a tres años para apuntalar su liderazgo en España.

Con la nueva hoja de ruta, Gestair culminará la reestructuración acometida en los últimos años, coincidiendo con la consolidación del sector. “En 2014, el mercado se repartía entre Gestair, Executive y Tag Aviation, que ha dejado España”, explican fuentes de Gestair, la cuarta empresa europea por número de aviones en gestión.

Además de ganar tamaño junto a Executive, Gestair ha redefinido su modelo, prescindiendo de las aeronaves en propiedad –hoy, gestiona 37– y de negocios no estratégicos, como la gestión de bases operativas (FBO, en el argot aeronáutico), que traspasó en 2015 al grupo galo Aéroports Côte d’Azur. El proceso ha incluido, asimismo, la renovación del equipo directivo. Carlos Carbó, socio director de Nazca, preside Gestair y Carlos Gericó, director general de Executive, lo es ahora del grupo resultante.

## Operaciones

Respecto a la estructura, se mantienen como sociedades independientes Gestair y Executive, que ha trasladado su sede social de Barcelona a Madrid por la crisis de Cataluña. El enfoque comercial está puesto en Gestair, hoy liberada de deuda. “Con la llegada de Nazca, la compañía realizó una ampliación de capital íntegramente suscrita por la firma de capital riesgo, que también liquidó la deuda con los bancos permitiendo a Gestair liberar la tesorería y poder acometer inversiones”, señalan las mismas fuentes.

Mientras, la operación de Executive, cuyo precio se desconoce, incluye un variable ligado al éxito del proyecto conjunto y a la salida del capital de Nazca. Un escenario que, a corto plazo, parece descartado: “El fondo no está en



Gestair opera, en la actualidad, una flota de 37 ‘jets’ privados bajo gestión.

**Gestair detecta un alza en la aviación privada en España, que progresa más que en Europa**

**Apostará por el crecimiento orgánico con foco en España y descarta adquisiciones**

posición vendedora, apuesta por el nuevo plan de negocio y por consolidar Gestair”.

En 2016, la empresa de jets privados facturó 89 millones de euros y prevé cerrar este ejercicio con un alza superior al 20%, rebasando la barrera de los 100 millones, gracias a las sinergias derivadas de la integración de Executive y a la nueva flota. El 70% de las ventas corresponde a la aviación privada y el 30% restante, a los servicios de mantenimiento. De mantenerse este ritmo, Gestair superaría en 2018 los 120 millones de ingresos, en línea con las previsiones iniciales de Nazca.

En términos de resultado neto, Gestair ganó 132.018 euros el año pasado, frente a los números rojos de 129.210 euros de 2015, según el Registro Mercantil. Sus ventas mejoraron un 18,53% en ese periodo, hasta 49,2 millones, impulsadas por el 7% de crecimiento en los vuelos de aviación ejecutiva con salida desde España.

## SENDA ASCENDENTE

Ingresos, en millones de euros.



En el caso de Executive Airlines, las últimas cifras publicadas corresponden al ejercicio 2015, cuando perdió 966.950 euros. “Las cifras de beneficio no reflejan el valor de ambas compañías”, matizan desde Gestair.

## Actividad

Las perspectivas, sin embargo, son optimistas. Si en el informe de 2016 Gestair apuntaba a un crecimiento potencial del sector del 10%, las cifras actuales están por encima. Hasta octubre, la aviación privada –incluyendo también la actividad chárter– progresó un 11,6%, frente al 6,9% de media en el Viejo Continente, según datos de la Asociación Europea de Aviación Ejecutiva (Ebaa, por sus siglas en inglés). En octubre, la media de vuelos privados por día en España fue de 240,6, un 17% más que en 2016.

Este aumento está intrínsecamente ligado a la evolución del contexto económico, ya que, cuanto más actividad tie-

**El mes pasado, la media de vuelos privados en España fue de 240,6, un 17% más que en 2016**

**América Latina, EEUU y Canadá se mantienen como polos prioritarios y crece Asia**

nen las grandes empresas, más horas de vuelo realizan. Este indicador muestra una progresión al alza en el tercer trimestre. Se mantienen los destinos tradicionales –principalmente, países de América Latina, EEUU y Canadá–, aunque también hay un incremento en los vuelos a Asia y Oriente Medio.

Otra tendencia incipiente en el sector es la optimización de los viajes y la contratación de vuelos chárter.

En este escenario, Gestair perfila los últimos detalles de un plan estratégico cuyos pilares serán España y el crecimiento orgánico y en aviones –con la idea de incorporar entre dos y tres aeronaves al año–. Se descarta, así, la posibilidad de ganar músculo en Europa vía adquisiciones, la estrategia original de Nazca. Gestair tampoco participará en el concurso para explotar las terminales ejecutivas (FBO) de una decena de aeropuertos, que saldrán a concurso en los próximos meses.

“Quien bien te quiere te hará sonreír.”

Hay un tipo de inconformismo que lo mejora todo.

a&g

EFG International  
Banca Privada  
entre Socios

30 AÑOS

Espíritu  
inconformista.

ayg.es