
 CincoDías	Tirada: 60.523 Difusión: 40.077 (O.J.D) Audiencia: 140.269	Sección: - Espacio (Cm_2): 618 Ocupación (%): 65% Valor (€): 6.669,87 Valor Pág. (€): 10.150,00 Página: 6	 Imagen: Si
	Nacional Economía Diaria 03/09/2014		



Interior de un avión operado por la compañía Gestair.

Jet privado, un lujo cada vez más rentable

La aviación ejecutiva española está aún en fase de desarrollo

DIEGO LARROUY *Madrid*

Con la crisis, la internacionalización es una salida para las empresas españolas. Pero también implica viajar. El cómo y el por cuánto son dos preguntas que se hacen las compañías a la hora de emprender rumbo a otro país.

Al año, según Marcel Forns director general de Gebta, la asociación que aglutina a las principales agencias de viaje de empresa, este mercado (vuelos, hoteles, reuniones, etcétera) suma 13.000 millones de euros en España. Forns defiende que los desplazamientos de negocios "forman parte de las actividades de la empresa". Con la llegada de la crisis este sector cayó con fuerza. "En viajes fue lo primero en que se recortó", afirma el director general. Pero las empresas "vieron que renunciar a viajar afectaba a sus negocios", lo que hizo que reducir el gasto "funcionase a corto plazo pero no a medio y largo".

Se desconoce, por falta de estudios, qué parte de los 13.000 millones corresponde a los vuelos ejecutivos realizados en aviones privados. Estos arrastran una connotación relacionada con el lujo y las grandes compañías. Sin embargo, el sector defiende que es una herramienta útil y, a la postre, económica para la labor de las empresas con intereses en el exterior.

PEQUEÑO MERCADO

POCOS DATOS SOBRE LOS VUELOS EJECUTIVOS EN ESPAÑA

- **Parte de un gran mercado:** los viajes de empresa representan un total de 13.000 millones de euros en España.
- **64 aviones están matriculados** en España, excluidas las aeronaves extranjeras que operan aquí.
- **15.000 euros es el precio orientativo** de un viaje de ida y vuelta entre Madrid y Ancona para siete personas.

Europair, agencia presente en Gebta, trabaja con estas aeronaves. "Las líneas regulares homogeneizan, mientras nosotros personalizamos el viaje", explica Gerardo Manzano, su consejero delegado. Entiende que existe "mucho desconocimiento" sobre qué es un avión privado. "No es un lujo, es una forma de sacar rentabilidad". El directivo calcula, por ejemplo, que un viaje de ida y vuelta entre Madrid y Ancona (Italia) en un avión de 6-7 plazas costaría unos 15.000 euros en total.

Tanto Manzano como Forns, defienden que no se tiende a considerar costes ocultos, como el tiempo del viaje en el cual no pueden trabajar los emplea-

dos. Además, afirman que volar en estas aeronaves permite flexibilidad en los desplazamientos. Sin embargo, en España no se promulga demasiado este tipo de viajes. "Nuestro país tiene una asignatura pendiente", explica el director de Gebta.

En España existen 64 aviones de este tipo matriculados, sin contar con los de particulares o los que operan con matriculación extranjera. Gestair, especializada en este negocio, cuenta con 15 en su flota. José Ramón Barriocanal, su consejero delegado, lamenta que la crisis se ha notado en este sector: "Se ha recortado el número de aeronaves".

El boom previo al derrumbe económico hizo que se creciera de forma descontrolada y sin base firme. Tras la primera caída, han llegado años de un crecimiento escaso pero firme. "Veo un futuro positivo", afirma Barriocanal. El directivo de Gestair defiende, además, que la concepción sobre los vuelos ejecutivos ha cambiado en los últimos años.

Barriocanal es también presidente de Aesave, la patronal del sector. Esta asociación busca una mayor valoración de la actividad, demandando tener voz y voto en la legislación aérea española. "Estamos en peor situación en España que en otros países, para competir debe haber leyes que promulguen una máxima competitividad", defiende.

Las pymes también vuelan

Frente a la concepción que cualquiera pueda tener sobre los vuelos privados, las pymes de nuestro país, cada vez más internacionales, también los demandan. Así lo confirma José Ramón Barriocanal, presidente de Aesave: "Han entendido mejor que nadie que se trata de una herramienta de trabajo". Sin embargo, mayoritariamente son las grandes corporaciones del

Ibex las que hacen uso de este modelo de servicios. Lo cierto, es que según estudios de Gebta, el crecimiento de las exportaciones y de los viajes de negocio siguen una misma curva. Y precisamente destaca el esfuerzo de start-ups y pymes por dar el salto al exterior. Según otro documento de la asociación y Vueling, el 38% de los viajeros son trabajadores por cuenta pro-

pia. Principalmente vuelan hacia Europa, donde se realiza el 65% de los desplazamientos por motivos de negocios. En este caso, las líneas regulares cubren la demanda. Cada vez más compañías, como por ejemplo ha hecho Ryanair recientemente, se están enfocando a este tipo de vuelos. Son las ofertas a otros destinos, donde no llegan las aerolíneas tradicionales,

para los que se utilizan más comúnmente los aviones privados. "Permiten ir a ciudades para las que harían falta escalas", explica Gerardo Manzano, de Europair. En cuanto a los desplazamientos internos, el tren de alta velocidad, gracias a su comodidad y rapidez, va ganando terreno al avión y ya supone más del 50% de los viajes dentro del territorio nacional.