

# Alas doradas a medida

Pese a las diferencias en los tamaños y desarrollo de sus mercados, los países de la Alianza del Pacífico viven un boom de oferta de servicios aéreos de alto nivel. **POR RODRIGO LARA SERRANO**

“**L**A AVIACIÓN privada no es un lujo, dado que, cuando tienes cierto nivel de negocios, tú tiempo cuesta plata”. Lo pone claro sobre oscuro el colombiano Andrés Arboleda, cofundador y COO de la estadounidense Privé Jets, que basa su negocio en la certeza de que en América Latina, hoy, existe el dinero necesario para comprar el tiempo que escasea. Y se nota: “Nuestro vuelo promedio es de más de US\$30.000, pero también hacemos vuelos de US\$ 1 millón, y eso es normal”. Un vuelo ida y vuelta del DF a Europa Occidental puede salir por US\$ 170.000. Y otro de Buenos Aires a Miami, por US\$ 100.000.

Sucede que los mercados de la región y, en especial, casi todos los de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, Perú y México) viven un boom de demanda de servicios de jets aéreos para ejecutivos y de helicópteros para ellos y profesionales. Al tratarse de un segmento de alto nivel, los aparatos que ofrecen los servicios no son demasiados, pero vuelan mucho. Es el caso de Aerolíneas Ejecutivas, la empresa líder del mercado mexicano, que dispone

de 25 aeronaves, con unas 15.000 horas anuales en el aire. “En promedio un avión de la empresa vuela 800 horas al año, cuando un avión normalmente vuela unas 100 horas anuales”, explica Alexis Javkin, director del servicio MexJet creado por la empresa. Se trata de un plan mediante el cual una compañía puede comprar desde un piso de 200 horas totales de traslados aéreos, a usar cuando lo necesite, a lo largo de cinco años.

## Los chicos crecen

México es el pedazo más grande de la torta, pero en el resto de la región el negocio no es para despreciar. “En el mercado de aviación privada en Sudamérica –detalla Arboleda–, el más grande es Brasil, seguido por Venezuela, Argentina y después vendrían Colombia y Chile en un empate”. De todas formas, se trata de demandas muy diferentes. “En Brasil la gente va para cenar en helicóptero. Hay más aviones y helicópteros en São Paulo que en toda América Latina. Hasta 100 aviones privados están volando permanentemente en Brasil, mientras que –por



AEROLÍNEAS EJECUTIVAS

Siempre listos. Los jets de la mexicana Aerolíneas Ejecutivas vuelan, promedio, 800 horas al año.

ejemplo– en Colombia hay menos de 25 jets o aviones para servicio ejecutivo”. En Argentina existen alrededor de 160 aeronaves registradas con turbinas, pero la mayoría en manos de usuarios privados.

Desde Florida, EE.UU., creen que hay espacio para una mayor oferta. Casey File, broker de Private Jet Charter, comenta que su empresa tiene planes, este año, para operar en Argentina, el sur de Brasil, Chile y Uruguay. La empresa hoy trabaja vuelos desde ciudades estadounidenses a México, Costa Rica, Nicaragua y Panamá. Pero, “recientemente, tuvimos clientes, ejecutivos petroleros, que nos contrataron para volar desde Venezuela a Houston, Texas. Y de ahí sobre la formación de Eagle Ford, también en Texas, por ejemplo”,

dice. Con costos que van de US\$ 2.000 US\$ 9.000 la hora de vuelo, para File, el perfil de los usuarios que buscan es claro: “Machos Alfa o aquellos que están en la cumbre de la pirámide social. Les gusta vivir la vida y tienes que acariciarles el ego”. A ellos están destinados los servicios en los jets Legacy de Embraer o el Boeing 737 VIP. No obstante, la empresa cuenta, igualmente, con MedEvac Jets, naves que disponen equipos médicos de emergencia.

Más allá del caso anterior, en los países que poseen escala más modesta, la calidad de la oferta mejora día a día. Así lo explican en la empresa chilena Aerocardal. Su flota cuenta con un Gulfstream G150, de la categoría Golden Premium. Se trata

de un modelo de última generación que ofrece teléfono satelital, DVD, mesas de trabajo y catering. Dispone de capacidad máxima para ocho pasajeros. También se encuentra entre su portafolio un Cessna Citation SII, categoría Silver Premium. “Los usuarios más recurrentes –cuenta Carlos Riederer, su gerente de ventas– son empresas mineras, del retail, de la banca, energía y todos aquellos que vienen a Chile o a Sudamérica a hacer negocios y necesitan maximizar sus tiempos”.

En Chile hay 931 aeronaves privadas en total y 15 empresas que prestan servicios de transporte aéreo. No obstante, sólo dos están focalizadas en el segmento ejecutivo. La citada Aerocardal y Avia-

## Costos por hora de vuelo en América Latina (US\$)

En aeronaves con turbinas		
Ligth	2.000	- 3.500
Mid-Size	3.000	- 4.500
Super Mid-Size	4.500	- 5.500
Heavy	5.500	- 10.000
Airliners	10.000	- 15.000

Fuente: América Economía sobre la base de información de las empresas

sur. Jorge Porras, el CEO de esta última, califica su oferta como de “oficinas en el aire”. El costo por hora de vuelo es de US\$ 4.000. La joya de su oferta es un Hawker 850XP. Dispone de baño privado, asientos giratorios, acceso directo de sus pasajeros al equipaje y capacidad para ocho personas. Gracias a ésa, como al resto de su aeronaves (Hawker 400XP, Beechcraft King Air 350i y Beechcraft King Air 250, entre otras), “hemos crecido más de lo que esperábamos y tenemos planes de seguir expandiéndonos en los próximos años”, explica.

El "patito feo" del club es Perú. Al decir de Gabriel Mohanna, gerente general de la Asociación Peruana de Líneas Aéreas, "el mercado recién se está desarrollando, la gente no es muy consciente de este servicio".

Según el ejecutivo, la oferta, todavía escasa, se basa en jets Gulfstream Astra 1100 y e Gulfstream G-200, y "el valor promedio por hora está entre US\$ 4.100 y US\$ 4.500 dólares".

Para Mónica Bustamante, gerente comercial de ATSA en Lima, "en el 2014, con respecto al 2013, hubo una caída en vuelos chárter carga y pasajeros debido a la situación del país: muchos proyectos se paralizaron y están en espera hasta el 2016 sobre". ATSA tiene aeronaves con capacidad de 7 pasajeros hasta 19 pasajeros. Turbohélices y jets. Por ello, la respuesta de la compañía ha sido incursionar en otros servicios. Es así como, "este año se proyecta mejor que el 2014, sobre todo en el servicio VIP", agrega. Para buscar clientes es que "en mayo estamos asistiendo, por primera vez, al *Travel Week Sao Paulo*, que congrega a oficinas turísticas que brindan servicios de lujo". Su objetivo es conseguir compradores VIP de toda la región.

### La confianza importa mucho

Se trata de un mercado en el cual el precio puede importar menos que la confianza. En el caso de la colombiana Central Charter, ella es esencial. Tras 34 años de ofrecer el servicio, el 90% de sus vuelos son corporativos. "Tuvimos una demanda estable de entre 600 y 800 horas de vuelo en 2014", revela Angelina Tattis, Directora Comercial. Su flota es de tres *light* jets, con capacidad para ocho o nueve personas, a un costo de US\$ 3.500 dólares la hora.

Aun así, se trata de un negocio que requiere una gran sintonía fina de parte de la oferta. Existen cinco categorías de aero-

**Salir cuando se quiere, con quien se quiere y a donde se quiere tiene su precio. Oscila entre US\$ 1.500 y US\$ 15.000 por hora. Pero cada vez más empresarios, ejecutivos y profesionales del alto nivel de América Latina lo pagan. ¿La razón? El tiempo no es oro, pero "el justo a tiempo", sí.**

naves (ver cuadro página anterior), con lo cual las tarifas oscilan entre US\$ 1.500 y US\$ 15.000. El precio más alto es el de los *Airliners* aeronaves dignas de una aerolínea, como los que ocupan los jefes de Estado. A veces, justamente, es un presidente el que lo necesita de urgencia. "Hace poco hicimos un vuelo para un presidente de América Latina y utilizamos un avión de Europa, dado que -para los requerimientos que el cliente tenía- no había ningún avión en los países latinoamericanos que los cumpliera", recuerda Arboleda, de Privé Jets. Pudo ser gracias a que "el avión estaba en el Caribe por 15 días con el dueño en su casa de vacaciones".

Pese a lo glamoroso de la anécdota, en la región la industria enfrenta el mismo problema que en otros sectores: la competencia

informal. Javkin, de Aerolíneas Ejecutivas, lo explica: "Nosotros invertimos millones de pesos en seguridad, en capacitaciones, en estándares altísimos que nos exigen las certificaciones. Muy diferente a quien tiene un avión privado parado que lo renta para cubrir sus costos fijos". Arboleda agrega que "el seguro para un avión chárter es casi el doble de costo que para un avión personal"; por lo tanto, "si no hay tanto volumen, no les vale la pena (a los privados) pagar un seguro más costoso. Los *light* hasta los *heavy* requieren una cobertura de entre US\$ 25 millones hasta US\$ 1.000 millones".

Por otra parte, la realidad, indica es que "en Colombia todavía hay el miedo de que se te ven en un avión privado te van a secuestrar". Por ello, "la mayoría que alquilan aviones privados en Colombia no son

Para Privé Jets, creada y dirigida por colombianos, la oferta de comodidad es esencial.



PRIVÉ JETS



AEROLÍNEAS EJECUTIVAS

Modelos múltiples. Las ofertas de vuelos ejecutivos en la región mejoran y se sofistican cada día más.

colombianos. Es el extranjero el que viene: el ruso y el norteamericano, quien está más acostumbrado a la aviación privada", dice Arboleda. El 90% son ejecutivos que entran y salen por negocios específicos.

En ese contexto, reflexiona, hay un efecto barrera. "Brasil y México ya han pasado esa etapa y ya tienen más demanda y más aviones disponibles, mientras que Colombia, Ecuador y Perú siguen siendo muy chicos". La pequeñez no ayuda. "No hay confianza en quien va a alquilar un avión: un mafioso o un ejecutivo. Por eso muchas veces prefieren utilizar un avión de otro país para saber que no es un competidor o un vuelo que sea para drogas", expone Arboleda.

La mayoría de jets utilizados en Colombia tienen un alcance de tres horas de vuelo "que te llevan en business a Miami, a Venezuela y todo Centroamérica y el Caribe. Y dentro del país casi todas las ciudades están a una hora en avión", destaca.

### Competencia oportunista

Los problemas pasan, igualmente, por la infraestructura. En el caso de Colombia es claro. Claudia Velásquez, ex-Directora de la Asociación del Transporte Aéreo (ATAC), dice que allí "las compañías de aviación privada operan principalmente desde el aeropuerto de El Dorado, compitiendo con las horas de salida de los aviones regulares". Resulta entonces realmente "difícil decir que no van a dar prioridad a una serie de aviones de Avianca, Copa y LAN", en vez de a ellos. La solución estaría en el futuro aeropuerto de la localidad de Madrid, a 25 kilómetros del ya existente. "Colombia tiene muy pocos aeropuertos que operan las 24 horas", recuerda Velásquez. "Si son ejecutivos que van a zonas petroleras, se trata de aeropuertos que sólo operan hasta las seis de la tarde".

Además, "la conectividad con Bogotá siempre es muy buena, pero la conecti-

vidad entre las demás ciudades sin pasar por Bogotá no es tan buena", dice Gustavo Alberto Lenis Steffens, Director General de la Aeronáutica Civil en Colombia.

No tan curiosamente, los servicios a otros jets también son parte de la oferta de las empresas. En el caso de la chilena Aviasur están los "negocios de servicios: mantenimiento, operador de base fija (FBO, por sus siglas en inglés) y administración de aeronaves". El FBO es un híbrido entre una estación de servicio para aviones y un lobby de hotel de cinco estrellas. Se adquieren vía licencias y ayudan a mejorar el servicio a los clientes. Para el encargado de la aeronáutica civil colombiana, ése es un camino en pos de mejorar la rentabilidad. "Creo que en las grandes ciudades del país se van a ir creando sus propios FBOs en orden de tamaño", pronostica.

Otra fuente potencial de ingresos es la intermediación en la venta de jets. Porras, en Chile, señala que "todos los años

entran al país, al menos, tres o cuatro aviones privados y varios helicópteros. Nuestra meta es vender, idealmente, dos aviones y un helicóptero por año". Son cantidades modestas, pero de productos muy caros, de manera que la facturación es variable: US\$ 7 millones a US\$ 30 millones.

Junto con lo anterior, la empresa se centra también en negocios de servicios: mantenimiento, FBO y administración de aeronaves. Esto les reporta cerca de US\$ 4 millones.

En México, domina el mercado en este ámbito la empresa Aerolíneas Ejecutivas, que firmó en 2014 una alianza comercial con Bombardier, la que le otorgó la exclusividad para ofertar sus aviones ejecutivos en ese mercado. Gracias a ello, espera vender en el país, a clientes corporativos y a particulares de alto perfil, al menos ocho aviones Bombardier al año, cuyos precios oscilan de los US\$ 10 millones a los US\$ 60 millones.

### Aspas arriba

Pero no sólo de dos alas viven los servicios aéreos ejecutivos. También están las aspas, que toman cada vez más vuelo. "En Bogotá, el presidente es el único que toma helicóptero para ir al aeropuerto; el vicepresidente viene en carro", afirma Lenis Steffens. Muchos quieren imitar al jefe de Estado. Es destinado a ellos que "Avianca va a empezar un servicio de helicópteros para hombres de negocios. Hay cuatro helipuertos certificados en Bogotá y van a operar con dos helicópteros como un servicio de taxis", dice.

Pero la ganancia mayor está en vuelos a zonas lejanas. Vertical de Aviación, con más de US\$ 25 millones en ganancias (2013), es la dueña del mercado. "Ha podido montar un buen equipamiento de helicópteros rusos *mid-size* para poder beneficiarse de la alta demanda del sector

## Aerolíneas Ejecutivas posee una alianza con la canadiense Bombardier para ofertar en exclusiva sus jets a clientes corporativos. ¿Los precios? De US\$ 10 millones a US\$ 60 millones.



Desde un Boeing 737 (derecha) a un Hawker 900 (arriba), hay oferta para contentar a todos.

petrolero en el país, que requiere estos modelos más grandes para poder acceder a zonas remotas del país donde tienen sus negocios", diagnostica Jorge Alonso Quintana Crisancho, economista y jefe de estudios sectoriales de la Aeronáutica Civil en Colombia.

En Chile, Armando Weinberger, Gerente Comercial de EcoCopter, detalla que operan con empresas de la minería, telecomunicaciones y energía. "A la fecha tenemos más de 10 helicópteros. Quienes toman nuestro servicio, por lo general, son profesionales como geólogos de minería, que van a hacer exploración básica, jefes de terreno y otros, donde se utiliza el helicóptero para llegar a lugares inaccesibles", detalla.

Hay otras dos empresas más en el mercado chileno (Faasa y Discovery Air). La competencia es feroz y Weinberger reconoce que les va bien. "Los

mejores años fueron entre 2010 y 2012. Sentimos la caída del sector industrial a mediados de 2012. Estos últimos dos años han sido bastante más lentos, porque muchos proyectos mineros están paralizados". Lo anterior llevó a que se impusiera "la necesidad de reinventarnos y por eso estamos impulsando nuevas unidades de negocios, como lo es un taller de motores, mantenimiento de helicópteros y administración de flotas de terceros, entre otros". Respecto a los precios del servicio, dice que los valores en helicópteros del tipo AS 350 B3 rondan entre US\$ 1.800 y US\$ 2.500 por hora.

Weinberger recuerda que los helicópteros más comprados son los que cuestan de US\$ 1 a US\$ 3 millones, pero la gama de valores se mueve entre los US\$ 300.000 y US\$ 13 millones. El mercado es peque-



PRIVÉ JETS

ño y el proceso de adquisición relativamente extenso. Aún así, no es un negocio a despreciar.

Tal vez la oferta más importante de la aviación ejecutiva tenga que ver con el sentimiento de ser libre. En un mundo cada vez más vigilado y lleno de reglas, surcar el cielo a voluntad es un privilegio. File, de Private Jet Charter, lo ilustra con la siguiente anécdota: "Hace poco, en un vuelo París-Nairobi-Dubai, por ejemplo, los clientes cargaron, sin explicación, 1.812 kilos de

carga. Nuestra tripulación sospecha que los pasajeros estaban moviendo oro".

Se transporte oro u oportunidades de negocios, sea con aspas o alas, hay mucho cielo todavía por recorrer. Javkin, de Aerolíneas Ejecutivas, es optimista sobre la expansión a mediano plazo. "Este año empezamos con buenos números. Seguimos creciendo arriba del 10% anual", manteniendo la tendencia de los últimos cinco años. Y la razón, concluye Arboleda, de Privé, es más que clara: "Si no te mueves

en un avión privado estás gastándote seis horas del día sentado en una sala de un aeropuerto esperando que un avión salga y de pronto no salga. Con un avión privado tienes la garantía de que sales cuando quieras, a la hora que quieras y a donde tú quieras".

*Con la colaboración de Camilo Olarte en México, Robert Shaw en Colombia, Hugo Flores en Lima, Leslie Moore en Nueva York y Banyeliz Muñoz A. en Santiago de Chile.*