

LA AVIACIÓN PRIVADA ESPAÑOLA INTENTA SOBREVIVIR A WARREN BUFFET

LOS DOS GRANDES DEL SECTOR, **GESTAIR** Y **EXECUTIVE AIRLINES**, FUERON ADQUIRIDOS POR UN FONDO DE CAPITAL RIESGO. EL VERANO PASADO SE ANUNCIÓ UNA FUSIÓN QUE ES UNA OPERACIÓN DE SALVAMENTO EN TODA REGLA.

Se escucha con frecuencia, y muy especialmente en tiempos de gran concentración de elecciones como en 2015, que el grueso de los ricos y las inmensas multinacionales españolas han salido airosos de la peor crisis de la historia reciente de nuestro país, que a sus necesidades no les afecta la economía real y que incluso se han aprovechado del brutal ensanchamiento de las desigualdades, porque han seguido disfrutando como si nada de bienes que se consideran ostentosos y superfluos.

El mercado de los jets y los vuelos privados, su desplome, su estabilización y el renovado pudor que sienten muchos de sus clientes muestran hasta qué punto esa visión es exagerada. La debilidad del sector, víctima de una salvaje reestructuración, es tal que ha dejado las grandes empresas no solo a merced de los fondos de inversión sino también de compañías como NetJets, el imperio aeronáutico de Warren Buffet que quiere arrebatarles las conexiones entre España y Latinoamérica.

Para entender cómo hemos llegado hasta aquí hay que dar un paso atrás en el tiem-

po. Según los datos de Eurocontrol, entre 2007 y 2009, los albores de la recesión segaron un 24% de los vuelos privados. El ajuste fue obviamente muy superior al del PIB y comparable en intensidad al que sufrió la construcción. Gerardo Manzano, director general del bróker de aviación ejecutiva Europair, cree que en 2015 se hicieron “cerca de 40.000 vuelos”, que son 10.000 menos que los que se realizaron en 2007. Se supone que llevan dos años de ligera remontada pero, al igual que en el mercado de trabajo, esto no ha sido ni remotamente suficiente para que el paciente, además de volver del coma, recupere la movilidad. Sobrevivirá pero sigue en cuidados intensivos.

La gravedad de la situación se agudizó tanto que dos de los orgullosos gigantes del segmento, Gestair y Executive Airlines, tuvieron que ser adquiridos por un fondo de inversión llamado Nazca gracias a la insistencia de parte del núcleo duro del Ibex35, que contrata y tiene la propiedad de algunos de los aviones que gestionan las dos empresas. El verano pasado se anunció la fusión y la pregunta fue similar a la que habían sus-

citado previamente los matrimonios de cajas de ahorros con balances muy dañados: ¿Saldría un banco bueno de dos bancos malos?

“Es verdad que la fusión es arriesgada porque no se unen dos compañías sanas o una sana con una enferma, sino dos enfermas... que además se juntan en un mercado en crisis muy presionado por la llegada de competidores internacionales”, advierte el consultor aeronáutico y ex directivo de Spanair, Javier Ortega Figueiral. Y añade: “¿Pero sabes una cosa? No había seguramente ninguna solución mejor”.

Como es natural, las dimensiones de la fusión van en proporción a las dimensiones del sector en el que se produce y no tienen nada que ver con lo que ocurrió con las cajas de ahorros. Para hacerse una idea, en diciembre de 2014 Executive Airlines contaba con 114 trabajadores de los que 41 eran pilotos, se gestionaron 14 aviones y se facturaron 42 millones de euros. En esas mismas fechas, en Gestair había 127 trabajadores de los que 41 eran pilotos, se gestionaban 13 aviones y se facturaron 38 millones de euros. Para el director ge- →

POR QUÉ ESCONDEN ALGUNAS GRANDES EMPRESAS SUS AVIONES

Fuentes del sector de la aviación privada aseguran que el número de aviones que las grandes empresas españolas tienen en propiedad es muy superior a la cifra que se conoce públicamente. Los motivos por los que prefieren mantenerlos en la sombra son, principalmente, dos. El primero, como recuerda Gerardo Manzano, director general del bróker aéreo Europair, es “el propio pudor de unos directivos que temen que la gente considere que es un gasto superfluo o un capricho de ricos”. Entre esa gente podrían encontrarse no solo un puñado de indignados, sino también los propios accionistas de las empresas.

El segundo motivo, según fuentes fiscales, es que disimular la propiedad y ceder la explotación de las aeronaves a firmas como Gestair les ahorran millones de euros anuales, porque a veces eso les permite obtener la licencia de aviación comercial en vez

de la de aviación privada. La licencia de aviación comercial proporciona dos exenciones: una sobre la totalidad del impuesto de hidrocarburos (que asciende al 46% del precio final del combustible) y otra, siempre que se realicen vuelos internacionales, sobre la totalidad del IVA (que se sitúa en el 21%).

Para obtener esa jugosa licencia, los inspectores de Hacienda obligan a las empresas a utilizar su aparato solamente el 5% del tiempo y a aceptar que las entidades gestoras lo alquilen durante el 95% restante a otros clientes. Si las propietarias quieren utilizarlo más de un 5% del tiempo y aprovecharse de los beneficios fiscales de la aviación comercial, la única opción es que no esté claro que el aparato es suyo. Y eso es lo que ocurre en muchas ocasiones según fuentes del sector.



LAS GRANDES EMPRESAS QUE NO ESCONDEN SUS AVIONES

	Nº de aviones en propiedad	Modelos de aviones y número de plazas para pasajeros	Precio del alquiler por hora (euros)	Precio aprox. de compra (millones de euros)
Acciona	★	Bombardier Learjet 60 7 plazas (vendido hace 2 años)	4.500€	6,4
ACS	★	Dassault Falcon 2000 8 plazas	5.500€	21,2
Banco Santander	★	Bombardier Global Express 12 plazas	8.000€	48,8
BBVA	★	Dassault Falcon 2000 8 plazas	5.500€	21,2
Iberdrola	★	Gulfstream G550 12 plazas	8.000€	47,7
Inditex	★	Bombardier Global Express 12 plazas	8.000€	48,8
Indra	★	Gulfstream G200 8 plazas (vendido recientemente)	5.000€	20,1
OHL	★★	Dassault Falcon 7X 12 plazas y Cessna Citation CJ3 8 plazas	8.000€ y 3.000€	46,7 y 8,5
Repsol	★	Gulfstream G550 12 plazas	8.000€	47,7
Telefónica	★★	Gulfstream G550 12 plazas	8.000€	47,7
Mango	★	Bombardier Global Express 12 plazas	8.000€	48,8
Banca March	★	Dassault Falcon 2000 8 plazas	5.500€	27
Cirsa	★	Dassault Falcon 900 12 plazas	7.000€	21,2
Prisa	★	Dassault Falcon 2000 8 plazas (en venta desde la muerte de Jesús Polanco)	5.500€	27
Titan	★	Citation XLS 8 plazas	3.500€	10,6
Sol Melia	★	Dassault Falcon 900 12 plazas	7.000€	37

Fuente: Información pública de las propias compañías revisada por una empresa de aviación privada.

→ neral de Executive Airlines, Carlos Gericó, está claro que la reestructuración y consolidación de la aviación privada continuará a corto plazo y que ellos no serán los únicos protagonistas: “Es evidente que el sector, todavía muy atomizado, tenderá en los próximos años a crecer mediante fusiones o adquisiciones, para crear compañías más grandes capaces de prestar todos los servicios”.

El camino no será fácil, porque no se enfrentan solamente a competidores locales

sino también a grandes monstruos corporativos que no tienen ni la intención ni la necesidad de fusionarse. Es el caso de NetJets, el imperio de aviación privada de Warren Buffet. Esta empresa, que ataca el mercado español desde las oficinas que capitanea Marta de la Rocha en Lisboa, cuenta con todas ventajas de pertenecer a un grupo (Berkshire Hathaway) que facturó en 2015 más de 200.000 millones de dólares y de ofrecer fórmulas tan creativas a sus clientes como compartir un octavo de la propiedad

de la aeronave que ellos gestionan. Desde el cuartel general europeo de NetJets en Londres son claros: en 2014 tuvieron alrededor de 1.800 vuelos de entrada y salida de nuestro país, mercados como Madrid o Barcelona son importantes para ellos y no esconden que uno de sus objetos de deseo es la conexión aérea privada entre Latinoamérica y España. Marta de la Rocha es la vicepresidenta de una división que se ocupa, entre otros, de España y Brasil.

Todo esto coge a firmas como Gestair o

Executive Airlines con la misma capacidad de reacción a corto plazo que un boxeador sonado por el demoleedor gancho de la crisis. Su estructura de costes podría necesitar más curas de adelgazamiento en un contexto de márgenes muy estrechos. Javier Barriga, director general del bróker Aviación y Negocio (A&N), lo describe gráficamente: “Los aviones cuestan alrededor de 20 millones de dólares y eso es lo que arriesgas cada vez que los sacas del hangar a cambio de un margen de beneficio que, de media, no supera el 5% cuando descuentas el coste del combustible, el mantenimiento o la tripulación”. Si es difícil recuperar la inversión con pocos miles de euros de margen en cada vuelo, lo es mucho más rentabilizar el aparato según el directivo de A&N.

El otro problema, añade Javier Barriga, es que no basta con no tener la propiedad para que sea un buen negocio. Muchas veces, las empresas como Gestair o Executive Airlines administran unos aparatos que no son suyos y que pertenecen por lo general a los grandes del Ibex35, que acceden a alquilarlos a condición de que se les dé prioridad a la hora de utilizarlos y de que, cuando estén ocupados, se les ofrezca un aparato de similares características. En estos casos, Gestair o Executive Airlines también se ven forzadas a hacer muchos vuelos para ganar dinero... y como van a volumen, en cuanto el mercado se desploma como ha ocurrido desde 2007 y 2008, las pérdidas son casi inevitables.

Y eso que todas las empresas españolas de aviación privada o han reducido drásticamente su peso hasta quedarse casi en el chasis o han desaparecido. Venían de una época, apunta Javier Ortega Figueiral, “en la que muchos empresarios del ladrillo se compraban aviones que no necesitaban, simplemente para ‘alucinar’ a sus clientes, creían que iban a hacer dinero alquilando algunos de los aparatos en Alicante o Murcia y hasta se atrevían con los helicópteros y los helipuertos sin prestar mucha atención a que la ley lo permitiera”.

Aunque se produjeron situaciones tan delirantes como la de Francisco Hernando ‘el Pocero’, que llegó a comprarse un avión similar al de Bill Gates, Javier Barriga matiza que las causas de la situación actual del

sector van más allá de la sed de ostentación de un puñado de señores del ladrillo que terminaron cayéndose del andamio.

Tony Roda, director general de un bróker de aviación privada que sirve a turoperadores y agencias de viajes (Aerobroker), destaca dos causas graves: una geográfica –“España está fuera del ‘cogollo’ europeo que representan capitales con mucho tráfico de aviones privados como París, Ámsterdam o Múnich”– y otra burocrática –“no hay suficientes medios en la administración y la consecuencia es que, a pesar de que las tasas son altas e comparación con el resto de Europa, el proceso de matriculación es lento y farragoso y el certificado de operador aéreo puede tardar en llegarte, en casos extremos, hasta dos años”. Así, concluye, es muy difícil competir.

“Igual no podemos aspirar a tener tanto tráfico como las grandes capitales europeas pero sí a que nuestra administración tarde lo mismo que la portuguesa y a que la matriculación o el abanderamiento no sean más caros”, advierte Javier Barriga, de Aviación y Negocio.

Directivos pudorosos

Gerardo Manzano, director general del bróker de aviación ejecutiva Europair, reconoce que Madrid o Barcelona no están en la Champions League de las grandes capitales, pero añade que eso no es excusa porque hay otras ciudades como “Milán, Dusseldorf, Toulouse o Lisboa” que tampoco lo están y que disfrutaban de un tráfico superior. De esas cuatro ciudades Milán supera los 600.000 habitantes frente al millón seiscientos mil habitantes de Barcelona y los más de tres millones de almas en Madrid. Algo pasa, advierte Manzano, cuando la aviación ejecutiva en España representa el 5% de la industria frente al 13% en Francia, el 8% en Italia y Alemania y el 7% en Reino Unido.

Y ese algo es, según él, en gran medida que “falta madurez y sobra pudor entre los potenciales clientes del servicio”. El error, apunta, “reside en considerar el avión pri-

vado como una muestra de estatus, un lujo o un capricho en vez de como un medio eficiente para los ejecutivos que necesitan viajar a miles de kilómetros y volver rápidamente a la oficina o con sus familias, o para los altos directivos que tienen que asistir a eventos y reuniones el mismo día en distintas ciudades y países”.

La indignación de la crisis y los excesos de los años previos han forzado a que muchos grandes directivos o no quieran usar aviones privados o se avergüencen de hacerlo. La alternativa al jet es viajar en *business* y perder horas y más horas en los aeropuertos. Tony Roda, de Aerobroker, advierte de que las esperas pueden ser más o menos largas en Europa o Estados Unidos pero se vuelven eternas en muchos países emergentes y, muy especialmente, en África. Cuando se dispone de un avión privado, recuerda Javier Barriga, “basta con aparecer diez minutos antes de embarcar para superar los controles de seguridad y aportar el pasaporte”.

Javier Ortega Figueiral añade otras dos causas que han supuesto el desplome del negocio de la aviación privada en España en los últimos años. “Tenemos muy pocas multinacionales en las que sus intereses e inversiones en el extranjero y su tamaño justifiquen el uso o la compra de un avión para sus directivos” y, por eso, afirma, “las empresas de aviación privada no pueden depender sobre todo de España, que es lo que hicieron antes de la crisis y lo que explica en parte su caída cuando llegaron las ‘vacas flacas’ a partir de 2008”.

No depender de España significa enfrentarse a los monstruos globales de los vuelos privados fuera del mercado que las empresas españolas mejor conocen. Saltan y vuelan sin red, porque allí no pueden confiar ni en la simpatía del regulador ni en la ventaja de quien conoce mejor que nadie el terreno, las normas y los clientes de bandera. Si en España no es primavera, en Francia, Alemania o Reino Unido les espera el invierno... y Warren Buffet con una sonrisa helada. ●

LOS AVIONES CUESTAN UNOS 20 MILLONES DE DÓLARES Y EL BENEFICIO, DE MEDIA, NO SUPERA EL 5%. RECUPERAR LA INVERSIÓN ES DIFÍCIL