35% Caída de la actividad en España.

120 Aviones que componen la flota corporativa en España.

-9,7% Caída de los vuelos en Europa entre marzo de 2009 y 2010.

AVIACIÓN CORPORATIVA EN ESPAÑA

Más que un constipado

Auténtica neumonía. Este es el diagnóstico de los expertos que acudieron al primer encuentro organizado por Fly Press con operadores, mantenedores y suministradores de equipos, sobre el estado actual de la aviación corporativa en España.

Esther Apesteguía

La crisis ha pasado una gran factura al segmento de la aviación corporativa en España. Si hasta 2008 el sector crecía por encima de la media europea, muy por encima, la caída ha sido también más dura. Mientras que la desaceleración europea fue en 2009 del 32 por ciento, en España algunos la cifran en más de un 35 por ciento, con caídas en algunos segmentos de más del 50 por ciento, como el de los vuelos chárter.

Y es que el descalabro ha sido mayúsculo. Aupado en plena burbuja económica, el crecimiento de las horas de vuelo se produjo a una velocidad supersónica, con incrementos de más de dos dígitos al año, pero tras la crisis, iniciada en el año 2008, se ha demostrado que era un mercado con los pies de barro.

La verdad es que los asistentes a este primer foro organizado por nuestra publicación Fly News, fueron de lo más duro en la autocrítica, todos reconocieron errores en los años pasados.

Hay operadores que han tirado el precio de la hora de vuelohasta rozar prácticas de dumping.

En su descargo hay que decir que son los errores que cometió un país entero, por no hablar del mundo. En este caso en particular, además de tratarse de un mercado poco maduro, lo que quiere decir que las reglas del juego no están bien establecidas, hubo un error en la gestión del modelo de negocio, como reconocen los propios profesionales de la actividad.

Eran otros tiempos, épocas en las que la revalorización de un avión corporativo era usado como argumento principal de venta. Además, la gestión de los aviones en propiedad generaba importantes ingresos a sus propietarios. Y esto no era una utopía. Según José María Espinosa, director general de la consultora Aeromar y de la compañía valencia Jet Ready, que operará Eclipses, había modelos como los Citation con los que se llegaban a hacer 850 horas al año.

MALES ETERNOS

Pero no se valoraron ciertos riesgos, como el contravalor –los aviones se compran en dólares- que a la hora de vender un usado ha supuesto un auténtico quebradero de cabeza en estos momentos, o los dilatados plazos de entrega que tienen estos aviones, lo que provocó que se pidieran aeronaves en los años de bonanza con entregas en plena crisis, y las consiguientes penalizaciones por renunciar al avión reservado. *"Lo que ha pasado es que ha desaparecido el cliente esporádico* –manifestó José Ramón »

Ratio de crecimiento anual (por periodos)

MERCADO	2003-2008	2003-2009	2008-2009
Aviones comerciales	7,0 %	8,0 %	13,5 %
Aviones corporativos	17,2%	9,0%	-24,3%
Aviones Regionales	1,4%	0,2%	-5,7%
Helicópteros civiles	16,5%	13,5%	-12,5%
Helicópteros militares	8,5%	12,3%	32,0%
Cazas	2,9%	5,7%	20,5%
Transportes militares	3,1%	5,0%	15,5%
Total	7,5%	7,5%	7,0%

Fuente: Teal Group (EBACE 2010)

Vuelos en los 27 países de la UE

Salidas, llegadas, vuelos internacionales y sobrevuelos)

MES	AÑO ANTERIOR	AÑO EN CURSO	DIFERENCIA%
Marzo 2009	58.148	48.524	-16,6%
Abril 2009	60.752	46.582	-23,3%
Mayo 2009	65.545	54.973	-16,1%
Junio 2009	73.902	59.242	-19,8%
Julio 2009	71.628	61.805	-13,7%
Agosto 2009	61.727	52.967	-14,2%
Septiembre 2009	64.820	57.211	-11,7%
Octubre 2009	58.371	54.381	-6,8%
Noviembre 2009	48.185	48.258	0,2%
Diciembre 2009	41.991	43.158	2,8%
Enero 2010	41.669	41.469	-0,5%
Febrero 2010	41.708	43.148	3,5%
Marzo 2010	48.524	53.653	10,6%
TOTAL	736.970	665.371	-9,7%

» Barriocanal, director general de Gestair Private Aviation, *mientras que las horas de vuelo del cliente tradicional, el propietario del avión que suelen ser las grandes corporaciones, se ha mantenido, e incluso en algunos segmentos, como la larga distancia, ha habido en momentos puntuales cierto incremento. Y lo cierto es que durante este año tampoco se aprecian señales que nos indiquen que la situación va a cambiar."*

En este sentido, José María Espinosa, opinó que hemos asistido al pinchazo de una gran burbuja, y que las cosas ya no volverán a ser nunca como antes. *"A partir de ahora la gente se va a cuidar mucho de comprar un avión ejecutivo o de alquilar horas. La situación económica mundial ha cambiado, y nada volverá a ser ya lo mismo. Igual que el mundo cambió después del fatídico 11 de septiembre, la crisis financiera iniciada en 2008 marcó también un antes y un después".*

La situación es cruda para operadores, mantenedores y suministradores de recambios y equipos. Por ejemplo en el caso del mantenimiento se ha vivido también una situación crítica. Angel Morales Chumillas, un clásico del mantenimiento de la aviación general en España, explicó la situación de la siguiente manera: *"Nosotros decidimos dar el salto al mantenimiento de aviones ejecutivos, de los más ligeros debido a las restricciones de peso del aeropuerto donde estamos, Cuatro Vientos, hace ya siete años. Lo que nos impulsó a entrar en el negocio era el buen momento que veíamos vivía el sector, y las buenas perspectivas. Pero hubo un momento, hace algo más de un año, que durante más de tres meses no entró ni un solo avión de este tipo en mantenimiento. El mercado se cayó de la noche a la mañana y sin preaviso".* El mantenimiento no es sino una víctima más de la crisis del sector, agravado su situación por la *"escasa cultura de mantener de las compañías de segunda línea"*, manifestó uno de los participantes en el encuentro. Por no hablar de la preservación. *"la cultura de la preservación* –comentó Ángel Morales Chumillas- *no existe en España, es una auténtica pena ver a día de hoy un montón de aviones abandonados, que el día que quieran volver a volar será más rentable comprar uno nuevo."*

En este escenario de derrumbre de la aviación ejecutiva la comparación se hace obligatoria.

La esperanza para atraer a nuevos usuarios está en los nuevos VLJ.

Hasta ahora, uno de los argumentos esgrimidos era el camino que le quedaba a España para alcanzar los niveles de utilización de nuestros vecinos europeos. Parece que los que llegaron en algún momento a la aviación corporativa se quedan. En este sentido, según José Ramón Barriocanal, ha habido sectores que se han batido en retirada, como el de la construcción, que fue uno de los responsables del boom, uno de los que más ha sufrido la crisis y, por tanto, los primeros en bajarse del avión. Los bancos también pasaron, según el director general de Gestair Private Aviation, por su purgatorio particular, pero en lo que va de año este sector ha vuelto a utilizar los servicios corporativos.

MICRONIZACIÓN

Y es que uno de los problemas de todo el sector en Europa es la micronización. Existen demasiadas empresas para la tarta a repartir. Según Luis Javier Codón, de Altrán, han sido los propios operadores los que en su día impulsaron este modelo de negocio. En un acto de autocrítica, el ejecutivo de Altran puso sobre la mesa la forma en la que se han vendido aviones a nuevos usuarios: Una máquina de hacer dinero, además, si el avión se cedía para la gestión y la venta de horas a terceros, se vendían ventajas fiscales, como el ahorro »

SE DIJO

» J. R. BARRIOCANAL, director general de Gestair Private Aviation

"El futuro ideal para mi compañía –Gestair- sería ser especialistas en gestionar cuentas de explotación de los aviones de propietario y poder comercializar horas acercando cada vez más masa crítica a la aviación corporativa."

» JOSÉ MARÍA ESPINOSA, director general de Aeromar y de Jet Ready

"Los nuevos modelos de negocio basados en ofertar precios asequibles gracias a la nueva generación de aviones ligeros –VLJ- corre un auténtico peligro: el precio de la hora de aviones superiores está bajando hasta equiparse con la de estos Very Light Jet."

» ANGEL CHUMILLAS, presidente Sportavia

"El mercado del mantenimiento de aviones corporativos se cayó totalmente tras la crisis. Pero nuestra empresa ha apostado ahora por la nueva generación de aviones, como los Honda Jet, es donde vemos el futuro."

» LUIS JAVIER CODÓN, Altran

"De todas las crisis surgen importantes oportunidades. En este caso el sector debe hacer un importante esfuerzo de concentración y especialización, para ser más eficaces y competitivos."

MARZO ¿PUNTO DE INFLEXIÓN?

Según muestran los datos de Eurocontrol (En el cuadro de la página anterior) la aviación corporativa ha pasado un auténtico calvario entre marzo de 2009 y enero de 2010. De hecho, desde marzo del pasado año, si computamos el total de vuelos de los 27 países de la Unión Europea, el techo ha bajado considerablemente, por debajo de los 80.000 vuelos hasta en el mes más óptimo en este parámetro (junio de 2009).

El descenso acumulado es de casi un 10 por ciento, con meses verdaderamente trágicos, como junio de 2009, cuando la caída fue de casi el 20 por ciento respecto al año anterior, viniendo, además, de un año especialmente malo.

No obstante el primer trimestre de 2010 puede ser el punto de inflexión, ya que desde febrero del presente año el número de vuelos de aviones corporativos crece mes a mes, un tímido 3,5 por ciento en febrero y ya un considerable 10,6 por ciento en marzo.

Los expertos consideran, no obstante, que tanto a nivel de ventas de aviones como de vuelos, la aviación corporativa no volverá a la senda del crecimiento hasta el segundo semestre de 2011. Situaciones coyunturales como el Mundial de Fútbol en Sudáfrica, pueden ayudar a salvar un año y un verano que especialmente en España no se presenta nada halagüeño.

Así por ejemplo, en Torrejón se habrían solicitado más de 200 slots para el día de la final del Mundial en el país africano.

» del impuesto de matriculación, que después ha supuesto un auténtico quebradero de cabeza a estos propietarios. Así, quien compraba un avión corporativo a renglón seguido creaba su propia operadora, haciendo del sector un conglomerado de pequeñas compañías que ahora luchan con el cuchillo entre los dientes por vender horas de estos aviones.

Ahora, tras la crisis, se hace necesario reflexionar sobre el momento actual del mercado y sobre los pasos a seguir. En este sentido Luis Javier Codón apuntó que el sector en España debería girar la cabeza y ver qué es lo que ocurre alrededor. Y lo que está sucediendo, en un proceso que empezó hace años pero que en el escenario actual se ha acelerado, es la concentración y la especialización. "*Esto*, afirmó Luis Javier Codón, *sirve para ser más competitivos, lo que significa ser capaz de ofrecer precios atractivos de mercado para los usuarios actuales y los potenciales."*

En este punto todos los asistentes estuvieron de acuerdo. Es momento de reinventarse y de atajar los males tradicionales de este sector de la aviación en España.

Fernando Arenillas, presidente de Air Faster, con más de 20 años de experiencia como suministrador en el sector, dejó la nota más "esperanzadora", afirmando que el sector va a seguir y volverá a niveles de crecimiento, en el camino, claro está, se habrán quedado empresas, aquellas que no sepan o no puedan, precisamente "reinventarse". Arenillas, por ejemplo, explicó en el foro lo que él mismo ha hecho, que es ofrecer contratos de abastecimiento por mantenimiento programado. *"De esta forma* -comentó el presidente de Air Faster- *lo que hacemos es eliminar en gran medida el coste variable."*

No fueron, sin embargo, nada optimistas los otros participantes en el encuentro. Así, José María Espinosa, de Jet Ready afirmó que él también ve el camino en la especia- »

PREPÁRATE Y DESCUBRE EL VERDADERO PLACER DE VOLAR...

Ahora sí, pilota tú mismo un avión ★ Porque nunca antes había sido tan fácil volar
Porque tú puedes ser Piloto Privado de Avión ★ Consigue tu propia licencia y despega

MADRID FLIGHT ACADEMY
learning to fly

Porque el cielo no tiene fronteras ni límites...
Hazte Piloto Privado
Información y Contacto
Aeropuerto de Cuatro Vientos
Edificio de Servicios - Oficina 2-15
28044 Madrid - España - Tel.: (#34) 91-129 22 44
ppl@madridflightacademy.com
www.madridflightacademy.com

PA28RT-201 Arrow IV

SE DIJO

» NURIA AMADOR, representante para España de Hawker/Beechcraft.

"Los fabricantes tendrán mucho que decir en el futuro, con el diseño de aviones con costes operativos más económicos que permitan ampliar la base de clientes de este tipo de aviación."

» FERNANDO ARENILLAS, presidente Air Faster

"Es el momento de reinventarse para sobrevivir, yo confío en que en momentos como éstos debe producirse una limpieza del sector, que queden sólo aquellas empresas que hayan hecho bien las cosas."

» JOSÉ BENAYAS, representante de Aviall

"Ahora estamos en un momento de reflexión por la crisis, pero estoy convencido de que cuando vuelva a aflorar el dinero volveremos a repetir todos y cada uno de los errores del pasado, como la competencia feroz y desleal"

» IBÁN FERNÁNDEZ, director general JetinTime

"En mi zona de influencia, el País Vasco, yo confío en que existe un nicho de mercado, y veo muchas posibilidades para los Very Light Jets, porque son el instrumento para acercar a determinado público que nuca se lo ha planteado a este tipo de aviación"

» lización, y así lo han entendido los actuales accionistas de esta compañía valenciana que operará con Eclipses, una vez que se ha despejado el camino de este avión.

"Mis accionistas así lo han entendido – manifestó Espinosa- *y se ha dado el caso de que han rechazado gestionar un modelo de avión que les ofrecieron porque no era Eclipse. Aunque yo me temo que éste no va a ser, de nuevo, el camino a seguir, y que otros operadores cuándo vean pasar por su puerta a un cliente de Eclipse lo intentarán captar, volviendo a repetir los errores que han hecho que esta crisis haya tenido las consecuencias para el sector que está teniendo."*

En este sentido Luis Javier Codón manifestó que es el momento de buscar la eficiencia, y no cuota de mercado, cuando no sé es capaz de mantener un margen razonable. Porque en el momento actual el otro gran problema es la feroz guerra de precios. Según José Benayas:*"Se ha cruzado una línea muy peligrosa y se ha roto, lo que hará difícil volver a una política de precios adecuada con los costes de la actividad."*

AUMENTAR LA BASE DE CLIENTES

La caída del mercado chárter ha hecho también plantearse cómo aumentar la masa crítica, los clientes por la base. Los futuros modelos de aviones son aquí, según los expertos la clave del éxito.

El mantenimiento es otra de las grandes bazas del sector en España.

Según Nuria Amador, distribuidora de los aviones Hawker/ Beechcraft para España, hay motivos para la esperanza. *"Los fabricantes norteamericanos están empezando a mirar fuera, ya que si hace unos años más del 70 por ciento de sus ventas se producían en su mercado doméstico, ahora la balanza ha cambiado, y sus ventas se producen mayoritariamente en otros mercados, principalmente los emergentes (Asia y Latinoamérica) pero también en Europa. Esto ha ocasionado que empiecen a diseñarse aviones más acordes con las necesidades de estos mercados, y esto, sin duda, impulsará las ventas y atraerá nuevos usuarios."*

Los llamados Very Light Jets también empiezan a mostrar todo su potencial. Son aviones que en la base de su diseño tienen la disminución del coste operativo. Entre los proyectos más avanzados en España están Jet Ready, que ya tiene un avión en su base de Valencia, y Honda Jet. Una empresa asturiana se ha convertido en el distribuidor del modelo, que estará disponible en el mercado en 2013, para la zona sur de Europa, y la base del mantenimiento del modelo se ha fijado en Madrid, tras el acuerdo suscrito entre Sportavia y Avioexpert. Además, Cessna construye en Valencia su base de mantenimiento más importante para Europa.

La esperanza está en que estos nuevos modelos sean capaces de atraer a esta aviación, una herramienta de trabajo más, a más clientes. Y si antes el sector pensaba que éste sería el paso natural para dar el salto a aviones de más capacidad, cada vez parecen tener más claro que puede haber un amplio margen para la existencia de clientes únicos de VLJ, por el precio y la flexibilidad que aportan.