



La oficina en el cielo

¿Cuántas empresas ni siquiera se plantean la opción de recurrir a un avión privado, ya sea *jet* o aeronave personalizada? Seguramente la mayoría. Y eso que muchas de ellas, si estudiaran la adecuación de este producto a su actividad, llegarían a la conclusión de que además de comodidad puede suponer un extra de ahorro.

Por **Rocío López Alemany**

Desplazarse con la mayor comodidad, de manera directa y eligiendo los horarios que mejor convienen, sin colas ni restricciones de equipaje... Con la crisis económica muchas empresas se lanzaron a buscar negocio en el exterior y es por eso que hoy en día, hasta en el seno de las aerolíneas convencionales, comienza a contemplarse como una opción real la reserva de vuelos corporativos personalizados. Y más allá de la posibilidad de crear sus propias rutas, el uso del *jet* privado es además un servicio que supone un incentivo en sí mismo.

Un servicio exclusivo

Comodidad, privacidad y servicio personalizado y exclusivo: son las tres claves de la aviación privada, cuya percepción por parte de muchas empresas ha cambiado. Si bien anteriormente el perfil de la aviación ejecutiva coincidía con el de pasajeros de muy alto poder adquisitivo, con la evolución provocada por la recesión económica este perfil ha cambiado.

Los clientes de la aviación privada buscan mayor productividad y ahorro de tiempo, consiguiendo que sea posible que un representante pueda ir a firmar un contrato por la mañana a otro país y regresar en el mismo día a su casa. De esta manera la empresa se ahorra costes vinculados a alojamiento, coches de alquiler, comidas y otros gastos que serían

inevitables a la hora de hacer el mismo viaje, sin olvidar que sin recurrir al vuelo privado el mismo desplazamiento se alargaría durante varios días.

Un *venue* en las alturas

En un avión privado es posible reunirse, planificar y trabajar, lo que garantiza algo nada desdeñable: total productividad durante el tiempo de trayecto.

Si atendemos a la nueva oferta de aerolíneas como Ryanair, que este año se subió al carro de la aviación privada ofreciendo servicio de alquiler de aviones para vuelos corporativos, destaca que el principal argumento de compra por parte de las empresas es la comodidad de los pasajeros y la extensa oferta de vuelos que pueden operar en Europa.

Desde Europair defienden que no sólo la comodidad cuenta, sino que la principal ventaja es diseñar el itinerario más directo, elegir los horarios más convenientes y crear conexiones con otros vuelos incluso desde destinos mal comunicados o con escasa cobertura en vuelo regular.

Para Globalia Broker, la clave es el ahorro de tiempo, de dinero y la mayor productividad, confirmando la posibilidad de optimizar al 100% los tiempos destinados al trayecto.

Según confirma un estudio realizado por GEBTA (Guild of European Business Travel

Agents y Europair, en España menos del 5% de las empresas recurren hoy por hoy a la aviación privada, por lo que la punta del iceberg sólo ha comenzado a asomar. No obstante, se espera un crecimiento en los próximos años sobre todo de la mano de las pymes. Gerardo Manzano, del bróker Europair, está convencido de que "cuando las pymes sean conscientes de las oportunidades de negocio, ahorro y conciliación que representa la aviación ejecutiva muchos optarán por ella".

En España hoy son menos del 5% las empresas que optan por los desplazamientos privados

En Latinoamérica se puede hablar de auténtico *boom*, sobre todo en Chile, Colombia, Perú y México, aunque los datos que se manejan recopilan de manera conjunta las reservas de *jets* y de helicópteros. En gran parte se debe al lanzamiento de productos llamativos como el Mexjet creado por la mexicana Aerolíneas Ejecutivas: es un plan mediante el que la compañía puede comprar paquetes de 200 horas de traslados aéreos y utilizarlas cuando lo necesiten en un plazo de cinco años.



Hay que destacar que el abanico de precios es muy amplio según el tipo de *jet* que se reserve: no es lo mismo un *airliner* que un *jet* con menos potencia. Tampoco un avión convencional customizado para un uso corporativo que un *jet* privado, menos aún de los últimos modelos que han llegado al mercado.

Estadísticas reales

Según Gebta, si bien la aviación ejecutiva es de media un 44% más cara que la aviación comercial, siempre y cuando se compare con las tarifas en *business*, las diferentes partidas que se pueden evitar con un desplazamiento personalizado de punto a punto pueden reducir considerablemente este porcentaje y hasta invertirlo, convirtiéndolo en un ahorro.

La aviación ejecutiva permite acortar entre un 35% y un 50% la duración total del viaje, evitando en consecuencia noches de hotel. El ratio de horas productivas de los viajeros de negocios roza el 80% del tiempo total invertido en el viaje, frente al máximo del 50% que se registra en los viajes en aviones convencionales, incluso en *business*.

Pernoctaciones, traslados hasta el hotel, dietas asociadas a la estancia... forman parte de los llamados "costes ocultos" y se sitúan en torno al 25% al desplazarse en avión privado, mientras que pueden llegar al 80% en un viaje en clase *business* convencional.

El ratio de horas de sueño perdidas durante un vuelo convencional supera el 75%

Con todo ello, y como conclusión ante el análisis de un posible ahorro, Gebta afirma que el coste real de un desplazamiento profesional a bordo de un avión comercial puede ser hasta un 81% superior al de un viaje ejecutivo.

Gebta y Europair también han estudiado los ratios de conciliación de vida profesional y personal, que pueden alcanzar el 80% con este tipo de desplazamientos, frente al 20% asignado a los trayectos en transporte convencional.

Otra dato importante: el ratio de horas de sueño perdidas durante un vuelo estándar supera el 75%, mientras que a bordo de un vuelo privado apenas roza el 40%.

Un producto en desarrollo

En España, Madrid y Barcelona son los dos polos de la aviación privada, con un perfil netamente corporativo. Sin embargo, en un futuro también deberían cobrar peso nuevos destinos: GEBTA anticipa que son las pymes diversificadas por toda la geografía nacional las que apostarán por desplazarse a vuelos privados, por qué no dentro del territorio español. A esto se añade que las cifras ligadas a las exportaciones van

en aumento cada año, en una demostración de la apertura de las pymes a los mercados internacionales.

Una opción para incentivos

El *jet* es una opción de transporte que los organizadores con presupuestos elevados estiman para sus viajes de incentivo. Y es que entrar en una terminal dedicada, con servicios exclusivos en el mismo aeropuerto, con la posibilidad de acceder directamente al avión nada más llegar y sin ninguna espera, completan la experiencia a bordo: a la elección de horarios se suma el menú más adecuado y una privacidad a bordo que hace del viaje una experiencia difícil de vivir de modo personal.

De la mano de esta tendencia cada vez más consolidada de combinar las convenciones con programas de incentivo, por qué no combinar una sesión de trabajo antes de llegar a destino con una cata de productos exclusivos a bordo.

Cualquier destino es accesible

Los *jets* privados permiten un acceso directo a todos aquellos destinos que dispongan de una pista de aterrizaje y formen parte de la red mundial de aeródromos certificados.

Esto significa que no sólo se abren muchas puertas en destinos que pueden interesar desde un punto de vista empresarial sino que cualquier grupo de incentivo puede ser tras-

lado con todo el confort al corazón de áreas del planeta con poca conectividad.

Los jets privados permiten acceso directo a todos los destinos que dispongan de una pista certificada

No siempre lo que parece más caro lo es. Algo que los proveedores de la aviación ejecutiva, o la customización para uso profesional de aviones convencionales, se esfuerzan por demostrar es que no sólo el precio cuenta: un ejecutivo que llega descansado a su reunión siempre será más eficaz. Si además ha disfrutado de las condiciones idóneas para trabajar, no tendrá el lastre de lo que deja sin hacer.

Un grupo de incentivo recordará siempre la experiencia de haber volado en un *jet* privado y haber vivido la acogida de las terminales ejecutivas y los servicios a bordo más exclusivos. Todo son puntos que suman a un precio que con buenos cálculos, en las situaciones propicias, puede resultar hasta más barato.



QUEREMOS SABER...

- ¿Es difícil que las empresas cliente piensen en la aviación privada como opción?
- ¿Qué ofrece que no se pueda encontrar en la aviación convencional?
- ¿Qué se puede añadir al desplazamiento para que sea un incentivo en sí mismo?

Robin Kiely: Director de comunicación de Ryanair

“Ofrecemos servicio de *jet* privado en un avión customizado”

A pesar de la recesión, hemos percibido una alta demanda en Europa por parte de las compañías para hacer uso de nuestro servicio de alquiler de *jet* corporativo. El pasado mes de marzo lanzamos este nuevo servicio para cubrir mejor las necesidades de nuestros clientes de negocios, que ya se benefician de las ventajas que ofrece nuestro nuevo producto Business Plus.

Nuestras tarifas bajas, nuestro índice de puntualidad imbatible y la gran red de rutas a través de Europa hacen que más de 116 millones de viajeros elijan volar con Ryanair cada año. De ellos, más de 25 millones lo hacen por motivos de trabajo y por eso necesitan ventajas como el acceso a un control sin colas de seguridad en 31 aeropuertos e índices de puntualidad en nuestros vuelos superiores al 90%.

Ofrecemos un servicio de alquiler de *jet* corporativo aunque sea en un avión convencional, ya que lo operamos a bordo de un nuevo Boeing 737-700 customizado, con capacidad para 60 pasajeros en asientos *business class*, de cuero y reclinables, distancia considerablemente ampliada entre los asientos, un excelente servicio de catering y una tripulación formada por profesionales que conocen las exigencias de este tipo de cliente que demanda además del servicio una total privacidad a bordo.

Gerardo Manzano, CEO de Europair

“Para incentivos podemos organizar hasta degustaciones a bordo”

Por desconocimiento se piensa que el *jet* privado se trata de una solución de muy alto precio ligada al lujo, cuando en realidad no lo es si se tienen en cuenta las evidentes ventajas que este modelo ofrece. Lo que ofrecemos es la posibilidad de que la empresa evalúe cómodamente cualquier posible viaje a través de nuestra APP o en nuestra web, para conocer una estimación de precio y decidir.

Los vuelos son mucho más cómodos, se evita la obligación de efectuar escalas en determinados trayectos y es posible diseñar itinerarios más directos con el consiguiente ahorro de tiempo. No es necesario mucha antelación a la hora de reservar y utilizar este servicio, implica agilidad a la hora de realizar cambios de última hora. El servicio a bordo es totalmente personalizado, ofrecemos la máxima privacidad y confidencialidad, además de favorecer la conciliación familiar, ya que el cliente no solamente optimiza mucho más el tiempo de su desplazamiento, con todo lo que ello conlleva en cuanto a mejorar la productividad, sino que dispone de más tiempo para él y su familia.

La posibilidad de volar sin escalas a destinos poco comunes como Cannes (Francia), Santorini (Grecia), Cerdeña (Italia)... para incentivos, podemos organizar hasta degustaciones a bordo. Incluso antes del vuelo existe la posibilidad de programar un *transfer* en limusina o en un coche deportivo al aeropuerto.



QUEREMOS SABER...

- ¿Es difícil que las empresas cliente piensen en la aviación privada como opción?
- ¿Qué ofrece que no se pueda encontrar en la aviación convencional?
- ¿Qué se puede añadir al desplazamiento para que sea un incentivo en sí mismo?

Carsten Hoffmann: Director General de Lufthansa España / Portugal

“Atendemos necesidades que la aviación comercial no puede atender”

Con más de 1000 vuelos operados al año, Lufthansa Private Jet se ha consolidado en el mercado como una parte integral de servicio *premium* aplicado a las empresas con necesidades que la aviación convencional no puede atender. Por eso cada vez más clientes piensan en otro tipo de aviación como opción. Nosotros complementamos el servicio First Class, que a veces puede asemejarse al de un *jet* para viajeros individuales, en Europa y América del Norte.

Un alto nivel de flexibilidad en términos de tiempo ya que los vuelos están disponibles hasta diez horas antes de la salida en Europa y hasta doce horas antes de la salida en América del Norte. Hay más de 1000 destinos para elegir y los clientes pueden elegir qué tipo de avión prefieren entre modelos pequeños, medianos y de gran tamaño.

Además del acceso a la terminal de Lufthansa First Class en Fráncfurt, con todas las comodidades en cuanto a acceso rápido al avión y la mayor comodidad para los escasos tiempos de espera, ofrecemos al cliente un servicio de transporte en limusina y tratamiento VIP en los principales aeropuertos de América del Norte. Los viajeros gozan de una atención tan exclusiva a

bordo que incluso antes pueden informarnos sobre

qué quieren leer durante el viaje para que les tengamos preparado aquello que esperan encontrar. También contamos con una excelente oferta de entretenimiento y variados menús, todos compuestos de platos y bebidas selectas.

