Lujo ¿para todos?

Volar en *jet* privado solía ser privilegio de famosos, políticos y magnates, pero gracias a la evolución del producto y la introducción de opciones más flexibles, cada vez más empresas disfrutan de las ventajas de un tipo de transporte que conlleva muchos beneficios, además de exclusividad.

Por **Cristina Cunchillos**

En una economía global, volar es parte del día a día para millones de profesionales de la industria MICE. Pero también puede ser su mayor pesadilla. El estrés del aeropuerto suele protagonizar muchos malos sueños: largas colas en los controles de seguridad, terminales abarrotadas donde no hay un lugar tranquilo para trabajar, mala cobertura *wi-fi* o escasez de puntos para cargar los dispositivos... hacen que la experiencia no siempre sea grata, ni siquiera en salones VIP a veces con demasiada afluencia.

Los tiempos de viaje en tierra, no sólo hacia el aeropuerto sino también hacia la puerta de embarque en las grandes terminales, contribuyen a restarle productividad al viaje, sobre todo teniendo en cuenta el tiempo de antelación necesario para embarcar. Y qué decir de la facturación de equipaje en bodega. Sin ni siquiera haber volado, se añade la posibilidad de retrasos.

Una experiencia incomparable

Si bien la introducción de nuevas tecnologías, como los controles biométricos en los aeropuertos o el *fast track* en los controles de seguridad, constituyen un paso adelante para reducir el estrés de la experiencia, nada se puede comparar con la comodidad de volar en un *jet*

privado. Empezando por el hecho de que el pasajero sólo necesita llegar con minutos de antelación al despegue. Una vez a bordo del avión, dispondrá de un espacio personal para trabajar, relajarse o incluso mantener una reunión. Además, los reactores más pequeños pueden aterrizar en un mayor número de aeropuertos y aeródromos, cuya ubicación suele resultar por lo general más conveniente por su cercanía a los centros de las ciudades.

Además, no hay colas en los controles de seguridad ni esperas en el momento de recoger el equipaje. En resumidas cuentas, el viajero de negocios apenas verá interrumpido su día… ni sentirá cómo se eleva su nivel de ansiedad.

¿Un lujo accesible?

Tradicionalmente, volar en *jet* privado ha sido un privilegio exclusivo de las élites y, sobre todo en los años de crisis, una opción que pocas empresas consideraban. Pero, junto con la mejora de la economía global y la evolución del propio sector de la aviación privada, desplazarse en un avión privado se ha convertido en algo accesible para muchas entidades. Además de ser un añadido nada desdeñable para conseguir el efecto *wow!* en un viaje de incentivo. Y es que actualmente es posible desde privatizar un avión completo a simplemente reservar un asiento en una de las rutas disponibles.

> Un trayecto en *jet* es un añadido nada desdeñable para conseguir el efecto *wow!* en un incentivo

En el caso de grandes compañías cuyos directivos hacen desplazamientos frecuentes, comprar una aeronave puede resultar rentable a largo plazo. La oferta de empresas aeronáuticas como Embraer, Bombardier, Cessna o Airbus es amplia, con *jets* cada vez más lujosos, cómodos y rápidos. Butacas y sofás de cuero, baños de mármol con ducha, teatros con pantallas gigantes… no se escatima en ningún detalle para ofrecer la experiencia de viaje más exclusiva. Por otro lado, la ventaja de disponer de transporte aéreo propio en cualquier momento permite decidir rutas y horarios, e incluso hacer varios trayectos con las escalas deseadas en un mismo día.

En cuanto al precio, la aeronave más asequible actualmente, el Cirrus Vision Jet, ronda los dos millones de dólares, pero el coste se puede disparar hasta los cien millones, además del gasto en mantenimiento.

Opciones más asequibles

Empresas como NetJets ofrecen la posibilidad de adquirir una fracción del servicio, a una fracción del precio. El sistema de propiedad compartida presenta las mismas ventajas que la posesión de un *jet* propio con beneficios adicionales, ya que la empresa no tiene que pagar por el mantenimiento, el reposicionamiento de la aeronave o la contratación de

plantilla. La inversión le da derecho a un número de horas de vuelo en un determinado tipo de aeronave, con la opción de pagar por un *upgrade* si requiere un servicio superior. Otra opción común, sobre todo en incentivos con un toque de exclusividad, es la de alquilar un *jet* privado para un desplazamiento concreto. Existen *brokers* especializados en la contratación y gestión de vuelos chárter a nivel mundial, como Victor, PrivateFly o la española Europair.

El cliente sólo tiene que especificar sus necesidades en cuanto a fechas, destino y número de viajeros, ya sea por teléfono, *online* o a través de una aplicación móvil, para analizar todas las opciones disponibles comparando precios y servicios antes de confirmar la reserva.

La principal ventaja de este tipo de proveedores es la extensa red a la que tienen acceso, permitiendo encontrar vuelos en todo el mundo y con el mejor precio. Victor, por ejemplo, recopila datos de 7.000 aeronaves en 40.000 aeropuertos a través de 200 operadores asociados.

Vuelos vacíos

En el 40% de los casos los reactores vuelan vacíos y esto genera interesantes oportunidades para viajar

Cada vez hay más *jets* privados en el mundo, pero la realidad es que en el 40% de los casos los aviones vuelan vacíos mientras regresan a su base tras dejar a un cliente o realizan un trayecto de tránsito para recoger a un pasajero en otra ciudad. Es lo que en la industria se denomina *empty legs* o trayectos vacíos.

Empresas como la europea Cojetage controla estos vuelos vacíos y los pone a disposición de los viajeros interesados a través de su *web* y *app*. Los clientes pueden reservar el avión completo o un solo asiento, compartiendo en ese caso el vuelo con otros clientes, a un precio hasta un 75% inferior al de un chárter privado.

Entrevista

Sergey Petrossov

CEO de JetSmarter

“Permitimos a entidades con menos recursos acceder a algo que parecía imposible”

¿Por qué cree que deberían las empresas considerar la opción de un *jet* privado en sus desplazamientos?

Una de las grandes ventajas es que no necesitan hacer largas colas para superar los controles de seguridad o sufrir durante horas las consecuencias de viajar en asientos incómodos. Con nosotros llegan a su destino con facilidad y comodidad. JetSmarter es además una compañía global que permite reservar un chárter para desplazarse a cualquier destino e inmediatamente a través de nuestra *app*. En los vuelos domésticos se ofrecen refrescos, bebidas alcohólicas y *snacks* gratuitos, mientras que los aviones más grandes incluyen un servicio de *catering* que se puede ajustar a cualquier petición por medio de nuestro servicio de *concierge*.

¿Quién utiliza los *jets* privados?

La aviación privada siempre se ha asociado a famosos y la élite empresarial. Sin embargo, nuestro objetivo es hacer el transporte en *jet* privado accesible a las masas, y no sólo al 0,01% de privilegiados que se supone habita el planeta. JetSmarter ha reducido considerablemente el nivel de coste para vuelos privados, permitiendo a entidades con menos recursos hacer algo que antes parecía imposible. Nuestros clientes van desde hombres y mujeres de negocios a familias, también algunos famosos.

¿Cómo ve el futuro de la aviación privada?

La aviación privada está ganando popularidad entre el gran público. Nuestra clientela creció un 110% en 2017 y esperamos que la tendencia continúe. Conforme los viajes en reactor privado se hacen más accesibles, la industria cambia y se vuelve más inclusiva. A nivel individual, la edad media de nuestros clientes es de 26 a 55 años, pero hemos visto crecer el segmento de *millennials*. Con la subida de precio del carburante y del coste de los aviones, más consumidores buscarán opciones de *jets* privados compartidos, como los que ofrecemos en nuestros servicios Shared Charter y JetShuttle. En cuanto a otras tendencias, se buscan experiencias acordes a los actuales estilos de vida, incluyendo desde marcas de lujo en bebidas como Dom Pérignon a entradas VIP a eventos, algo que también ofrecemos a través de nuestra *app*.

El único riesgo es la posibilidad de cancelación por parte del dueño del aparato si éste reclama la aeronave para su uso personal. Otra desventaja es que no siempre estos trayectos vacíos siguen las rutas que los clientes necesitan. Por eso Stratajet ofrece la opción de reservar un asiento en rutas cercanas, que se desvían ligeramente para hacer escala en el destino deseado.

JetSmarter, que opera principalmente en Norteamérica y algunas rutas europeas, es un servicio similar basado en la creación de una comunidad exclusiva, una suerte de Über de la aviación privada. Pagando una tasa de admisión y una cuota anual, los socios tienen derecho a un número determinado de millas aéreas y pueden reservar asientos en las rutas vacías disponibles en reactores que compartirán con otros miembros.

Muchos usuarios defienden que este tipo de viajes supone una oportunidad de *networking* al más alto nivel. También la posibilidad de generar una impresión positiva ante colegas o clientes, ya que se pueden añadir invitados o crear su propio vuelo chárter, ofreciendo los asientos a otros miembros.

Surf Air también ofrece membresía a un club en el que los socios pueden tener acceso a un número ilimitado de vuelos en *jets* mediante el pago de una cuota anual.

La *uberización* también ha llegado a la aviación privada y con ella han bajado mucho los precios

Del mismo modo que Über revolucionó el sector del taxi y Airbnb el del alojamiento, estos proveedores aplican los beneficios de la economía colaborativa al sector de la aviación privada. Contribuyen a una reducción de los precios que hacen que el usuario final se plantee opciones que antes parecían inalcanzables.

Si a eso se añade que la crisis ha pasado y las empresas ya no tienen el imperativo de evitar todo lo que parezca ostentoso, además de ser valorado todo lo que redunde en una mejor experiencia para el pasajero, está claro que la aviación privada está llamada a ser un lujo, quizá no al alcance de todos, pero sí al de muchos.

JET PRIVADO

AEROLÍNEA COMERCIAL

EN EL AEROPUERTO

- Uso de aeropuertos pequeños donde no suele haber problemas de disponibilidad de pista y, en general, más próximos al centro de las ciudades
- Atención individualizada y *lounge* privado en el aeropuerto
- Los pasajeros pueden llegar pocos minutos antes de despegar, ahorrando tiempo y reduciéndose el nivel de estrés
- El cliente puede reservar con poca antelación
- Posibilidad de hacer varias escalas en un mismo día

- Los grandes aeropuertos y *hubs* internacionales suelen estar alejados del centro de las ciudades y su congestión puede originar retrasos
- Tiempo de espera que puede ser muy largo en los controles de seguridad de los aeropuertos
- Mayor distancia que recorrer hasta la puerta de embarque
- Riesgo de retrasos y cancelaciones
- Rutas y horarios establecidos, sin posibilidad de cambios

EN EL AVIÓN

ESPACIO

COMODIDAD

- Aviones pequeños, con capacidad entre 5 y 30 pasajeros (aunque se pueden alquilar aviones más grandes)
- Amplios espacios, asientos de cuero, camas... en un interior decorado con materiales de primera calidad

- El Airbus 380, el avión comercial más grande del mundo, tiene capacidad para más de 800 personas
- En clase *business* los pasajeros pueden disfrutar de asientos-cama más espaciosos, pero en *economy* el espacio es limitado

EN VUELO

- Equipados con la más alta tecnología, *wi-fi*, teléfono por satélite, una variada oferta de entretenimiento (películas, biblioteca, bar...) y menús *gourmet*
- Entorno totalmente privado, permite abordar temas privados o confidenciales
- Los pasajeros pueden trabajar en un ambiente tranquilo y sin interrupciones

- Los servicios *premium* suelen tener coste adicional
- Menús gastronómicos y *wi-fi* gratuito sólo en clase *business*
- Escasa privacidad, incluso en clase *business*
- Las continuas distracciones y ruido hacen más difícil concentrarse en el trabajo