

LA AVIACIÓN PRIVADA YA NO ES UN LUJO, ES UNA HERRAMIENTA ESTRATÉGICA

> Entrevista a **Carlos Gatti**, responsable del departamento de Aviación Ejecutiva en ELG Aviation



La aviación ejecutiva vive un momento de profunda transformación, impulsada por el crecimiento sostenido de la demanda, un entorno regulatorio cada vez más exigente y la necesidad de optimizar al máximo la eficiencia operativa. En este contexto, hablamos con Carlos Gatti, responsable del departamento de aviación ejecutiva de ELG Aviation, uno de los brókers más activos del mercado europeo de vuelos privados, para analizar la realidad actual del sector, el papel del intermediario aéreo y los retos que marcarán su evolución en los próximos años.

Trayectoria y visión profesional

— **Avion Revue.** Su carrera ha estado estrechamente ligada a la aviación general y ejecutiva. ¿Cómo resumiría su trayectoria y qué le llevó a especializarse en este segmento?

— **Carlos Gatti.** Un despegue constante, con mariposas en el estómago y enamorado de mi profesión.

El mundo de la aviación Ejecutiva es un reto constante, y yo soy una persona a la que le gustan los retos, disfruto de conseguir lo que me propongo, pero también del camino y aprendizaje que me llevo.

El rol del bróker y la gestión operativa

— **AR.** ¿En qué consiste exactamente su función como responsable del departamento de aviación ejecutiva dentro del bróker ELG Aviation?

— **CG.** Consiste en entender a los clientes y a los operadores, encontrar el punto muerto entre lo que quiere uno y puede ofrecer el otro. Buscar el mejor avión en base a las necesidades y gustos del cliente. También encontrar al cliente adecuado de cara al proveedor.

— **AR.** ¿Cómo es el día a día en la gestión de operaciones de aviación ejecutiva en ELG Aviation?

— **CG.** Se trata de encontrar el mejor avión posible de cara al cliente. Lanzamos una búsqueda en el mercado en base a las necesidades del cliente. Una vez tenemos las ofertas, las enviamos al cliente y le asesoramos en los aviones ofrecidos.

Una vez que está el vuelo confirmado, con la documentación contractual y financiera resuelta, continua nuestro camino de la mano del cliente, en donde pasamos a la parte de Inflight, con referencia al catering y necesidades ya dentro del vuelo en sí.

Cuando finaliza el vuelo, nos gusta tener un feedback de todos y cada uno de nuestros clientes y proveedores para mejorar, tanto de cara al cliente como de cara a la compañía. Es un proceso largo, pero gratificante.

— **AR.** Desde su experiencia, ¿qué distingue realmente a la aviación ejecutiva de la aviación comercial tradicional?

— **CG.** Para mí lo más diferencial es el tiempo. Se define el Jet privado como una máquina del tiempo. Porque este tipo de cliente valora la privacidad, pero lo hace aún más con no tener que esperar durante 1h30 en el aeropuerto hasta que salga su vuelo. No perder el tiempo de una reunión, componiendo una canción, o recuperándose de un partido de fútbol.

Cómo funciona la aviación ejecutiva

— **AR.** ¿Cómo se selecciona la aeronave adecuada para cada operación en ELG



Aviation y qué factores son clave en esa decisión?

— **CG.** Principalmente en base a las necesidades y gustos del cliente, como, por ejemplo, la autonomía de un modelo en concreto. Si el cliente necesita que su vuelo sea directo. Si viaja con algún tipo de equipaje especial, o mascota.

Conocer bien lo que quiere el cliente es lo que te hace elegir bien el avión que ofrecer.

Evolución del mercado y tendencias

— **AR.** ¿Ha cambiado el perfil del cliente o su manera de entender este tipo de servicio?

— **CG.** Definitivamente sí. Algo que recurrimos a leer mucho en diarios y entrevistas a compañeros del sector, es la democratización del uso de Jet Privado. Es cierto que ya no se necesita ser la figura de millonario para poder volar en un jet privado. Surgen tarifas más asequibles en comparación a la aviación privada de hace años. Hace años el perfil de cliente sí daba más importancia al interior de un avión que ahora.

— **AR.** ¿Qué mercados están impulsando actualmente el crecimiento del sector en Europa?

— **CG.** El deportivo, el musical y el empresarial. Esto en el ámbito del bróker. Y por parte del operador de vuelos ejecutivos, sin duda alguna el sector médico, con el trasplante de órganos.

Valor del servicio y experiencia del cliente

— **AR.** ¿Cómo definiría hoy el concepto de lujo en la aviación ejecutiva?



— **CG.** Como ganar tiempo en donde otros lo pierden. El simple hecho de no tener que hacer una escala para ir de un punto A a un punto B, porque la línea regular no contempla esa ruta, te hace ganar mucho tiempo. Que el avión se adapte a tu horario, y no sea al revés.

Retos, liderazgo y futuro del sector

— **AR.** ¿Qué valores considera fundamentales para mantener la excelencia en un negocio como este?

— **CG.** La perseverancia, el conocimiento del mercado y del cliente, la flexibilidad, la confianza y el trabajo duro. Es todo un conjunto de actitudes y aptitudes que desembocan en la excelencia. Si fallas en uno de ellos, todos los demás quedan en duda.

— **AR.** Mirando al futuro, ¿qué desafíos marcarán la aviación ejecutiva en los próximos cinco o diez años?

— **CG.** La sostenibilidad, la profesionalización y la preparación de este sector. Entendemos desde ELG Aviation, que la sosteni-

bilidad es lo más importante a mejorar y la dirección en la que avanzar.

En cuanto al sector, a nivel personal, la formación de profesionales y el dotarles de recursos marcará la diferencia entre España y el resto de los países.

Cierre

— **AR.** ¿Cómo le gustaría que se percibiera la aviación ejecutiva dentro de unos años?

— **CG.** Como un elemento más de forma de transporte. Sin el estigma del lujo. Como una forma de viajar sostenible, eficaz y práctica. Siempre con la seguridad como bandera.

— **AR.** Si tuviera que resumir su trabajo en una frase, ¿cuál sería?

— **CG.** En mi caso sería muy simple, “viviendo el sueño desde dentro, en un despegue constante”.

Esto es porque la aviación y el comercio siempre han ido de la mano en mi familia, por lo que, junto a mis dos referentes, que son mis padres, en un solo negocio. La pasión está siempre asegurada. **AR**