

NOVEDAD DEL SECTOR

TaxiJet, la primera aerolínea que vuela y da rentabilidad

Por 130.000 euros, cualquier directivo puede ser dueño de un avión privado para desplazarse y hacer negocio

David Martínez

BARCELONA. La aviación comercial destinada al traslado de directivos y ocio ha encontrado una solución para que sus clientes también puedan ser propietarios y hacer negocio.

Si usted tiene 130.000 euros, el 10 por ciento del coste de un avión privado de una decena de plazas, puede convertirse en propietario de TaxiJet, la aerolínea que entrará en servicio a lo largo del primer trimestre de 2008 desde Barcelona.

Después de realizar esa inversión, los propietarios podrán volar en su avión pagando 800 euros la hora de vuelo (1.450 euros es el coste para un usuario ajeno al negocio) y destinar el tiempo que no vuelen a contratar otros servicios para otros clientes.

La aerolínea ya tiene 14 propietarios (empresarios del sector servicios e inmobiliario) y prevé invertir 18 millones de euros en la compra de los 15 aviones que tendrá operativos el año que viene.

La compañía aérea TaxiJet, que ha sido impulsada por los socios

Cristian Pérez (Pyrénées en Andorra), Jordi Cabarrocas y Connor Neill, ha sido creada con un capital social de dos millones de euros.

TaxiJet aprovechó ayer su presencia en el International Air Meeting (IAM) de la ciudad catalana de Sabadell para presentar el avión *Eclipse 500*, un modelo de avión reactor destinado a ser un nuevo medio de transporte aéreo dirigi-

1.450

EUROS. Es el precio de la hora de vuelo que cobrará TaxiJet para el traslado de directivos en 2008.

do principalmente a empresarios.

Josep Maria Fita, representante comercial de TaxiJet, aseguró que se trata de un nuevo tipo de avión reactor más ligero y pequeño que los habituales, con las mismas prestaciones, pero con la ventaja de que ofrece el mismo servicio a mitad de precio (de los 3.000 euros la hora de vuelo en otras empresas a 1.450 euros que cobra TaxiJet).

Este precio se refiere tanto al cos-

te de compra del aparato como al de explotación y a los costes operativos, lo que abre grandes oportunidades de operar como aerotaxi a precios asequibles y abandonar la idea de lujo inherente a este tipo de servicios.

El objetivo de este avión que permite viajar a cuatro pasajeros y dos tripulantes -lo que representaría un coste de 360 euros por pasajero si el avión fuera lleno-, está enfocado a ofrecer a las empresas un ahorro en tiempo, y está preparado para despegar y aterrizar en pistas de 700 metros de longitud. Esta característica, que es única en los aviones de su clase, le permite aterrizar en alrededor de 2.000 aeropuertos de toda Europa, en lugar de los 800 a los que tenían acceso los reactores hasta este momento.

El *Eclipse 500* tiene, además, un radio de vuelo de 2.000 kilómetros, lo que le permitiría por ejemplo ir de Barcelona a Berlín, pero no realizar un vuelo transoceánico debido a su falta de autonomía.

La idea de sus promotores es que el aeródromo de Sabadell quite tráfico al del Prat debido a que evitará colas a sus usuarios.