

CONOR NEILL |
CONSEJERO DELEGADO DE TAXIJET

“Nuestra tarifa es más barata que la del puente aéreo”

Miquel Elizondc

Si se realizara una encuesta sobre en qué sector no deberían lanzarse proyectos en 2008, seguramente la aviación comercial coparía uno de los primeros puestos. Pero esto no es un problema para Conor Neill, consejero delegado de TaxiJet, compañía que nace con el objetivo de acercar la aviación privada a ejecutivos de las medianas empresas en un año en el que el petróleo —el Brent vive acomodado por encima de los 140 dólares por barril— está poniendo en jaque a las aerolíneas. “En el mundo de los negocios, los tiempos de dificultades suelen ser también tiempos de oportunidades”, asegura. Valor no le falta.

Comienzan su aventura en un año complicado para la aviación comercial.

En los momentos difíciles también hay muchas oportunidades. El alto precio de los combustibles está llevando a la aviación tradicional a re-

inventarse. Para nosotros el momento es el adecuado. Es ahora cuando nos hemos podido hacer con aviones *Eclipse 500* que nos permiten volar consumiendo la mitad que otros jets de sus características. Vamos a ser la primera aerolínea en operar sólo con este tipo de avión. Queremos acercar el jet privado a una nueva clase de clientes, a los empresarios medianos, y que la aviación privada deje de ser un lujo sólo al alcance de los presidentes de las grandes multinacionales.

El precio del petróleo les afectará como a todas las aerolíneas.

Existe una diferencia. El 98% de los costes de una aerolínea son los mismos vuelen o no. Una compañía como la nuestra sólo consume combustible si vuela y nosotros sólo volamos si alguien quiere volar.

¿Cómo van a llegar a su público objetivo?

La mejor campaña de marketing para nuestra empresa es que las



Conor Neill sostiene que “los tiempos de dificultades también son tiempos de oportunidades”. IGM

■ **“Queremos devolver la vivencia de volar como antes a nuestros clientes: sin prisas ni estrés”**

personas que vuelen con nosotros comenten en las reuniones y en las comidas de negocio quién les ha llevado y quién les va a devolver a su casa.

¿Cuántos pasajeros necesitan para ser rentables?

Entre 300 y 500 al año. Teniendo en cuenta que sólo en España tenemos más de 10.000 clientes potenciales, es una cifra más que razonable.

¿A qué destinos van a volar?

Nuestros aviones nos permiten

abarcarse un radio de 2.000 kilómetros desde cualquier aeropuerto español.

‘Jets’ privados para medianos empresarios, ¿cómo es posible?

La aviación privada siempre ha tenido un problema: era un servicio caro al alcance de muy pocos. Volar en una compañía como NetJets tiene un coste por hora de vuelo desde 3.000 a 5.000 euros. En TaxiJet estamos listos para ofrecer tarifas de 1.450 euros la hora, un precio que, en el caso de llenar nuestros aviones, con capacidad para cuatro pasajeros, es menor que la de un billete del puente aéreo.

¿Donde nació la idea de poner en marcha este negocio?

Recuerdo perfectamente cuando mi padre me llevó a un aeropuerto por primera vez. Volar era algo casi

mágico: los aeropuertos, los ejecutivos con sus trajes y sus maletas, los pilotos... Ahora es casi lo contrario. Un aeropuerto es sinónimo de estrés, de prisas, de pérdida de tiempo. Nuestra intención es devolver esa vivencia al cliente. Devolverle la experiencia de volar como antes. Que sienta que está aprovechando y disfrutando de su viaje y de su tiempo.

¿Cómo van a conseguir acortar los tiempos a sus clientes?

El objetivo de una persona que toma un avión es llegar a su destino, no volar. Queremos garantizar que, desde la llegada al aeropuerto, nuestros clientes sólo tardarán 10 minutos en llegar al avión. Además, nuestro servicio es de ida y vuelta. Queremos transportar a nuestro cliente a su destino y devolverlo a su casa en el mismo día.