



## NOMBRES, NOMBRES Y... NOMBRES

POR ALBERTO AGUILAR  
aguilaralberto@prodigy.net.mx

### México segundo en aviación privada, crece rubro vs la comercial y Aerolíneas Ejecutivas 8% en 2009 y lanza Jet Card

\*Pugna en CIRT en relevo de Pereda y rivalizan dos grupos por Sánchez y Borbón; 25 años para fin de LyFC y CFE sólo con 9,800 trabajadores la operará; paquete de Televisa hoy 1.96 dls y faltaría que Dish lo solicite

**U**N SEGMENTO DEL negocio aéreo del que no se habla es la aviación privada, que no es menor, si se considera que México es el segundo en importancia del mundo en el número de aeronaves ejecutivas, debajo de EU.

Si se incluyen aviones turbohélice, el país cae a un cuarto sitio, nada despreciable, considerando la enorme pobreza que hay. Aunque tener un avión o helicóptero propio podría ser una expresión más de la cultura de nuestros empresarios, también hay que reconocer que es un reflejo de la deficiente infraestructura de comunicaciones.

En aviación y más allá de los esfuerzos realizados en los sexenios de Vicente Fox y en el actual, esto para ampliar el número de ciudades conectadas por esa vía, la recesión ha obligado a dar un paso atrás.

Como sabe la aviación comercial vive otra vez momentos complicados y este año caerá 12 por ciento. Las aerolíneas han tenido que volver a recortar itinerarios.

Esto explica el que Aerolíneas Ejecutivas que comanda Alejandro Alonso, prevea cerrar 2009 con un crecimiento del 8 por ciento en ventas, pese a la crisis. En general ese rubro ha librado mejor el temporal. Esa es la firma número uno en aviación ejecutiva, mercado en el que operan en esa escala 2 o 3 compañías más pequeñas.

Nació hace 41 años como taxi aéreo y estaba ligada a Cifra de Jerónimo y Manuel Arango, quienes

la vendieron hace 20 años a Arturo Ortega, ex Nestlé y quien fuera dueño de Agua Santa María. Está compuesta de 4 unidades de negocios y la más importante es venta fraccionada de horas de vuelo con 38 por ciento de sus ingresos, seguida de venta de aviones y helicópteros con 33 por ciento, puesto que también son representantes de Hawker Beechcraft y Agusta.

También administran aviones

de particulares y operan un taller de mantenimiento en Toluca.

Aerolíneas Ejecutivas arrancó en julio su operación en Monterrey y ahora visualiza el Bajío.

Tiene 80 clientes y 20 aviones Hawker con una antigüedad de 3 años con alcances de 6 y 3 horas de vuelo. También una flota de helicópteros Agusta con 2 horas de rango. Del DF en 16 minutos se está en Querétaro. Ese desempeño es lo que le ha permitido ganar terreno, al ofrecer un movimiento de ejecutivos más rápido y eficiente. La aerolínea no cobra tiempos de espera ni pernoctas. Fue la primera compañía en 1998 en lanzar un programa de compra de horas por adelantado, el Mexjet, que se pueden ejercer los 365 días del año con un mínimo de 4 horas de reservación. En septiembre además arrancó una innovación. Se trata de un producto más accesible que es su tarjeta prepagada Jet Card, pues

to que los requerimientos del paquete mínimo se estrechan a 50 horas, con la posibilidad de utilizarlos hasta en 24 meses. Para muchas compañías esta opción, podría ser un paso previo al Mex Jet y sustituir el manejo de un avión propio o a la aviación comercial que si se suman viáticos o el tiempo que un ejecutivo puede perder en sus traslados puede significar una fuerte carga anual.

En EU las 3 compañías más influyentes en aviación ejecutiva son NetJets del acaudalado Warren Buffet, FlexJet de la canadiense Bombardier que lleva aquí Flavio Díaz y Flightoptions de la propia Hawker que dirige William Boisture.

\*\*\*

**N**UEVAMENTE HAY FUERTES diferencias en la CIRT para relevar a Enrique Pereda en la presidencia. La pugna tendría que ver con el reparto de los "combos", aunque en realidad sería

Continúa en siguiente hoja



Fecha <b>12.10.2009</b>	Sección <b>Cartera</b>	Página <b>3</b>
----------------------------	---------------------------	--------------------

una sustitución de estaciones AM por otras de FM en el país. El tema fue anunciado por SCT de **Juan Molinar** y se concretaría en 2010. En el pasado algunos radiodifusores se aprovecharon desde la CIRT para obtener ventajas con **Emilio Gamboa** como titular de esa dependencia. **Javier Pérez de Anda** de Rádiorama y **Edilberto Huesca** de Somer empujan a **Rafael Borbón**, ejecutivo de su confianza, mientras que por otro lado **Rogelio Azcárraga** de Radio Fórmula, **Francisco Ibarra** de Acir e incluso las televisoras apoyan a **Karen Sánchez**, hija de **Javier Sánchez Campuzano**.

Hay quien dice que el asunto podría incluso motivar una escisión del gremio.

\*\*\*

TRAS 25 años de que de forma recurrente se contempló la desaparición de LyFC, esto con **Miguel de la Madrid**, el fin de semana se le requisó para liquidarla. Con **Carlos Salinas** y **Vicente Fox** se estuvo a un tris, pero se desechó por el temor al SME. LyFC iba a representar una erogación presupuestal del 2007 al 2012 de más de 300 mil millones de pesos. Sólo en 2009 su subsidio fue de 42 mil millones de pesos. Es dos veces el presupuesto de la UNAM. Tiene 44 mil trabajadores cuando se estima que CFE de **Alfredo Elías Ayub** requerirá 9 mil 800 para cubrir su operación. Sólo el costo de las pensiones en curso de pago implica 12 mil millones de pesos. Es un barril sin fondo, frente a un sindicato que reiteradamente rechazó un contrato multifuncional que la hiciera eficiente. Todos sus índices de productividad son terribles: CFE atiende 637 usuarios por trabajador vs 291 de LyFC; los costos de contratación de cualquier obra son el doble. Su servicio al público era ine-

xistente. Todo ello ha implicado un enorme impacto a la planta productiva. Hay un stock de solicitudes no atendidas, que es el 10 por ciento de su capacidad. Así que más allá de la embestida de **Andrés Manuel López Obrador** y sus huestes, la medida adoptada por el presidente **Felipe Calderón** abre camino para empujar a partir de ahora otras reformas necesarias para que el país avance.

\*\*\*

HOY EL PRECIO que cobra Televisa de **Emilio Azcárraga** por su paquete de 14 canales es de 1.96 dólares por suscriptor. La televisora estima que por punto de rating es incluso más barato que las tarifas de otras productoras como Disney. Además, a más de un año de su lanzamiento, lo utilizan prácticamente los 200 concesionarios de cable incluido Megacable que dirige **Enrique Yamuri**. La excepción es Dish México, pero éste nunca lo ha solicitado. Televisa estima que el "must carrier" que provino de una resolución de la CFC de **Eduardo Pérez Motta** es una realidad y se da en idénticos términos a EU con NBC o ABC. Univisión por ejemplo recibe al año 230 millones de dólares por esos derechos. En el caso de la lucha por el mercado de TV vía satélite, se hace ver que en su momento Televisa vía Sky compitió con GM, que era la dueña de Direct TV, mientras que ahora se hace lo propio con el Grupo Carso, puesto que se insiste en que **Carlos Slim Helú** es el auténtico propietario de Dish aquí y no MVS de **Joaquín Vargas**.

---

Hoy el precio que cobra Televisa de Emilio Azcárraga por su paquete de 14 canales es de 1.96 dólares por suscriptor

---