

RECUERDOS, HÉLICES Y TURBINAS

(por Alberto RUMSCHISKY)

En términos de cantidad de aviones propios, el líder de la aviación comercial es American Airlines, con una flota de 679. Pero hay otra empresa que tiene más: 824 Boeings y Airbuses, más otros 254 ya comprados y a la espera de que los entreguen los fabricantes. Esta cifra supera, por ejemplo, a la suma de los que tienen Air France (265), Lufthansa (245) y British Airways (239). Y recordemos ahora que casi la mitad de los aviones actualmente en servicio están en leasing, porque las aerolíneas eligen este sistema para poder tener modelos más nuevos con pagos más bajos.

La propiedad de esa enorme primera flota "propia" no es de una línea aérea, sino de la Lease Finance Corporation, una empresa basada en Los Angeles, cuyo director general, fundador y principal accionista se llama Steven Udvar-Hazy. Este norteamericano de origen húngaro está considerado por la prensa especializada como el verdadero "gurú" del sector de la aviación comercial, al punto de que muchas veces ha estado dictando la política de los constructores de aviones. Es que en los 35 años que lleva en el negocio, Mr. Hazy (como le llama todo el mundo) ha comprado 706 jets a Boeing y alrededor de 600 a Airbus, lo que lo convierte en el principal cliente de las dos compañías.

En la primavera de 2006, Hazy convenció (y prácticamente forzó) a Airbus para que cambiase el diseño del A350, su modelo de tamaño mediano cuyo lanzamiento se había anunciado con gran despliegue. Hazy se quejó a los ejecutivos de Airbus de que el nuevo A350 era sólo una versión "un poco más caliente" de un avión que ya existía,

y que el diseño de las alas lo hacía demasiado lento. Airbus se resistía a volver a invertir otra suma multimillonaria para rediseñar el modelo, sobre todo porque estaban ya empeñados en muchos miles de millones de euros para producir su super jumbo A380. Pero cuando Hazy dio publicidad a sus críticas, fue secundado enseguida por dos grandes clientes de Airbus, Singapore Airlines y Emirates. Como resultado, en la siguiente exposición anual de París, Airbus se apresuró a develar el nuevo diseño del aparato, totalmente nuevo y más ancho: el A350 XWB.

Según Forbes, la fortuna de Hazy supera actualmente los 3.000 millones de dólares, y tiene ya un lugar en la historia de la aviación, a cuyos museos ha hecho importantes donaciones. Ha sido el pionero del leasing de aviones cuando aún no tenía 30 años, y se le considera el creador de un negocio que tiene hoy un valor estimado de 129.000 millones de dólares. Cuando estudiaba economía en la Universidad de California, Hazy convenció a un pequeño grupo de emigrados húngaros para que financiaran con él los primeros contratos. Asesoró a Aer Lingus para que redujese su flota de aviones propios, demostrándole que así ahorran dinero, y fue intermediario en la compra venta de aviones a turbo hélice entre Air New Zealand y Reeve Aleutian Airlines.

Hazy tiene dos socios, ambos húngaros, cada uno de los que figuran en la lista de los más ricos con 1.600 millones de dólares. Dice que concibió la idea del leasing a finales de los años sesenta, cuando vio el cambio de los turbohélices a los jets, "una transición que suponía, a su vez, un gran salto en los

costos de capital"; a su vez, advirtió que las líneas aéreas iban a necesitar una financiación exterior de "alguien amigo y vinculado con el sector, y no sólo de un banco". Su compañía emplea actualmente a 170 personas, y Hazy tiene su despacho, decorado con casi 2.000 modelos de aviones, en el ático del impresionante rascacielos de la MGM de Los Angeles. Él se desplaza en su propio "Gulfstream V".

Los fabricantes y las compañías de aviación saben que Hazy tiene una intuición especial para elegir los tipos de avión que van a tener éxito en el mercado, y para evitar negociar con aerolíneas que finalmente han ido a la bancarrota. Compra regularmente aviones que cuestan 40 millones de dólares, como el Boeing 737, o 200 millones, como el 747, pero nunca paga el precio de lista, ya que hace pedidos de varias unidades y es un cliente de primerísima línea. Luego distribuye esos aviones entre diferentes transportistas, una operación que él llama "sembrar".

En la industria aeronáutica las opiniones de Hazy son "palabra santa", y Boeing, Airbus y otros fabricantes de jets le piden asesoramiento. Hazy les dice a Boeing y a Airbus qué es lo que deben construir. En una entrevista reciente con el periodista especializado Leslie Wayne, ha afirmado que "Nosotros les decimos a los fabricantes: 'Así es cómo debe ser este avión'. Nuestra lealtad debe ser para con la industria aeronáutica que sirve al público, y el producto debe ser optimizado para las aerolíneas, y no para los fabricantes. Pensamos ahora en lo que el cliente y la industria van a necesitar dentro de 20 años." ●