

EXPANSIÓN INTERNACIONAL Y CONSOLIDACIÓN REGIONAL: LOS PLANES DE AVIASUR EN 2024

La firma chilena proveedora de servicios aeronáuticos ya está operando en Estados Unidos y fortaleciendo su expansión en la región, con la próxima inauguración de un centro de mantenimiento en Uruguay. Aquí, su CEO profundiza sobre los proyectos más recientes y hace un análisis de la industria y de lo que viene.

Un "notable" crecimiento ha experimentado la demanda de servicios aéreos en Latinoamérica y también en Estados Unidos, Europa y Medio Oriente. Es lo que observa Rodrigo Contreras, CEO de Aviasur, empresa que provee servicios aeronáuticos en Chile y la región, una lectura alineada con el más reciente reporte de la Asociación Internacional del Transporte Aéreo, que indica que la demanda mundial de vuelos comerciales experimentó un aumento del 16,6% en enero con respecto al mismo mes de 2023, y que el tráfico internacional creció un 20,8%, mientras que el doméstico subió un 10,4%. Contreras está al frente de una firma que partió con un terminal flagship en el Aeropuerto Arturo Merino Benítez. Después ampliaron la operación a Pisco, Perú, con un terminal privado ubicado estratégicamente para el tráfico regional y paradas de combustible.

Más adelante ampliaron su presencia en Santiago, sumando dos terminales más y ahora están en Bolivia con venta de aeronaves y también estarán en Uruguay con un centro de mantenimiento, buscando entregar una alternativa de servicio a otros mercados como el argentino.

El ejecutivo explica que la nueva instalación de Montevideo, que se llevará adelante junto a Sofitech, consiste en un hangar de 1.500 metros cuadrados, acondicionado para mantenimiento de aeronaves dentro del Aeropuerto Internacional de Carrasco, no solo para servir estratégicamente a los mercados de Uruguay y Argentina, sino que también del sur de Brasil.

En 2022 iniciaron operaciones en Estados Unidos con una oficina comercial, buscando oportunidades

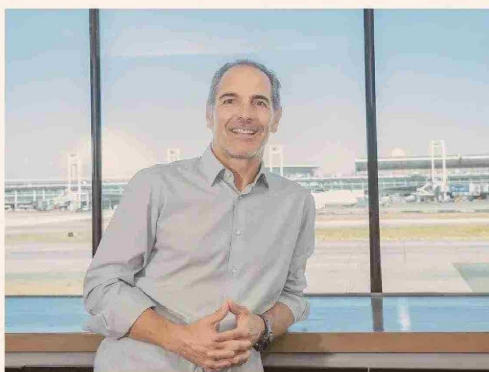
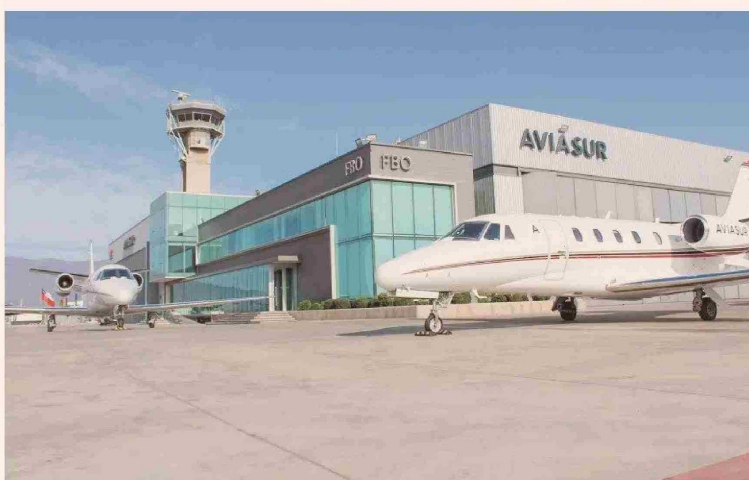
para acceder a grandes contratos en la región. Luego, a principios de este año, abrieron operaciones en Opa-Locka, Miami, en el aeropuerto ejecutivo con mayor tráfico de la zona, prestando servicios de hangaraje y combustible.

- ¿Cuál es el balance que hace del inicio de operaciones en Miami?

- Ha sido sumamente positivo. Hace dos años inauguramos una oficina comercial con el objetivo de desarrollar nuevos negocios y establecer contactos, y ahora contamos con una instalación oficial de Aviasur en el aeropuerto de Opa Locka, que nos permite recibir a nuestros clientes y ofrecerles una amplia gama de servicios aeronáuticos. Durante este breve período también hemos fortalecido nuestras relaciones con actores globales, lo que nos ha brindado acceso a oportunidades de negocios que anteriormente estaban fuera de nuestro alcance. En cuanto a la demanda, uno de nuestros principales segmentos de clientes son los latinoamericanos que viajan dentro de Estados Unidos, así como aquellos que vuelan entre Estados Unidos y América Latina. Es importante destacar la preferencia de los clientes brasileños, quienes valoran un trato más personalizado en comparación con el estilo más independiente de los clientes estadounidenses. Este diferenciador ha sido fundamental para nuestro crecimiento en Florida, ya que sirve como puerta de entrada de Latinoamérica a Estados Unidos.

- ¿Qué particularidades tiene el centro de mantenimiento en Uruguay y qué oportunidades vienen con esta instalación?

- Además de fortalecer nuestra presencia en Chile y Perú, es crucial ampliar nuestras operaciones en Bolivia y lanzar con éxito nuestras actividades tanto en Uruguay como



Rodrigo Contreras, CEO de Aviasur.

en Estados Unidos. En el caso de Uruguay, geográficamente se establece como un punto neurálgico que combina muy bien la cercanía a mercados relevantes, con un país que permite operar de forma eficiente, por ejemplo, en rapidez tanto en importación de repuestos como en los trámites de aduana. Esto nos facilita la atención a más mercados y nos deja bien posicionados a nivel regional.

- ¿Cuál es el desafío particularmente en este mercado?

- Ahí el desafío que tenemos es entregar una alternativa de servicio al mercado argentino y desarrollar la infraestructura adecuada para impulsar y respaldar el crecimiento de la aviación ejecutiva y privada

en mercados menos desarrollados, como Bolivia o Paraguay.

- ¿Cómo esperan que se comporte la demanda por los servicios de aviación a nivel latinoamericano en los próximos años?

- La demanda ha experimentado un notable crecimiento en Latinoamérica, así como en Estados Unidos, Europa y Medio Oriente. Consideramos que esta tendencia se mantendrá en el tiempo. A nivel industrial y empresarial, observamos un incremento significativo en las necesidades de conectividad tanto a nivel local como regional, flexibilidad en los itinerarios y, sobre todo, la búsqueda de una optimización del uso del tiempo. Además, existen empresas que han aumentado su

demanda en el negocio logístico o de carga, particularmente el concepto "última milla", que la aviación privada por su flexibilidad puede cumplir a la perfección. Por otro lado, se ha registrado un aumento en la demanda de actividades turísticas especializadas que hacen uso de la aviación como parte esencial de su oferta y experiencia. En cuanto a los países e industrias que concentran la demanda en nuestra región, Brasil y México destacan como mercados importantes debido a su extensión territorial y el alto tráfico de sus mercados domésticos. Les siguen Colombia, Argentina, Chile y Ecuador, que cuentan con una industria de aviación privada consolidada y una base de clientes activa. Además, enfrentan una necesidad imperante de mejorar la interconexión regional, especialmente en áreas donde la geografía y la infraestructura de los destinos no siempre facilitan el transporte terrestre o comercial. Esto les obliga a buscar alternativas, entre las cuales la aviación privada se presenta como una opción atractiva y viable.

Diario Financiero
<https://www.df.cl>

Web
www.aviasur.com
Mail
contacto@aviasur.com

