

JET RENTALS



BUSINESS PROPOSAL

BLUE Inc JET RENTALS

200w 16th Street, New York, NY 10011

JJ@lebleuinc.com



BLEU Inc JETS RENTAL

1997 Learjet 31A

Serial Number: 147 Registration: N31GQ

\$ 1'650,000 us





- Learjet - mod. 60
 - o Año fabricación : 1998
 - o Horas vuelo : 6333
 - o Plazas : 8
 - o Precio dólares : \$ 2.995.000
 - o Precio euros : € 2.301.721
 - o Contacto compra jet :
 - ☒ Flight Source International Inc.
 - ☒ 1244 Clyde Jones Rd.
 - ☒ Sarasota, FL 34243 EE.UU
 - ☒ Tel : [1] - (941) - 3559585





- Learjet - mod. 45
 - o Año fabricación : 2002
 - o Horas vuelo : 2060
 - o Plazas : 8
 - o Precio dólares : \$ 3.600.000
 - o Precio euros : € 2.766.677
 - o Contacto compra jet :
 - ☒ Flight Source International Inc.
 - ☒ 1244 Clyde Jones Rd.
 - ☒ Sarasota, FL 34243 EE.UU
 - ☒ Tel : [1] - (941) - 3559585





- Hawker - mod. 400XP
 - o Año fabricación : 2005
 - o Horas vuelo : 3140
 - o Plazas : 8
 - o Precio dólares : \$ 1.795.000
 - o Precio euros : € 1.379.496
 - o Contacto compra jet :
 - ☒ Flight Source International Inc.
 - ☒ 1244 Clyde Jones Rd.
 - ☒ Sarasota, FL 34243 EE.UU
 - ☒ Tel : [1] – (941) - 3559585





- Hawker - mod. 800XP
 - o Año fabricación : 2001
 - o Horas vuelo : 5192
 - o Plazas : 8
 - o Precio dólares : \$ 3.495.000
 - o Precio euros : € 2.685.982
 - o Contacto compra jet :
 - ☒ Welsch Aviation Inc.
 - ☒ 226 East Main Street
 - ☒ Huntington, NY 11743 EE.UU
 - ☒ Tel : [1] - (631) - 2710095





2º.- MEDIOS HUMANOS Y MATERIALES

Tripulación JET

- Piloto
- Copiloto
- Azafata vuelo (opcional)

Gastos variables JET

- Combustible
- Comida y bebida abordo
- Sueldos y dietas de tripulación
- Reparaciones imprevistas

Gastos fijos JET

- Revisiones reglamentarias
- Limpieza y mantenimiento jet
- Sustitución piezas por desgaste
- Alquiler hangar
- Servicio alquiler vehiculo taxi
- Seguros de aviación
- Contratos de suministros combustible y comida catering



3º.- FORMULAS DE CONTRATACIÓN

Para iniciar la actividad en este sector empresarial, una vez estudiados todos los costes que supondría el poder llegar a operar el primer vuelo, con lo que se podría facturar ya al primer cliente, vamos a plantear las formulas de contratación con el cliente.

Los costes que se han estudiado para empezar a operar una vez realizados todos los tramites en la compra del jet son de 1.795.000 € para el Hawker 400XP.

La aportación inicial prevista por los inversores sería de:

- o Opción 1 Privada – renting financiero:
- o \$ 200.000 - aportación inicial a modo de garantía.
- o \$ 10.000 - seguro de cobertura internacional
- o \$ Aval - aportación en forma de aval para garantía de contrato hasta finalización contrato
- o \$ 14.958 * - pago mensual renting avión

* Calculado para un valor de arrendamiento del precio total del jet dividido en 10 años y 12 mensualidades por año.

- o Opción 2 - 50% beneficios vuelos:
- o \$ 0 - aportación inicial a modo de garantía
- o \$ 10.000 - seguro de cobertura internacional
- o \$ Aval - aportación en forma de aval para garantía de contrato hasta finalización contrato
- o \$ 0 - pago mensual renting avión
- o \$ 200.000 ** - pago mensual 50% beneficios de los vuelos (mínimo 50 horas semanales) desde el primer mes

** Para el estudio de lo que supondría el reportar el 50% de los beneficios obtenidos por los vuelos se ha estudiados de la siguiente manera:

- o Se suponen 50 mínimas de contratación en vuelos
- o Para una duración estándar de 5 horas (San Francisco – Ohio)
- o Supone un mínimo de 10 vuelos al mes
- o Para tarifas baratas de vuelos desde \$ 30.000 - \$ 50.000, se toma una tarifa media de \$ 40.000
- o La total de facturación mínima sería de \$ 400.000
- o Al 50% de los beneficios = \$ 200.000



4°.- ESTUDIO DE VIABILIDAD ANUAL CON CLIENTE YA NEGOCIADA

Para este estudio se tiene en cuenta el balance anual de costes y facturaciones, pero para el caso del coste del avión, como se garantiza el contrato para 10 años, el coste total del mismo dividido por 10.

La facturación o beneficios, se hará en función de las 2 opciones posibles de contrato, con lo que los resultados de viabilidad y amortización serán diferentes.

Costes anuales

- Jet : \$ 179.500
- Sueldos tripulación:
 - o Piloto : \$70.000
 - o Copiloto : \$30.000
 - No es necesario pero abría que tener uno de reserva por posible enfermedad o lesión del titular de vuelo.
 - o Azafata (opcional) : \$20.000
- Alquiler hangar: \$15.000
- Combustible : \$600.000
 - o Calculado para 600 horas de vuelo al año (50 horas/mes aseguradas en el contrato). La media de consumo es de 1000 litros de keroseno a la hora, con lo que nos da un consumo total de 600.000 litros de keroseno al año.
- Catering abordó : \$6.000
 - o Calculado para 10 vuelos de 5 horas al mes (50h) = 120 vuelos al año
- Mantenimiento y limpieza : \$35.000
- Fondo previsión para reparaciones imprevistas y cambio pieza desgaste: \$40.000

Total costes anuales : \$995.500



Facturación anual

- \$ 4.800.000
- o Calculado para un mínimo de 600 horas de vuelos al año.
- o Entre 5 horas por trayecto medio
- o 120 vuelos asegurados anualmente
- o A \$40.000 de precio medio facturado por vuelo

Beneficio final anual

- \$ 3.865.000
- o Calculado para un mínimo de 600 horas de vuelos al año.
- o Entre 5 horas por trayecto medio

5°.- EXPLOTACIÓN MERCADO ADICIONAL – NUEVOS CLIENTES

Además de la garantía de las 50 horas semanales de vuelos de este cliente, se puede explorar nuevos mercados una vez se haya asegurado la amortización de jet y equipos comprados durante el primer año de funcionamiento.

Hasta pasado el primer año, y una vez obtenido las garantías de vuelo, satisfacción con los clientes y recaudación de parte del dinero invertido inicialmente, se pasaría a explorar los mercados americano y de Centroamérica cercanos a Mexico con el fin de no tener mucho gasto de horas de vuelo y combustible hasta los nuevos clientes.

Con la prospección estudiada, al tercer año se recomienda la compra de otro jet para repartir los servicios y ampliar los actuales, ya que con el capital obtenido de beneficio no haría falta una nueva capitalización o aportación de capital.



6°.- DESARROLLO DE CAPTACIÓN DE LOS MEDIOS MATERIALES Y HUMANOS

Para conseguir la infraestructura adicional de funcionamiento de la empresa, nos será necesario el tener diferentes contratos bien asegurados antes de empezar a funcionar. Por ello, en este punto se desarrolla el ámbito de mercado de los trabajadores y proveedores de la empresa

Trabajadores

- Piloto
 - o Buscar piloto en México que será donde opere la central de salidas y regresos con mayor frecuencia. Mínimo deberá tener la titulación de piloto, además de un mínimo de 500 horas de vuelo
- Copiloto
 - o No necesario
- Azafata vuelo (opcional)
 - o Preferible de México.

Proveedores

- Suministro combustible
 - o La carga sería en el lugar de contratación del hangar.
- Comidas y bebidas de abordo
 - o Contratar con empresa de catering del aeropuerto base o empresa cercana al lugar de alquiler del hangar.
- Alquiler Hangar
 - o Sitio por determinar
- Empresa mantenimiento jet
 - o Por determinar
- Empresa limpieza jet
 - o Por determinar
- Taxi en origen y destinos frecuentes
 - o Por determinar