

Publicación	Meet In General, 57
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	
Difusión	
Audiencia	

Fecha	29/07/2025
País	España
V. Comunicación	ND
Tamaño	609,00 cm ² (100,0%)
V.Publicitario	--- EUR (ND USD)

LUNAJETS

meet *OnAir*

Nº 21

VERANO 2025

ENTREVISTAS

John Rasmussen / Icelandair
Kevin Lee / Singapore Airlines

MOVIMIENTOS EN LAS ALIANZAS

Juego de aviones

AEROPUERTOS DEL MUNDO

Hamad / Qatar

JETS PRIVADOS

Volando
voy

Publicación	Meet In General, 57
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	
Difusión	
Audiencia	

Fecha	29/07/2025
País	España
V. Comunicación	ND
Tamaño	457,20 cm ² (83,4%)
V.Publicitario	--- EUR (ND USD)

LUNAJETS

JETS PRIVADOS

Volando voy

Pocos elementos representan mejor el lujo y la exclusividad que un jet privado. Sin embargo, al igual que otros símbolos del alto standing, hoy en día su acceso se ha democratizado notablemente. Es posible contratarlos por horas, compartir vuelos en grupo mediante apps similares a Uber o incluso convertirse en copropietario pagando solo por las horas de uso. Esta libertad, flexibilidad y capacidad de adaptación los convierte en una opción interesante para los viajes de negocios, las reuniones y los incentivos.

TEXTO A. GUARDIA FOTOS ARCHIVO

Los datos son impactantes: en España aterrizaron en 2023, último ejercicio analizado, más de 27.000 vuelos de jets privados, el 23 % de todos los registrados en el continente europeo. Esto significa que, sin ir más lejos, nuestro país es el segundo que más vuelos recibe de este tipo, solo superado por Francia. Algunas de las compañías más conocidas del sector nacional son Gestair, LunaJets y Air Charter Service, pero hay más. Durante ese año se registraron más de 117.000 vuelos a 45 destinos de lujo en Europa, lo que pone de manifiesto la importancia de este sector.

El tráfico destaca especialmente en destinos relacionados con el turismo. No en vano, tres de los cinco aeropuertos europeos que reciben más vuelos privados son españoles: Palma de Mallorca, Ibiza y Málaga, todos destinos de sol y playa. Solo son superados por el de Niza (Francia) y el de Ginebra (Suiza), dos enclaves de referencias para el turismo de alto standing de costa y de nieve, respectivamente.

Estos datos corresponden al estudio *El turismo de lujo y su impacto. Un análisis de los vuelos en jet privado a destinos vacacionales europeos*, de T3 Transportation para Greenpeace, que quiso poner el foco en la contaminación de este tipo de transporte. La huella de carbono es el hándicap de estos pequeños aparatos, aunque, como sus hermanos mayores, van mejorando a medida que la tecnología avanza.

El sector también está inmerso en un proceso de transformación hacia modelos más sostenibles. Cada vez es más frecuente el uso de combustibles sostenibles de aviación (SAF), así como la incorporación de aeronaves más ligeras, eficientes y silenciosas, como el HondaJet Elite II. Además, se están desarrollando modelos híbridos y eléctricos, aún en fases iniciales, como los que proponen compañías como Lilium o Eviation, que podrían marcar el futuro de este medio de transporte.

Según datos de Allied Market Research, se estima que el mercado global de aviación privada podría alcanzar los 40.000 millones de dólares en 2030. Aunque Estados Unidos sigue concentrando más del 60 % del volumen mundial, Europa experimenta un crecimiento sostenido, impulsado por la demanda del sector MICE, el turismo premium y la aparición de nuevos modelos de uso más flexibles y accesibles.

Una muestra del crecimiento de este sector es la expansión de LunaJets. Fundada en Suiza hace 17 años, continúa consolidando su presencia en el mercado español gracias al aumento de demanda. Así, en 2025 espera un aumento de la facturación de más del 131 % en comparación con 2024, así como un notable incremento en el número de reservas y nuevos clientes, con previsiones de triplicar e incluso cuadruplicar los números.

La compañía también ha lanzado LunaGroupCharter, su nueva línea de negocio en España destinada a grandes grupos,

Publicación	Meet In General, 57
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	
Difusión	
Audiencia	

Fecha	29/07/2025
País	España
V. Comunicación	ND
Tamaño	471,60 cm ² (86,0%)
V.Publicitario	--- EUR (ND USD)



Mejor ser copropietario

Jetfly Group es una compañía de jets privados con más de 25 años de trayectoria y una presencia de casi un lustro en el mercado español. Su propuesta se distingue por un innovador sistema de copropiedad que permite al cliente acceder a un modelo de avión privado con piloto siempre que lo necesite, pagando únicamente una parte proporcional del coste de la aeronave. Este modelo otorga un número determinado de horas de vuelo al año, con una facturación basada exclusivamente en el tiempo de uso, sin cargos por posicionamiento ni penalizaciones por cancelación.

Los contratos suelen durar de dos a cinco años, aunque hay también uno que permite disfrutar del aparato durante

diez años. Además del pago fraccionado, también existe la posibilidad de alquilar un avión en un momento determinado o incluso comprar el avión entero. Los aparatos, que tienen capacidad para ocho pasajeros, pueden compartirse con otros propietarios que vayan a utilizar esa ruta para reducir costes y ser más eficientes y sostenibles, como sucede con el transporte por carretera. Finalmente, dispone de una *app* para comprobar qué rutas están disponibles.

Otra opción similar es la de Jetsmarker, un concepto basado en una tasa de admisión y una cuota anual que da acceso a un jet privado a demanda según las condiciones del contrato, una opción muy interesante para empresas con viajes de trabajo recurrentes.*

Publicación	Meet In General, 57
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	
Difusión	
Audiencia	

Fecha	29/07/2025
País	España
V. Comunicación	ND
Tamaño	473,40 cm ² (86,4%)
V.Publicitario	--- EUR (ND USD)



equipos deportivos, aficionados, touroperadores y viajes de incentivos, ampliando aún más su oferta. El precio, según sus responsables, oscila entre un avión de cuatro plazas por 3.000 euros por hora de vuelo y aviones para casi una veintena de personas por hasta más de 13.000 euros por hora.

Al frente de la división española de esta compañía está Carlos Matallana, que tiene experiencia en AENA, United Airlines y Gestair Aviation. En su opinión, el crecimiento de la aviación privada se debe principalmente a dos factores. En primer lugar, a que, durante la pandemia, por razones de necesidad, muchos la probaron y ya no quieren renunciar a ella. En segundo, porque se ha democratizado, ya es accesible económicamente para la clase media alta, cuando antes solo lo era para la más alta.

Doble naturaleza

Los jets privados tienen una doble naturaleza y una doble ventaja. Con respecto a lo primero, no dejan de ser un medio de transporte, pero marcado por la exclusividad, su pequeño tamaño y la libertad de operaciones que ofrece. Por otro, este tipo de aparatos aportan un nivel de personalización y de privacidad inexistente en los vuelos comerciales, ni siquiera en las clases más exclusivas.

Además de la privacidad, lo que cuenta también es su rapidez, especialmente en el campo de los vuelos corporativos, debido a que los procesos de embarque se agilizan mucho. También son muy útiles por su posibilidad de llegar a destinos secundarios donde las rutas comerciales o no llegan o lo hacen con escasas frecuencias. Muchas empresas utilizan el avión privado para largas distancias, porque evitan con ello hacer escalas y además deciden la hora de llegada.

En este sentido, se calcula que solo el 29 % del tiempo destinado a un viaje de negocios se utiliza en el desplazamiento propiamente dicho. Más de la mitad del tiempo se pierde en controles de seguridad, facturación y embarque. Este porcentaje se

reduce si se opta por aeropuertos secundarios o específicos de aviación privada. Las ratios mejoran todavía más si es el propio cliente quien decide cuándo inicia el viaje.

Otras ventajas que ponen de manifiesto las empresas del sector es que el equipaje no corre el riesgo de extraviarse o ser sustraído, una cuestión a tener muy en cuenta, sobre todo si el contenido es de mucho valor. Finalmente, la posibilidad de elegir cuándo se produce la salida y el regreso, con servicios 24 horas, permite ahorrar noches de hotel y reducir la duración del tiempo fuera de la oficina, algo cada vez más decisivo.

Idóneos para eventos

Según la compañía especializada Avico, alquilar un avión para un evento o incentivo ofrece múltiples ventajas. Entre ellas, destaca la flexibilidad, con vuelos directos, horarios adaptados al programa y la posibilidad de modificar la lista de pasajeros según sea necesario. También aporta exclusividad, al contar con una aeronave dedicada solo a los asistentes, con salida desde la ciudad elegida. A ello se suma la facilidad, gracias a soluciones disponibles para cualquier destino y tamaño de grupo. Y, por último, la personalización, ya que tanto el servicio como la imagen pueden adaptarse a las necesidades del evento, incluyendo recepción vip, catering a medida, e incluso branding en los interiores y el fuselaje del avión.

Este es un aspecto importante. Precisamente lo que diferencia a los jets privados de la aviación convencional es la mayor personalización y la exclusividad basada en la privacidad, en la tranquilidad que aporta disponer de todas las instalaciones y el medio de transporte en exclusiva, incluido el catering.

Air Partner incide también en la mencionada personalización del branding, además de proponer el acceso exclusivo a terminales privadas e incluso la creación de una experiencia gastronómica perfecta a bordo.

Publicación	Meet In General, 57
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	
Difusión	
Audiencia	

Fecha	29/07/2025
País	España
V. Comunicación	ND
Tamaño	473,40 cm² (86,4%)
V.Publicitario	--- EUR (ND USD)



Diez grandes constructores

La aviación privada ha evolucionado de forma muy destacada en las últimas décadas. Los fabricantes, en numerosas ocasiones divisiones específicas de las grandes marcas, no dejan de crecer en un mercado de enorme competencia. Estas son las compañías más destacadas:

Airbus Corporate Jets (ACJ). Es la división específica de Airbus, con modelos como el ACJ319 y el ACJ320.

Beechcraft, que forma parte de Textron Aviation, experta en aviones turbopropulsión como el King Air. Su gama de aparatos de turbopropulsión es muy utilizada en los vuelos regionales.

Boeing Business Jets (BBJ), de Boeing, dotada con aparatos como el BBJ 737 y el BBJ 787.

Bombardier, uno de los fabricantes más destacados de este segmento, con sus líneas Global, Challenger y Learjet. Su sede está en Canadá.

Cessna, también de Textron Aviation y que fabrica los

Citation, con el Logitude y el XLS+ como sus aviones más conocidos.

Dassault Aviation, con sede en Francia y fabricante de los famosos Falcon, entre los que destacan el 7X y el 8X.

Embraer Executive Jets. Esta compañía brasileña es una de las grandes del sector. Destacan sus modelos Phenom 300, Legacy 650 y Praetor 600.

Gulfstream Aerospace, de origen estadounidense y que destaca por aeronaves como el G650 y el G700, sinónimo de alto *standing*.

HondaJet forma parte de la japonesa Honda y se centra en los *jets* ligeros, con diseños muy rompedores e ideales para viajes cortos.

Piaggio Aerospace, empresa de origen italiano que cuenta con aeronaves como el Piaggio P180 Avanti y el P180 Avanti Evo.*

Publicación	Meet In General, 57
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	
Difusión	
Audiencia	

Fecha	29/07/2025
País	España
V. Comunicación	ND
Tamaño	473,40 cm ² (86,4%)
V.Publicitario	--- EUR (ND USD)



Nuevas formas de comercialización

Los últimos años han traído una progresiva democratización de este segmento, especialmente con la irrupción de las nuevas tecnologías. No se ha llegado a los extremos de la *uberización*, pero sí a una mayor facilidad de alquiler y optimización de rutas y aparatos.

En esta línea, han surgido comparadores de compañías de aviación privada, como en otros muchos sectores, que sirven para encontrar los más económicos o las condiciones de servicio más adaptadas a las necesidades del cliente. Propietarios que no los utilizan permiten su alquiler a desconocidos por una cuota más económica.

Por otra parte, han surgido iniciativas tipo Blablacar, que permiten compartir aparatos y gastos entre desconocidos en una misma ruta, tras ponerse de acuerdo mediante aplicaciones tecnológicas específicas. Es el caso de la española Euroairlines, compañía convencional de *jets* privados, que se ha aliado con No Flights, una empresa de Girona, y la compañía gala Moove.

Otro gran cambio se ha producido en el acceso y contratación de los servicios. Ahora es posible ser copropietario de un aparato y tener acceso, mediante una cuota anual, a este cuando se necesite, ya sea una empresa o un núcleo familiar. Todo esto ha conducido a una democratización de los servicios, que siguen siendo exclusivos, pero más accesibles para los bolsillos no tan pudientes.

Antes del vuelo

Una de las grandes diferencias entre la aviación privada y la comercial es el servicio en tierra. El producto de *jet* privado comienza desde que el cliente abandona su domicilio, pues puede incluir el traslado hasta el aeropuerto, entre otras atenciones.

Como explican en JetApp, en tierra ponen «el mayor cuidado en la comodidad de los pasajeros y la máxima discreción en el trato con los clientes». Por eso, ofrecen embarque independiente del resto de pasajeros de vuelos regulares y con controles de seguridad rápidos para evitar largos tiempos de espera.

«De todas formas, como un cierto tiempo para embarcar es inevitable, ponemos a disposición del cliente salas de espera separadas para que ese rato sea un momento de relajación. En ellas puede disponer de bebidas y alimentos. Además, desde

Aprovechar los vuelos vacíos

La aviación privada, sobre todo cuando el desplazamiento tiene carácter vacacional, con estancia larga en destino, tiene un importante hándicap: cuesta más que el avión permanezca en el aeropuerto de destino que el hecho de regresar a su aeródromo de origen. Se generan así multitud de trayectos en los que los aviones viajan vacíos.

Aquí entran aplicaciones como Cojetage, similares a Airbnb, en el que particulares ponen a disposición de otros usuarios sus aviones a un precio muy reducido. Esta compañía, de origen francés, permite viajar desde 250 euros a infinidad de destinos en toda Europa. Si además el vuelo es compartido, las cifras que se manejan son más asequibles todavía para viajeros fuera del ámbito del lujo.*

Publicación	Meet In General, 57
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	
Difusión	
Audiencia	

Fecha	29/07/2025
País	España
V. Comunicación	ND
Tamaño	499,70 cm ² (91,2%)
V.Publicitario	--- EUR (ND USD)

estos espacios los pasajeros llegan rápidamente al avión o, dependiendo de las circunstancias, pueden ser conducidos con la máxima discreción a la pista de aterrizaje en limusina», explican. Ese aspecto, la discreción, es muy importante para una parte significativa de estos viajeros.

Chárteres privados

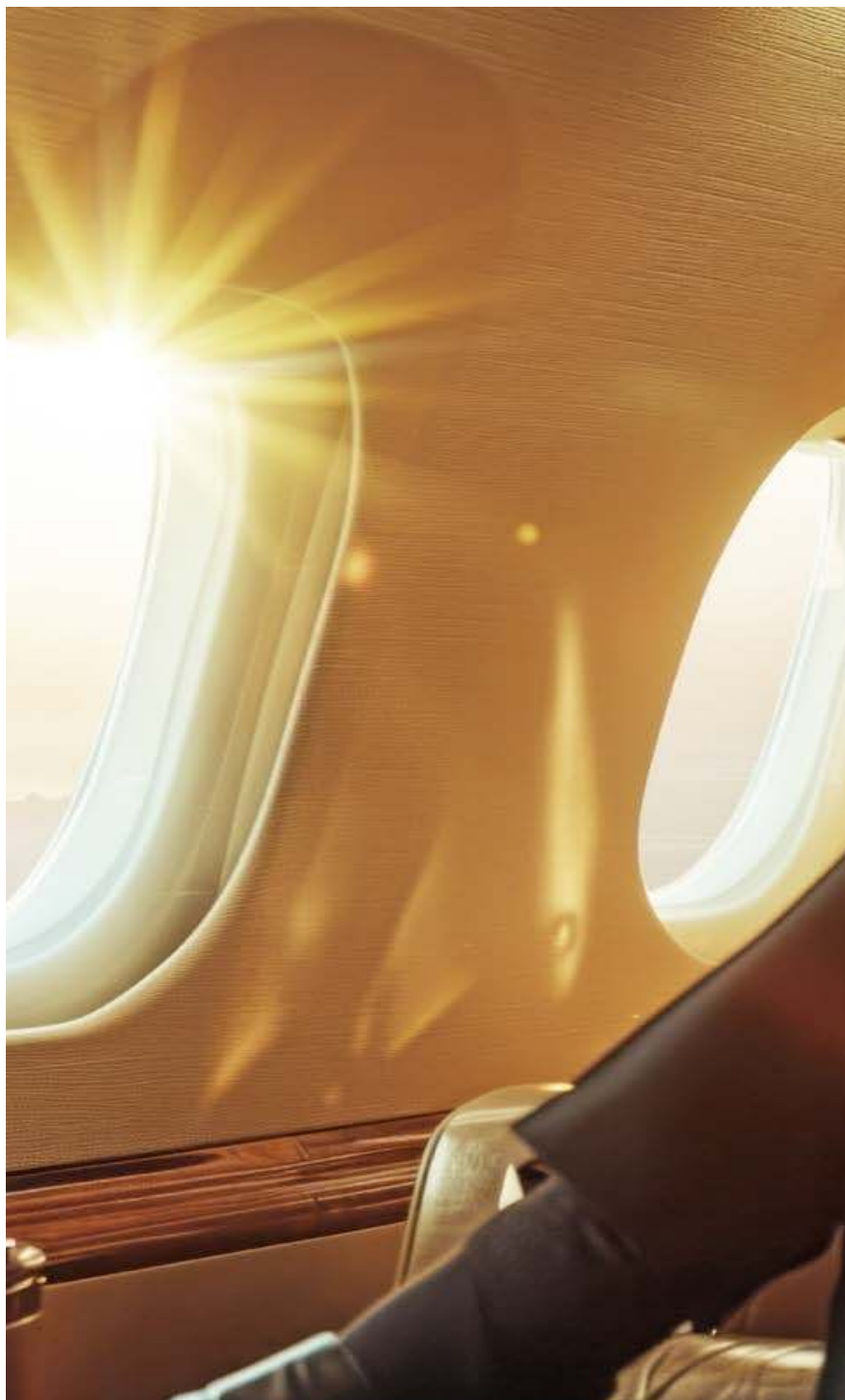
Equipos deportivos, orquestas, grupos de incentivos, convenciones empresariales... Los chárteres privados abren todo un mundo de opciones para el transporte a la carta. Como explican en LunaGroupCharter, gracias a la flexibilidad de horarios, permiten optimizar el tiempo en las convenciones, evitando posibles interrupciones. Esto ayuda a que los empleados o incluso los clientes se sientan valorados por formar parte de la empresa.

De este modo, los empleados están más motivados y son más productivos en sus diferentes funciones laborales, lo que a su vez conduce a un negocio más rentable. Además, optar por los vuelos chárter privados puede incluso reducir los costes de las empresas, ya que no es necesario pagar por el alojamiento.

La compañía indica algunas ventajas de este tipo de vuelos frente a los convencionales. Destacan las soluciones a medida para el cliente, el ahorro de tiempo, el confort, la privacidad, los procedimientos de seguridad menos severos, el tiempo para descansar, la facturación fácil y rápida y la profesionalización del entorno de trabajo.

Más allá de los usos habituales vinculados a los viajes de negocios o a los programas de incentivos, los jets privados también se utilizan para aplicaciones menos conocidas, como evacuaciones médicas urgentes, traslado de obras de arte o mercancías de alto valor y desplazamientos para localizaciones en grandes producciones cinematográficas. Este carácter polivalente refuerza el papel estratégico de la aviación ejecutiva en contextos donde el tiempo, la personalización y la eficiencia marcan la diferencia.

Sin duda, la contratación de un jet privado para el sector *Business travel & MICE* es hoy más fácil que nunca. Los precios han bajado, la economía colaborativa ha irrumpido en el sector y las fórmulas para su uso son cada vez más imaginativas. Lo que no ha cambiado es la sensación que produce utilizar un jet para un viaje de trabajo o para un grupo de incentivo. Es una experiencia realmente de altos vuelos. *



Publicación	Meet In General, 57
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	
Difusión	
Audiencia	

Fecha	29/07/2025
País	España
V. Comunicación	ND
Tamaño	497,80 cm ² (90,8%)
V.Publicitario	--- EUR (ND USD)

LUNAJETS

meetIn Verano 2025

OnAir JETS PRIVADOS 63



Distribuido para LUNAJETS * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.