

El mercado de los vuelos privados en España: así funciona un sector en auge que ya no es exclusivo de las grandes fortunas

Rubén García • original

Los jets privados son patrimonio exclusivo de bolsillos millonarios con capacidad para mantener a largo plazo aviones estacionados en hangares privados hasta que necesiten volver a poner en marcha a su tripulación con el coste que ello conlleva para viajar donde les plazca. Pese ... a que los gastos son muy altos, es indiscutible la tendencia creciente entre las celebrities, sobre todo futbolistas, cantantes y empresarios, de invertir en un avión privado que, además, suelen personalizar con detalles de su imagen corporativa, todo lo contrario a la tendencia del lujo silencioso en la moda que tanto ha dado que hablar a raíz de series como *Sucession*. Esto no ocurre con los aviones privados: Michael Jordan, DJ Khaled, Neymar o Cristiano son algunas de las estrellas que no tienen reparos en presumir de **jet personalizado**. Sin embargo, este gusto por tener un avión propio no ha afectado a otra línea de negocio en auge: la contratación de vuelos privados personalizados.

De hecho, aunque la visibilidad de nombres como los cuatro citados hay otros, como [Jeff Bezos](#) o los [reyes de Holanda](#), por ejemplo nos lleve a pensar que todos los futbolistas, artistas y grandes empresarios vuelan en sus propios reactores, la realidad es que no son tantos los que realmente tienen un avión en propiedad. En cambio, sí son cada vez más las fortunas que recurren a un modelo más flexible y accesible: el **alquiler de vuelos a demanda**. Y el negocio, como ocurre con el de los [helicópteros privados](#) ideales para viajes dentro de España está en pleno auge.

La aviación privada ha vivido una auténtica revolución en los últimos años con el aumento de los vuelos a demanda, una solución muy atractiva para quienes pueden priorizar la comodidad, la exclusividad y la optimización del tiempo, ya sea para viajes personales o profesionales.

[Lo vimos con motivo de la Super Bowl](#), que este año se celebró en Nueva Orleans, cuando la agencia Group 1 nos contó que habían gestionado vuelos privados para grupos de clientes que querían llegar al estadio con la máxima comodidad y privacidad desde España.



Avión en pleno vuelo pexels

Pero este de la Super Bowl solo es un ejemplo del crecimiento que está experimentando el alquiler de aviones privados en todo el mundo, también en España, donde el modelo está empezando a despegar con fuerza gracias a empresas especializadas que han sabido adaptar su oferta a las nuevas exigencias del viajero de alto nivel. «**España tiene una demografía, una geografía y una idiosincrasia social que la hacen ideal para probar este tipo de aviación**», asegura Carlos Matallana, director de LunaJets en España, empresa 100% independiente con acceso a una flota mundial de más de 4.500 aviones.

Radiografía de los vuelos de lujo en España a demanda: motivos del cambio cultural reciente

En España, según datos de la Asociación Europea de Aviación de Negocios (EBA), **el mercado de vuelos privados creció un 17% en 2023**. Solo en el mes de junio de dicho año, nuestro país registró 12.771, y Mallorca, Madrid-Barajas, [Málaga Costa del Sol](#) e Ibiza están entre los aeropuertos europeos que más vuelos de este tipo reciben. A nivel nacional, la ruta Madrid-Barcelona era la más frecuentada por los vuelos privados dentro de España a mediados de 2023.

Carlos Matallana confirma lo expuesto por el citado informe: «**Los epicentros de aviación ejecutiva en España son Madrid, Málaga, Mallorca/Ibiza y Barcelona**, en ese orden. Madrid, Málaga y Barcelona son muy estables en el año. Ibiza y Mallorca son tremendamente estacionales mucho más Ibiza que Mallorca y Madrid tiene un buen mix de vuelos personales y profesionales, al igual que ocurre con Barcelona. En el resto, tenemos a las islas Baleares como vuelos vacacionales. En el caso de Málaga hay corporativo, pero sobre todo personal y **muy ligado al golf** y a las segundas residencias», expone.

Los datos del informe de la EBAA, que probablemente han ido a más en los últimos meses, demuestran el auge reciente, tardío en comparación con otros mercados europeos, de los vuelos privados. «Contamos con 17 años de experiencia en Ginebra, Zurich, París, Mónaco, Londres, Dubai, Riga y Madrid, que ha sido nuestra última apertura hace año y medio. Durante este tiempo nos hemos percatado de que el hándicap que ha tenido España respecto a la aviación ejecutiva ha sido el miedo cultural del 'qué pensarán'. Esto no pasa en culturas menos tradicionalistas como en Centroeuropa, en donde la aviación privada es un medio de transporte más a valorar cuando hay necesidad de desplazarse», argumenta Carlos Matallana.

El director de LunaJets España explica que en el cambio cultural reciente respecto a los vuelos privados hay varios factores que han influenciado. Uno de ellos, la creciente llegada de latinoamericanos a nuestro país. «Está normalizando esta manera de volar: allá, por razones de seguridad y de mala conectividad e infraestructuras peores autopistas, distancias largas, mala red ferroviaria, etc. se ve la aviación privada como una solución ideal. Al mudarse a nuestro país, siguen utilizándola, y al entablar relaciones personales con las familias de clase media alta de aquí, esto se visualiza, normalizándolo», dice.



Imagen de un jet privado LunaJets

En paralelo, Carlos Matallana señala que otro factor importante «es la necesidad de ganar tiempo y de dotar de comodidad a los traslados, y es que viajar en aviación privada con grandes cantidades de equipaje, con mayores, con niños o con mascotas es una experiencia totalmente diferente». El director de LunaJets describe las terminales de vuelos comerciales como «un lugar y condiciones desapacibles» y pone el siguiente ejemplo concreto para plasmar las ventajas de los vuelos privados y el por qué de su crecimiento en España: «Por ejemplo, no suele haber problema en que las mascotas vuelen en la cabina con el pasajero, ni limitaciones del tamaño del carrito de los bebés, el confort para los/as ancianos/as es incomparable al de una aerolínea, no hay estrés por la hora de salida del vuelo, se puede llegar a la terminal de aviación privada apenas 10-15 minutos antes de la hora de salida del vuelo, etc.».

En cuanto al perfil del tipo de cliente, Carlos Matallana indica también un cambio reciente: «El

perfil ha cambiado mucho en los últimos diez años, periodo en el que la oferta de aviones ha aumentado exponencialmente y por tanto los precios se han reducido. Ahora **la edad media del viajero es menor, comienza desde los 35 años y es frecuente hasta los 60-65 años**», apunta el director de LunaJets.

En opinión de Matallana, el cliente actual de los vuelos privados tiene como motivación el «poder cumplir con agendas de otro modo imposibles, pernoctando en casa, o no tener que adaptar agendas al transporte, sino al contrario». Por ello, el empresario confirma que «el pasajero actual valora la posibilidad de trabajar a bordo, de almorzar o de aterrizar más cerca del destino final al que se dirige».

Sobre este último detalle, Carlos Matallana subraya que «en aviación privada no es necesario volar únicamente a grandes aeropuertos internacionales; podemos aterrizar en pequeños aeródromos cercanos al destino final. Algunos de nuestros aviones pueden incluso operar de forma privada en pistas no asfaltadas».

De todos modos, aunque los datos muestran una tendencia en auge del sector, el director de LunaJets no habla de moda, sino de cambio de necesidades. «Aunque pueda parecer difícil de creer, existen personas con unas agendas y necesidades personales que les hacen realmente necesitar tener un avión privado propio. Esto es algo que descubrí formando ya parte de esta industria y que supuso retar a todas las ideas preconcebidas. Realmente no creo que sea una moda, sino que la realidad está cambiando y cada vez hay más personas que necesitan una movilidad más eficiente. Cada vez más personas se quedan sin tiempo», asegura.

Los vuelos privados ya no son exclusivos de los bolsillos más ricos

Los vuelos privados no son baratos, pero Carlos Matallana insiste en que ya **no son exclusivos de los bolsillos más acaudalados**. Para demostrarlo, ofrece una fotografía completa de cómo funciona el mercado y cuáles son los precios actuales del mercado en el que es experto.

«Los aviones privados en España se chartean generalmente en régimen a demanda. Es decir, el cliente nos hace saber su necesidad puntual de viaje y nosotros cotizamos opciones sin coste ni compromiso», explica Matallana, que recomienda contratar viaje a viaje. «Cuando un cliente plantea necesidades de vuelo muy frecuentes podemos **trabajar con ellos en precios fijos por ruta, cuentas de depósito o similares**, pero al contrario de como suele suceder en otros negocios, en el chárter de aviones privados, es más económico y eficiente contratar vuelo a vuelo que optar por tarjetas de horas o compromisos de volumen», detalla el director de LunaJets. «Esto suele sorprender muchísimo al cliente, pero es la realidad», incide.

Todo este proceso se puede llegar a hacer en menos de una hora, reconoce el empresario: «El tiempo que supone organizar un vuelo depende de muchos factores como la complejidad de la ruta, el catering específico que se solicite, obtención de permisos gubernamentales de sobrevuelo, aterrizaje o despegue, etc., pero la realidad es que nuestro récord es tener a un pasajero volando 39 minutos después de su primer contacto con nosotros», presume.



Avión privado pexels

En cuanto a los precios, a modo de referencia, Carlos Matallana indica que «un avión jet de cuatro plazas ronda los 3.000 euros por hora de vuelo, y si nos vamos al otro extremo de sofisticación y tamaño nos encontramos con aviones de 16-19 plazas por más de 12.000 euros por hora de vuelo». Y también como referencia, apunta que «durante el verano podemos volar a familias de 6, 7 miembros a Baleares por 6.000 o 7.000 euros en total, y hemos trabajado en lunas de miel o vuelos vacaciones a otros continentes que superan los 200.000 euros».

Este precio final se construye en base a distintos factores, pero el diferencial es el tiempo de vuelo. «Simplificando mucho la manera en la que se construye el precio de un vuelo: este depende en un porcentaje muy alto en el tiempo de vuelo de ese viaje. En España volamos a destinos relativamente cercanos por negocios, y veraneamos o tenemos segundas residencias generalmente en el mismo país: esto permite volar rutas cortas, en aviones pequeños y económicos, es una combinación perfecta», indica Carlos Matallana. También el tipo de avión impacta en el precio: «El avión más lujoso es un Airbus ACJ o un Boeing BBJ, que son aviones de pasajeros reconvertidos en aviones privados», dice.

A priori, las cifras aportadas como referencia pueden parecer mucho dinero de hecho, lo es, pero el director de LunaJets recuerda lo mucho que han subido los billetes comerciales. «En nuestro país la clase media acomodada puede ya volar en avión privado ocasionalmente, es completamente falso que haya que ser multimillonario para hacerlo. Tampoco es cierto que sea una aviación diseñada para vuelos de negocios, para nada, **más del 50% de nuestros vuelos son de naturaleza personal**; esto suele sorprender muchísimo», afirma Carlos Matallana.

En este sentido, si una persona quiere probar la aviación privada, el director de LunaJets recomienda lo que en el sector se llama «compra de patas en vacío». Se trata de vuelos que los aviones deben realizar de forma impecable porque tienen que ir a recoger a un cliente a otra ciudad. «Dado que vuelan vacíos, podemos venderlas a un precio muy económico. Hace unas semanas ofrecimos a una cliente de Sevilla un avión de cuatro personas a Madrid por sólo 1.900 euros. Hablo siempre de precios totales, no son precios por pasajero. Los jets se charlean completos y luego el cliente decide cuántos pasajeros embarcan», detalla.

MÁS INFORMACIÓN

- [Así es por dentro el avión privado más exclusivo del mundo](#)

A modo de conclusión, Carlos Matallana insiste precisamente es intentar cambiar la mirada con la que todavía mucha gente en España ve a la aviación privada. «Lo que queremos hacer viniendo a España es intentar cambiar ese paradigma. Normalizar la aviación privada y

quitarle a todos el miedo a probarla. Y por supuesto eliminar erróneos clichés como que no es para mí porque no soy millonario o millonaria. En nuestra cartera tenemos a todo tipo de clientes; los hay que hace años que no vuelan en aerolínea y los hay que vuelan todo el año en aerolínea en turista, pero se dan un capricho en el viaje de vacaciones para poder volar todos juntos con los abuelos y los nietos. Esto no es cuestión de 'viaje en privado o viaje en aerolínea', hay intermedios. **No hay que ser una gran fortuna para gastar 6.000 euros en un vuelo**», concluye el director de LunaJets, que además hace hincapié en los «altísimos niveles de discreción» de la industria de los vuelos privados.



Avión privado