



ESTUARDO ORTIZ,
CEO DE JETSMART:

“A fines de marzo vamos a estar operando 91 rutas en toda Sudamérica y 54 destinos en la región”

■ El ejecutivo saca cuentas alegres de la operación en 2025. Crecieron 96% en el número de pasajeros en Colombia, aumentaron su presencia en Argentina y añadieron tres nuevas rutas a nivel regional.

POR CONSTANZA BRICEÑO G.

A diez años de su creación en Chile, JetSmart se prepara para cerrar marzo con cifras récord en la región. Así lo adelantó su CEO, Estuardo Ortiz, quien en conversación con **DFSUD** señaló que a fines de este mes la aerolínea “alcanzará 91 rutas y 54 destinos a nivel regional”.

Asimismo, afirmó que pronto llegarán a “una marca de 55 millones de pasajeros transportados en América Latina desde el inicio de nuestras operaciones”.

Desde su creación en 2016, la compañía ha buscado ampliar el acceso al transporte aéreo, permitiendo viajar sin necesidad de invertir grandes sumas de dinero. En ese contexto, Ortiz explicó que JetSmart apunta a personas “que tienen la disposición a viajar, pero que son más sensibles al precio” a través de aeronaves de última generación con “una operación muy puntual”.

Por ello, más allá del mercado chileno, entre sus focos de expansión se cuentan Colombia y Argentina, que se han transformado en parte de sus mercados más relevantes.

En el país cafetero, la compañía registró una expansión significativa el año pasado, con un crecimiento en el número de pasajeros de 96% entre 2024 y 2025, y con 22 rutas domésticas acumuladas hasta la fecha, tres de ellas internacionales.

“Ingresamos al mercado colombiano después de que dos aerolíneas *low cost* cerraran su operación. Vimos una gran oportunidad, con un dinamismo importante”, explicó Ortiz. A su vez, agregó que la firma ya tiene el 11% del mercado total en dicho territorio.

Sumado a eso, entre febrero del año pasado y el mismo mes de 2024, el número de pasajeros en Argentina aumentó un 83%. Según explicó el ejecutivo, este desempeño estuvo relacionado con los cambios regulatorios implementados en el país trasandino, además de la implementación de la política de Cielos Abiertos impulsada por el Presidente Javier Milei.

“Somos un negocio muy exitoso en el mundo y creo que la región nos posiciona con la oportunidad de poder penetrar segmentos de población que históricamente han volado o nada o muy poco”, enfatizó.

Tasas de embarque: un gran desafío

Según Ortiz, uno de los principales desafíos para el desarrollo del transporte aéreo en la región son las tasas de embarque, que elevan significativamente el precio final de los pasajes para los clientes latinoamericanos

“La región nos posiciona con la oportunidad de poder penetrar segmentos de población que históricamente han volado o nada o muy poco”.

en comparación con Europa.

En esa línea, en Brasil las tasas de embarque –calculadas solo con el cargo aeroportuario, sin incluir impuestos ni otros recargos– se ubican entre US\$10 y US\$11, mientras que en Argentina y Colombia superan los US\$24, y en Chile se sitúan en torno a los US\$30.

Según el ejecutivo, ello explicaría el auge de los viajes hacia el gigante sudamericano, fenómeno que también se vería impulsado por la debilidad que ha presentado su moneda. “Sale más barato irse de vacaciones a una playa en Brasil que al sur de Chile”, afirmó.

Otro de los desafíos que reconoció tiene relación con los *slots*, es decir, el permiso que permite a una aerolínea despegar o aterrizar en un aeropuerto en una fecha y hora determinadas, y que en terminales de alta congestión, como El Dorado en Colombia, se ha vuelto cada vez más complejo.

Desde la empresa han valo-

rado como positivo que el monitoreo y el funcionamiento del sistema estén avanzando, ya que lo principal es que las reglas que establezca el aeropuerto permitan maximizar su capacidad y favorecer una competencia equilibrada al autorizar que más aerolíneas accedan a horarios atractivos para los pasajeros.

Asimismo, han planteado que existen alternativas que podrían implementarse de manera más rápida, como las aproximaciones paralelas, las cuales permitirían mejorar el uso de la infraestructura existente, a medida que se avanza en soluciones de largo plazo para el desarrollo del sistema aeroportuario, algo que aumentaría en un 40% la capacidad del aeropuerto.

Sobre la polémica en torno a la Tarifa Unificada de Uso de Aeropuerto (TUUA) en Perú, Ortiz señaló que “ya está teniendo un impacto en el grado de competitividad de Lima como *hub* para conectar frente a otros puntos que no cobran la TUUA de conexión, como Bogotá o Panamá”.

Nuevas rutas y tendencias de viaje

Actualmente, JetSmart es el tercer operador aéreo en términos de participación de mercado en la región y está presente en nueve países. Entre sus nuevos destinos se incluyó República Dominicana, con vuelos hacia Punta Cana.

Asimismo, sumó recientemente rutas hacia las ciudades brasileñas de Recife y Natal, las que se agregaron a las ya existentes como Río de Janeiro, Florianópolis y Sao Paulo, fortaleciendo así la presencia de la aerolínea en el gigante sudamericano.

Sin embargo, los destinos no son lo único que ha evolucionado en los últimos años. Según explicó Ortiz, los pasajeros también han cambiado sus patrones de viaje tras la llegada de la virtualidad. A su vez, señaló que los mismos han mostrado una mayor disposición a invertir en experiencias en los últimos años. “La gente está dispuesta a dedicar más de sus ingresos a poder viajar, a disfrutar, a conocer”, indicó.