

Fecha: 10-01-2026
Medio: Las Últimas Noticias
Supl.: Las Últimas Noticias
Tipo: Noticia general
Título: ¿Planificó las vacaciones? Aproveche los descuentos que tienen los bancos con las líneas aéreas

Pág.: 13
Cm2: 613,9
VPE: \$ 3.375.574

Tiraje: 91.144
Lectoría: 224.906
Favorabilidad: ☐ No Definida

Jetsmart acaba de firmar una alianza con Machbank de BCI: hay rebajas de hasta 40% en pasajes

¿Planificó las vacaciones? Aproveche los descuentos que tienen los bancos con las líneas aéreas

Sky tiene alianzas con el Banco de Chile y Coopeuch, mientras que Latam favorece a clientes del Banco Santander.

JOAQUÍN RIVEROS

Aunque los convenios entre bancos y aerolíneas para entregar beneficios a sus clientes tienen larga data, por estos días el mercado se ha revitalizado debido al acuerdo entre Machbank de BCI y Jetsmart. Se trata de una alianza orientada a entregar beneficios en la compra de pasajes aéreos y servicios asociados al viaje para clientes de Machbank, BCI y Líder BCI. En un principio, el acuerdo ofrecerá descuentos de hasta 40% en vuelos nacionales y hasta 30% en rutas internacionales operadas por Jetsmart.

Actualmente en el mercado existen otras alianzas entre aerolíneas e instituciones financieras que entregan beneficios: Sky trabaja con Banco de Chile y Coopeuch; Latam, con Banco Santander.

Diego Vidaurre, CEO de Machbank, explica que el acuerdo busca ampliar la propuesta de beneficios en una categoría de uso frecuente como los viajes, al incorporar condiciones que facilitan el acceso al transporte aéreo.

"Se enmarca en nuestra estrategia de crecimiento orientada a fortalecer la relación con nuestros clientes, a través de alianzas que complementan nuestro modelo de banca digital, y nos permiten integrar nuevas soluciones de manera simple y eficiente", señala.

Desde Jetsmart, su COO Víctor Mejía indica que la alianza representa un avance en el propósito de la compañía de facilitar el acceso al viaje aéreo.

"Se combinan tarifas ultra bajas con beneficios adicionales que entregan valor tangible a quienes vuelan con nosotros. Este acuerdo forma parte de un ecosistema de alianzas estratégicas que hemos construido buscando dar valor y acceso a nuestros pasajeros", menciona.

En cuanto a los beneficios, el descuento de 40% en rutas nacionales y de 30% en internacionales aplica cuando se paga con tarjetas de crédito. En el caso de pagar con débito, los descuentos son 30% para los viajes nacionales y de 20% para los internacionales.

También existen facilidades en el número de cuotas sin interés según el tipo de tarjeta. Con la de crédito de



Las alianzas entre bancos y aerolíneas permiten fidelizar clientes y aumentar la demanda de vuelos.

Machbank se puede pagar en cuatro o diez; en el caso de todas las tarjetas de BCI, las opciones son de tres, seis o 12 cuotas.

Otro beneficio es el cashback, que aplica a las nuevas tarjetas BCI o Machbank solicitadas a través del sitio web de Jetsmart. Se trata de un monto en dinero que se abona en la cuenta. En el caso de las tarjetas Machbank, BCI Classics, Gold u otros productos equivalentes, son \$20.000. En el caso de BCI Black, Infinite y Signature, el monto es de \$50.000.

Los otros convenios

La línea aérea Sky tiene varias alianzas estratégicas, una de las cuales es con Banco de Chile.

"A través del programa de fidelización de Sky Plus, los clientes del Banco de Chile pueden acceder a la categoría Platino de Sky Plus sin costo si acumulan al menos 100 dólares-premio en los últimos seis meses, lo que incluye equipaje gratuito (bodega o cabina), selección de asiento sin costo, embarque preferente y atención en counter preferente sin límites", explica Guillermo Pucciano, gerente de fidelización de Sky Airline.

"Quiénes no cumplan ese umbral pueden suscribirse con descuentos según su acumulación de dólares-premio. Por ejemplo, 60% de descuento con entre 80 y 100 dólares-premio y

25% de descuento con menos de 40, además de la opción de pago con estos", señala.

Otra alianza de Sky es con la cooperativa Coopeuch.

"En ese marco, Sky Plus permite a los socios convertir Puntos Coopeuch en puntos Sky Plus para usarlos como medio de pago en pasajes y otros productos de la aerolínea", explica Pucciano.

"Además, permite acceder a pagos en hasta 12 cuotas sin interés en compras realizadas en skyairline.com y la app de Sky con tarjetas de crédito Coopeuch, y a 30% de descuento en pasajes al pagar con tarjetas de débito o crédito Coopeuch. Este beneficio tiene un tope de descuento por socio y según las condiciones activas informadas por la cooperativa", agrega el ejecutivo.

En Banco Santander explican que su alianza con Latam Pass, junto al nuevo programa Santander Rewards, ofrece beneficios a través del uso de las tarjetas de crédito Santander Latam Pass. Los clientes pueden acumular millas Latam Pass y puntos calificables según el monto de sus compras, lo que les permite avanzar hacia las categorías elite del programa (Gold, Platinum, Black y Black Signature) y acceder a beneficios preferenciales como check in y embarque prioritario, upgrades de cabina, entre otros", manifiestan.

"Santander Rewards reconoce la relación integral de los clientes con el banco y considera variables como la cantidad de productos contratados, la antigüedad y el uso de los servicios financieros. A medida que estos factores aumentan, los clientes acceden a mayores niveles del programa, por lo que acumulan más puntos y amplían sus beneficios. A mayor nivel del cliente en el programa, mejores serán sus beneficios", agregan desde el banco.

Christian Diez, profesor del Centro de Estudios del Retail (Ceret) y director del MBA UChile, explica la conveniencia recíproca de estas alianzas para bancos y aerolíneas: "A los primeros les permiten captar y retener clientes de mayores ingresos, aumentar el uso de la tarjeta, diferenciarse de otros bancos y generar venta cruzada (seguros, cuentas premium, inversiones). El uso de millas y beneficios de viaje es, además, un incentivo muy poderoso para que el cliente concentre su gasto en una sola tarjeta".

En el caso de la aerolínea, Diez señala que obtiene una fuente de ingresos estable, porque los bancos compran millas/puntos cuando los clientes usan la tarjeta.

"Además, asegura preferencia de marca, ya que el cliente tiende a volar con esa aerolínea para acumular y canjear, y aumenta la demanda de vuelos y servicios adicionales", explica.