

Las aerolíneas están reacondicionando sus jets de pasajeros o comprando otros nuevos: La cabina de clase económica en los aviones se sigue reduciendo

WSJ

CONTENIDO LICENCIADO POR
 THE WALL STREET JOURNAL

DEAN SEAL
 The Wall Street Journal

La cabina de clase económica o turista está perdiendo terreno en los aviones.

Las aerolíneas están reacondicionando sus jets de pasajeros, o comprando otros nuevos que tengan una proporción mayor de acomodaciones *premium*. Su objetivo es obtener más ingresos con cada asiento ocupado, complaciendo a los viajeros dispuestos a pagar más por asientos totalmente reclinables y con espacio extra para las piernas.

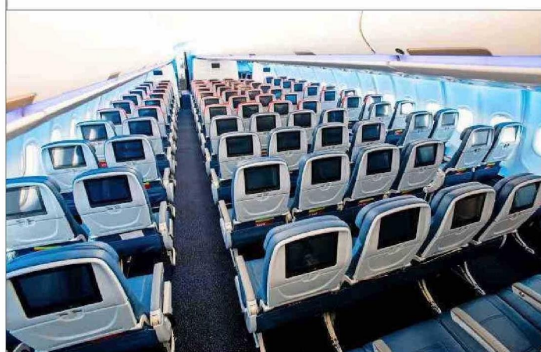
Las compañías aéreas con secciones de primera clase, como Delta Air Lines y United Airlines, han aumentado los asientos *premium* en los vuelos durante la última década. Ahora, la pionera en los vuelos sin lujos, Southwest Airlines, y las aerolíneas de bajo costo como Spirit y Frontier están agregando asientos que ofrecen a los pasajeros ventajas como unos centímetros adicionales de espacio para las piernas.

Desde enero de 2020, la cantidad de asientos programados en clase ejecutiva y primera clase en vuelos nacionales ha aumentado un 27%, según una investigación de la firma de datos de aviación Visual Approach Analytics. Esto es casi tres veces más que los asientos programados en clase económica, los que aumentaron solo un 10% durante el mismo período.

Las secciones *premium* ayudan a las aerolíneas en algunas formas. Los asientos de clase económica *premium* pueden costar al menos el doble de aquellos de clase económica estándar, y solo ocupan un espacio ligeramente mayor en el avión, según un informe de Global Tourism Forum. Para las aerolíneas más grandes, la venta de más asientos *premium* contribuye a subvencionar los asientos en sus cabinas de clase económica a precios competitivos con las aerolíneas de bajo costo.

Delta obtuvo más ingresos en el cuarto trimestre con las ventas de pasajes *premium*, que su-

Las aerolíneas están ampliando las opciones en las cabinas de clase *premium* con el propósito de aumentar sus ingresos.



Vista del pasillo que muestra la cabina principal y las secciones *Comfort Plus* del avión Airbus A330neo de Delta.

bieron un 9%, que con las ventas de pasajes para la cabina principal, donde estas cayeron un 7%. Los ingresos *premium* crecieron más que los de la clase económica básica en United en 2025. Ambas aerolíneas superaron con creces a sus pares en rentabilidad el año pasado.

Aviones "excelentes financieramente hablando"

Atraer a los clientes con recursos para pagar privilegios ha sido una parte fundamental del modelo de negocios de Delta. Los ejecutivos han señalado que las familias que ganan más de US\$ 100 mil al año respondieron por el 75% del gasto total en viajes vacacionales de la aerolínea en 2024.

"El 787 es un avión excelente financieramente hablando", afirmó el director comercial de Delta, Joe Esposito, a analistas en una videoconferencia a principios de este año. "Es un cambio muy importante y una me-

jora de funciones paso a paso en el margen (de ganancias)". Además, los aviones más nuevos por lo general son más eficientes en el uso de combustible, lo que ayuda a impulsar la economía de los vuelos operativos.

La aerolínea también está recibiendo entregas de jets Airbus como el A330-900neo y Airbus A350-900, que tienen un promedio de 40% de acomodaciones *premium*. Estos forman parte de un reemplazo más amplio de los jets Boeing 767-300ER de Delta que tienen entre un 30% y un 32% de sus cabinas ocupadas con asientos *premium*.

United está a punto de desplegar una versión de su Boeing 787-9 Dreamliner con un "interior superior". Solo alrededor del 40% de sus asientos está en la sección de clase económica estándar, en comparación con el

58% en la versión actual del avión. La nave tiene secciones de clase ejecutiva, económica *premium* y económica *plus*.

American Airlines ha operado con más asientos *premium* que sus pares estadounidenses desde 2020, según datos de la compañía de análisis de aviación Cirium. La aerolínea introdujo los asientos de clase económica *premium* en los vuelos nacionales a fines de 2016, y ha invertido en nuevos jets con mucho más espacio *premium* y ha rediseñado los aviones más antiguos. Ha aumentado la cantidad de asientos *premium* que ofrece en más de un 34% en los últimos 10 años.

"Cuando empecé en el negocio hace 28 años, solo se trataba de ir del punto A al punto B", observó Nat Pieper, director comercial de American. "El juego se ha vuelto considerablemente más complejo".

DÉCADA
 Las compañías aéreas con secciones de primera clase han aumentado los asientos *premium* en los vuelos durante la última década.

Sistema escalonado

La reorganización en la disposición de los asientos está reduciendo la sección de clase económica estándar, y ofreciendo a las aerolíneas un sistema escalonado para recaudar ingresos que se puede adaptar a los diferentes comportamientos del consumidor, indicaron analistas. Los pasajeros de clase económica básica pueden optar

por una clase superior cuando el gasto es mayor, mientras que los viajeros de clase ejecutiva pueden optar por la clase económica *premium* cuando tienen que restringir el gasto.

"El punto de vista de un asiento de avión es simplemente eso, un asiento de avión, es algo de lo que nos estamos alejando", dijo Savanthi Syth, analista de Raymond James. "No es una mercancía".

Los clientes han observado el cambio en el modo en que las aerolíneas están vendiendo sus nuevas disposiciones de asientos. Luke Vanderberg paga habitualmente por un espacio extra para las piernas puesto que, con su altura de más de 1,90 metros, tiene dificultades para acomodarse en los asientos de clase económica estándar. Para un vuelo de día a Europa, opta por un asiento de clase económica *premium*, o lo que prefiere llamar "la clase ejecutiva de antes".

Este ingeniero en ventas de Nueva Jersey generalmente no considera optar por una clase superior a menos que se trate de un viaje prolongado en el que quiera dormir. En ese caso, estima si el dinero que se requiere para comprar un asiento más cómodo se podría gastar en algo mejor.

"Uno piensa, 'Guau, con la diferencia en los pasajes podría comprarme una *laptop* totalmente nueva'", dijo. "¿Podría soportar 10 horas de dolor y tener una *laptop*?"

