

## **Euroairlines superará los 15 millones de euros de facturación en 2024**

**Guillermo López Lázaro, Director de Mercados y Canales de Euroairlines destaca el "enorme" talento del equipo humano y apunta al crecimiento de la compañía con nuevos mercados como Hong Kong, India, Arabia Saudí y Japón**

Euroairlines nació en España en el año 2000 como operador de transporte aéreo comercial. Desde entonces, ofrece a las aerolíneas servicios integrales de operación, distribución, comercialización y consultoría. La empresa, junto a la aeronáutica LLM Aviation, fueron adquiridas en 2018 por los hermanos valencianos Antonio, Javier, Pablo y Guillermo López Lázaro y, desde entonces, se han ido sumando nuevos accionistas a título personal.

La aerolínea fue el origen de la compañía, pero hoy es solo una pata de su negocio, asentado como grupo en diferentes divisiones: una distribuidora de contenido para las aerolíneas (Euroairlines), una compañía de servicios a aerolíneas y una consultora. Precisamente, es la distribución la que ha llevado a la empresa a dar el salto y ser la única empresa española dedicada a la distribución aérea y estar en el top cuatro mundial. La compañía ha pasado de facturar 300.000?€ en 2022 a superar los 15 millones de euros en 2024.

Durante este tiempo, el grupo ha creado nuevas líneas de negocio con la finalidad de complementar el servicio descrito y aportar otro tipo de valor añadido a sus clientes. Para desarrollarlas, se ha asociado con líderes de la industria como IATA, Indra, Amadeus, Sabre, Travelport, Travelfusion, Hitit, Nuvei y UATP .Y para la comercialización de la marca ha designado a una multinacional americana para que represente Euroairlines a nivel global.

"Hemos crecido en mercados, personal, facturación y en marca a un nivel muy rápido estos años. Pero para nosotros lo más importante es que nuestros clientes estén satisfechos y con ganas de crecer a nuestro lado. Sin lugar a duda, el cambio más significativo ha sido la respuesta del sector aéreo con Euroairlines. Este año hemos sumado más de 20 nuevas aerolíneas a nuestro portfolio y esperamos sumar a otras 30 en los próximos meses. El equipo humano de Euroairlines ha sido clave en todo este proceso y esperamos poder alcanzar la cifra de los 50 millones de euros de facturación antes de 2026", revela Guillermo López Lázaro, Director de Mercados y Canales.

Euroairlines como compañía aérea ha operado siempre flotas Beechcraft, como B1900 (19 pasajeros), B200 (8 pasajeros) o Baron 58 (4 pasajeros). Actualmente, ha incorporado a la flota la Cessna 421C (6 pasajeros). Su ámbito operativo es el Sur de Europa y Norte de África. La operadora se ha especializado en rutas inter islas y costa-costa, tanto en pasaje como carga, así como en esquema de vuelo regular como chárter.

Actualmente, Euroairlines da servicios de distribución en Francia, Mónaco, Rumanía, Moldavia, Reino Unido, Holanda, Andorra, Guinea, Italia, República Checa, Alemania, Bélgica, Luxemburgo,

Liechtenstein, Suiza, Suecia, Turquía, Israel, Estados Unidos, Puerto Rico, Argentina, República Dominicana, Haití, México, Canadá, Chile, las Islas Vírgenes, Brasil, Uruguay, Egipto, Grecia y Colombia. Y está abriendo los mercados de India, China, Hong Kong, Corea del Sur, Japón, Indonesia, Vietnam, Filipinas, Ecuador, Panamá, Perú, Australia, Singapur, Malasia, Noruega, Dinamarca, Nueva Zelanda, Marruecos y Tanzania.

El Grupo Euroairlines se encuentra actualmente en un momento de expansión muy prometedor, que dibuja un futuro con grandes expectativas de negocio, de diversificación y de apertura a nuevos mercados. El conglomerado de empresas ha cerrado recientemente acuerdos con decenas de compañías distribuidas por todo el mundo que le permitirán dar en los próximos meses un salto cualitativo en términos de volumen de negocio, que previsiblemente pasará de los más de cinco millones de euros de facturación con los que terminó el año pasado y en el actual ejercicio a los más de 15 millones que ingresará en 2024.

En 2021, tras la pandemia, comenzó su expansión por mercados internacionales y la firma de una cadena de acuerdos bilaterales con aerolíneas de primer nivel y multinacionales tecnológicas. En paralelo a este crecimiento de relaciones contractuales, la empresa ha incrementado de forma sostenida su número de clientes, que se ha multiplicado por cinco en el actual ejercicio con respecto al anterior y que volverá a incrementarse el próximo año.

Dichos servicios de distribución a otras compañías aéreas los realiza Euroairlines a través de su placa IATA Q4-291, que cuenta con el respaldo de agencias de viajes líderes y GDS presentes en más de 60 mercados y más de 30 BSP, ofreciendo conexiones y servicios adicionales a los que un operador no podría llegar en su sistema de distribución GDS convencional o proceso de venta habitual. "El objetivo es ayudar a los clientes a incrementar el volumen de pasajeros a través de la apertura de canales, mercados y conexión de redes con terceros", comenta Guillermo López Lázaro. De hecho, pone el ejemplo de la compañía aérea Arajet, que gracias a la colaboración con Euroairlines en la distribución de sus asientos ha transportado a más de 500.000 pasajeros este año. En las próximas semanas la compañía anunciará la firma de nuevos acuerdos comerciales con compañías aéreas brasileñas, africanas y españolas.

**Datos de contacto:**

Nelson  
Euroairlines  
910 78 71 72

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Finanzas](#) [Viaje](#) [Madrid](#) [Turismo](#) [Emprendedores](#) [Movilidad](#) [y Transporte](#) [Innovación](#)  
[Tecnológica](#) [Actualidad](#) [Empresarial](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>