

# La presión de los costos para los MRO aeronáuticos: un cambio dramático

De la economía de superciclo a la de gasto inteligente

Un análisis del sector para los tomadores de decisiones de los MRO.

Junio de 2026

# Resumen ejecutivo

A cualquiera que lleve algún tiempo trabajando en el sector de los MRO, el 2026 no le parecerá un capítulo completamente nuevo. Se siente como el mismo capítulo que venimos leyendo desde 2022, solo que con el volumen más alto. La demanda sigue creciendo. La capacidad sigue ajustada. Los motores siguen siendo el cuello de botella. Y, por supuesto, los técnicos siguen escaseando. Lo que ha cambiado es el precio que tiene todo esto, y el creciente reconocimiento de que ya no se trata de una historia cíclica... Se ha vuelto estructural.

El gasto mundial en MRO alcanzó cerca de USD 136 mil millones en 2025, un salto del 8 % frente a los USD 126 mil millones registrados en 2024, y va camino de acercarse a los USD 193 mil millones para el final de la década (*Oliver Wyman*). Eso es casi el doble de la base de 2019. *AeroDynamic Advisory* plantea el contraste de forma aún más marcada: el gasto total ha aumentado cerca de un 40 % desde 2019, mientras que la capacidad mundial solo ha crecido alrededor de un 10 %, lo que significa que **los costos están subiendo aproximadamente cuatro veces más rápido que la actividad de vuelo subyacente**. El equipo de pronósticos de *Aviation Week* prevé ahora que solo el trabajo en motores acapare el 53 % del mercado de posventa comercial de USD 139 mil millones de 2026, frente al 46 % de hace apenas dos años.

Esta síntesis condensa las principales fuerzas de costos, apoyándose en *IATA*, *Oliver Wyman*, *Bain & Company*, *McKinsey*, *Boeing*, *la Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU.*, *el Aviation Technician Education Council* y la prensa especializada del sector. El panorama es el de un mercado financieramente sano en su línea superior, pero operativamente tensionado casi en todos los demás frentes: un mercado que premia la capacidad, castiga la ineficiencia y separa cada vez más a los digitalmente maduros del resto.

- **Gasto mundial en MRO:** USD 136 mil millones en 2025, acercándose a USD 193 mil millones para 2030 (*Oliver Wyman*).
- **Participación de los motores en la posventa:** 53 % en 2026, frente al 46 % en 2024 (*Aviation Week*).
- **Penalización de costos por la cadena de suministro en 2025:** más de USD 11 mil millones — USD 3,1 mil millones en mantenimiento adicional, USD 2,6 mil millones en arrendamiento de motores, USD 1,4 mil millones en inventario excedente (*IATA / Oliver Wyman*).
- **Edad promedio de la flota:** 15,1 años a nivel mundial, un máximo histórico (*IATA*).
- **TAT de motores frente a la prepandemia:** +35 % en motores de generación anterior, +150 % en motores de nueva generación (*Bain & Company*).
- **Déficit mundial de TMA para finales de 2026:** ~22 000 técnicos, con proyección de triplicarse para 2029 (*McKinsey*).



# ¿Qué significa esto para los tomadores de decisiones de los MRO?

La historia de costos de 2026 no es realmente sobre ningún renglón aislado, es más bien sobre la forma en que varias tensiones se van entrelazando unas con otras. La escasez de mano de obra alarga el tiempo de respuesta, lo que eleva el costo de arrendamiento de motores, lo que eleva el costo de mantener inventario, lo que eleva la prima por disponibilidad que los operadores pagan para asegurar cupos. Cada pieza alimenta a la siguiente. Por eso el gasto general en MRO sube cuatro veces más rápido que la capacidad, y por eso el mercado ha entrado en un período en el que las restricciones estructurales (y no las cíclicas) determinan esencialmente los precios y el desempeño operativo.

## Dónde encontrar apalancamiento ahora mismo

- El MRO de motores es el mayor segmento de costo y la mayor fuente de riesgo operativo. Toda decisión comercial u operativa debería empezar por ahí.
- Los acuerdos de capacidad de largo plazo valen más que la flexibilidad de precio transaccional. Los acuerdos que se firman en 2026 definirán la posición competitiva hasta la década de 2030.
- El acceso a piezas y a USM es la restricción que limita el tiempo de respuesta. La inversión en reparación de piezas, capacidad DER y PMA, y abastecimiento de USM tiene un retorno directo y medible.
- La madurez digital es ahora un motor de rentabilidad. El 6 % de los MRO que operan a escala con herramientas digitales se irá adelantando de forma sostenida al otro 94 % en los próximos tres años.
- La productividad de la fuerza laboral es la única palanca realista para cerrar la brecha de técnicos. Contratar y capacitar importan, pero elevar el tiempo efectivo de trabajo de la mitad inferior a niveles del cuartil superior es la oportunidad mayor.

## Qué vigilar durante el resto de 2026

- **Volúmenes de visitas a taller del LEAP** — la escalada de ~500 visitas en 2025 hacia 2000 por año para 2030 arranca en serio este año.
- **Rendimiento de inspecciones del GTF** — la ampliación de Pratt & Whitney en West Palm Beach y la depuración del rezago de inspecciones por metalurgia de polvos marcarán el tono para 2027.
- **Tasas de producción de Airbus y Boeing** — cada aeronave no entregada es un año más sobre una célula existente.
- **Política arancelaria y precio de los metales** — pequeños cambios tienen efectos desproporcionados en el costo de las piezas y los plazos de entrega.
- **Cantera de técnicos** — los números de graduación de las escuelas Part 147 y la matrícula en aprendizajes son indicadores adelantados del panorama laboral de 2028-2029.
- **Hallazgos de auditoría Part-IS** — el primer ciclo de auditoría Part-IS de EASA fijará las expectativas de inversión en cumplimiento en todo el sector.

Los operadores y proveedores que construyan su estrategia de costos a partir del reconocimiento de que la adecuación de sus estructuras operativas es su mejor seguro, estarán en mejor posición cuando finalmente entre en operación la próxima generación de capacidad. Esa normalización, con la evidencia actual, no llegará antes de 2031, en el mejor de los casos.