



El mantenimiento en tiempos de crisis

EL mantenimiento de aeronaves en un momento de recesión cobra una singular trascendencia. Si bien es verdad que puede considerarse un negocio tan importante como el de la industria de la construcción aeronáutica, en un momento crítico como el que vivimos, la conservación, la duración, es decir, el mantenimiento de los aviones, cobra un interés fundamental.

De hecho, sus expectativas de crecimiento van ligadas al aumento de la flota civil a nivel mundial y, a pesar de la tremenda crisis actual que aflige al sector aeronáutico, es de esperar y desear que en un futuro próximo las previsiones sean positivas.

El mantenimiento de aviones puede considerarse un negocio tan importante como el de la industria de la construcción aeronáutica.

Porque aún en momentos difíciles y de recesión como los que vivimos, la conservación, la duración, es decir, el negocio del mantenimiento, cobra aún una trascendencia fundamental y decisiva.

Un negocio de 38.000 millones de dólares.-

Con datos de los últimos años, el negocio del mantenimiento aeronáutico generó en todo el mundo un volumen de negocio de 38.000 millones de dólares, atendió a una flota global de cerca de 17.000 aviones y cuenta con más de 200.000

Del total de negocio de mantenimiento de aeronaves, los motores se llevarían el 35%; el mantenimiento en línea, el 22%; componentes, 22%; revisiones mayores, 13%; y modificaciones, 8%

empleados, según datos ofrecidos la pasada primavera por el recién nombrado director de Iberia Cargo, Juan Ignacio Díez Barturen, en el Foro "Nuevos Retos y Oportunidades en el Mantenimiento de las Aeronaves del Futuro".

Según dichos datos, del total de negocio de mantenimiento de aeronaves, por líneas de actuación, los motores se llevarían el 35%; el mantenimiento en línea, el 22%; componentes, 22%; revisiones mayores, 13%; y modificaciones, 8%.

A ese Foro citado siguió otro, celebrado a finales del pasado mes de junio sobre "Formación en el Mantenimiento de aeronaves". El debate de ambos foros orga-

[Pasa a la página siguiente](#)

Viene de la página anterior

nizados por Foindesa, socio del Cluster Aeroespacial de Madrid, giró en torno a la concentración del negocio y la formación técnica del empleo.

La concentración del negocio, como ocurre en otros subsectores -se concluyó-, es fruto de la escasa dimensión de las Pymes así como de su reducida integración en la cadena de valor. La escasa formación técnica especializada del empleo conlleva la imposibilidad de participar en determinados nichos de mercado, como por ejemplo, mantenimiento de software. Además, en este sector la demanda supera a la oferta y, al no haber medios para cubrirla, se pierden oportunidades de negocio.

La labor debe centrarse en la colaboración con las Pymes, con el objetivo de integrarlas en el negocio y completar así un tejido industrial más competitivo.

En este sentido se debería propiciar el compromiso de las grandes empresas, como Iberia, así como esforzarse por identificar sus necesidades para centrar los esfuerzos productivos en aquellos productos más demandados y de mayor valor añadido.

El grupo de trabajo también identificó la formación como uno de los servicios prioritarios. Concretamente, es necesaria una mayor especialización de los profesionales de la región, para lo que se habló de la posibilidad de fomentar reformas educativas y crear cursos de postgrado que actualicen a los profesionales de hoy y de mañana para abordar los retos a los que este subsector se enfrenta.

Una importante flota comercial. El total de aviones comerciales en



Con la crisis hay baja demanda de pasajeros y menos aviones en circulación.

España alcanza los 842. "Nuestro país tiene una importante flota de aviones comerciales, aunque con dificultades en algunas compañías y con reordenamiento en otras. España cuenta con reconocidos centros de mantenimiento", decía el pasado mes de abril Díez Baruten. Sin embargo, reconocía que "no hay que olvidar la situación actual de la crisis: baja demanda de pasajeros, menos aviones en operación o aparcados, menos horas de vuelo realizadas -un 10% menos, como poco- retraso en entregas de aviones nuevos y la reducción general de la actividad y su impacto en los servicios de mantenimiento requeridos".

El recién nombrado director de Iberia Cargo señaló las debilidades del mercado español: "los actores aeronáuticos tienen que agruparse y cooperar aún más, España debe tener más peso, más penetración en Europa y a nuestro país le falta una mayor integración en su estructura actual, parecerse más a países como Francia o Alemania".

Hace pocos años, cuando aún no se atisbaba la crisis económica mundial que tan directamente incide actualmente en el sector, las previsiones para 2014 esperaban que el número de aviones se acercara a los 25.000 y que el gasto en mantenimiento ascienda a 62.000 millones de dólares.

Cambio radical del negocio

El sector de mantenimiento está experimentando actualmente un rediseño a nivel mundial. Por un lado, la necesidad de reducir costes ha provocado una reordenación del sector por medio de segregaciones, fusiones y adquisiciones y, por otro, el entorno actual de las líneas aéreas y los criterios estrictamente empresariales de rentabilidad y beneficio que priman en el propio negocio han provocado un cambio radical en la concepción del negocio.

Las tendencias actuales son de fuertes procesos de deslocalización hacia países con mano de obra más barata, la concentración de la producción de motores y componentes, especialmente en productos de alto valor añadido como reparación de piezas y equipos electrónicos.

Como consecuencia de todo ello están surgiendo tres tipos de empresas de mantenimiento: grupos grandes o muy grandes, con vocación internacional, compradores de empresas; empresas de tamaño medio-grande con vocación de presencia internacional, pero no tan activas en compras, aunque sí en Joint Venture; y empresas medianas-pequeñas con vocación local. "De entre todas, ha dicho Díez Baruten, sólo ganarán cuota de mercado aquellas que sean percibidas como proveedores globales y el crecimiento del mercado lo absorberán los dos primeros grupos. Por otro lado, se impone el carácter financiero-económico de la actividad y ésta es claramente independiente de la línea aérea".