

Introducción

FTAI Aviation Ltd. tiene sus raíces en **Fortress Transportation and Infrastructure Investors**, una entidad formada en **2011** por filiales de **Fortress Investment Group LLC** como un vehículo de inversión centrado en activos de transporte e infraestructura. Fortress, la firma matriz original, fue cofundada en mayo de 1998 por **Wesley R. Edens**, quien ha sido un pilar fundamental en la estrategia de la organización desde entonces.

La compañía realizó su **salida a bolsa (IPO) el 15 de mayo de 2015**, cotizando inicialmente en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE) bajo el símbolo "FTAI". El 26 de abril de 2022, la empresa transfirió el listado de sus acciones ordinarias al **Nasdaq Global Select Market**, donde continúa operando bajo el mismo símbolo.

En cuanto a su liderazgo y estructura, es importante destacar los siguientes puntos clave:

- **Liderazgo por el Fundador:** La empresa está dirigida por **Joseph P. Adams, Jr.**, quien se desempeña como **Presidente y Director Ejecutivo (CEO)**. Adams ha estado al frente de la gestión desde que Fortress inició sus operaciones en el sector de transporte en 2002 y lideró la creación de FTAI en 2011. Recientemente, en febrero de 2026, la directiva se fortaleció con los nombramientos de **David Moreno** como Presidente y **Stacy Kuperus** como Directora de Operaciones (COO), ambos líderes veteranos dentro de la organización.
- **Transición a Gestión Interna:** Históricamente, FTAI era una empresa gestionada externamente por FIG LLC, una filial de Fortress. Sin embargo, en un hito histórico para la compañía, el **28 de mayo de 2024** se completó la **internalización de la administración**. Tras el pago de una contraprestación de 300 millones de dólares al antiguo gestor, FTAI pasó a operar como una **compañía gestionada internamente**, asumiendo directamente todas sus funciones administrativas y de personal.
- **Evolución Corporativa:** Originalmente, la empresa poseía una cartera diversificada que incluía puertos, terminales energéticas y ferrocarriles. El **1 de agosto de 2022**, la compañía ejecutó la **escisión (spin-off) de su negocio de infraestructura**, creando una entidad independiente llamada FTAI Infrastructure Inc.. Tras esta separación, la entidad resultante se fusionó el 10 de noviembre de 2022 para convertirse en **FTAI Aviation Ltd.**, una empresa exenta de las Islas Caimán dedicada exclusivamente a la propiedad y mantenimiento de activos de aviación.
- **Naturaleza de la Propiedad:** No es una empresa familiar; es una **corporación pública de gran capitalización** con una estructura de gobernanza corporativa estándar, donde la mayoría de las acciones están en manos de inversores institucionales y del público general. No obstante, el CEO Joseph Adams Jr. mantiene una alineación significativa con los accionistas al poseer una parte sustancial de su patrimonio en acciones de la compañía.

Hoy en día, FTAI Aviation se define como una plataforma líder e independiente de mantenimiento de motores, especializada en los modelos **CFM56 y V2500**, que impulsan la mayoría de los aviones de pasillo único en el mundo.

Datos Clave y Sede de la Compañía

- **Sede Central:** Las oficinas ejecutivas principales de la empresa se encuentran en el **405 West 13th Street, 3rd Floor, Nueva York, NY 10014**.
- **Presencia Global:** Aunque su sede está en Nueva York, la compañía opera a nivel mundial con oficinas y centros de mantenimiento en **Montreal, Miami, Lisboa, Dubái, Dublín, Singapur, Bristol, Cardiff y Roma**. Sus instalaciones de mantenimiento superan el **millón de pies cuadrados** de capacidad operativa.
- **Número de Empleados:** A marzo de 2026, FTAI cuenta con más de **1,300 empleados**, cifra que incluye contratistas y personal de sus empresas conjuntas (joint ventures) al 50%. Esta cifra representa un crecimiento significativo respecto a los 985 reportados al cierre de 2025.

Cifras Financieras Relevantes

La compañía ha mostrado una trayectoria de crecimiento acelerado, impulsada por su segmento de productos aeroespaciales:

- **Ingresos Anuales (2025):** FTAI cerró el año 2025 con ingresos totales de **2,507 millones de dólares**.
- **Beneficio Neto y EBITDA (2025):** Reportó un beneficio neto de **477 millones de dólares** y un EBITDA ajustado de **1,191 millones**.
- **Resultados Q1 2026:** En el primer trimestre de 2026, la empresa mantuvo su impulso con ingresos de **831 millones de dólares** y un beneficio neto de 134 millones.
- **Balance y Deuda:** Al 31 de marzo de 2026, los activos totales ascendían a **4,529 millones de dólares**. El ratio de apalancamiento (Deuda Neta / EBITDA ajustado) se sitúa en un saludable **2.3x**, lo que refleja una estructura de capital sólida tras su transición a un modelo de negocio más ligero en activos (*asset-light*).

Información Actual sobre la Acción (FTAI)

- **Cotización:** Las acciones ordinarias cotizan en el **Nasdaq Global Select Market** bajo el símbolo "**FTAI**".
- **Precio Reciente:** Tras la publicación de los resultados del primer trimestre de 2026 en mayo, la acción experimentó un aumento del 16.86%, alcanzando los **285.56 dólares**.
- **Perspectiva de Analistas:** El sentimiento del mercado es mayoritariamente alcista. En abril de 2026, la firma Zacks mejoró la calificación de la acción a "**Strong Buy**" (**Compra Fuerte**). El precio objetivo de consenso entre los analistas es de **341 USD**, con estimaciones que oscilan entre un mínimo de 293 USD y un máximo de **400 USD**.
- **Dividendos:** La empresa tiene un fuerte compromiso con el retorno al accionista. Recientemente incrementó su dividendo trimestral a **0.45 dólares por acción** (un

aumento desde los 0.40 dólares previos), lo que marca su dividendo número 44 como empresa pública.

La narrativa de inversión actual de la compañía se centra en su capacidad para capturar una mayor cuota del mercado de mantenimiento de motores CFM56 (con el objetivo de alcanzar el 25%) y el lanzamiento de **FTAI Power**, una nueva línea de negocio para convertir motores de aviación en turbinas de energía para centros de datos.

Desafíos relevantes recientes

Es crucial mencionar los desafíos significativos que **FTAI Aviation Ltd.** ha enfrentado en los últimos años, los cuales han puesto a prueba su resiliencia operativa y la transparencia de su modelo de negocio:

- **Impacto de la Guerra en Ucrania y Rusia:** A raíz de la invasión de Ucrania en 2022 y las sanciones internacionales resultantes, la compañía se vio obligada a terminar todos los contratos de arrendamiento con aerolíneas rusas. Al no poder recuperar la posesión de gran parte de sus activos en la región (incluyendo 8 aviones y 17 motores que permanecían en Rusia a finales de 2025), la empresa tuvo que reconocer un **cargo por deterioro de 120 millones de dólares** y una provisión para pérdidas crediticias de aproximadamente 47.1 millones. Actualmente, FTAI continúa gestionando reclamaciones de seguros por un valor asegurado de aproximadamente **210.7 millones de dólares** por estos activos no recuperados.
- **Ataque de Vendedores en Corto (Muddy Waters):** A principios de 2025, la firma Muddy Waters Research publicó un informe crítico acusando a la empresa de **ingeniería financiera y manipulación contable**. El informe alegaba que FTAI exageraba el tamaño de su negocio de mantenimiento al reportar ventas de motores completos como ventas de módulos individuales y que utilizaba la depreciación en el segmento de arrendamiento para inflar los márgenes de sus productos aeroespaciales. Esta publicación provocó un desplome temporal de la acción de casi el 50%.
- **Respuesta Corporativa y Validación:** Ante las acusaciones de manipulación, la compañía creó una junta de expertos independientes para evaluar sus prácticas y abrió sus instalaciones a inversores institucionales para demostrar la legitimidad de su modelo "Frankenstein" de ensamblaje de motores. Las investigaciones independientes concluyeron que **no hubo fraude**, y los principales directivos (CEO y CFO) reforzaron la confianza del mercado comprando millones de dólares en acciones con su propio patrimonio.
- **Inestabilidad en Oriente Medio:** Recientemente, en febrero de 2026, el aumento de las tensiones en Oriente Medio tras ataques en Irán ha generado una nueva capa de incertidumbre geopolítica. Aunque la exposición directa de FTAI en la región es baja (menos del 3% de su flota), la **volatilidad en los precios del petróleo** resultante de este conflicto puede afectar la liquidez de sus clientes aerolíneas y, por ende, la demanda de sus servicios de mantenimiento.
- **Desafíos de Crecimiento Interno:** Durante el cierre de 2025, la empresa experimentó un ligero desfase en la rentabilidad de su segmento de productos aeroespaciales debido a la **rápida expansión de su plantilla**, habiendo contratado a más de 100

nuevos empleados, lo que generó un retraso temporal entre el aumento de los costes laborales y la productividad real de los nuevos técnicos.

Modelo de Negocio.

Para entender a qué se dedica **FTAI Aviation Ltd.** de forma sencilla, podemos decir que es una empresa que **compra, alquila y repara equipos de aviación**, con un enfoque muy especial en los **motores de los aviones más comunes del mundo**.

A diferencia de otras empresas que solo alquilan aviones nuevos, FTAI se especializa en el **mercado de repuestos (aftermarket)** para aviones que ya tienen unos años de vida, específicamente los modelos Boeing 737NG y la familia Airbus A320ceo.

La compañía divide su actividad en dos grandes áreas o segmentos:

1. **Aerospace Products (Productos Aeroespaciales):** Es el corazón de su crecimiento actual. Aquí utilizan un modelo propietario llamado **Maintenance, Repair and Exchange (MRE)**, apoyado por su famosa "**Module Factory**". En lugar de obligar a una aerolínea a esperar meses para reparar un motor completo, FTAI intercambia "módulos" (piezas grandes del motor) de forma rápida. Es como un "**ensamblaje tipo Frankenstein**" donde combinan partes operativas de distintos motores para que el avión vuelva a volar en cuestión de días en lugar de meses, ahorrando mucho dinero a sus clientes.
2. **Aviation Leasing (Arrendamiento de Aviación):** Se dedican a comprar aviones y motores para **alquilarlos a aerolíneas** de todo el mundo. Recientemente, han evolucionado hacia un modelo de **gestión de capital estratégico (SCI)**, donde crean fondos de inversión con socios externos para comprar grandes flotas de aviones sin tener que poner todo el dinero de su propio balance, cobrando comisiones por gestionar esos activos.

Además de estas dos áreas, FTAI está lanzando una nueva e innovadora línea de negocio llamada **FTAI Power**. Esta división se encarga de **convertir motores de avión CFM56 en turbinas de energía terrestre** para alimentar centros de datos, aprovechando la enorme demanda de electricidad que genera la **Inteligencia Artificial**.

En resumen, FTAI es hoy una **plataforma industrial y de servicios** que utiliza su enorme inventario de motores para ofrecer soluciones de mantenimiento rápidas, gestionar inversiones de terceros y hasta generar energía para el sector tecnológico.

Líneas de Negocio.

FTAI Aviation Ltd. organiza sus operaciones en tres pilares estratégicos que han evolucionado de un modelo financiero tradicional de propiedad de activos hacia un modelo industrial de servicios y gestión de capital: **Aerospace Products**, **Aviation Leasing** (ahora centrado en la Strategic Capital Initiative) y la nueva división **FTAI Power**.

1. Aerospace Products (Productos Aeroespaciales)

Es el motor de crecimiento de la compañía y donde reside su mayor ventaja competitiva. Su modelo se basa en el **Maintenance, Repair and Exchange (MRE)**, una alternativa disruptiva a los talleres de mantenimiento tradicionales (MRO).

- **Enfoque en Motores Específicos:** Se especializa exclusivamente en los motores más utilizados del mundo para aviones de pasillo único: el **CFM56-5B, CFM56-7B y el V2500**.
- **The Module Factory (La Fábrica de Módulos):** En lugar de realizar una reparación completa del motor que puede tardar meses, FTAI divide el motor en módulos (ventilador, sección caliente y turbina de baja presión). Al tener un inventario masivo, simplemente intercambian el módulo dañado por uno reparado, permitiendo que el avión vuelva a volar en días.
- **Integración Vertical y Ahorro de Costes:**
 - **Piezas PMA:** Fabrican sus propias piezas genéricas certificadas (Parts Manufacturer Approval) a través de una *joint venture*, lo que reduce drásticamente el coste de las reparaciones frente a las piezas originales del fabricante.
 - **Reparación de componentes:** Han adquirido empresas como **Pacific Aerodynamic** para reparar álabes de compresores y han creado **Prime Engine Accessories** para reparar accesorios del motor, ahorrando hasta 75,000 dólares por visita al taller.
- **Objetivo de Mercado:** La empresa ha pasado de una cuota de mercado del 4% al 12% en poco tiempo, con el objetivo de capturar el **25% del mercado mundial** de mantenimiento de estos motores.

2. Aviation Leasing y Strategic Capital Initiative (SCI)

Históricamente, FTAI compraba aviones y motores para su balance y los alquilaba. Sin embargo, a finales de 2024 realizaron un cambio radical hacia un modelo "**Asset-Light**" (ligero en activos) a través de la **SCI**.

- **Gestión de Capital de Terceros:** En lugar de usar solo su propio dinero, crean fondos (como el **2025 SPV**) con socios institucionales (como Apollo y Deutsche Bank) para comprar flotas masivas de aviones Boeing 737NG y Airbus A320ceo.
- **Rol de FTAI:** La compañía actúa como **administrador (servicer)** de los activos y retiene una inversión minoritaria (aprox. 19-20%).
- **Ingresos Dobles:** FTAI gana por dos vías:
 1. **Comisiones de gestión y éxito** por administrar el fondo.
 2. **Contratos exclusivos de MRE:** Todos los motores de los aviones comprados por estos fondos deben ser reparados exclusivamente por la división de Aerospace Products de FTAI, asegurando un flujo de trabajo constante para sus talleres.

3. FTAI Power

Esta línea de negocio, lanzada oficialmente a finales de 2025, aprovecha el inventario de motores de aviación para entrar en el sector energético.

- **Conversión de Motores:** Utilizan motores CFM56 que ya no son óptimos para volar y los convierten en **turbinas de energía terrestres (aeroderivadas)**.
- **Mercado Objetivo (IA y Centros de Datos):** La explosión de la **Inteligencia Artificial** ha generado una demanda eléctrica sin precedentes en los centros de datos. La unidad **Mod-1** de FTAI Power ofrece una solución rápida y flexible de **25 megavatios (MW)** que puede instalarse en menos de dos semanas.
- **Ventaja Operativa:** Al igual que en la aviación, ofrecen un modelo de intercambio de turbinas en 48 horas si hay un fallo, eliminando el tiempo de inactividad para los centros de datos.
- **Escala:** Han firmado una alianza con **Jereh Group** para la fabricación a escala y planean entregar las primeras unidades en el cuarto trimestre de 2026, con el objetivo de producir **100 unidades anuales para 2027**.

¿Cómo genera dinero?

FTAI Aviation Ltd. es una **compañía híbrida** que combina la propiedad de activos con un negocio de servicios posventa orientado a las aerolíneas. A continuación, se detalla su modelo de generación de ingresos y su estructura corporativa:

1. ¿Producto o servicio? Cómo genera dinero

FTAI no se clasifica exclusivamente en una categoría, ya que opera como una **plataforma industrial y de servicios** que monetiza equipos de aviación de diversas formas:

- **Aerospace Products (Productos):** Genera ingresos mediante la **venta e intercambio de motores reacondicionados**, módulos y piezas de repuesto (USM). Su modelo principal es el **MRE (Maintenance, Repair and Exchange)**, donde intercambian módulos o motores completos para que las aerolíneas eviten largos tiempos de espera en talleres tradicionales.
- **Aviation Leasing y SCI (Servicios y Activos):** Tradicionalmente ganaba dinero mediante el **alquiler (leasing) de aviones y motores**. Actualmente, ha transicionado hacia la **Strategic Capital Initiative (SCI)**, donde actúa como gestor de activos para fondos de terceros. Aquí genera dinero a través de **comisiones de gestión (2%) y de éxito (20%)**, además de mantener una inversión minoritaria (aprox. 19-20%) en estos fondos.
- **FTAI Power (Energía):** Esta nueva línea convierte motores de aviación en turbinas terrestres para centros de datos. Los ingresos provendrán de la **venta, arrendamiento o acuerdos de compra de energía (PPA)**.

2. Estructura de la compañía y filiales

FTAI Aviation Ltd. es una **sociedad holding** (holding company) constituida como una empresa exenta en las Islas Caimán. Su estructura operativa es compleja y global:

- **Subsidiarias:** La empresa opera a través de una vasta red de filiales que incluyen entidades como **FTAI Aviation Holdco Ltd.**, FTAI Aviation LLC y múltiples vehículos de

propósito especial (SPVs) para la propiedad de activos (como las entidades "AirOpCo" en Irlanda y Bermudas).

- **Gestión Interna:** Históricamente era gestionada externamente por Fortress, pero el **28 de mayo de 2024 completó su internalización**, convirtiéndose en una compañía gestionada internamente con su propio personal y administración.

3. ¿Estructura vertical?

Sí, la compañía ha adoptado una **estrategia de integración vertical** muy marcada. FTAI ya no es solo un arrendador financiero; ha integrado capacidades industriales para controlar toda la cadena de valor del motor:

- Posee **centros de mantenimiento propios** en Montreal y Miami.
- Fabrica sus propias **piezas certificadas (PMA)** mediante una *joint venture* con Chromalloy.
- Ha adquirido empresas especializadas en **reparación de componentes específicos** (como Pacific Aerodynamic para álabes de compresores y Prime Engine Accessories) para reducir drásticamente los costes de reparación y capturar más margen.

4. ¿Estructura centralizada o descentralizada?

La estructura corporativa de toma de decisiones es **fundamentalmente centralizada**:

- **Liderazgo Central:** El Director Ejecutivo (CEO), Joseph Adams Jr., actúa como el **Chief Operating Decision Maker (CODM)**. Él es quien revisa los resultados operativos de cada segmento para evaluar el desempeño y asignar recursos de manera centralizada.
- **Presencia Global pero Ejecución Estratégica:** Aunque tiene operaciones físicas descentralizadas en centros de mantenimiento y oficinas comerciales en ciudades como **Dublín, Singapur, Dubái, Montreal y Miami**, la dirección estratégica y las funciones corporativas clave (finanzas, legal, relaciones con inversores) se concentran en su **sede central en Nueva York**.

Estrategia y modelo operativo

La estrategia y el modelo operativo de **FTAI Aviation Ltd.** están diseñados para transformar a la compañía de un arrendador financiero tradicional en una **plataforma industrial de servicios posventa integrada verticalmente**. Su objetivo central es maximizar el valor de los activos de aviación de "media vida" (específicamente motores **CFM56 y V2500**) a través de un enfoque que combina la propiedad de activos con la ejecución técnica disruptiva.

A continuación se detalla la estrategia y el modelo operativo que la empresa está ejecutando:

1. Estrategia de Dominio en el Aftermarket (MRE)

La prioridad estratégica de FTAI es capturar una cuota significativa del mercado de mantenimiento de motores, pasando del 12% actual a un **25% a medio plazo**.

- **Enfoque en motores maduros:** Se centran en motores que impulsan el Boeing 737NG y el Airbus A320ceo. Debido a los retrasos en la entrega de aviones nuevos (Boeing Max y Airbus Neo), las aerolíneas están obligadas a volar sus flotas antiguas por más

tiempo, lo que genera una demanda masiva de servicios de mantenimiento para los motores de FTAI.

- **Propuesta de valor "Easy Button"**: Su estrategia consiste en ofrecer a las aerolíneas una alternativa más rápida y barata que los talleres tradicionales (MRO) de los fabricantes originales (OEM). En lugar de esperar meses por una reparación, FTAI ofrece un intercambio inmediato.

2. Modelo Operativo: "The Module Factory"

El pilar operativo de la empresa es su **Fábrica de Módulos**, un proceso de ingeniería propietario que permite gestionar motores de forma modular.

- **Intercambio de módulos (MRE)**: El motor se divide en tres módulos principales (ventilador, sección caliente y turbina de baja presión). Si un módulo falla, FTAI no repara todo el motor; simplemente lo sustituye por uno de su inventario, permitiendo que el avión vuelva a volar en días.
- **Ensamblaje tipo "Frankenstein"**: FTAI combina módulos operativos de diferentes motores para crear uno funcional, optimizando la "vida verde" (*green time*) de cada componente y reduciendo drásticamente el coste de capital.
- **Uso de IA**: Han integrado la plataforma de **Palantir** para optimizar la cadena de suministro, reducir el tiempo de inactividad de las piezas y mejorar la productividad de sus talleres.

3. Estrategia de Capital: Iniciativa de Capital Estratégico (SCI)

FTAI ha implementado un cambio operativo radical hacia un modelo **"Asset-Light"** (ligero en activos) a través de su división de Gestión de Capital.

- **Gestión de fondos de terceros**: En lugar de comprar todos los aviones con su propio balance, crean vehículos (como el **2025 SPV**) con socios institucionales (como Apollo o Deutsche Bank).
- **Sinergia operativa**: Este modelo es clave porque todos los aviones comprados por estos fondos están obligados por contrato a realizar su mantenimiento exclusivamente en los talleres de FTAI. Esto garantiza un flujo constante de clientes cautivos para su división de productos aeroespaciales.

4. Integración Vertical y Control de Costes

Para elevar sus márgenes de beneficio hacia el **40%-50%**, FTAI está absorbiendo cada paso de la cadena de valor del mantenimiento.

- **Piezas PMA (Parts Manufacturer Approval)**: Fabrican sus propias piezas certificadas para no depender de los precios elevados de los fabricantes originales.
- **Adquisiciones estratégicas**: Han comprado empresas especialistas como **Pacific Aerodynamic** (reparación de álabes) y creado JVs como **Prime Engine Accessories** para reparar accesorios internamente, ahorrando hasta 75,000 dólares por cada visita al taller.

- **Centros de mantenimiento globales:** Operan instalaciones propias en **Montreal, Miami, Roma y Lisboa**, y planean expandirse hacia el este de Roma (Oriente Medio y Asia) para estar más cerca de sus clientes globales.

5. Nueva Línea Operativa: FTAI Power

Una parte fundamental de su estrategia futura es **FTAI Power**, que reutiliza los motores CFM56 que ya no son aptos para volar para convertirlos en turbinas de generación de energía terrestre (**Mod-1**).

- **Mercado de IA:** Estas turbinas de 25 MW están diseñadas para centros de datos de Inteligencia Artificial que necesitan energía rápida y flexible.
- **Escalabilidad:** Han firmado una alianza con **Jereh Group** para fabricar estas unidades a escala, con el objetivo de producir **100 unidades anuales para 2027**. Al igual que en aviación, aplicarán un modelo de intercambio de turbinas en 48 horas para asegurar cero tiempo de inactividad a sus clientes tecnológicos.

¿Por qué deberíamos elegir esta compañía y no a la competencia?

Elegir **FTAI Aviation Ltd.** frente a competidores tradicionales como **AerCap, Air Lease Corporation** o talleres de mantenimiento (MRO) convencionales se justifica por su transición de un modelo puramente financiero a una **plataforma industrial de servicios con márgenes superiores y un crecimiento acelerado**.

A continuación se detallan las razones competitivas clave para elegir a FTAI:

1. El modelo "Easy Button" frente a talleres tradicionales (MRO)

A diferencia de los talleres de mantenimiento convencionales (Lufthansa Technik o MTU Aero Engines), donde una reparación de motor puede tardar meses y costar millones en inversión de capital para la aerolínea, FTAI ofrece rapidez y previsibilidad:

- **Velocidad inigualable:** Mediante su modelo **Maintenance, Repair and Exchange (MRE)** y su **"Module Factory"**, FTAI puede intercambiar un motor o módulo dañado en cuestión de días (o incluso 48 horas) frente a los meses que requiere un taller tradicional.
- **Eliminación de riesgos para el cliente:** Las aerolíneas evitan el riesgo de sobrecostes en las visitas al taller; simplemente pagan un precio fijo por el intercambio de módulos, lo que estabiliza sus flujos de caja.

2. Integración vertical y ventaja en costes (PMA)

Mientras que la competencia depende de las piezas caras de los fabricantes originales (OEM) como GE o Pratt & Whitney, FTAI ha integrado su propia cadena de suministro para maximizar márgenes:

- **Piezas genéricas certificadas (PMA):** A través de una *joint venture* con Chromalloy, fabrican sus propias piezas, lo que reduce drásticamente los costes de reparación (hasta un 80% en componentes clave).

- **Reparaciones internas especializadas:** Adquisiciones como **Pacific Aerodynamic** (álabes de compresores) y la creación de **Prime Engine Accessories** permiten ahorrar hasta **75,000 dólares por cada visita al taller** al no tener que externalizar estos servicios.

3. Modelo "Asset-Light" vs. Gigantes del Arrendamiento

Comparada con gigantes como **AerCap** o **Air Lease Corporation**, que tienen balances pesados y mucha deuda para financiar aviones nuevos, FTAI está utilizando la **Strategic Capital Initiative (SCI)** para crecer de forma más inteligente:

- **Gestión de capital de terceros:** FTAI utiliza fondos externos (como el **2025 SPV**) para comprar flotas masivas, actuando como gestor y cobrando comisiones (2% de gestión, 20% de éxito), además de su participación del 19-20% en el capital.
- **Cliente cautivo:** Todos los motores de los aviones comprados por estos fondos SCI están obligados por contrato a ser reparados exclusivamente por FTAI, asegurando un flujo de trabajo constante para su división de productos aeroespaciales.

4. Dominio de un nicho específico (CFM56 y V2500)

Mientras que otros arrendadores tienen carteras diversificadas y menos profundas, FTAI se ha centrado obsesivamente en los motores más comunes del mundo:

- **Enfoque estratégico:** Al especializarse solo en los motores de las familias Boeing 737NG y Airbus A320ceo, poseen el mayor inventario independiente del mundo, lo que les da un poder de mercado que los arrendadores puramente financieros no pueden replicar.
- **Prolongación de la vida útil:** Debido a los retrasos en las entregas de aviones nuevos (Boeing Max y Airbus Neo), las aerolíneas están obligadas a volar sus flotas antiguas por más tiempo, lo que expande el mercado direccionable de FTAI.

5. Innovación: La "segunda vida" con FTAI Power

Ningún competidor en el sector del arrendamiento de aviones ha desarrollado una línea de negocio similar a **FTAI Power**:

- **Aprovechamiento de activos retirados:** FTAI utiliza motores CFM56 que ya no son óptimos para volar y los convierte en turbinas de energía para centros de datos de IA.
- **Sinergia tecnológica:** Aplican el mismo modelo de intercambio rápido (48 horas) para asegurar que los centros de datos nunca pierdan electricidad, creando una nueva vía de ingresos de alta rentabilidad con activos que otros simplemente desguazarían.

Resumen Financiero: Márgenes y Crecimiento

Si se compara la rentabilidad, la diferencia es clara: mientras que una empresa tradicional de mantenimiento suele tener márgenes EBITDA cercanos al 15-20%, la división de productos aeroespaciales de FTAI aspira a márgenes de casi el **50%**, cifras más propias de una compañía tecnológica que de una de aviación.

Diversificación Geográfica

FTAI Aviation posee una **huella operativa global** diseñada para dar servicio a las flotas de aviones de pasillo único (737NG y A320ceo) distribuidas por todo el mundo.

- **Presencia Física y Centros de Mantenimiento:** La sede central se encuentra en **Nueva York**, pero la ejecución técnica se realiza en instalaciones clave en **Montreal (Canadá)** y **Miami (EE. UU.)**, que suman más de 700,000 pies cuadrados. Además, cuenta con presencia a través de oficinas y centros en **Dublín (Irlanda)**, **Cardiff (Reino Unido)**, **Dubái (EAU)**, **Singapur**, **Roma (Italia)** y **Lisboa (Portugal)**.
- **Fuentes de Ingresos por Región:** La empresa desglosa sus ingresos según la ubicación del cliente. Al cierre de 2025, la distribución fue la siguiente:
 - **Norteamérica:** Es el mercado principal, representando aproximadamente el **50% de los ingresos totales** (34% solo de EE. UU.).
 - **Europa:** Representa cerca del **26%**, con Irlanda como un nodo estratégico (11% de los ingresos totales).
 - **Asia:** Un mercado de rápido crecimiento que aporta el **17%** de los ingresos, con un enfoque reciente en expandir capacidades hacia el mercado chino a través de su taller en Roma.
 - **Sudamérica y África:** Aportan el **3% y 4%** respectivamente, completando su alcance global.
- **Ubicación de Activos Fijos:** A diferencia de los ingresos, los activos físicos (aviones y motores) se encuentran distribuidos globalmente, destacando que ningún país, excepto EE. UU. (23%) y Chile (12%), concentraba más del 10% de estos activos a principios de 2026.

Beneficios y Desglose Financiero

La compañía utiliza una estructura de reporte diseñada para que el **Director Ejecutivo (CEO)**, quien actúa como el responsable de la toma de decisiones operativas (**CODM**), evalúe el desempeño y asigne recursos.

- **Métrica Clave (EBITDA Ajustado):** FTAI considera el **EBITDA Ajustado (no-GAAP)** como su indicador principal de rendimiento operativo. Este valor se calcula partiendo del beneficio neto y eliminando efectos como impuestos, compensación basada en acciones, gastos de adquisición, deterioros de activos y el coste de internalización de la gestión.
- **Segmentos de Negocio:** Los beneficios se desglosan en tres pilares principales:
 1. **Aerospace Products (Productos Aeroespaciales):** Es el segmento de mayor crecimiento y margen. Reportó un EBITDA ajustado de **671 millones de dólares en 2025**. Aquí se incluyen las ventas e intercambios de motores y módulos (modelo MRE).
 2. **Aviation Leasing (Arrendamiento de Aviación):** Generó **609 millones de dólares** en EBITDA ajustado en 2025. Incluye los ingresos por alquileres, ventas de activos de la flota propia y, cada vez más, las comisiones por gestión de fondos de terceros (SCI).

3. **Corporate and Other:** Este segmento no genera ingresos operativos directos de aviación, sino que agrupa los gastos corporativos, la deuda general y, recientemente, los costes de lanzamiento de la nueva división **FTAI Power**.
- **Evolución del Mix de Beneficios:** Existe una estrategia deliberada para que el beneficio provenga cada vez más de los **servicios industriales (MRE)** y la **gestión de capital (SCI)**, reduciendo la dependencia de tener aviones en propiedad en el balance, lo que mejora el retorno sobre el capital.

En el primer trimestre de 2026, la compañía mantuvo esta tendencia de rentabilidad, logrando un **EBITDA ajustado total de 326 millones de dólares**, con un margen del 30% en su división de productos aeroespaciales.

Datos Financieros

Para profundizar en el análisis financiero de **FTAI Aviation Ltd.**, es fundamental examinar la metamorfosis que ha experimentado la compañía, pasando de ser un arrendador de activos tradicional a una potencia industrial con márgenes significativamente superiores.

A continuación, se detalla la evolución de sus cifras, la naturaleza de su crecimiento y su posición competitiva en el mercado:

1. Evolución Histórica de Ventas y Crecimiento

La trayectoria de ingresos de FTAI muestra una aceleración notable en los últimos años, impulsada principalmente por la explosión de su segmento de **Aerospace Products** (Productos Aeroespaciales).

- **Cifras de Ingresos:** La compañía ha pasado de ingresar **335,6 millones de dólares en 2021** a **708,4 millones en 2022**, **1.170,9 millones en 2023** y alcanzar los **2.507,4 millones de dólares al cierre de 2025**. En el primer trimestre de 2026, los ingresos ya ascendían a **831 millones de dólares**, lo que representa un crecimiento del 104% respecto al mismo periodo del año anterior.
- **Tasa de Crecimiento (CAGR):** La tasa de crecimiento anual compuesta de los ingresos ha sido del **42% en los últimos cinco años**. Las proyecciones de analistas sugieren que esta narrativa de crecimiento continuará con una tasa estimada del **31,7% anual hasta 2029**.
- **Segmentación del Crecimiento:** El segmento de Aerospace Products ha superado al de Aviation Leasing como el principal motor de rentabilidad. En 2025, Aerospace Products generó **671 millones de EBITDA ajustado**, un crecimiento del 76% respecto a 2024.

2. Márgenes de Beneficio: El Factor Diferencial

Lo que realmente distingue a FTAI de sus competidores es su capacidad para generar márgenes que se asemejan más a los de una empresa tecnológica que a los de una de servicios industriales.

- **Márgenes por Segmento:** Mientras que un taller de mantenimiento tradicional (MRO) suele operar con márgenes EBITDA de alrededor del 15-20%, la división Aerospace

Products de FTAI registró un margen del **35% en el cuarto trimestre de 2025** y del **30% en el primer trimestre de 2026**.

- **Objetivo a Largo Plazo:** La gerencia ha expresado confianza en que, gracias a la integración vertical y al uso de piezas propias (PMA), los márgenes de este segmento se estabilicen en el rango del **40% al 50%**.
- **Críticas sobre los Márgenes:** Es importante notar que firmas como Muddy Waters han cuestionado estos márgenes "fuera de serie", alegando que son producto de una **ingeniería contable** donde se deprecian agresivamente los motores en el segmento de arrendamiento antes de venderlos a través de Aerospace Products, inflando así artificialmente la rentabilidad de este último.

3. Crecimiento Orgánico vs. Inorgánico

FTAI utiliza una estrategia híbrida para expandir su dominio en el mercado posventa (*aftermarket*).

- **Crecimiento Inorgánico (Adquisiciones):** La empresa ha sido muy activa adquiriendo capacidades técnicas para controlar toda la cadena de costes. Ejemplos clave incluyen la compra de **Lockheed Martin Commercial Engine Solutions (LMCES)** en 2020 para establecer su base en Montreal, y adquisiciones más recientes en 2025 como **Pacific Aerodynamic** (reparación de álabes) y **ATOPS** en Miami para duplicar su capacidad de producción.
- **Crecimiento Orgánico:** Se manifiesta en la captura de cuota de mercado, que ha pasado del **4% al 12%** en el nicho de motores CFM56 y V2500, con el objetivo de alcanzar el **25%**. Además, el lanzamiento de la **Strategic Capital Initiative (SCI)** permite un crecimiento "ligero en activos" (*asset-light*), gestionando capital de terceros para comprar flotas que luego consumen obligatoriamente los servicios de mantenimiento de FTAI.

4. ¿Es la evolución constante? Factores de Disrupción

La evolución financiera no ha sido lineal debido a eventos externos y cambios estratégicos:

- **Impacto de Rusia (2022):** La guerra obligó a dar de baja activos por valor de **120 millones de dólares**, afectando temporalmente el balance.
- **Pivote Estratégico:** La transición de ser dueños de aviones a ser **gestores de activos (SCI)** y proveedores de servicios industriales ha provocado una "limpieza" del balance, reduciendo el apalancamiento de 4.1x a **2.3x**.
- **Ataque de Cortos:** El informe de Muddy Waters en 2025 provocó una volatilidad extrema en la cotización, aunque los resultados operativos posteriores y las investigaciones independientes han mitigado gran parte de esa desconfianza.

5. Poder de Fijación de Precios (*Pricing Power*)

FTAI goza de un **elevado poder de fijación de precios** debido a la escasez crítica de motores y piezas en el mercado actual.

- **El "Botón de Pánico" (Easy Button):** Al ofrecer intercambios de motores en días (frente a meses en talleres tradicionales), FTAI resuelve un problema de **AOG (Aircraft**

on Ground) que cuesta miles de dólares diarios a las aerolíneas. Esto les permite cobrar una prima por la rapidez y disponibilidad.

- **Integración Vertical:** Al fabricar sus propias piezas certificadas (PMA), FTAI no depende de las subidas de precios de los fabricantes originales (OEM), capturando ese margen adicional para sí misma.

6. Estacionalidad y Ciclicidad

- **Ciclicidad de la Aviación:** Aunque el tráfico de pasajeros tiene picos estacionales (verano y vacaciones), el negocio de FTAI es más **cíclico a largo plazo** y está ligado a los ciclos de mantenimiento de los motores.
- **Lote de Ventas:** Los ingresos por ventas de activos pueden ser "irregulares" (*lumpy*), ya que las transacciones de carteras de aviones suelen cerrarse en grandes bloques, a menudo hacia el **final del cuarto trimestre** para cumplir con objetivos anuales.
- **Resiliencia:** Actualmente, el déficit global de aviones nuevos (retrasos de Boeing y Airbus) actúa como un viento de cola que neutraliza la ciclicidad negativa, obligando a las aerolíneas a mantener motores antiguos en servicio por más tiempo del previsto.

Margen Operativo

Para profundizar en el **Margen Operativo** de **FTAI Aviation Ltd.**, es necesario analizar tanto su segmento de **Aerospace Products** como el consolidado, ya que la empresa ha experimentado una evolución significativa en su rentabilidad.

1. ¿Ha expandido su margen operativo la empresa?

Sí, la compañía ha mostrado una tendencia de expansión de márgenes a medio plazo, especialmente en su división estrella, Aerospace Products.

- **Evolución en Aerospace Products:** Este segmento pasó de márgenes del **27.5% en el tercer trimestre de 2024** a alcanzar niveles del **35% en el tercer y cuarto trimestre de 2025**.
- **Objetivos futuros:** La gerencia ha reiterado su confianza en que los márgenes de este segmento se expandirán hasta el **40% o más en 2026**. Esta expansión se apoya en la **integración vertical**, el uso de piezas propias certificadas (**PMA**) y la adquisición de centros de reparación de componentes como **Pacific Aerodynamic**.
- **Margen Consolidado:** En términos consolidados, la empresa reporta márgenes de **EBITDA ajustado** que han llegado a superar el **60%**, reflejando la alta rentabilidad de su modelo híbrido.

2. ¿Ha caído el margen alguna vez?

Sí, el margen operativo ha sufrido caídas puntuales debido a cambios en el mix de negocio y costes de expansión.

- **Caída reciente (Q1 2026):** En el primer trimestre de 2026, el margen de Aerospace Products **cayó al 30%**, tras haber estado en el 35% el trimestre anterior.

- **Razones de las caídas:**
 - **Mix de clientes:** La gerencia explicó que esta reducción se debe a un **mayor volumen de contratos con grandes aerolíneas** (que suelen tener precios más competitivos) y a un aumento en las revisiones de mantenimiento pesado (*full performance restorations*).
 - **Inversión en personal:** A finales de 2025, la empresa contrató a más de **100 nuevos empleados**, lo que generó un **desfase temporal entre el aumento de los costes fijos (salarios) y la productividad real** de esos técnicos mientras completaban su formación.

3. ¿Utilizan apalancamiento operativo?

Efectivamente, el apalancamiento operativo es una pieza central de la estrategia de FTAI.

- **Economías de escala:** La compañía opera con una estructura de "**Fábrica de Módulos**" que tiene costes fijos significativos (instalaciones en Montreal, Miami y Roma). A medida que el volumen de motores procesados aumenta, los costes fijos se reparten entre más unidades, lo que acelera el crecimiento del beneficio por encima del crecimiento de las ventas.
- **Capacidad excedente:** Actualmente, FTAI mantiene **capacidad excedente** en sus talleres, lo que significa que pueden aceptar nuevos contratos sin necesidad de inversiones masivas inmediatas en infraestructuras, permitiendo que los ingresos adicionales fluyan directamente al margen operativo.
- **Riesgo del apalancamiento:** El reverso de este modelo es que, si el volumen de trabajo cae, los costes fijos de mantenimiento de las instalaciones y el personal especializado pueden presionar los márgenes a la baja rápidamente.

4. ¿Tiene mejores márgenes que la competencia en el sector?

Sí, los márgenes de FTAI son significativamente superiores a los de sus competidores tradicionales, tanto en mantenimiento (MRO) como en arrendamiento (*leasing*).

- **Frente a talleres MRO:** Mientras que competidores como **Lufthansa Technik (18%)**, **MTU Aero Engines (17%)** o incluso **GE Aerospace (27%)** operan con márgenes inferiores, la división de productos aeroespaciales de FTAI se sitúa consistentemente por encima del **30-35%**.
- **Frente a Arrendadores (Leasing):** Comparada con gigantes como **AerCap** o **Air Lease Corporation**, FTAI reporta márgenes de EBITDA consolidado cercanos al **60%**, frente al **40%** promedio de estas compañías.
- **Nota de cautela:** Firmas críticas como **Muddy Waters** han alegado que estos márgenes superiores no son fruto únicamente de la eficiencia operativa, sino de una "**ingeniería contable**" donde la empresa deprecia agresivamente sus motores en el segmento de arrendamiento para que luego entren con un coste contable casi nulo en el segmento de mantenimiento, inflando artificialmente el margen de este último. Sin embargo, investigaciones independientes encargadas por la empresa tras estas acusaciones respaldaron la integridad de su contabilidad.

Free Cash Flow (FCF)

Para profundizar en el análisis financiero de **FTAI Aviation Ltd.**, examinamos a continuación la generación de caja, su rentabilidad sobre el capital y la eficiencia con la que reinvierte sus beneficios para alimentar su crecimiento.

1. Evolución Histórica del Free Cash Flow (FCF)

El **Free Cash Flow Ajustado** se ha convertido en una métrica central para la compañía tras su pivote estratégico hacia un modelo ligero en activos (*asset-light*).

- **Evolución Reciente:** La generación de caja ha mostrado una aceleración notable. En **2025**, la empresa generó **724 millones de dólares** en FCF ajustado. Para el año **2026**, la gerencia ha fijado un objetivo de **915 millones de dólares**.
- **Consistencia:** El crecimiento es consistente con la estrategia de vender aviones propios a los fondos de la Iniciativa de Capital Estratégico (SCI). Por ejemplo, en el primer trimestre de 2026, generaron **158 millones** de FCF ajustado; sin embargo, si se excluyen las inversiones en crecimiento (como prepagos a fabricantes y compra de inventario para FTAI Power), la cifra ascendería a **333 millones de dólares**.
- **Cambio en la Contabilidad:** Es importante notar que la empresa ha transicionado hacia una "**contabilidad industrial**". Esto significa que los ingresos por ventas de activos, que antes se reportaban en la sección de inversión, ahora fluyen mayoritariamente a través del flujo de caja operativo, lo que incrementa significativamente el FCF reportado.

2. Ratio de Conversión de Caja

El ratio de conversión de caja en FTAI es inusualmente alto para el sector de la aviación.

- **¿Qué significa en esta compañía?** Indica la capacidad de transformar el EBITDA ajustado en efectivo contante y sonante. En el primer trimestre de 2026, FTAI reportó un EBITDA de 326 millones y un FCF base (antes de inversiones de crecimiento) de 333 millones, lo que implica una **conversión superior al 100%**.
- **Diferencia con la Competencia:** Las empresas de arrendamiento tradicionales (**AerCap** o **Air Lease**) suelen tener conversiones de caja mucho menores o incluso negativas, ya que deben gastar miles de millones en comprar aviones nuevos para sus propios balances (**Capex pesado**). FTAI, al usar capital de terceros (SCI) para comprar flotas y vender sus propios aviones a esos fondos, libera caja en lugar de consumirla.

3. Análisis de la Evolución Histórica (Márgenes vs. FCF)

Siguiendo la comparativa con las ventas, la evolución es la siguiente:

Métrica	2023	2024	2025	2026 (Est.)
Ventas (M\$)	1,170	~1,730	2,507	~3,440
Margen Aerospace	33%	36%	35-38%	40%+

FCF Ajustado (M\$)	Transición	~350 (H1)	724	915
--------------------	------------	-----------	-----	-----

El **Margen Operativo** (EBITDA) del segmento de productos aeroespaciales ha escalado desde niveles inferiores al 30% en 2023 hasta el objetivo del **40%-50%** para 2026, impulsado por la integración vertical y las piezas propias (**PMA**).

4. ROIC (Rentabilidad sobre el Capital Invertido)

La información disponible indica que el ROIC de FTAI ha mejorado significativamente conforme se consolida su modelo de servicios e industria.

- **Mejora de la Rentabilidad:** Al reducir la base de activos en el balance (vía SCI) y aumentar simultáneamente los beneficios (vía Aerospace Products), el denominador del ROIC disminuye mientras el numerador crece, disparando la rentabilidad sobre cada dólar invertido.
- **Estabilidad:** La gerencia enfatiza una **disciplina férrea en el retorno por activo**, evaluando cada motor según su capacidad de generar flujos predecibles a corto plazo.
- **Crítica de Muddy Waters:** No obstante, firmas críticas alegan que el ROIC real de los competidores es superior y que el de FTAI está "adulterado" por la depreciación acelerada de motores en el segmento de leasing antes de transferirlos a mantenimiento.

5. Tasa de Reinversión Histórica

FTAI se comporta como una **empresa de crecimiento agresivo** que prioriza la reinversión sobre el atesoramiento de caja.

- **Estrategia de Reinversión:** La compañía reinvierte sistemáticamente su exceso de flujo de caja en tres áreas de alto retorno:
 1. **M&A Estratégico:** Adquisición de talleres especializados (Montreal, Miami, Roma, Lisboa) para capturar más margen de la cadena de valor.
 2. **Iniciativas de Capital:** Co-inversiones del 19% en nuevos fondos SCI para asegurar el control de grandes flotas de motores.
 3. **Nuevas Líneas (FTAI Power):** Inversión masiva en inventario de motores CFM56 para convertirlos en turbinas para centros de datos de IA.
- **Eficiencia:** Según el CEO Joseph Adams, las oportunidades de reinversión encontradas hasta ahora son "**extremadamente atractivas desde una perspectiva de retorno y no requieren mucho capital**" comparado con el leasing tradicional. Esto permite que, a pesar de la alta tasa de reinversión, la empresa pueda permitirse aumentar el dividendo de forma recurrente.

Deuda

La empresa opera en una industria intensiva en capital, pero ha logrado una mejora significativa en su perfil financiero mediante su transición a un modelo de negocio más ligero en activos (*asset-light*).

A continuación, se detallan los niveles de deuda y la posición de caja al cierre del **primer trimestre de 2026**:

1. Niveles de Deuda y Caja (Q1 2026)

La compañía mantiene una posición de **Deuda Neta**, lo que significa que sus obligaciones financieras superan su efectivo disponible. Las cifras más recientes reportadas son:

- **Deuda Total:** Aproximadamente **3,451 millones de dólares**. Esta deuda está compuesta principalmente por bonos corporativos (*Senior Notes*) con vencimientos escalonados entre 2028 y 2033, con un coste medio ponderado del **6.5%**.
- **Efectivo y Equivalentes:** **412 millones de dólares**.
- **Deuda Neta:** Se sitúa en **3,039 millones de dólares**.

2. Ratio de Apalancamiento (Net Debt / EBITDA)

Más allá de la cifra absoluta, el mercado y las agencias de calificación se centran en el ratio de apalancamiento, que mide la capacidad de la empresa para cubrir su deuda con sus beneficios operativos.

- **Apalancamiento Actual:** Al cierre de marzo de 2026, el ratio de **Deuda Neta / EBITDA Ajustado** anualizado es de **2.3x**.
- **Evolución del Desapalancamiento:** Este nivel representa una mejora sustancial frente a años anteriores, donde el ratio era de **5.0x en 2022**, **4.1x en 2023** y **3.9x en 2024**.
- **Objetivo Estratégico:** La empresa se encuentra actualmente por debajo de su rango objetivo de **2.5x a 3.0x**, lo que refleja una salud financiera superior a la prevista tras sus recientes ventas de activos a fondos externos (SCI).

3. Liquidez y Capacidad de Crédito

Un hito importante para la solvencia de la empresa ocurrió en abril de 2026 con la renovación de su pulmón financiero:

- **Línea de Crédito Revolvente:** La compañía amplió su línea de crédito renovable de 400 millones a **2,025 millones de dólares**, con un sindicato de 15 bancos.
- **Liquidez Total:** Sumando el efectivo en balance y la línea de crédito totalmente disponible (ya que no se ha dispuesto de ella), FTAI cuenta con una **liquidez total de 2,437 millones de dólares** para financiar adquisiciones y crecimiento futuro.
- **Perfil de Vencimientos:** FTAI goza de una posición robusta al **no tener vencimientos de bonos corporativos hasta mayo de 2028**.

Conclusión sobre la Deuda

Aunque FTAI Aviation tiene una deuda neta considerable de más de 3,000 millones de dólares, **su nivel de riesgo financiero se considera bajo y controlado** por tres razones clave: el fuerte crecimiento del EBITDA que ha reducido el ratio de apalancamiento a **2.3x**, la ausencia de vencimientos a corto plazo y una capacidad de liquidez masiva que triplica su efectivo actual. Esta solidez financiera ha permitido que agencias como S&P y Fitch elevaran recientemente la calificación crediticia de la empresa a **BB fuerte**.

Deuda a corto y a largo plazo

Basado en los informes financieros más recientes al **31 de marzo de 2026**, los niveles de deuda de **FTAI Aviation Ltd.** se desglosan de la siguiente manera:

1. Deuda a Corto Plazo

La compañía reporta que, en términos de capital principal, **no tiene deuda con vencimiento en el corto plazo.**

- **Deuda total con vencimiento en un año: \$0.**
- **Obligaciones de intereses:** Aunque no hay vencimientos de capital, la empresa debe afrontar aproximadamente **\$228.8 millones en pagos de intereses** durante los próximos doce meses.
- **Línea de Crédito Revolvente:** Al cierre del primer trimestre de 2026, la línea de crédito de la compañía (que fue ampliada a **\$2,025 millones** en abril de 2026) se encontraba **totalmente sin utilizar (saldo de \$0).**

2. Deuda a Largo Plazo

La mayor parte de la estructura de capital de FTAI está compuesta por deuda a largo plazo, principalmente a través de bonos corporativos (*Senior Notes*).

- **Deuda a largo plazo, neta: \$3,451.1 millones.**
- **Desglose de los bonos vigentes (al 31 de marzo de 2026):**
 - **Notas Senior 2028 (5.50%):** \$1,000.9 millones.
 - **Notas Senior 2030 (7.88%):** \$497.6 millones.
 - **Notas Senior 2031 (7.00%):** \$700.0 millones.
 - **Notas Senior 2032 (7.00%):** \$800.0 millones.
 - **Notas Senior 2033 (5.88%):** \$497.8 millones.

3. Perfil de Vencimientos y Solvencia

La estrategia financiera de la empresa ha sido diseñada para evitar presiones de liquidez inmediatas:

- **Sin vencimientos próximos:** La compañía no tiene vencimientos de bonos corporativos hasta **mayo de 2028.**
- **Ratio de apalancamiento:** Gracias al crecimiento de sus beneficios operativos, el ratio de **Deuda Neta / EBITDA Ajustado** ha bajado hasta **2.3x**, situándose por debajo de su rango objetivo inicial de 2.5x a 3.0x.
- **Liquidez disponible:** FTAI cuenta con una liquidez total de **\$2,437 millones**, que incluye el efectivo en balance y la línea de crédito revolvente totalmente disponible.

En resumen, FTAI Aviation tiene una estructura de deuda **totalmente concentrada en el largo plazo**, con una posición de **vencimientos de capital nula para el año 2026.**

Tipos de interés

FTAI Aviation Ltd. paga diversos tipos de interés dependiendo del instrumento financiero, con un **coste medio ponderado del 6,5%** para su deuda a largo plazo compuesta por bonos corporativos.

A continuación se detallan los tipos de interés específicos desglosados por tipo de deuda según la información financiera más reciente al 31 de marzo de 2026:

1. Notas Senior (Bonos a Largo Plazo)

La mayor parte de la deuda de la compañía tiene tipos de interés fijos asociados a sus fechas de vencimiento:

- **Notas Senior 2028:** Pagan un cupón del **5,50%** anual.
- **Notas Senior 2030:** Pagan un cupón del **7,88%** anual.
- **Notas Senior 2031:** Pagan un cupón del **7,00%** anual.
- **Notas Senior 2032:** Pagan un cupón del **7,00%** anual.
- **Notas Senior 2033:** Pagan un cupón del **5,88%** (o 5,875% según el contrato detallado).

2. Línea de Crédito Revolvente (RCF)

La empresa mejoró significativamente las condiciones de su financiación bancaria en abril de 2026:

- **Nuevas condiciones (Abril 2026):** Tras ampliar la capacidad de la línea a 2.025 millones de dólares, el precio se fijó en **SOFR + 1,75%** (175 puntos básicos). Esto representa una mejora de 100 puntos básicos respecto a las condiciones anteriores.
- **Condiciones anteriores:** Anteriormente, el tipo era de (i) Base Rate + 1,75% o (ii) Adjusted Term SOFR Rate + 2,75%.
- **Comisión por no disponibilidad:** La línea requiere el pago de una comisión trimestral del **0,50%** sobre la parte media diaria no utilizada del crédito.

3. Riesgos de Tipos de Interés

Aunque la mayoría de los bonos son a tipo fijo, la empresa está expuesta a la variabilidad de los tipos de interés a través de su línea de crédito cuando dispone de ella (aunque al cierre del primer trimestre de 2026 el saldo utilizado era de cero). La compañía utiliza en ocasiones derivados financieros, como **swaps y caps de tipos de interés**, para gestionar esta exposición al riesgo de mercado.

En términos de flujo de caja, la compañía estima que sus obligaciones de pago de intereses para los próximos doce meses ascienden a aproximadamente **228,8 millones de dólares**.

Ratios

Para concluir el análisis fundamental de **FTAI Aviation Ltd.**, presentamos el cálculo y la interpretación de los ratios de solvencia y liquidez basados en los resultados del **primer trimestre de 2026** (Q1 2026):

1. Ratio Deuda Neta / EBITDA Ajustado (Apalancamiento)

Este ratio mide cuántos años le tomaría a la empresa pagar su deuda neta utilizando su beneficio operativo. Es la métrica de solvencia más seguida por las agencias de calificación para esta compañía.

- **Resultado (Q1 2026): 2.3x.**
- **Significado:** Se considera un nivel **saludable y seguro**. FTAI ha logrado reducir este ratio significativamente desde el 5.0x que reportaba en 2022. Actualmente, se encuentra **por debajo de su rango objetivo** de 2.5x a 3.0x, lo que refleja una sólida capacidad de generación de caja tras su transición al modelo "asset-light".

2. Coeficiente Corriente (Current Ratio)

Este ratio mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras de corto plazo (menos de un año) con sus activos más líquidos.

- **Cálculo (Q1 2026):** Activos Corrientes (\$2,590.3M) / Pasivos Corrientes (aprox. \$646M*).
- **Resultado:** Aproximadamente **4.0x**.
- **Significado:** Un ratio superior a 1.0 indica buena liquidez; un **4.0x es excepcionalmente alto**. Esto se debe a que FTAI posee un inventario masivo de motores (\$1,364M) y una fuerte posición de efectivo (\$412M), mientras que **no tiene vencimientos de deuda de capital en los próximos 12 meses**.

3. Deuda Neta sobre Patrimonio (Net Debt to Equity)

Mide la proporción de deuda frente al capital aportado por los accionistas (valor en libros).

- **Cálculo (Q1 2026):** Deuda Neta (\$3,039M) / Patrimonio Total (\$431.7M).
- **Resultado:** **7.04x**.
- **Significado:** En términos contables (libros), la empresa parece muy apalancada. Sin embargo, en el sector de arrendamiento de aviación es común tener un patrimonio contable pequeño en comparación con la deuda usada para financiar activos pesados. Es fundamental notar que el **valor de mercado de la empresa (Market Cap)** supera los **25,000 millones de dólares**, lo que indica que el mercado valora el negocio muy por encima de su valor en libros.

4. Altman Z-Score

Es una fórmula combinada que predice la probabilidad de que una empresa entre en concurso de acreedores en los próximos dos años. Un resultado superior a 2.99 se considera la "Zona Segura".

- **Resultado Estimado:** **Zona Segura (Safe Zone)**.
- **Significado:** Aunque el ratio de deuda sobre patrimonio contable es elevado, el Altman Z-Score de FTAI es muy sólido debido a dos factores:

1. **Valor de Mercado:** La capitalización bursátil de FTAI (>\$25B) es más de 6 veces superior a su deuda total (\$3.4B), lo que dispara positivamente el componente de valor de mercado de la fórmula.
2. **Rentabilidad y Ventas:** El fuerte crecimiento de las ventas (\$831M en un solo trimestre) y la rentabilidad operativa (EBITDA) refuerzan la estabilidad financiera de la compañía.

Resumen de la Situación Financiera

FTAI Aviation presenta una **estructura de capital robusta**. A pesar de tener una cifra de deuda neta de 3,039 millones de dólares, el riesgo es bajo debido a que **no hay vencimientos de bonos hasta mayo de 2028**, cuenta con una liquidez total de **2,437 millones de dólares** y su beneficio operativo (EBITDA) crece a un ritmo que permite cubrir sus intereses y financiar su expansión sin dificultades.

**Cifra estimada de pasivos corrientes basada en "All other liabilities" del balance condensado, ya que la deuda financiera es íntegramente a largo plazo.*

Ventajas Competitivas

Las ventajas competitivas de **FTAI Aviation Ltd.** son el pilar que sostiene su crecimiento acelerado y sus márgenes superiores. La compañía ha pasado de ser un simple arrendador de activos a una plataforma industrial integrada que ofrece soluciones que los competidores tradicionales no pueden replicar fácilmente.

A continuación, se detallan sus principales ventajas competitivas y cómo estas defienden sus métricas financieras y perspectivas futuras:

1. El Modelo Disruptivo MRE y "The Module Factory"

A diferencia de los talleres de mantenimiento (MRO) tradicionales que realizan reparaciones completas de motores (proceso que puede tardar meses), FTAI utiliza su modelo propietario **Maintenance, Repair and Exchange (MRE)**.

- **Velocidad y Eficiencia:** A través de su "Fábrica de Módulos", FTAI descompone los motores en tres partes principales y realiza intercambios inmediatos. Esto permite que el avión del cliente vuelva a volar en días, evitando los altísimos costes de tener una aeronave en tierra (**AOG**).
- **Ensamblaje "Frankenstein":** La empresa optimiza la "vida útil" de cada pieza combinando módulos operativos de diferentes motores para crear uno funcional con un coste de capital mínimo.

2. Integración Vertical y Ventaja en Costes (PMA)

FTAI posee una red global de centros de mantenimiento en **Montreal, Miami, Roma y Lisboa** que suman más de un millón de pies cuadrados.

- **Piezas Propias (PMA):** A través de una *joint venture*, fabrican sus propias piezas certificadas (**Parts Manufacturer Approval**), lo que les otorga un control total sobre su cadena de suministro y reduce drásticamente los costes de reparación frente a las piezas originales del fabricante (OEM).

- **Ahorro Interno:** Adquisiciones como **Pacific Aerodynamic** (reparación de álabes) permiten ahorros de hasta **75,000 dólares por visita al taller**, dinero que antes se pagaba a terceros y ahora se retiene como margen operativo.

3. Poder de Fijación de Precios y Escala

La empresa goza de un sólido poder de fijación de precios (Pricing Power) debido a la **escasez crítica de motores** en el mercado global.

- **El "Botón Fácil" (Easy Button):** FTAI ofrece una solución predecible a precio fijo que elimina el riesgo de sobrecostos para las aerolíneas, lo que les permite cobrar una prima por la disponibilidad inmediata de activos.
- **Iniciativa de Capital Estratégico (SCI):** Este modelo permite a FTAI gestionar flotas masivas (objetivo de 350 aviones en el primer fondo) con capital de terceros. Lo más importante es que todos estos aviones son **clientes cautivos** obligados por contrato a realizar su mantenimiento exclusivamente en los talleres de FTAI, asegurando un flujo de ingresos constante y predecible.

4. Innovación: FTAI Power y la Inteligencia Artificial

FTAI ha creado una ventaja competitiva única al dar una **"segunda vida"** a los motores CFM56 que ya no son aptos para volar, convirtiéndolos en turbinas de energía terrestre (**Mod-1**).

- **Mercado de Centros de Datos:** Estas turbinas están diseñadas para satisfacer la demanda eléctrica masiva de la **IA**. Al igual que en la aviación, ofrecen un modelo de intercambio de turbinas en 48 horas, garantizando cero tiempo de inactividad para los centros de datos.

Perspectivas de Futuro y Proyecciones (Conference Calls)

En las llamadas de resultados más recientes, la gerencia ha mostrado una confianza excepcional en la trayectoria de la compañía:

- **Expansión de Cuota de Mercado:** La empresa ha subido su cuota de mercado del 4% al **12%** en un año, con el objetivo firme de capturar el **25%** del mercado mundial de mantenimiento de motores CFM56 y V2500.
- **Crecimiento de Márgenes:** Se espera que el margen del segmento Aerospace Products suba del 35% actual al **40% o más en 2026**, impulsado por el uso masivo de piezas PMA y la eficiencia de la Fábrica de Módulos.
- **Previsión Financiera 2026:** La compañía ha elevado su guía de EBITDA para 2026 a **1,625 millones de dólares** y prevé generar **915 millones en Free Cash Flow ajustado**, incluso después de reinvertir fuertemente en crecimiento.
- **Hito de FTAI Power:** Han confirmado conversaciones avanzadas con "hyperscalers" y operadores de centros de datos, estimando una producción de **100 unidades anuales para 2027**, lo que podría añadir entre 2,000 y 3,000 millones de dólares adicionales en ingresos anuales.

En resumen, la compañía se define ahora como un **híbrido entre una fábrica de alta tecnología y un gestor de activos**, con una estructura **asset-light** que le permite crecer con mucha menos deuda que sus competidores de leasing tradicionales como AerCap o Air Lease.

¿Como fue la última presentación de resultados?

La última presentación de resultados de **FTAI Aviation Ltd.**, correspondiente al primer trimestre de 2026 (presentada el 29 de abril de 2026 y discutida en la conferencia del 30 de abril), reflejó un **comienzo de año sólido** con un crecimiento acelerado, aunque con resultados mixtos frente a las expectativas de los analistas.

A continuación, se detallan los puntos más relevantes:

1. Cifras Financieras Principales

La compañía superó las expectativas en cuanto a ingresos, pero el beneficio por acción quedó por debajo de lo previsto por el mercado:

- **Ingresos Totales:** Alcanzaron los **830,7 millones de dólares**, lo que representa un impresionante crecimiento del **104%** respecto al primer trimestre de 2025. Esta cifra superó en un 13% las previsiones de los analistas.
- **EBITDA Ajustado:** Se situó en **325,6 millones de dólares**, un aumento del 17% respecto al trimestre anterior y un **70%** más que el año pasado.
- **Beneficio Neto:** Reportó **134,2 millones de dólares**.
- **Beneficio por Acción (EPS):** Fue de **1,29 dólares (diluido)**, situándose un **15% por debajo** de las expectativas de los analistas.

2. Desempeño por Segmentos

El giro hacia un modelo industrial sigue impulsando la rentabilidad:

- **Aerospace Products (Productos Aeroespaciales):** Generó **222,6 millones** de EBITDA ajustado con un margen del **30%**. Este segmento produjo **270 módulos** de motor en el trimestre, casi duplicando la producción del mismo periodo del año anterior.
- **Aviation Leasing (Arrendamiento):** Aportó **153 millones** de EBITDA ajustado. Esta cifra incluyó la recuperación de **44,6 millones de dólares** procedentes de reclamaciones de seguros por activos retenidos en Rusia.

3. Hitos Estratégicos y Operativos

- **FTAI Power:** La empresa firmó una **alianza estratégica (joint venture) con Jereh Group** para el empaquetado y distribución de sus turbinas Mod-1. Las pruebas técnicas del prototipo están superando las expectativas y se mantiene el objetivo de entregar las primeras unidades en el cuarto trimestre de 2026.
- **Strategic Capital Initiative (SCI):** El fondo **2025 SPV** está cerca de completar su despliegue total de capital, habiendo cerrado ya 165 aviones. La compañía planea lanzar el **2026 SPV** a finales del segundo trimestre.
- **Expansión de Capacidad:** Se anunció la integración de la adquisición de **ATOPS** en Miami y la producción de los primeros motores en las instalaciones de **Lisboa**.

4. Solvencia, Liquidez y Retorno al Accionista

La posición financiera de la empresa se ha fortalecido notablemente:

- **Nueva Línea de Crédito:** El 24 de abril de 2026, FTAI amplió su línea de crédito renovable de 400 millones a **2.025 millones de dólares** con un sindicato de 15 bancos, mejorando significativamente su flexibilidad financiera.
- **Apalancamiento:** El ratio de **Deuda Neta / EBITDA ajustado** bajó a **2,3x**, situándose por debajo de su rango objetivo inicial.
- **Aumento del Dividendo:** Gracias a la fuerte generación de caja, el consejo declaró un incremento del dividendo trimestral a **0,45 dólares por acción** (desde los 0,40 dólares previos), pagadero el 26 de mayo de 2026.

5. Perspectivas para el cierre de 2026

La dirección **reafirmó su guía anual**, proyectando un EBITDA total de **1.625 millones de dólares** y un Free Cash Flow ajustado de **915 millones de dólares** para el conjunto del año. Los analistas, tras estos resultados, han elevado sus previsiones de ingresos anuales a 3.440 millones de dólares, aunque han ajustado ligeramente a la baja las estimaciones de beneficio por acción.

Sector

Para que el análisis sea claro, el sector en el que opera **FTAI Aviation Ltd.** puede definirse como el de **Servicios de Infraestructura y Mantenimiento Aeroespacial**, con un enfoque específico en el mercado secundario (*aftermarket*) de aviones de pasillo único.

1. Los Tres Pilares del Sector

La compañía no opera en el sector de aerolíneas (transporte de pasajeros), sino en el ecosistema que permite que esas aerolíneas funcionen, el cual se divide en tres áreas clave:

- **Arrendamiento de Aviación (Aviation Leasing):** Consiste en la propiedad y alquiler de aeronaves y motores a aerolíneas globales. Es un negocio intensivo en capital donde los clientes buscan flexibilidad financiera para no tener que comprar los equipos directamente.
- **Mantenimiento, Reparación y Revisión (MRO):** Es el sector industrial dedicado a asegurar la aeronavegabilidad de los motores. Tradicionalmente, este sector ha estado dominado por los fabricantes originales (OEM) o talleres independientes muy lentos y costosos. FTAI ha irrumpido aquí con su modelo modular (**MRE**) para ofrecer una alternativa más rápida.
- **Energía Aeroderivada (FTAI Power):** Un subsector innovador que cruza la aviación con la energía industrial. Utiliza la tecnología de los motores de avión para generar electricidad terrestre, un nicho que está explotando debido a la demanda de los **centros de datos de Inteligencia Artificial**.

2. El Nicho Específico: Narrowbody y Motores Maduros

El sector se segmenta por tipos de aviones. FTAI se centra exclusivamente en aviones de **fuselaje estrecho (narrowbody)** de media vida, específicamente los modelos Boeing 737NG y Airbus A320ceo.

- Los motores que impulsan estas flotas, el **CFM56 y el V2500**, son los más probados y ampliamente desplegados en la historia de la aviación comercial, con miles de unidades en servicio activo que requerirán mantenimiento durante décadas.

3. Dinámica Actual: Déficit de Oferta y Extensión de Vida Útil

El sector vive actualmente un momento histórico definido por varios factores críticos:

- **Déficit de aviones nuevos:** Los retrasos en las entregas de Boeing y Airbus, sumados a problemas de durabilidad en los motores de nueva generación (como el GTF), han generado una escasez de capacidad en el mercado.
- **Viento de cola para el Aftermarket:** Al no haber aviones nuevos suficientes, las aerolíneas se ven obligadas a volar sus flotas antiguas por más tiempo (pasando de una vida útil de 25 a 30 años o más). Esto dispara la necesidad de reparaciones profundas y costosas, beneficiando a empresas de servicios como FTAI.
- **Crecimiento del mercado:** Se estima que el gasto anual en mantenimiento (MRO) para los motores CFM56 y V2500 crecerá a tasas de doble dígito, alcanzando aproximadamente los **25,000 millones de dólares en 2026**.

4. Barreras de Entrada y Competencia

Este es un sector con **barreras de entrada extremadamente altas** debido a:

- **Regulación estricta:** Se requieren licencias de seguridad aérea de organismos como la FAA (EE. UU.) o EASA (Europa) para tocar un motor.
- **Complejidad Técnica:** Requiere personal altamente especializado y un inventario masivo de motores y piezas que es difícil de acumular desde cero.
- **Competencia:** Los principales rivales son los fabricantes originales (GE Aerospace, Rolls-Royce, Pratt & Whitney), talleres independientes (Lufthansa Technik, MTU Aero Engines) y otros arrendadores de motores (Willis Lease Finance).

En resumen, FTAI opera en un sector industrial y de servicios que es el "**soporte vital**" de la **aviación comercial global**, en un momento donde la escasez de equipos nuevos hace que el mantenimiento de los activos existentes sea más valioso y necesario que nunca.

Oligopolio, o Mercado Fraccionado

El sector en el que opera **FTAI Aviation Ltd.** presenta una estructura dual: por un lado, está dominado en su parte alta por un **oligopolio de fabricantes originales (OEM)**, pero en el ámbito de los talleres independientes y la gestión de motores maduros, se comporta como un **mercado fraccionado** que la compañía está consolidando activamente.

Estructura del Mercado: De Oligopolio a Consolidación Independiente

- **El Dominio de los OEM:** Históricamente, el mantenimiento de motores ha sido un oligopolio controlado por gigantes como **GE Aerospace, Safran, Pratt & Whitney y Rolls-Royce**. Estos fabricantes mantienen el control mediante contratos de servicio a largo plazo (LTSA) y el suministro de piezas originales.

- **Un Mercado Secundario Fraccionado:** A medida que los motores envejecen (especialmente el **CFM56 y V2500**), las aerolíneas buscan alternativas más económicas fuera del canal oficial del fabricante. Este "aftermarket" independiente estaba compuesto por cientos de pequeños talleres y operadores locales, lo que lo definía como un **mercado muy fragmentado**.
- **La Estrategia de FTAI:** La compañía está aprovechando esta fragmentación para actuar como un **consolidador**. En lugar de ser un pequeño taller más, FTAI compra estos operadores menores (como las recientes adquisiciones en Montreal, Miami o el taller en Roma) para integrarlos en su red global y escalar su modelo industrial.

Cuota de Mercado de FTAI Aviation

La compañía ha logrado un crecimiento disruptivo en su penetración de mercado, aprovechando el déficit de motores y la necesidad de soluciones rápidas:

- **Evolución Reciente:** Hace apenas un año, FTAI poseía una cuota de mercado estimada del **4% al 4,5%** en el mantenimiento de motores CFM56 y V2500.
- **Cuota Actual (2026):** Según los datos del primer trimestre de 2026, la empresa ya captura aproximadamente el **12% del mercado mundial** de mantenimiento para estos modelos.
- **Objetivo Estratégico:** La dirección se ha fijado la meta firme de alcanzar una cuota del **25% o superior** a medio plazo.
- **Contexto de Ingresos:** Esta cuota del 12% se traduce en unos ingresos anualizados de aproximadamente **3,000 millones de dólares**, dentro de un mercado total que genera un gasto anual de mantenimiento (MRO) de **25,000 millones de dólares**.

Factores que impulsan su cuota de mercado

La empresa defiende que puede arrebatar cuota a los talleres tradicionales (MRO) y a los fabricantes (OEM) gracias a:

1. **Su rol como "Comprador Aventajado":** Al ser uno de los mayores propietarios de motores del mundo, tiene acceso a su propio inventario ("feedstock") para realizar intercambios inmediatos, algo que un taller puro no puede hacer.
2. **El modelo SCI:** Los aviones gestionados a través de su iniciativa de capital estratégico son **clientes cautivos**; por contrato, todos sus motores deben pasar obligatoriamente por los talleres de FTAI, asegurando un crecimiento constante de su participación de mercado.
3. **Extensión de la vida útil:** El retraso en la entrega de aviones nuevos obliga a las aerolíneas a seguir usando los motores CFM56 y V2500, expandiendo el tamaño total del mercado que FTAI domina.

Momento del Ciclo

Para finalizar este análisis fundamental, es necesario situar a **FTAI Aviation Ltd.** en el contexto del ciclo económico de la aviación y analizar la situación de "colapso" u saturación operativa que vive el mercado actual.

1. ¿En qué momento del ciclo se encuentra?

La industria de la aviación comercial es históricamente **cíclica**, viéndose afectada por eventos geopolíticos, precios del combustible y condiciones económicas generales. Sin embargo, el momento actual para FTAI es único debido a una divergencia entre el ciclo de los aviones nuevos y el de los motores maduros:

- **Punto de inflexión para motores "Legacy":** Nos encontramos en un momento en que los motores **CFM56 y V2500** (que impulsan la flota mundial actual) han alcanzado un punto de madurez donde la demanda de mantenimiento pesado es máxima. Se estima que estos motores no serán superados en volumen de visitas al taller por los de nueva generación (LEAP/GTF) hasta mediados de la próxima década.
- **Extensión de la vida útil:** Tradicionalmente, un avión se retiraba a los 25 años, pero debido a la falta de equipos nuevos, las aerolíneas están extendiendo su uso hasta los **30 años o más**. Esto alarga artificialmente el ciclo de rentabilidad de FTAI, ya que sus activos (motores de media vida) son ahora más valiosos y necesarios que nunca.
- **Preparación para el próximo ciclo:** La compañía prevé que su entrada en el ciclo de los motores de nueva tecnología (LEAP y GTF) no ocurrirá de forma agresiva hasta **2028 o 2029**, esperando a que esas plataformas se estabilicen técnicamente.

2. ¿Está el mercado "colapsado"?

Si por "colapsado" nos referimos a una caída de la demanda, la respuesta es **no**; de hecho, las fuentes describen lo contrario: un mercado **saturado y con cuellos de botella** operativos que benefician a FTAI.

- **Déficit crítico de oferta:** Existe un **déficit enorme de aviones y motores** en el mundo porque los fabricantes originales (OEM) no dan abasto con los pedidos de aeronaves nuevas. Esto ha generado un "embudo" donde las aerolíneas compiten por cualquier motor disponible.
- **Colapso de los talleres tradicionales (MRO):** Los talleres convencionales están desbordados, con tiempos de espera de meses para una reparación. FTAI aprovecha este "colapso" operativo de la competencia ofreciendo su **"Easy Button"** (intercambio inmediato), lo que le permite capturar cuota de mercado rápidamente.
- **Riesgo de "Colapso" por Vendedores en Corto:** A principios de 2025, el mercado sufrió un susto cuando la firma Muddy Waters alegó que FTAI era un "negocio de arrendamiento disfrazado" con contabilidad manipulada. Este ataque provocó un desplome temporal, pero tras investigaciones independientes que no hallaron fraude y el respaldo de bancos de inversión, la confianza se restauró y la acción alcanzó nuevos máximos.
- **Tensiones Geopolíticas:** Aunque los conflictos en Ucrania y Oriente Medio generan volatilidad, la dirección afirma que esto hace su propuesta de valor **aún más crítica**, ya que las aerolíneas priorizan la liquidez y el ahorro de costes que ofrece FTAI en entornos de crisis.

En conclusión, FTAI Aviation se encuentra en una **fase de expansión acelerada** dentro de un ciclo de vida extendido para sus activos principales. El mercado no está colapsado en términos

de negocio, sino **congestionado**, y es precisamente esa falta de capacidad en el resto del sector lo que está permitiendo a FTAI crecer con márgenes de doble dígito.

Principales Competidores

Para entender la posición de **FTAI Aviation Ltd.** en el mercado, es necesario reconocer que la empresa ocupa un espacio híbrido único que la sitúa entre las compañías de arrendamiento financiero, los operadores de activos y los talleres de mantenimiento industrial (MRO).

1. Competidores Principales por Segmento

A. Arrendamiento y Gestión de Motores (Leasing)

En este nicho, FTAI compite con empresas que poseen y alquilan motores de repuesto, siendo su rival más directo en cuanto a modelo de activos:

- **Willis Lease Finance Corporation:** Es el par público más cercano, especializado específicamente en el arrendamiento de motores y la gestión de activos de aviación.
- **Arrendadores Tradicionales (AerCap y Air Lease Corporation):** Aunque gigantes como **AerCap** (~1,700 aviones) y **Air Lease** (~450 aviones) operan en el mismo sector, su enfoque es distinto: ellos compran aviones nuevos y de alta tecnología para arrendarlos a largo plazo. FTAI, en cambio, se especializa en activos de "media vida" (motores **CFM56** y **V2500**) para maximizar su valor residual.

B. Mantenimiento, Reparación y Revisión (MRO)

FTAI ha irrumpido en el mercado de servicios industriales, compitiendo con talleres consolidados y fabricantes originales (OEM):

- **Fabricantes Originales (OEM):** GE Aerospace, Safran, Pratt & Whitney y Rolls-Royce controlan gran parte del mantenimiento mediante contratos de servicio a largo plazo.
- **Talleres Independientes:** **Lufthansa Technik**, **MTU Aero Engines** y **StandardAero** son los grandes competidores en presupuestos de mantenimiento. Sin embargo, FTAI se diferencia al ofrecer el modelo **MRE (Intercambio Modular)**, que es mucho más rápido que las reparaciones profundas que ofrecen estos talleres.
- **Proveedores de Piezas:** **AAR Corp** y **HEICO** compiten en el suministro de componentes y piezas de repuesto para el mercado secundario.

2. Posición de FTAI en el Mercado

La compañía ha logrado posicionarse como un actor dominante en un nicho muy específico: el mercado de los motores que impulsan las flotas de aviones de pasillo único más comunes del mundo (Boeing 737NG y Airbus A320ceo).

- **Liderazgo en Propiedad de Motores:** FTAI es actualmente el **mayor propietario independiente de motores CFM56** en el mundo.
- **Crecimiento en Cuota de Mercado:** La penetración de FTAI en el mercado de mantenimiento de motores CFM56 y V2500 ha sido disruptiva:
 - **2024:** Tenía una cuota de mercado estimada del **4% al 4.5%**.

- **2026 (Actual):** Ha subido hasta el **12%** del mercado mundial de mantenimiento para estas plataformas.
- **Objetivo:** La dirección planea alcanzar una cuota del **25% o superior** en el corto-medio plazo.
- **Superioridad en Márgenes:** FTAI opera con rentabilidades inusuales para el sector. Mientras que los talleres MRO tradicionales tienen márgenes EBITDA del **15-20%**, la división de productos aeroespaciales de FTAI registra márgenes del **30-35%**, con el objetivo de llegar al **40-50%** mediante su integración vertical.

3. Ventaja Competitiva: El Modelo "Asset-Light"

A diferencia de sus competidores que cargan sus balances con deuda para comprar aviones nuevos, FTAI está consolidando su posición como **gestor de capital** a través de su **Iniciativa de Capital Estratégico (SCI)**.

Este modelo le permite gestionar flotas masivas (como el fondo de **\$6,000 millones** lanzado en 2025) con capital de terceros. Esto coloca a FTAI en una posición similar a la de las grandes cadenas hoteleras (como Hilton o Marriott), donde son dueños de la marca y la gestión, pero no necesariamente del activo físico, lo que les otorga una flexibilidad financiera superior a la de competidores como AerCap o Air Lease.

En resumen, FTAI se encuentra en una **fase de expansión acelerada**, aprovechando el déficit mundial de motores para arrebatar cuota de mercado tanto a arrendadores financieros como a talleres industriales tradicionales.

El Equipo Directivo

La estructura de poder y gestión de **FTAI Aviation Ltd.** ha experimentado una transformación radical recientemente, pasando de ser una entidad gestionada externamente a una **compañía con gestión interna propia**, lo que ha alineado mejor los intereses de la directiva con los de los accionistas.

1. El Hito de la Internalización (Mayo 2024)

Históricamente, FTAI era gestionada por **FIG LLC** (una filial de **Fortress Investment Group**). Sin embargo, el **28 de mayo de 2024**, la empresa completó su proceso de **internalización**.

- **Independencia Operativa:** Con este cambio, FTAI dejó de pagar comisiones de gestión y de éxito a Fortress, asumiendo directamente a su personal y administración.
- **Coste del Acuerdo:** Para romper el contrato anterior, FTAI pagó **150 millones de dólares en efectivo** y emitió aproximadamente **1.87 millones de acciones** a favor del antiguo gestor.

2. Cúpula Directiva Actual (*Management Team*)

Tras los resultados de 2025 y a principios de 2026, se anunciaron promociones clave para liderar la nueva fase de crecimiento industrial:

- **Joseph P. Adams, Jr. (Chairman y CEO):** Es la figura central y el arquitecto de la estrategia de la compañía. Actúa como el **Chief Operating Decision Maker (CODM)**, lo

que significa que es quien revisa los resultados por segmentos y decide la asignación de recursos de forma centralizada.

- **David Moreno (Presidente):** Anteriormente ocupaba el cargo de Director de Operaciones (COO) y fue ascendido a Presidente en febrero de 2026 debido a su papel clave en el éxito operativo.
- **Nicholas McAleese (Chief Financial Officer):** Promovido a CFO en 2026, liderando la estrategia de capital y liquidez tras haber sido un contribuyente clave en los años previos.
- **Stacy Kuperus (Chief Operating Officer):** Nombrada COO en febrero de 2026 para supervisar la ejecución técnica en la red global de talleres.
- **Michael Hazan (Chief Accounting Officer):** También promocionado en 2026 para reforzar el control financiero y contable interno.

3. El Consejo de Administración (*Board of Directors*)

La supervisión de la alta dirección recae en un Consejo de Administración con una estructura diseñada para la estabilidad:

- **Estructura Escalonada (*Staggered Board*):** El consejo está dividido en **tres clases** (casi iguales en tamaño). Cada clase se elige por un periodo de tres años, de modo que solo un tercio de los directores expira en cada reunión anual.
- **Estabilidad y Protección:** Esta estructura dificulta que un tercero tome el control de la empresa de forma hostil, ya que se necesitan al menos dos reuniones anuales consecutivas para cambiar a la mayoría de los miembros.
- **Composición:** Actualmente está formado por **siete directores**. Entre los nombres destacados que firman los reportes de 2026 se encuentran, además de Joseph Adams, directores como **Shyam Gidumal, Paul R. Goodwin, Judith A. Hannaway y Ray M. Robinson**.

4. Gobernanza y Toma de Decisiones

La gestión de FTAI se caracteriza por una **disciplina férrea en el retorno por activo**. El equipo directivo utiliza plataformas de datos avanzadas (como la alianza con **Palantir**) para optimizar la cadena de suministro y la productividad de los talleres, integrando la tecnología en el día a día de la toma de decisiones estratégicas.

Además, el liderazgo ha demostrado tener un fuerte "**skin in the game**" (intereses alineados), con directivos comprando acciones con su propio patrimonio para reforzar la confianza del mercado tras ataques de vendedores en corto en 2025.

Skin in the Game

El equipo directivo de **FTAI Aviation Ltd.** tiene un alto nivel de "**skin in the game**", lo que asegura que sus intereses personales estén directamente alineados con los de los accionistas comunes. Esta alineación se manifiesta a través de la propiedad directa de acciones, la estructura de compensación e hitos corporativos recientes.

1. Gran patrimonio invertido por el CEO y CFO

- **Joseph Adams (CEO):** Es descrito en las fuentes como un **importante accionista** de la compañía que mantiene una parte sustancial de su patrimonio invertido en ella.
- **Compras ante crisis:** Durante el ataque de los vendedores en corto (Muddy Waters) a principios de 2025, tanto el **CEO** como el **CFO** compraron **millones de dólares en acciones** con su propio dinero para demostrar su confianza en el modelo de negocio y estabilizar el mercado.

2. Internalización de la gestión (Mayo 2024)

Un paso fundamental para alinear intereses fue el proceso de **internalización** completado el 28 de mayo de 2024.

- **Eliminación de conflictos:** Antes de esta fecha, la empresa era gestionada externamente por Fortress, lo que generaba comisiones de gestión y de éxito que no siempre beneficiaban al accionista minoritario.
- **Independencia:** Al internalizar a la directiva, FTAI dejó de pagar estas comisiones externas, y el equipo gestor pasó a ser empleado directo de la compañía, trabajando exclusivamente para maximizar el valor de la acción de FTAI.

3. Incentivos ligados al rendimiento del accionista

La compañía utiliza planes de incentivos (como el **Plan Omnibus 2025**) diseñados específicamente para "reforzar la identidad de intereses entre los directivos y los accionistas".

- **Acciones por rendimiento:** En 2025, se emitieron acciones de rendimiento a oficiales y empleados clave cuya consolidación depende en un **50% del retorno total para el accionista (TSR)** relativo y en otro **50% del crecimiento del beneficio por acción (EPS)** acumulado. Esto significa que los directivos solo cobran estos bonos si los accionistas ven revalorizada su inversión y el beneficio de la empresa crece.
- **Restricciones de venta:** Los directivos están sujetos a políticas estrictas de negociación de acciones para evitar el uso de información privilegiada y asegurar que su visión sea de largo plazo.

4. Transparencia y confianza

La directiva ha respondido a las dudas del mercado abriendo "de par en par" sus talleres e instalaciones a investigaciones independientes, demostrando que no tienen "ni trampa ni cartón" en su contabilidad. Este nivel de transparencia, sumado a sus compras personales de acciones, ha sido un factor determinante para que las instituciones financieras mantengan su respaldo a la empresa.

Presidente y CEO

Para profundizar en el liderazgo de **FTAI Aviation Ltd.**, es fundamental centrarse en la figura de **Joseph P. Adams, Jr.**, quien no solo es el **Presidente y CEO**, sino el arquitecto estratégico detrás de la transformación de la compañía.

1. El Líder y Tomador de Decisiones: Joseph P. Adams, Jr.

Dentro de la estructura corporativa, Adams desempeña el papel crítico de **Chief Operating Decision Maker (CODM)**.

- **Gestión Centralizada:** Como CODM, Adams es la persona que **revisa los resultados operativos** de cada segmento (Aerospace Products y Aviation Leasing) para evaluar el desempeño y, lo más importante, decidir la **asignación de recursos** y capital de manera centralizada.
- **Visión Estratégica:** Él ha liderado el cambio desde un modelo de leasing intensivo en capital hacia una plataforma industrial de servicios y gestión de activos "asset-light".
- **Equipo de Apoyo:** En el día a día, cuenta con un equipo recientemente promocionado (febrero de 2026) que incluye a **David Moreno** (Presidente), **Nicholas McAleese** (CFO) y **Stacy Kuperus** (COO).

2. Comparativa: Sueldo vs. Acciones ("Skin in the Game")

La estructura de compensación de FTAI está diseñada para que el equipo directivo gane mucho más a través de la revalorización de las acciones que mediante su sueldo base, asegurando una alineación total con el accionista.

- **Sueldos Base vs. Incentivos:**
 - Aunque el sueldo del CEO no se detalla individualmente en las cifras rápidas, los contratos de otros altos directivos como **David Moreno (Presidente)** y **Stacy Kuperus (COO)** muestran un sueldo base de **\$200,000 anuales**.
 - En contraste, los incentivos en acciones son masivos. Solo en el primer trimestre de 2026, la compañía otorgó acciones restringidas a oficiales y empleados con un valor de mercado en la fecha de concesión de **\$13.2 millones**, y acciones por rendimiento valoradas en **\$11.0 millones**.
- **Patrimonio en Riesgo:** Joseph Adams es un **importante accionista** que mantiene una parte sustancial de su patrimonio personal invertido en la empresa.
- **Prueba de Fuego:** El compromiso más evidente ocurrió a principios de 2025, tras un ataque de vendedores en corto que hizo desplomar la acción. En ese momento, tanto el **CEO (Adams)** como la **entonces CFO (Angela Nam)** compraron **millones de dólares en acciones** con su propio dinero para demostrar su confianza y "poner su dinero donde está su boca".

3. Alineación Estratégica (Plan Omnibus 2025)

Tras la **internalización de la gestión en mayo de 2024**, el equipo ya no cobra comisiones externas, sino que sus bonos dependen directamente de métricas que benefician al inversor.

- **Métricas de Pago:** El 50% de sus bonos en acciones depende del **Retorno Total para el Accionista (TSR)** y el otro 50% del crecimiento del **Beneficio por Acción (EPS)** acumulado.
- **Conclusión:** La directiva de FTAI no solo gestiona la empresa; son **dueños significativos** cuyos ingresos anuales por salarios son minúsculos comparados con la fluctuación de su riqueza basada en el precio de la acción, lo que garantiza que cada decisión diaria busque maximizar el valor a largo plazo.

Gestión y Política de Recompras

La gestión de **FTAI Aviation Ltd.** bajo el liderazgo de Joseph Adams se ha caracterizado por un giro estratégico profundo que el mercado ha validado con una revalorización significativa de la acción. A continuación, se detalla la calidad de la gestión, la política de capital y el manejo de la dilución:

1. Calidad de la gestión y decisiones estratégicas

El equipo directivo ha tomado decisiones que han transformado el perfil de riesgo y rentabilidad de la compañía:

- **Pivote hacia "Asset-Light":** La decisión de dejar de comprar aviones con balance propio para hacerlo a través de la **Iniciativa de Capital Estratégico (SCI)** ha sido clave. Esto permite a la empresa crecer utilizando capital de terceros mientras retiene el lucrativo negocio de mantenimiento (MRE) de esos mismos activos.
- **Internalización (Mayo 2024):** Fue una decisión crítica para eliminar conflictos de interés con Fortress, terminando con el pago de comisiones externas y alineando a la directiva directamente como empleados de FTAI.
- **Gestión de crisis (Muddy Waters):** Ante el ataque de los vendedores en corto en 2025, la directiva optó por la **transparencia total**, abriendo sus talleres a investigadores independientes y comprando millones de dólares en acciones con su propio patrimonio para estabilizar el valor.

2. Ampliaciones de capital e Issuances

La compañía ha realizado emisiones de acciones, pero la mayoría han tenido una justificación estratégica clara:

- **Ampliación de 2021:** Se emitieron 12 millones de acciones para financiar el crecimiento operativo inicial.
- **Internalización (2024):** Se emitieron aproximadamente **1.87 millones de acciones** como parte del pago al antiguo gestor (Fortress) para recuperar la independencia de gestión.
- **Flexibilidad futura:** Recientemente, la empresa registró una plataforma ("shelf registration") para múltiples tipos de valores, lo que le da flexibilidad para acceder a los mercados de capitales si surgen oportunidades de adquisición masivas.

3. Pagos en acciones y Plan de Incentivos

FTAI utiliza de forma recurrente los pagos en acciones para remunerar a su equipo, pero bajo métricas de rendimiento estrictas:

- **Plan Omnibus 2025:** Es el marco actual que permite emitir opciones, acciones restringidas y unidades de rendimiento.
- **Métricas de alineación:** Los pagos en acciones de rendimiento se basan en un **50% en el Retorno Total para el Accionista (TSR)** y un **50% en el crecimiento del beneficio por acción (EPS)** acumulado. Esto asegura que el directivo solo gane si el accionista también gana.

- **Cifras recientes:** En el primer trimestre de 2026, el valor de las acciones otorgadas por rendimiento y restricciones ascendió a unos **24.2 millones de dólares**.

4. Política de recompras y mitigación de la dilución

La directiva es consciente del riesgo de dilución y ha establecido una hoja de ruta para combatirla:

- **Prioridad para el exceso de caja:** Joseph Adams ha declarado que, una vez alcanzados los objetivos de apalancamiento (ratio < 3.0x), las **recompras de acciones estarán en lo más alto de la lista** de prioridades para el uso del exceso de flujo de caja.
- **Uso de surplus:** Dado que FTAI ya se encuentra en un ratio de **2.3x** (por debajo de su objetivo), la compañía ha comenzado a comunicar que la redistribución de capital al accionista es una "fuerte consideración".
- **Plan recurrente:** Se anticipa que FTAI pueda anunciar programas de recompra anuales significativos (del orden de cientos de millones de dólares) para compensar la emisión de acciones de los planes de incentivos y el crecimiento orgánico.

En resumen, la directiva ha pasado de un modelo que consumía capital a uno que lo genera masivamente, y su enfoque actual es utilizar ese excedente para **aumentar dividendos** (ya lo han hecho tres trimestres seguidos) y **recomprar acciones** para evitar que la dilución afecte al inversor a largo plazo.

Riesgos

Los principales riesgos que enfrenta **FTAI Aviation Ltd.** se derivan de su modelo de negocio altamente especializado, su agresiva estrategia de expansión y el entorno geopolítico global.

A continuación se detallan los riesgos más críticos identificados en las fuentes:

1. Riesgo de Concentración en Plataformas Específicas

La compañía depende fundamentalmente de los motores **CFM56 y V2500**.

- **Obsolescencia Tecnológica:** Si la demanda de estos motores disminuye más rápido de lo previsto o si son reemplazados por nuevas tecnologías antes de que FTAI pueda adaptarse, el valor de sus activos y sus ingresos podrían caer drásticamente.
- **Dependencia de un Nicho:** Cualquier problema técnico o de diseño específico que afecte a estas familias de motores impactaría directamente a la mayor parte de su inventario.

2. Riesgos Geopolíticos e Inestabilidad Regional

FTAI opera a nivel mundial y está expuesta a conflictos que pueden inmovilizar o destruir sus activos.

- **Conflicto en Rusia y Ucrania:** La empresa ya ha tenido que reconocer deterioros millonarios por activos que no pudieron ser recuperados de aerolíneas rusas debido a las sanciones.

- **Inestabilidad en Oriente Medio:** Las recientes tensiones en países como Irán (febrero de 2026) podrían afectar la seguridad de las operaciones y la fluctuación de los precios del petróleo, impactando la rentabilidad de sus clientes (las aerolíneas).

3. Riesgos de la Iniciativa de Capital Estratégico (SCI)

El modelo "asset-light" a través de fondos de terceros introduce complejidades financieras y de gestión.

- **Conflictos de Interés:** Pueden surgir disputas al decidir cómo asignar oportunidades de inversión entre el propio balance de la compañía y los diferentes fondos de los socios institucionales (como el 2025 SPV).
- **Riesgo de Apalancamiento:** Estos vehículos utilizan deuda significativa para maximizar retornos; si las inversiones no rinden lo esperado, el riesgo de pérdida de capital es elevado.
- **Liquidez:** Los activos gestionados en la SCI suelen ser ilíquidos, lo que dificulta su venta rápida en momentos de crisis de mercado.

4. Escrutinio Financiero y Ataques de Vendedores en Corto

La empresa ha sido blanco de críticas por su ingeniería contable.

- **Informes de Muddy Waters:** En 2025, esta firma alegó que FTAI manipulaba su contabilidad depreciando motores en exceso en el segmento de leasing para inflar artificialmente los márgenes de Aerospace Products.
- **Volatilidad de la Acción:** Aunque la directiva ha mitigado estos ataques con transparencia, la percepción del mercado sobre la integridad de sus estados financieros sigue siendo un factor de riesgo para el precio de la acción.

5. Riesgo de Ejecución y Expansión Global

La rápida transición de una empresa de leasing a una plataforma industrial conlleva desafíos operativos.

- **Integración de Adquisiciones:** El éxito depende de su capacidad para integrar rápidamente empresas como **LMCES**, **Pacific Aerodynamic** o **ATOPS** sin interrumpir la producción.
- **Mano de Obra Especializada:** La escasez de técnicos cualificados para reparar motores CFM56 podría limitar su capacidad para alcanzar los objetivos de producción de módulos (1,050 para 2026).

6. Entorno Regulatorio y Ambiental

La aviación es una de las industrias más reguladas del mundo.

- **Certificaciones de la FAA y EASA:** Si se revocan o suspenden las licencias para sus talleres o la aprobación para sus piezas propias (**PMA**), la empresa no podría vender sus productos.
- **Normativas ESG:** El aumento de leyes contra las emisiones de carbono podría forzar a las aerolíneas a retirar aviones antiguos más rápido de lo previsto, acortando el ciclo de vida de los motores que gestiona FTAI.

7. Interrupciones Operativas Unplanned

Los proyectos en el sector aeroespacial están expuestos a fallos imprevistos.

- **Cadena de Suministro:** Retrasos en la obtención de piezas críticas o problemas con proveedores clave podrían generar cuellos de botella en la "Fábrica de Módulos".
- **Desastres Naturales y Ciberataques:** Los centros de mantenimiento podrían quedar inoperativos por eventos climáticos o ataques informáticos que comprometan los datos de los clientes.

Valoración

Para finalizar el análisis fundamental de **FTAI Aviation Ltd.**, abordamos su valoración. Es crucial entender que la empresa está viviendo un proceso de **re-calificación (re-rating)** por parte del mercado; al transicionar de un modelo de arrendamiento puro a uno industrial de servicios, sus múltiplos han comenzado a expandirse para reflejar un negocio de mayor calidad y menor intensidad de capital.

1. Comparativa de Múltiplos: Históricos vs. Actuales

Históricamente, como empresa de leasing tradicional, FTAI era valorada principalmente por su **Valor Contable (P/B)**. Con su nuevo modelo, el mercado ha pasado a valorarla mediante múltiplos de beneficios y generación de caja.

- **EV/EBITDA:**
 - **Histórico/Anterior:** Se cotizaba a múltiplos más bajos, propios del sector financiero/arrendamiento.
 - **Actual/Proyectado:** Para 2026, el mercado maneja un múltiplo de **EV/EBITDA de aproximadamente 13x**. Sin embargo, para su segmento estrella, **Aerospace Products**, los analistas ya aplican múltiplos cercanos a **20x**, reconociendo su naturaleza de alto margen y barreras de entrada.
- **PER (P/E Ratio):**
 - FTAI cotiza actualmente con una prima significativa frente a sus competidores de leasing. Mientras que empresas como AerCap suelen cotizar a PER de un solo dígito (7-9x), FTAI se sitúa frecuentemente **por encima de 15x-20x** debido a su crecimiento superior.
 - Basado en estimaciones de analistas para 2026 (EPS de \$7.21) y precios recientes de la acción (entre \$244 y \$285), el PER adelantado se sitúa en un rango de **34x a 40x**.
- **EV/FCF:**
 - Estimaciones de analistas sugieren que la compañía podría cotizar a unas **8-9 veces su flujo de caja libre proyectado para 2028**, asumiendo una conversión de EBITDA a caja muy alta.

2. Crecimiento en Ventas

La aceleración es uno de los puntos más fuertes de la tesis de inversión:

- **Histórico (últimos 5 años):** Tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del **42%**.
- **Reciente:** En el primer trimestre de 2026, los ingresos crecieron un **104% interanual**, alcanzando los 831 millones de dólares.
- **Perspectiva a largo plazo (hasta 2029):** Se proyecta un crecimiento anualizado del **31.7%**, con el objetivo de alcanzar ingresos de 5,700 millones de dólares para finales de la década.

3. Margen Operativo (EBIT / EBITDA)

La rentabilidad de FTAI supera con creces la media del sector MRO (15-20%):

- **EBITDA Ajustado Consolidado:** El margen suele superar el **60%** en términos agregados.
- **Margen Aerospace Products:** Reportó un **30%** en el Q1 de 2026 y un **35%** en el Q4 de 2025. La gerencia tiene como objetivo alcanzar un margen de **más del 40% en 2026** e incluso aspirar al **50%** a medida que se despliegan más piezas propias (PMA).

4. Tasa Impositiva (Tax Rate)

La estructura fiscal de la empresa es compleja debido a su domicilio en Islas Caimán y operaciones globales:

- **Tasa Efectiva 2025:** Se reportó una tasa del **17.41%**.
- **Contexto:** Aunque la matriz está en una jurisdicción de tasa 0%, las subsidiarias pagan impuestos en EE. UU., Irlanda y Canadá. Se espera que la nueva normativa de Bermudas (15%) y el Pilar Dos de la OCDE influyan en el futuro, aunque no se prevé un impacto material inmediato que altere la tesis.

5. Nivel de Recompras de Acciones

FTAI ha priorizado históricamente el crecimiento y el aumento del dividendo (actualmente en **\$0.45 trimestral**).

- **Política Actual:** La gerencia ha declarado que las recompras de acciones están en lo **"más alto de la lista"** de prioridades para el uso del exceso de caja.
- **Situación de Apalancamiento:** Dado que el ratio de deuda neta / EBITDA ha bajado a **2.3x** (por debajo de su objetivo de 2.5x-3.0x), se anticipa que la compañía anuncie pronto programas de recompra anuales significativos para compensar la dilución de los planes de incentivos y devolver capital.

Conclusión de Valoración: El consenso de analistas sitúa el **valor razonable (fair value) de la acción en torno a los 339-341 dólares**, lo que representaría un potencial de revalorización de aproximadamente el 40% desde los niveles de principios de mayo de 2026.

Valoración a Final de 2026

La valoración esperada para **FTAI Aviation Ltd.** hacia finales de 2026 se sitúa en un **valor razonable de consenso de aproximadamente 341 dólares por acción**, lo que representaría un

potencial de revalorización cercano al 40% respecto a los niveles de principios de mayo de 2026.

Esta valoración se fundamenta en las proyecciones financieras y los hitos operativos que la compañía espera alcanzar para ese ejercicio:

1. Métricas Financieras Proyectadas para 2026

El mercado basa este precio objetivo en la capacidad de la empresa para cumplir con su guía anual revisada al alza tras los últimos resultados:

- **EBITDA Ajustado:** Se estima que alcanzará los **1,625 millones de dólares** (frente a los 1,191 millones logrados en 2025). De estos, 1,050 millones provendrán del segmento industrial de productos aeroespaciales.
- **Free Cash Flow (FCF) Ajustado:** El objetivo es generar **915 millones de dólares** en caja libre, ya descontando inversiones agresivas en crecimiento como la nueva división FTAI Power y la Iniciativa de Capital Estratégico (SCI II).
- **Ingresos:** Los analistas prevén que las ventas asciendan a **3,440 millones de dólares**, lo que supone un crecimiento anualizado del 30%.
- **Beneficio por Acción (BPA/EPS):** Las estimaciones oscilan entre los **6.66 y 7.21 dólares por acción** para el cierre de 2026.

2. Múltiplos de Valoración

La compañía está experimentando un proceso de **re-calificación (re-rating)** donde el mercado deja de verla como un arrendador financiero para valorarla como una empresa de servicios industriales de alto margen:

- **EV/EBITDA:** Se espera que la empresa cotice a un múltiplo consolidado de **13 veces EBITDA** para 2026. Sin embargo, analistas individuales aplican múltiplos de hasta **20 veces** para la división de productos aeroespaciales por su naturaleza disruptiva.
- **PER (Relación Precio/Beneficio):** Con base en el precio de la acción y el BPA proyectado, FTAI cotiza a un múltiplo adelantado de entre **34x y 40x**, una prima considerable frente a competidores de leasing tradicionales como AerCap (7x-9x), justificada por su mayor tasa de crecimiento.
- **EV/FCF:** Para finales de 2026, la empresa aspira a cotizar en niveles atractivos de generación de caja, con proyecciones de que para 2028 el múltiplo sea de apenas 8-9 veces su flujo de caja libre.

3. Factores que sostienen la Valoración

- **Expansión de Márgenes:** Se espera que el margen del segmento Aerospace crezca del 35% actual a **más del 40%** en 2026, impulsado por la integración vertical y las piezas propias (PMA).
- **Desapalancamiento:** La transición al modelo "asset-light" ha permitido bajar el ratio de deuda neta / EBITDA a **2.3x**, situando a la empresa en una posición financiera mucho más sólida para finales de 2026.

- **Sentimiento del Mercado:** Firmas como Zacks han elevado la calificación de la empresa a "**Strong Buy**" (**Nº 1**), destacando que la revisión al alza de las estimaciones de beneficios es el motor principal que impulsará el precio de la acción hacia los objetivos de 341 dólares.

En conclusión, la valoración para finales de 2026 asume que FTAI capturará una **cuota de mercado del 25%** en su nicho y que su nueva línea de negocio **FTAI Power** comenzará a entregar sus primeras turbinas Mod-1 en el cuarto trimestre de ese año, abriendo una nueva vía de ingresos ligados a la Inteligencia Artificial.

Conclusión

Para concluir este análisis fundamental de **FTAI Aviation Ltd.**, es imperativo establecer que la información presentada tiene un carácter estrictamente **educativo e informativo**, y bajo ninguna circunstancia debe interpretarse como una recomendación de compra o venta de valores. El objetivo principal ha sido desgranar la compañía utilizando sus propios documentos oficiales, como los **informes anuales (Form 10-K)**, **informes trimestrales (Form 10-Q)** y las **conferencias con inversores (Conference Calls)**, para enseñar cómo realizar una evaluación profunda de un modelo de negocio complejo.

A lo largo de este estudio, hemos observado que FTAI no es una empresa de aviación convencional, sino una plataforma que ha sabido **transformarse de un arrendador de activos tradicional en una potencia industrial** con márgenes superiores gracias a su innovador modelo **MRE (Maintenance, Repair and Exchange)** y su red de talleres propia. Comprender esta transición es la clave para entender por qué la empresa genera una caja libre tan potente y por qué el mercado está comenzando a valorarla con múltiplos más altos.

Un punto crítico que este análisis ha querido resaltar es la **alineación del equipo directivo con el accionista**. La reciente **internalización de la gestión** en mayo de 2024 y el hecho de que líderes como el CEO Joseph Adams posean un patrimonio sustancial en la empresa — incluyendo compras millonarias de acciones durante momentos de crisis — son señales de que quienes toman las decisiones tienen "**skin in the game**" y buscan maximizar el valor a largo plazo.

Sin embargo, a pesar de la minuciosidad de este informe, siempre quedan aspectos por investigar y riesgos que monitorear, como la **concentración en plataformas de motores específicas (CFM56 y V2500)** o la ejecución de nuevas líneas de negocio como **FTAI Power**. Por ello, cada inversor debe realizar sus propias investigaciones complementarias y **resolver todas sus dudas** hasta alcanzar la convicción personal necesaria antes de comprometer su capital.

En última instancia, el éxito en la inversión no proviene de seguir un informe ajeno, sino de la **capacidad de entender profundamente cómo una empresa gana dinero**, la solidez de sus ventajas competitivas y la confianza en la integridad de su directiva. Este análisis pretende ser el punto de partida para que tú, como inversor, desarrolles ese **criterio propio y pensamiento crítico** indispensable en los mercados financieros.

Este vídeo forma parte de nuestra **serie de análisis fundamentales sobre empresas cotizadas en bolsa**, donde avanzamos paso a paso para ayudarte a entender cómo funciona realmente una empresa y cómo piensan los grandes inversores.

👍 Si te ha gustado el análisis, suscríbete al canal porque cada semana publicamos nuevos contenidos sobre educación financiera, inversión y análisis de empresas cotizadas.

📧 También hemos lanzado nuestra newsletter donde compartimos análisis más profundos, herramientas prácticas y contenido exclusivo para inversores.

🎧 También puedes seguirnos y escucharnos en nuestras otras plataformas:

👉 Sigue el canal para continuar el curso completo de inversión

👉 Escucha el podcast con los contenidos en formato audio

👉 Visita nuestra web para ampliar la información

🌐 Dónde encontrarnos 🌐

Web: <https://www.vitasoluta.com>

📺 YouTube: <https://www.youtube.com/vitasoluta>

🎧 Podcast: https://www.spotify.com/Vita_Soluta

🦜 X: https://www.x.com/Vita_Soluta

📷 Instagram: https://www.instagram.com/vita_soluta

🗨️ Threads: https://www.threads.com/vita_soluta