



# VOANDO ALTO

Consolidação das companhias aéreas leva Airbus e Boeing a aquecer sua disputa na América Latina

ANTONIO MARÍA DELGADO, DE MIAMI

**T**odos os passageiros da companhia aérea inglesa Virgin Atlantic já tiveram a oportunidade de ver o capitão David Kistruck. Ele é o protagonista do vídeo de segurança que a companhia aérea transmite pouco antes da decolagem. Nessa fleumática gravação, o capitão garante que os aviões de hoje aguentam impactos muito maiores do que as condições climáticas são capazes de provocar. “A estrutura é flexível, as asas estão desenhadas para dobrar-se (...); a turbulência pode ser incômoda, mas nunca é perigosa”, afirma no vídeo.

Guardadas as proporções, o mesmo parece acontecer com as maiores fabricantes de aviões comerciais do mundo, Boeing e Airbus, que resistiram a 2009 fechando o ano com bons números, sobretudo na América Latina, mostrando-se imunes à turbulência econômica que sacudiu outras indústrias.

A rivalidade entre ambas é histórica dentro do mercado de aviões comerciais de médio e longo alcance. O fato novo identificado por analistas, entretanto, é que agora o apetite das duas empresas na região poderia estar mais relacionado ao processo de consolidação e expansão de algumas companhias aéreas, já que, em termos de aeronaves, ambas apresentam preços e qualidade tão semelhantes que, de certa forma, indicam certa “comoditização” da indústria.

## BRIGA PELA DIANTEIRA

Independentemente do motivo, o fato é que ambas não têm do que reclamar. “As vendas se mostraram mais que resistentes durante a crise”, diz Ihssane Mounir, vice-presidente de Vendas para América Latina, África e Caribe da Boeing. “As companhias aéreas da região fizeram importantes compras nos últimos meses de 2009.”

Tais encomendas incluem, entre outras, a aquisição de 15 Boeing 737 pela panamenha Copa Airlines e de outras dez aeronaves do mesmo fabricante por uma companhia da região que Mounir afirma não poder identificar, porque o acordo ainda não foi divulgado. A essas aquisições, o executivo ainda soma 25 aeronaves 717 entregues à Mexicana, sob um contrato de aluguel. Já a Airbus anunciou, no final de 2009, que a chilena LAN assinou um contrato de cerca de US\$ 2 bilhões para a compra de 30 aviões A320. Além disso, a empresa já tinha uma longa lista de pedidos por entregar, incluindo 46 aeronaves para a TAM – modelos A350 XWB, A330 e A320 – e outras 54 A320 para a Taca.

Em nível mundial, a Airbus levou a dianteira, no ano passado, obtendo 271 pedidos, frente aos 142 da Boeing. A empresa europeia também superou a rival norte-americana em número





COPA AIRLINES: APOSTA CERTEIRA DA BOEING PARA GARANTIR BONS RESULTADOS EM 2009

que o processo de consolidação tem um importante papel no desempenho tanto da Boeing quanto da Airbus na América Latina. "As companhias vencedoras passaram a comprar, e o desempenho de Boeing e Airbus está claramente relacionado ao fato de elas apostarem ou não em empresas bem-sucedidas."

Como exemplo, Aboulafia cita a estratégia da Airbus de concentrar sua atenção para atrair a companhia peruana Taca, num momento em que esta amplia sua posição no mercado centro-americano. O mesmo aconteceu com a TAM, que tomou o lugar da Varig, que era cliente da Boeing, no mercado brasileiro. Com a abertura de capital de sua gestora de programas de fidelidade, a Multiplus, no começo deste ano, a TAM posicionou-se como uma candidata à compra das ações da empresa chilena LAN, que o presidente recém-eleito, Sebastián Piñera, comprometeu-se a vender antes de sua posse. Para essa aquisição, entretanto, a TAM teria um páreo duro: a família Cueto, que já detinha 25% da LAN e iniciava um processo de financiamento antes mesmo da fixação do preço de venda das ações.

A Boeing – que está há mais de 70 anos na região, enquanto a Airbus chegou há 20 anos – garantiu sua cota de boas apostas. Entretanto, teve de se focar na recuperação de uma série de atrasos nas entregas. "A Boeing teve um ano difícil por causa da greve de funcionários que, em 2008, resultou em menos entregas em relação à Airbus e afetou seu fluxo em 2009", diz o analista Brian Nelson, da empresa de estudos Morningstar.

Isso sempre é um ponto delicado para as empresas, já que

ambas oferecem produtos semelhantes e necessitam reter clientes. Segundo os analistas, os aviões da Boeing são um pouco mais econômicos em termos de operação e manutenção. Já os da Airbus contam com um sistema computadorizado que garante a padronização de manejo de voo entre os diferentes modelos de aeronave, o que possibilita redução de custos na hora de treinar os pilotos.

Mounir, da Boing, admite que a Airbus tem tido sucesso na América Latina, nos últimos anos, mas ressalta que ainda falta chão para a concorrente alcançar a liderança da Boeing na região. "Ela tem ido bem, mas temos cerca de 70% a 80% da frota instalada." Essa frota, segundo a Airbus, inclui alguns modelos da geração anterior que continuam operando na região, e, quando se trata apenas de novas compras, o cenário muda um pouco. Segundo a empresa, nesse aspecto, a Airbus leva 45%, contra 55% da Boeing.

"Se essa tendência se mantiver, as coisas mudarão daqui dois anos, e a Airbus chegará a 55%. Isso é fruto das vendas que fizemos até agora", diz Alonso, da Airbus. ■

de entregas, com um recorde de 498 aviões, ante 481 da Boeing.

### CHEGAR PRIMEIRO

Rafael Alonso, vice-presidente sênior da Airbus para a América Latina e o Caribe, afirma que a aviação comercial da região está atravessando um momento interessante, em que muitas companhias aéreas começam a posicionar-se para o futuro. "O rejuvenescimento da frota da região tem sido espetacular, e isso se deve ao fato de que muitas companhias têm massa crítica e começam a investir em grandes compras", diz.

Apesar de algumas empresas aéreas latino-americanas ainda operarem aviões antigos, as novas compras levaram a idade média da frota da região de 16 anos, em 2000, para os atuais 11,6 anos. Richard L. Aboulafia, analista do setor da empresa Teal Group, concorda



AIRBUS: CONQUISTA DA TAM PRESSIONA O MERCADO DA CONCORRENTE