

Boeing y Embraer: *serias dificultades*

La terminación por parte de Boeing de un acuerdo de 4.200 millones de dólares que le daba acceso a una participación mayoritaria en el negocio de aviación comercial de Embraer podría tener amplias implicaciones en la empresa insignia de la aviación brasileña.

Boeing anunció durante la última semana de abril que se alejaría del emprendimiento conjunto que le asignaba una participación del 80% en el negocio de aviación comercial de Embraer, así como una participación del 49% en el avión de carga KC-390 de la compañía.

Aunque Boeing dijo que la empresa mantendrá inicialmente los acuerdos de colaboración previos para apoyar a Embraer en la comercialización del KC-390 a nivel internacional, analistas afirmaron que la actual diferencia entre las dos empresas podría presagiar un colapso más amplio de su colaboración en la esfera militar.

CAUSAS DEL ROMPIMIENTO

El contrato entre los dos gigantes de la industria establecía como fecha tope el viernes 24 de abril para que ambas compañías cumplieran con las condiciones establecidas y pusieran en marcha la nueva empresa. Pero, pese a que la colaboración había recibido "aprobación incondicional" de todos los reguladores implicados –excepto de la Comisión Europea, que estaba pendiente–, Boeing ejerció su derecho a rescindir ese acuerdo.

Marc Allen, alto ejecutivo de Boeing y presidente de EMBRAER PARTNERSHIP & GROUP OPERATIONS, sostuvo que "es un asunto profundamente decepcionante, pero hemos llegado a un punto en el que las continuas negociaciones en el marco del acuerdo principal de la transacción –o MTA– no van a resolver las cuestiones pendientes". "En los últimos meses tuvimos negociaciones sobre condiciones no satisfechas del acuerdo, que fueron productivas pero no exitosas en última instancia. Intentamos resolverlas antes de la fecha inicial de rescisión, pero no ocurrió", explicó sin detallar cuáles fueron los obstáculos.

EL KC-390 MILLENIUM

"El futuro del KC-390 sin el concurso de Boeing –o sin la ayuda de algún colaborador de primer nivel en el ámbito de la defensa de los Estados Unidos– no es nada bueno", dijo Richard Aboulafia, analista aeroespacial del TEAL GROUP. "Todo indica que las cabezas frías deberían preverlecer aquí".

En el SALÓN AERONÁUTICO DE DUBAI efectuado el pasado noviembre, ambas empresas anunciaron la creación de una nueva entidad conocida como BOEING-EMBRAER DEFENSE, creada para comercializar proactivamente el transporte bimotor a reacción KC-390 en todo el mundo, lo que supuso un nuevo estado de cosas con respecto a acuerdos anteriores que tenían a Boeing en una posición menos ventajosa. Así, el acuerdo le dio a Boeing un nuevo producto –el avión carguero– que podía competir cara a cara con el C-130 Hercules de la casa Lockheed Martin.

La gran pregunta ahora es si Embraer buscará constituir sociedades en otro lugar para el KC-390 o su negocio comercial, dijo Byron Callan, un analista de CAPITAL ALPHA PARTNERS.

"Nos preguntamos, ¿hay algo o alguien más que pueda surgir en 2021 o 2022 que esté dispuesto a relacionarse con Embraer. ¿Podría ser chino? ¿indio? ¿otro país, compañía o entidad fuera de los Estados Unidos?" dijo el analista. "Ese sería un cambio más que interesante y amplio para el sector aeroespacial, que también tendría implicancias militares".

Es incluso posible que la europea Airbus –la gran rival de Boeing– pueda intentar reemplazar el papel de Boeing como socio de Embraer en el KC-390, dijo Callan, quien señaló que Airbus –como Boeing– no ofrece un avión mediano de transporte de carga que compita directamente con el C-130. Sin embargo, en este eventual caso sería necesario tener presente que si bien la ruptura favorecería comercialmente a Airbus, en 2017 esta empresa se alió con



la canadiense Bombardier para un acuerdo de similares características, el que hoy ve despejado el camino por la enemistad sobreviniente de Boeing y Embraer.

UNA BUENA RELACIÓN QUE HA IDO MAL

Luego del desahucio dado por la estadounidense, Embraer presentó un procedimiento de arbitraje contra aquella.

Cuando Boeing anunció que se alejaba del acuerdo, esta compañía afirmó que había *"trabajado diligentemente durante más de dos años"* para finalizar la transacción, pero que Embraer había dejado algunas condiciones del MTA sin resolver.

Embraer, por su parte, emitió una declaración afirmando que había cumplido todas las obligaciones contractuales, culpando el fracaso del acuerdo a los continuos problemas financieros de Boeing y a las consecuencias de dos accidentes mortales de su avión 737 Max.

"Embraer cree firmemente que Boeing ha puesto fin al MTA de manera ilícita, que ha fabricado falsas reclamaciones como pretexto para tratar de evitar sus compromisos de cerrar la transacción y pagar a Embraer el precio de compra de 4.200 millones de dólares", dijo la empresa sudamericana.

"Creemos que Boeing se ha involucrado en un patrón sistemático de retrasos y repetidas violaciones del MTA, debido a su falta de voluntad para completar la transacción a la luz de su propia condición financiera y del modelo 737 Max, y de otros problemas de negocio y de reputación".

ASPECTOS FINANCIEROS

Hay consenso de los analistas en estimar que en los últimos semestres la situación comercial ha cambiado mucho. En 2019, Boeing presentó los peores resultados en dos décadas por la crisis de los accidentados 737 Max y ahora, pendiente de la aprobación de las autoridades norteamericanas para que estos aviones vuelvan a operar, afronta la paralización del sector por la pandemia del coronavirus. La firma pidió recientemente a la Administración de su país una ayuda de varias decenas de miles de millones de dólares. Además, durante 2020 ambas compañías han perdido en bolsa más del 60% de su valor.

La decisión de Boeing de romper su acuerdo con Embraer tiene sentido desde el punto de vista financiero, informó Cai von Rumohr, analista de defensa de COWEN, poderosa firma de inversiones de Nueva York, en un correo electrónico dirigido a sus inversores. Debido al impacto de COVID-19 en la industria aeroespacial, 4.200 millones de dólares parece un precio inflado que Boeing debe pagar para adquirir una participación de control en el negocio comercial de Embraer, y la terminación del acuerdo puede ayudar a liberar el dinero que Boeing necesita a corto plazo, sostuvo.

Pero aunque Von Rumohr dijo que cree que Boeing y Embraer continuarán colaborando en el KC-390, dependerá de otros factores ver si la relación comercial puede ser salvada. *"El asunto es determinar cuán enojado está Embraer ahora, y si es algo que probablemente los brasileños estén dispuestos a superar para continuar con lo que fue un acuerdo de equipo que tenía mucho sentido para ambas partes"*.

IMPLICANCIAS SUPERIORES

Otra pregunta importante es cómo la crisis del COVID-19 afecta el gasto mundial en defensa, con implicancias para las industrias nacionales y la base industrial de defensa internacional.

Callan señaló que algunos países que han pedido la aeronave, como Brasil o Portugal, *"probablemente ahora están mirando diferentes proyecciones de presupuesto de defensa"*.

Aboulafia añadió que la disolución de la sociedad aumenta la probabilidad de que Embraer necesite fondos de estímulo del gobierno de Brasil para ayudar a fortalecer su sector comercial durante la pandemia de COVID-19.

"Ese dinero podría salir fácilmente del gasto en defensa, lo que impactaría en los programas militares de Embraer, en particular su proyecto del caza Gripen para la Fuerza Aérea Brasileña o el mismo KC-390", dijo.



Fuentes
www.defensenews.com
www.lavanguardia.com