

## La Aviación civil en 2004

# Un año de transición

JOSÉ ANTONIO MARTINEZ CABEZA  
Miembro del IHCA

A un año plagado de celebraciones centenarias y no exento de algún que otro sobresalto, 2003, le siguió otro donde las cosas han discurrido por derroteros algo más tranquilos, un año de transición al que ya ha reemplazado 2005, con promesas de importantes acontecimientos, como el primer vuelo del Airbus A380 y la consolidación de los programas Boeing 7E7 y A350. Si algo cabe destacar de 2004, es que fue testigo de la recuperación de la demanda en el transporte aéreo, mientras algunas compañías aéreas de élite se movieron en el filo de la navaja y todas, sin excepción, se vieron castigadas por el caos de los precios del combustible.



US Airways hubo de acogerse en septiembre a la suspensión de pago para evitar la quiebra. -Airbus-

Tal y como puntualmente se fue reseñando en las páginas de RAA a lo largo de 2004, la demanda de plazas y, en consecuencia el tráfico aéreo comercial, crecieron en él de manera clara y diáfana. Los últimos datos provisionales disponibles a la hora de redactar este resumen, dados a conocer por IATA (International Air Transport Association), indican que octubre de 2004 marcó un crecimiento del 10,8% con respecto a los guarismos de octubre de

2003. Nadie sin embargo echa las campanas al vuelo porque, como es de todos conocido, siguen existiendo factores que pueden dar al traste con la recuperación.

En Estados Unidos ese crecimiento entre meses de octubre consecutivos fue superior a la media, situándose en el 12,1%, mientras Europa sólo fue capaz de registrar un 7,7% de aumento, nada despreciable desde luego. Tales cifras podrían hacer pensar que no hubo compañías en peligro durante 2004,

pero nada más lejos de la realidad. Fueron precisamente compañías estadounidenses las que aportaron a las páginas de los rotativos las más alarmantes noticias sobre amenazas de quiebra, aunque no faltaron esporádicas nuevas sobre reducciones de empleo y dificultades en otros lugares del planeta.

US Airways saltó como noticia negativa a los medios, cuando en septiembre se acogió al «Chapter 11» para frenar el camino que la llevaba a la bancarrota. La dirección de la compañía achacó sus dificultades a la competencia de las compañías de tarifas económicas -también conocidas como aerolíneas de bajo coste- y al aumento del precio del combustible, pero ese suele ser el argumento habitual en todos los casos. Sin lugar a dudas habrá más razones: algo tendrá que ver la gestión, por ejemplo.

US Airways consiguió el 26 de noviembre de General Electric Commer-



El transporte aéreo y los aeropuertos europeos han pasado a figurar en el punto de mira de las Autoridades Comunitarias, como susceptibles de ser incorporados al régimen de comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero. -Lufthansa-



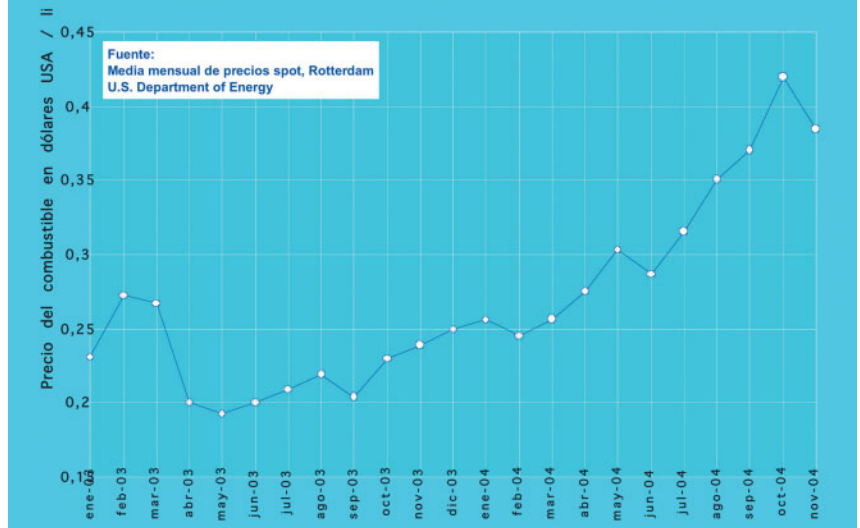
*A 30 de septiembre Delta Air Lines contaba con una flota de 542 aviones y 69.700 empleados. En la imagen su Boeing 757-200 número 100 pintado para conmemorar los Juegos Olímpico de Invierno de 2002 celebrados en Salt Lake City. -Boeing-*



cial Finance un crédito de 140 millones de dólares, que la ha dado un respiro, aunque ni mucho menos ha supuesto su salvación. La compañía quedaba emplazada para abordar un drástico programa de reducción de costes. Deberá salir de la situación de suspensión de pagos como muy tarde en junio de este año en curso, para cumplir con las cláusulas del crédito. Como siempre sucede en estos casos, el abaratamiento de los costes pasa por la negociación con los empleados. En ese punto la dirección de US Airways afirma necesitar una rebaja de 600 millones de dólares en nóminas y costes sociales, eufemismo que usualmente reemplaza a la siempre dura palabra «despidos». Cuando redactamos este resumen anual, las negociaciones con los sindicatos se encuentran en curso; presente estaba la amenaza muy real de un posible cierre de la compañía si a mediados de enero de 2005 no se alcanzaba un acuerdo.

United Airlines que, como se recordará, había precedido a US Airways el 2 de diciembre de 2002 en cuanto a buscar la protección del mencionado «Chapter 11», era relativamente optimista entonces acerca de la posibilidad de dar carpetazo al problema en un plazo de 18 meses. La realidad ha sido muy diferente. En noviembre la dirección de United dio a conocer que aún estaba pendiente de comprometer los acuerdos necesarios con sus empleados para conseguir una reducción suplementaria de 725 millones de dólares anuales. La fecha límite fijada para hacerla efectiva era el 1 de enero de 2005. La tensión laboral subió varios puntos al saberse la noticia y las amenazas de huelga surgieron de inmediato. Como en el caso de US Airways, cuando esto escribimos todavía no se sabe que sucederá, aunque es evidente que los plazos son todavía más estrechos en el tiempo para United.

Delta Airlines estuvo muy cercana a sumarse a ese dúo de ilustres compañías aéreas en el mes de octubre. Una noticia del rotativo Washington Post, fechada el día 24 de ese mes, anunciaba la posibilidad de que se acogiera al «Chapter 11» aunque, como no podía ser de otra manera, la compañía negociaba a varias bandas para evitar que tal cosa sucediera.



Las razones esgrimidas por Delta para justificar la difícil situación no diferían gran cosa de las antes mencionadas para US Airways, aunque ahora se añadían las pérdidas en vuelos cancelados que habían supuesto los cuatro huracanes que azotaron el Sureste de Estados Unidos. Sin embargo, los hechos denotaban la existencia de problemas más profundos y arraigados. Desde el ya relativamente lejano año 2000, Delta no había registrado ejercicio alguno con beneficios, ni siquiera a nivel trimestral.

Delta se salvó momentáneamente gracias a un acuerdo sellado con sus pilotos, por el que este colectivo aceptó una reducción salarial del 32,5% efectiva a partir del 1 de diciembre, obteniendo a cambio la posibilidad de adquirir hasta un máximo del 15% del capital de la compañía. La posición de Delta se consolidó con el comienzo de diciembre, tras suscribir un plan de financiación con General Electric Commercial Finance y American Express, que supuso un total de 1.130 millones de dólares de efectivo. A partir del 1 de enero Delta Air Lines ha puesto en marcha un plan de saneamiento de sus finanzas que, entre otras medidas, supondrá una reducción de 6.900 empleos en los próximos 18 meses.

Con independencia de los problemas de gestión de algunas compañías aéreas y de otras circunstancias, lo cierto es que la caótica situación en que en-

traron durante 2004 los precios del petróleo en general -y los del combustible de aviación en particular-, ha influido negativamente en la industria del transporte aéreo, aunque desde luego menos de lo que habrían supuesto hace una década o dos, porque las compañías aéreas han adecuado sus estructuras con mayor o menor fortuna

*Un Boeing 777-200ER entregado el 23 de noviembre a Malaysia Airlines System. -Boeing-*



ante las graves crisis que han sufrido en tiempo reciente. Como se ha indicado al principio, el tráfico aéreo ha crecido de manera muy significativa durante 2004, marcando la salida de la última crisis, pero los beneficios pueden haber quedado neutralizados -tal vez con creces si creemos a la IATA- por la subida de los precios del combustible. En el gráfico que incluimos se muestra la evolución de los precios del JET A-1 a lo largo de 2003 y 2004, que se comenta por sí sola.

La IATA (International Air Transport Association) en particular, ha diseñado una «Fuel Action Campaign» cuyo objetivo final es reducir el consumo de combustible de sus compañías miembros. De acuerdo con sus cálculos, cada 1% de reducción del consumo puede llegar a suponer a los precios actuales, como media, un ahorro de 700 millones de dólares al año.

Tal y como afirma la IATA, las compañías aéreas tienen margen de maniobra para rebajar su demanda de combustible, que pasa en parte por la colaboración del lado de las autorida-

des aeroportuarias y del control de tráfico aéreo, en otras palabras, de los Estados. Pero en muchos casos éstas continuaron generando para las compañías aéreas más preocupaciones que optimismo. Las críticas de las compañías aéreas contra la proliferación de tasas e impuestos de los más diversos tipos fueron protagonistas habituales durante 2004, e incluso se hizo más dura su oposición a ellas a través de los medios legales disponibles.

Las compañías se quejan no sólo de lo que les cuestan las tasas, consideran que el destino de lo que pagan forma parte de un misterio, donde los más sospechan -con fundamento- que en ningún caso repercute en beneficio de la aviación en forma de investigación o mejora de las infraestructuras. La Comisión Europea ha echado leña al fuego, con su intención declarada de incorporar a las compañías aéreas y a los aeropuertos en el régimen de comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero, algo a lo que por cierto se oponen sistemáticamente los Estados Unidos.

Al parecer el argumento en que suscita la intención de la Comisión Europea son estudios «propios», donde se demuestra que la aviación constituye la fuente de emisión de los llamados gases de efecto invernadero que crece más rápidamente en la actualidad, según ellos en un 3% anual. El objetivo sería aplicar el citado régimen de comercio de derechos de emisión a partir de 2009, manteniéndose por descontado las tasas y cargos por las emisiones de otros gases contaminantes. Huelga decir que las cifras optimistas de crecimiento destiladas últimamente por los organismos aeronáuticos internacionales y las industrias aeronáuticas, no hacen sino proporcionar argumentos justificativos para semejantes propósitos.

Dicho esto, es preciso recordar que en lo referente al efecto de los llamados gases de efecto invernadero, la Ciencia se mueve en buena parte a través de hipótesis y modelos matemáticos, aunque con frecuencia se presente todo ello como una realidad contrastada e irrefutable. Las variaciones climáticas no se producen en una década, ni





*El 25 de octubre Airbus entregó a China Eastern Airlines Co., Ltd. el primero de sus A321. -Airbus-*

en dos ni en tres, su escala es de siglos. Hay datos muy claros que apuntan el sentido de que el clima de la Tierra puede estar cambiando, como por otra parte ha hecho desde tiempos remotos, pero ¿podemos afirmar inequívocamente que tal no estaría sucediendo si no hubiera evolucionado el consumo de energía por parte de la Sociedad como lo ha hecho a lo largo del Siglo XX y estos comienzos del Siglo XXI? Desgraciadamente el seguimiento sistemático de los parámetros de la atmósfera lo ha sido durante un tiempo muy corto comparado con el que caracteriza a sus ciclos de cambio, por lo que a pesar de las afirmaciones rotundas y las posiciones radicales -más veces fruto de intereses espurios de ciertos grupos que del altruismo y preocupación por el futuro del planeta-, el razonamiento más veraz es que ante la duda lo mejor es prevenir.

No faltaron tampoco en 2004 determinadas actitudes contrarias a las reglas de la libre competencia, traducidas en apoyos a unos medios de transporte con dinero estatal en detrimento de otros. El mes de diciembre vio como un grupo de compañías aéreas europeas lideradas por Air France, British Airways y British Midland, unie-

ron sus fuerzas para combatir la puesta en marcha de una tarifa especial del TGV (tren de alta velocidad), cifrada a partir de 19 Euros, para la línea París-Marsella de la francesa SNCF (Société Nationale des Chemins de Fer).

El ambiente de incertidumbre generado por la desfavorable evolución de los precios del combustible, no pareció influir en exceso en las compras de aviones por parte de las compañías aéreas, aunque situaciones puntuales como la de US Airways -no atribuible en exclusiva al combustible- se han dejado notar, en especial en el caso de la firma brasileña Embraer. De hecho Airbus, en su recién publicado informe «Global Market Forecast 2004-2023», considera improbable que el aumento de los precios del combustible pueda afectar con severidad al crecimiento del tráfico aéreo mundial en los próximos tiempos, aunque existe la opinión generalizada de que los precios del combustible se van a consolidar de cara al futuro en valores relativamente altos.

Este apartado nos lleva directamente hasta la pugna entre Airbus y Boeing. Todo indica que en 2004 la empresa europea ha mantenido un año más la supremacía sobre Boeing obtenida en

2003. El calendario de cierre de esta edición de RAA, no ha permitido que incluyamos aquí las cifras definitivas de ambas compañías en el ejercicio 2004 de manera que, como en otros apartados aquí tratados, el lector deberá esperar a la próxima edición para tener datos fehacientes. Sí hemos podido contar con los números registrados en los once primeros meses de 2004, además de con las noticias acerca de operaciones comerciales divulgadas durante el mes de diciembre.

Del 1 de enero al 30 de noviembre de 2004, Boeing sumó a su cartera de pedidos 216 ventas, de las cuales 52 correspondían al nuevo programa 7E7. Cinco aviones vendidos habían sido objeto posterior de cambio, por lo que las ventas netas se cifraban en 211 unidades. Airbus, en ese mismo período de tiempo, declaraba haber comprometido 218 aviones. No obstante, por encima del valor monetario total de las ventas -no cuesta lo mismo un avión de fuselaje ancho que otro de fuselaje estrecho-, el parámetro más fiable acerca de los logros de los fabricantes es el número de aviones entregados. En ese punto Airbus figuraba de manera más clara por delante, pues había entregado 290 aviones, por sólo 261 en

el caso de Boeing. La tendencia ya mostraba que las previsiones establecidas a comienzo del año por ambos fabricantes, en cuanto a entregas, deben haberse cumplido con bastante precisión al cerrarse el ejercicio.

Es un hecho que los meses de diciembre de cada año son especialmente activos en cuanto a acontecimientos para las industrias de producción de aviones civiles. Pero el finado 2004 rompió todos los moldes. Para Airbus, en concreto, supuso la llegada de un rosario de operaciones de venta y compromisos de adquisición que, cuando se hagan públicas las estadísticas del año, deberán haber supuesto un sensible incremento en la cifra de operaciones comerciales antes reseñada.

Todo se inició el 6 de diciembre, con la noticia conjunta de China Aviation Supplies Import & Export Group Corporation (CASGC) y Airbus, que anunciaba la decisión de la empresa China en el sentido de adquirir 23 aviones Airbus de fuselaje estrecho, de momento sin confirmar los modelos. Dos días después, el 8 de diciembre, se daba a conocer que Vietnam Airlines había adquirido diez aviones A321 para añadirlos a su flota de aviones de fuselaje estrecho. El 14 de diciembre, la compañía salvadoreña TACA (Transportes Aéreos del Continente Americano) firmaba un contrato para la adquisición de 14 aviones de la familia Airbus de fuselaje estrecho, entre ellos cinco A321. El 17 de diciembre, la compañía asiática de tarifas económi-



*El A318 equipado con motores Pratt & Whitney PW6000 en el curso de su primer vuelo realizado el 9 de diciembre. -Airbus-*

cas Air Asia signaba un acuerdo para la adquisición de 40 aviones A320 y el establecimiento de otras 40 opciones de compra; en esa misma fecha Air Hong Kong compraba dos A300-600F cargueros más. Al día siguiente, la compañía hindú Kingfisher Airlines firmaba un contrato por el que ejercitaba seis opciones previas de compra por unidades del A320 y añadía a la operación cuatro nuevos aviones de ese modelo, en lo que suponía una venta neta de diez A320, a la vez que establecía 20 opciones más. El 20 de diciembre, Lufthansa firmó un contrato de compra por siete unidades del A340-600 que se unirán a partir de 2006 a los diez aviones de ese tipo que ya opera. El 21 de diciembre, la hindú Air Dec-

can firmó por 30 aviones A320, que comenzarán a ser entregados en 2007. Y al día siguiente, la compañía privada kuwaití Jazeera Airways compró cuatro A320 y estableció opciones por cuatro más.

Boeing sumó ventas en diciembre, pero en menor número. El día 9 de ese mes dio a conocer que había concluido un acuerdo con Singapore Airlines para la adquisición de 18 aviones 777-300ER. Días después, el 17 de diciembre, se confirmó la anteriormente pactada compra de cinco 777-300ER por parte de Etihad Airways y la venta de dos 777-200ER a la compañía holandesa KLM. El 22 de diciembre, se produjo una noticia esperada desde tiempo atrás en Boeing: Japan Air Lines dio a conocer la selección del 7E7 para renovar su flota, del que más adelante adquirirá 30 unidades en firme y establecerá 20 opciones.

Cuando redactamos este informe, a falta de unos días para concluir 2004, todavía hay margen de tiempo para que nuevas operaciones comerciales puedan caer de uno u otro lado. Sí es posible ya, sin embargo, tomar nota de algunos detalles. Así, el apartado más inquietante para Boeing dentro del devenir de los acontecimientos durante 2004, debe haber sido que Airbus le ha arrebatado un significativo porcentaje del mercado de las compañías aéreas de tarifas económicas, donde su 737 de nueva generación había iniciado la carrera en condiciones cuasi monopolísticas. A cambio, el mercado japonés se



*Concepto artístico del A350-800 en vuelo. -Airbus-*

*Un CRJ200 de Northwest AirlinK.  
-Bombardier-*

ha revitalizado como importante fuente de negocio para Boeing de la mano del 7E7. De las 112 unidades del 7E7 comprometidas hasta el momento del cierre de este resumen anual, 80 se reparten entre All Nippon Airways y Japan Air Lines. Difícil sería negar que ello responde a la participación de la industria japonesa, con el respaldo financiero de su Gobierno, en el programa 7E7.

Alcanzado este punto de nuestro recorrido, hay que reseñar que 2004 pasará a la historia como el año en que el manido asunto de las supuestas subvenciones recibidas por Boeing y Airbus de sus gobiernos, se convirtió en un argumento político. Sucedió por iniciativa estadounidense cuando, a principios de octubre, fue llevado hasta la Organización Mundial del Comercio. Si el proceso sigue los cauces habituales en estos casos, se tomará mucho tiempo, dará lugar a múltiples declaraciones grandilocuentes y anuncios de éxito por ambas partes para, con toda probabilidad, llegar a un final en que todo se quedará más o menos como estaba, salvo que los litigantes decidan alcanzar unos nuevos compromisos de mutuo acuerdo. Es algo que, tal como están las cosas y a la vista de las circunstancias que concurren de un lado y de otro, se antoja complicado.

Resultó muy clarificador ver como ambas compañías implicadas acogieron la noticia de la iniciativa de la Administración estadounidense, a través de sendos comunicados de prensa. Boeing se felicitó por ese hecho y apoyó sin reservas la actitud de su gobierno: «Boeing comparte la opinión del Gobierno [de Estados Unidos] en cuanto a que las subvenciones de la Unión Europea a Airbus -ahora una empresa rentable y de éxito- deben cesar. Estamos decididos a conseguir que la competencia en el mercado de los grandes aviones comerciales no sea distorsionada por tales subvenciones», decía Boeing el 6 de octubre.

Sólo un día después llegaba la opinión de Airbus. Tras citar como ejemplo de política de subvenciones al Boeing 7E7, concluía con unos datos en los que en verdad nadie parece haberse parado a pensar: «Airbus compra más



de 5.000 millones de dólares cada año en equipos y servicios de centenares de empresas de Estados Unidos repartidas por más de 40 estados, generando más de 100.000 puestos de trabajo en la Unión. Al mismo tiempo, nuestro competidor [Boeing], subcontrata más del 50% del programa 7E7 fuera de los Estados Unidos». En otras palabras, más allá de los fríos números, la realidad es que Airbus genera empleo en Estados Unidos y otros países, mientras Boeing hace eso mismo en Europa y también en otros países: las guerras políticas deberían disputarse en otros terrenos y las industrias deberían mantenerse al margen de ellas.

Precisamente el 7E7 ha sido presentado durante meses -tal vez ese constituía uno de los objetivos de su publicidad institucional- como la competencia de Boeing para combatir al A380. Es de esperar que esa errónea apreciación haya empezado a cambiar a partir del 10 de diciembre, cuando Airbus procedió al lanzamiento comercial del A350, una vez obtenida la aprobación de sus propietarias EADS y BAE Systems.

El Boeing 7E7, del que se dice que en un plazo breve podría pasar a lla-

marse 787, apuntaba directamente al mercado del Airbus A330, algo obvio para todo aquel que conoce un poco el mundo de la aviación. Por esa razón Airbus estuvo analizando durante meses la conveniencia de poner en el mercado un producto que compitiera con él, y ese no es otro que el A350, un derivado del A330 actualizado de acuerdo con los últimos avances tecnológicos, entre otros los que son fruto del programa A380. Empleará una nueva ala de estructura de material compuesto de fibra de carbono y motores GE Aircraft Engines GENX 72A1, entre otros cambios significativos con relación al A330. La formación de los pilotos del A350 y el A330 será común, siguiendo la política habitual de Airbus.

El A350, si obtiene los compromisos de venta necesarios para su lanzamiento industrial, entrará en servicio en la primera mitad de 2010. Desde luego no pudo llegar de mejor pie: el 21 de diciembre se daba a conocer que la compañía española Air Europa ha firmado un acuerdo con Airbus para la adquisición de 10 unidades del A350 y el establecimiento de dos opciones. Adicionalmente, Air Europa firmó un



contrato para el alquiler en 2005 de un A340-200, e hizo saber su intención de alquilar en 2006 dos A330-200 nuevos.

El A350 se comercializa en dos versiones, las A350-800 y A350-900 siguiendo la notación inaugurada por Airbus con el A380. La versión A350-800, seleccionada por Air Europa, tendrá una capacidad de 245 pasajeros en configuración interior de tres clases para un alcance del orden de los

16.000 km. La versión A350-900 tendrá un fuselaje alargado para llevar 385 pasajeros, en similar configuración de tres clases, para un alcance de unos 14.000 km.

El 1 de noviembre fue certificado por la EASA (European Aviation Safety Agency) el motor Rolls-Royce Trent 900, que constituye una de las dos plantas propulsoras opcionales del Airbus A380. La certificación se obtuvo para un empuje de 80.000 libras (36.290 kg), superior al nivel de empuje inicialmente necesario para ese avión. Sin embargo en el curso de los ensayos de certificación se llegaron a alcanzar las 93.000 libras (42.185 kg). Diez días después, el 11 de noviembre, el motor Pratt & Whitney PW6000 era certificado por la FAA (Federal Aviation Administration) estadounidense, dejando vía libre al primer vuelo del Airbus A318 equipado con ese tipo de motor -con el que fue originalmente concebido-, vuelo que tuvo lugar en Hamburgo el 9 de diciembre.

Boeing se había sumado a la lista de las nuevas versiones surgidas en 2004 el 15 de noviembre, con el anuncio oficial del lanzamiento de la versión carguera del 777-200LR que, según las previsiones, deberá entrar en servicio hacia el último trimestre de 2008. El llamado 777-200LRF (F de Freighter) tendrá el mismo peso máximo de despegue del 777-200LR de pasajeros -que deberá entrar en servicio en 2006-, lo que le permitirá transportar una carga de pago de 101 toneladas métricas a una distancia de 9.630 km.



Primer vuelo del Embraer 195. -Embraer-

En el apartado de los reactores regionales, que cada vez son menos regionales, dicho sea de paso, 2004 acentuó la tendencia de la demanda en el sentido de favorecer a los aviones de más capacidad en detrimento de los «más pequeños». Bombardier hubo de reducir por dos veces en el corto plazo de un par de meses sus previsiones de demanda del CRJ200, cuya capacidad nominal es de 50 plazas como es sabido. En el próximo ejercicio del fabricante canadiense, que cubrirá del 1 de febrero de 2005 al 1 de febrero de 2006, se fabricarán 54 unidades de ese modelo, 14 menos que las previstas en principio y menos de la mitad de las que llegó a producir en el momento de máxima demanda, años atrás.

Sin embargo la producción de los Bombardier CRJ700 y CRJ900, de mayores capacidades de pasajeros, no se ha visto alterada en lo que a cadencia se refiere. Denota todo esto que las necesidades de las compañías regionales se mueven en el sentido de buscar aviones más grandes, lo que está aproximando a Bombardier y a Embraer al sector inferior de la oferta de Boeing y Airbus, constituida por los modelos 717 y A318. Por si cabe alguna duda de la evolución de los acontecimientos, Embraer presentó durante el mes de noviembre su estudio de mercado para el período 2005-2024, que no hace sino reflejar que esa tendencia se mantendrá, e incluso se acentuará, en los próximos años.

Embraer, que el 7 de diciembre puso en vuelo al Embraer 195 de 108 pasajeros, calcula que entre 2005 y 2014 se venderán unos 3.200 reactores regionales y 4.600 más entre 2015 y 2024. El sector de los 70-100 pasajeros crecerá en los cuatro lustros considerados a costa del sector de los 30-60 asientos. Dejando a un lado esos matices, que pueden considerarse lógicos a la vista de la expansión de la demanda de transporte aéreo a nivel mundial, el hecho cierto es que también en el sector de la aviación regional soplaron vientos favorables de final de crisis a lo largo de 2004. Sólo resta esperar y desear que a lo largo de este año 2005 el optimismo se mantenga y se consolide la recuperación apuntada en ese año de transición que fue 2004. ■