

Mejoran las aerolíneas su IQ financiero: se unen para comprar aviones al mayoreo

DOUG CAMERON
Y ROBERT WALL

Las aerolíneas se están volviendo más inteligentes para comprar aviones.

Ávidos por estimular los rendimientos sobre la inversión, los ejecutivos de aerolíneas están buscando formas de reducir sus costos de capital más cuantiosos. Una estrategia que gana terreno: trabajar juntos para comprar aviones al mayoreo.

Cuatro aerolíneas vinculadas a una firma estadounidense de capital privado concretaron en noviembre el trato grupal más grande en la historia. La compañía matriz de British Airways y compañías de aviación vinculadas al conglomerado chino HNA Group han intentado tácticas similares para asegurar mayores descuentos de los fabricantes de aeronaves.

La estrategia agrega a la presión sobre Airbus SE y Boeing Co. para que reduzcan sus propios costos y así puedan darse el lujo de ofrecer mejores tratos a los clientes. Las aerolíneas “están haciendo una mejor labor al negociar”, dijo John Leahy, encargado de las ventas de Airbus desde hace mucho tiempo. “Eso es frustrante para cualquier proveedor”.

Los precios de venta de los aviones varían de manera considerable, tal como sucede con los boletos vendidos para un mismo vuelo. Las aerolíneas que compran grandes cantidades de aviones de un solo pasillo pueden asegurar descuentos de más del 60% sobre los precios de lista publicitados por Boeing y Airbus, calcula Moody's Investors Service.

Indigo Partners LLC, un grupo de capital privado en Estados Unidos e inversionista veterano en aerolíneas, apalancó las necesidades de las cuatro compañías aéreas en su cartera para asegurar mejores términos de Airbus. Bill Franke, el director ejecutivo, declaró en el Salón Aeronáutico de Dubái en noviembre que



Wizz Air, de Hungría, se juntó con otras aerolíneas y realizaron la mayor compra de aviones en la historia.

Indigo compraría 435 aviones Airbus para Frontier Airlines, con sede en Denver, Wizz Air, de Hungría, Volaris, con sede en la Ciudad de México, y Jetstart, de Chile. La adquisición planeada tiene un valor de 60 mil millones de dólares antes de los descuentos.

Franke reunió a ejecutivos de las cuatro aerolíneas durante el verano para explorar una compra conjunta en un momento en el que la lista de pedidos pendientes de Airbus y Boeing se extiende a seis o siete años. Realizar un pedido grande los colocaría más adelante en la lista y aseguraría un mejor precio, siempre y cuando las aerolíneas pudieran acordar que pedirían aviones casi idénticos.

Jozsef Varadi, director ejecutivo de Wizz Air, señaló que las aerolíneas estaban preparadas para comprarle a Boeing si Airbus no les daba el precio que querían. “Al final del día, es una mercancía en un negocio de mercancías. Tienes que verte impulsado por el costo”, dijo.

El precio del trato no fue dado a conocer, una práctica estándar en la industria. A cambio de los descuentos, Airbus recibe una mayor certeza en su producción hasta el 2026. Eso, aseguró Leahy, ayuda a reducir los costos de producción. “Estas aerolíneas obtuvieron un buen tra-

to, pero también lo hizo Airbus”, declaró Leahy.

El trato encabezado por Indigo es la transacción grupal más grande hasta el momento, al eclipsar un pedido de 90 aviones realizado por tres compañías aéreas latinoamericanas a Airbus en 1998. Otros esfuerzos se han ido a pique al tiempo que los ejecutivos de aerolíneas discutían sobre características como motores, asientos o sistemas de entretenimiento en el vuelo.

Llegar a un acuerdo sobre las especificaciones en común es crucial para concretar tratos al mayoreo. International Consolidated Airlines Group SA (IAG) ha estandarizado las cabinas de sus aviones de un solo pasillo, lo que le permite transferirlos entre unidades que incluyen a British Airways, Aer Lingus, de Irlanda, y sus dos filiales españolas, Iberia y Vueling. Como resultado, IAG puede asegurar mejores términos de Airbus al comprar una sola versión del avión de pasajeros A320.

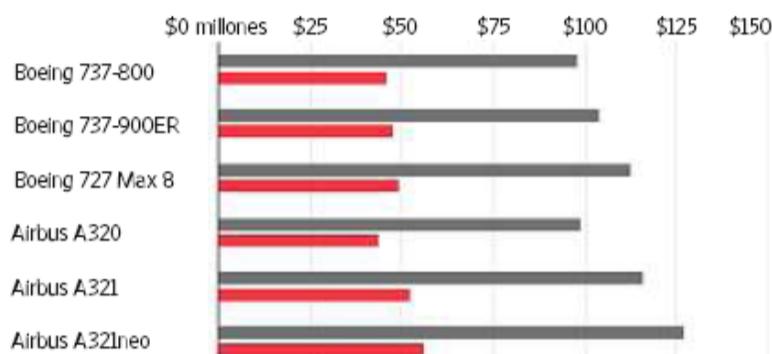
“Eso es una enorme ventaja debido a que nos da mucho poder de negociación”, dijo Enrique Dupuy, director financiero de IAG, en un evento para inversionistas el mes pasado.

Los beneficios de escala son evidentes en tratos que involu-

Más grandes y baratos

Los tasadores de aviones estiman que los nuevos jets valen alrededor del 45% del precio de lista de los fabricantes.

■ Precio de lista ■ Valor actual de mercado



Fuente: Moody's Investors Service

THE WALL STREET JOURNAL.

cran a aerolíneas de bajo costo más nuevas, que incluyen a Lion Air, de Indonesia, AirAsia Bhd., de Malasia, y Air Shuttle ASA, de Noruega, cada una de las cuales ha colocado pedidos para cientos de aviones en años recientes. Muchos analistas dudan que se lleven todos esos aviones, al menos bajo la agenda original, pero las tres compañías también han creado filiales de arrendamiento para rentar su excedente de aviones.

Las compañías de arrendamiento son dueñas de alrededor del 40% de la flota global de aviones, lo que les da a las aerolíneas más flexibilidad para igualar oferta y demanda. Algunos ejecutivos de empresas de arrendamiento cuestionan que todas las líneas aéreas cuenten con habilidades para negociar adquisiciones de gran tamaño.

Gus Kelly, director ejecutivo de AerCap Holdings NV, señaló que aunque realizar una compra grande podría representar un punto destacado en la carrera del director ejecutivo de una aerolínea, miembros de su personal enfrentan a negociadores de Airbus y Boeing todas las semanas.

“Firmas un trato en el salón aeronáutico. ¡Fantástico!”, aseveró Kelly. “Pero debes recordar que tienes que vivir con ello dentro de 25 años. Tienes que ser muy cuidadoso al poner pluma

en papel con los fabricantes”.

El año pasado, la filial de arrendamiento de aviones de HNA Group exploró una adquisición de aviones que incluía a las 12 aerolíneas del conglomerado chino. Las filiales de HNA tienen una flota combinada de más de mil aviones – más grande que la de American Airlines Group Inc. o Delta Air Lines Inc. – y la compañía cree que está en posición de apalancar esa escala para comprar aviones nuevos, dijo Dick Forsberg, director de estrategia para Avolon, la firma de arrendamiento de aviones con sede en Irlanda comprada por una unidad de HNA en el 2015.

Pero cuando los socios abordaron a Boeing el año pasado, Forsberg indicó que el fabricante de aviones se resistió. Boeing y Airbus tienen equipos de ventas separados para aerolíneas y clientes de arrendamiento, y los ejecutivos se muestran recelosos de brindar los mismos términos para lo que ellos consideran que son grupos diferentes de clientes, mencionó Forsberg.

A final de cuentas, Avolon cerró sus propios tratos con Airbus y Boeing, mientras que el pedido planeado de alrededor de 100 aviones de HNA sigue pendiente. Boeing declinó comentar al respecto.

Edición del artículo original