

Guerra comercial entre Boeing y Airbus

Guerra comercial es un oxímoron que describe el mundo que están contribuyendo a crear las estructuras de poder que nos dirigen. El modelo económico que trajo consigo la revolución industrial está dando signos de agotamiento, y en gran medida lo seguimos alimentando cegados por un egoísmo cortoplacista. Creer que el crecimiento puede ser ilimitado, la obsolescencia programada o negar el cambio climático son síntomas de este mal.

La historia de rivalidad entre Airbus y Boeing es un buen ejemplo de todo esto, símbolo también del creciente distanciamiento que se está produciendo entre Estados Unidos y la Unión Europea. La acción de Boeing ha pasado en los últimos diez años de los 40 dólares a los 420 antes de su reciente crisis, y a los 380 dólares en la actualidad. De manera análoga Airbus ha pasado de los 12 euros en 2009 a los 120 euros actuales. El duopolio formado por los dos gigantes ha multiplicado el valor de sus acciones por diez, en lo que parecía ser una fiesta sin fin.

En 2018 Boeing facturó 101.000 millones de dólares, entregando 806 aviones y dando empleo directo a más de 160.000 personas. Por su parte Airbus facturó en el mismo año 64.000 millones de euros, entregó 800 aviones y empleó a 119.000 trabajadores. Estas cifras proporcionan una idea de la importancia estratégica de cada empresa, que se ha materializado históricamente en subsidios mediante contratos militares, créditos blandos y ventajas fiscales.

Durante el 2018 Airbus ha ido recibiendo la cancelación de varios pedidos de su gigante A380, lo que le llevó a anunciar la finalización definitiva del programa de producción de este modelo en febrero de 2019. El precio de la acción cayó, pero parece todo olvidado tras los dos accidentes del modelo Boeing 737 MAX en octubre de 2017 y febrero de 2018, que han sumergido a la compañía americana en la peor crisis de su historia. El precio de la acción de Airbus está en máximos históricos mientras Boeing pierde en 3 meses más del 13% de su valor.

Todo esto ha significado la entrada en escena de Trump, acusando a la UE de subsidiar a Airbus, e imponiendo aranceles por 11.000 millones a productos procedentes de la UE. La respuesta europea no se hizo esperar, imponiendo también aranceles a productos estadounidenses. Aparentemente, esto es una reedición de los aranceles a los productos de procedencia china que impuso en marzo de 2018, que derivó en la conocida como guerra comercial con China, pero con Europa la situación es diferente. Europa y EEUU se parecen demasiado, Europa es un competidor natural de EEUU, siendo la relación entre Airbus y Boeing uno de los ejemplos más representativos. Comparten el mismo mercado, los mismos clientes y si uno gana cuota, es en gran medida provocado por que el otro la está perdiendo.

El populismo necesita de enemigos y Trump tiene elecciones presidenciales en 2020. Las guerras comerciales perjudican al crecimiento, y Trump lo sabe. Paradójicamente, Airbus y Boeing han necesitado de la industria militar y de la guerra para mantener su crecimiento, al igual que Estados Unidos. Según los recientes tweets de Trump, el déficit comercial de la balanza de pagos es una de sus obsesiones. El déficit USA en 2018 fue superior a 770.000 millones, creciendo a un ritmo superior al 10% anual. Europa en cambio cerró 2018 con 194.000 millones de superávit, un 17% menos que 2017.

Tratar de reducir el déficit comercial imponiendo aranceles es tan absurdo como intentar crecer encadenando guerras comerciales. De la guerra comercial entre Airbus y Boeing hay un claro beneficiado: la incipiente COMAC (Commercial Aircraft Corporation of China Ltd) fundada en el 2008, con dos modelos de avión preparados para competir. De un modo análogo, el principal ganador de una guerra comercial entre EEUU y la UE será China.

Luis Garvía Vega

Profesor de finanzas de ICADE Bussines School.