



La euforia del transporte aéreo apenas oculta la confusión de los grandes transportistas internacionales.

Aeronáutica EL CIELO EN SALDO

FRANCOIS DUPUIS

Ante el crecimiento extraordinario del transporte aéreo, los constructores reaccionan frotándose las manos, mientras que los transportistas se tiran de los pelos.

El mundo aeronáutico, tal y como lo conocemos, se tambaleó el 26 de septiembre de 1977. Aquel día, sir Freddie Laker, hombre de negocios británico, lanzaba su "tren aéreo" entre Londres y Nueva York al increíble precio de 22.000 pesetas ida y vuelta por persona, es decir, a algo menos de dos pesetas kilómetro/viajero. Uno de los directivos de Air France saludaba esa revolución en el transporte aéreo con estas palabras: "Nadie duda ya de que los años ochenta serán para la aeronáutica lo que fueron los cincuenta para el automóvil: la edad de la democratización".

Los progresos técnicos en materia de construcción aeronáutica han permitido ya reducir considerablemente el coste de explotación de los aparatos. Al mismo tiempo, la competencia de las compañías charter ha obligado a los transportistas de líneas regulares a modificar sus tarifas.

De pronto se ha modificado la imagen de un transporte reservado a una élite de norteamericanos y europeos acaudalados. En el terreno de las flotas aéreas, en primer lugar. Hace veinte años, un 80 por 100 del tráfico mundial volaba bajo pabellón norteamericano; hoy, el porcentaje es de sólo el 40 por 100. Las pequeñas compañías del Oriente Medio y el Extremo Oriente se reparten un trozo importante del pastel: un 15 por 100 del tráfico, frente al 5 por 100, hace apenas diez años.

Sin embargo, lo que más ha cambiado ha sido la clientela. Multitudes vestidas con bermudas, chilabas o cazadoras Mao alternan en los aeropuertos con los típicos señores serios, correctamente ataviados y portadores de carteras tipo diplomático. Millares de trabajadores surcoreanos suben a los aviones que se dirigen diariamente desde Seúl hacia los emiratos del golfo Pérsico. Y los portorriqueños establecidos en Nueva York vuelven hoy a su isla una vez cada seis semanas, cuando, a comienzos de esta misma década, lo hacían sólo dos veces al año.

"¿Cuál es la verdadera riqueza para millares de jóvenes de hoy —preguntaba recientemente uno de los directores de United Airlines, primer transportista mundial—, una casa en el campo o una vuelta al mundo todos los

años? ¿La movilidad de empleo se convierte irreversiblemente en un fenómeno internacional? ¿Y si pronto ocho millones de chinos...? Claro está que la mayoría de los transportistas esperaban recoger los frutos sin apenas modificar sus tarifas. Sólo que llegó Laker...".

Pronto encontró a un aliado de peso. A la pregunta: ¿lo que es bueno para sir Freddie lo sería también para Estados Unidos?, Jimmy Carter respondió afirmativamente. En nombre de la libre competencia, la Administración norteamericana impulsó, en 1978, a todo el mundo una filosofía radicalmente distinta de la que había prevalecido hasta ese momento. IATA, la Asociación Internacional de los Transportes Aéreos, que regulaba entre bastidores el vals de las tarifas internacionales, se hizo pedazos. En adelante, cada cual irá a lo suyo, y ganará quien consiga abaratar más las tarifas.

La defensa del consumidor no era la preocupación única del Presidente Carter. De hecho, esta nueva estrategia respondía a otros tres objetivos: en primer lugar, la reconquista de una parte del cielo por el pabellón norteamericano; después, la voluntad de dar un empujón a la industria de construcciones aeronáuticas, y, finalmente, la posibilidad de disponer de una reserva estratégica de apa-

ratos importantes para casos de conflicto.

Ciertos transportistas denuncian hoy "esa nueva concepción del transporte aéreo que, bajo la apariencia de libertad, lleva derecho al caos". Ahí están los resultados. Todas las tarifas internacionales se han desplomado durante 1978. De pronto, las compañías aéreas (países del Este exceptuados) habrán transportado unos setecientos cincuenta millones de pasajeros entre el 1 de enero y el 31 de diciembre, lo que representa un aumento del 10 por 100 con respecto a 1977. Y no es más que el comienzo. Hay quien calcula la cifra en dos mil millones para el año 1990. Los transportistas deberán, pues, invertir en el transcurso de los diez próximos años cerca de cuatrocientos mil millones de francos, o sea, el equivalente de lo que llevan gastado en los treinta últimos años. Y los aeropuertos habrán de duplicar o incluso triplicar su capacidad actual.

Ahora bien, por el momento, de las tres instancias —aeropuertos, transportistas, constructores— que habrán de responder a tan formidable desafío, únicamente los constructores han acudido a la cita.

El 15 de noviembre de 1978, B. Boskow, director de los programas "B 727", "B 737", interrumpió una charla informativa que es-

taba dando a un grupo de periodistas franceses, invitados de la Boeing, reunidos en una sala de conferencias de la firma norteamericana en las cercanías de Seattle (Estado de Washington), para leer un comunicado: "American Airlines y Delta Airlines han anunciado su decisión de comprar en firme un lote de cincuenta 'B 767' y la posibilidad de encargar otros cuarenta y dos aparatos. Todo ello por un importe total de tres mil cien millones de dólares. El mayor negocio de la historia de la aeronáutica". Joseph F. Suttler, vicepresidente de la Boeing para programas nuevos, comentaba: "Sólo la Boeing y la Airbus Industries son capaces de responder a ese formidable desafío que se anuncia en el transporte aéreo".

Un enorme rectángulo

Tal vez, pero si hemos de hacer caso de las cifras, al "Airbus" le costará bastante trabajo seguirle los pasos al gigante de Seattle. Desde su creación en 1916, la Boeing ha fabricado más de treinta mil seiscientos aviones. En los veinte últimos años ha vendido un total de ciento sesenta compañías, tres mil quinientas noventa unidades de los "B 707" y "B 747", de gran autonomía, y de autonomía media, "B 727" y

"B 737". Y, hoy por hoy, controla el 55 por 100 del mercado de la aeronáutica civil.

¿Las razones del éxito? Ante todo, la certeza, entre los directivos, de fabricar los mejores aviones, vendidos, además, a los mejores precios y adoptados a todas las condiciones de transporte. Tan pronto se lanza un modelo, centenares de ingenieros se ocupan en modificarlo en función de las necesidades específicas de tal o cual compañía: se alarga, se acorta el fuselaje, se aumenta el volumen de los depósitos, se refuerza el tren de aterrizaje para las pistas del otro extremo del mundo. Y el resultado son ocho o diez versiones distintas de cada aparato, constantemente mejoradas al ritmo de las nuevas adquisiciones tecnológicas.

Pero, al margen de la materia gris, están los hombres. Y nosotros los hemos visto trabajar en la cadena de los "B 747" —ese gigantesco aparato que no comprende menos de cuatro millones y medio de piezas y doscientos treinta mil metros de cables—, en la mayor nave de ensamblaje del mundo, un enorme rectángulo que tiene dimensiones de aldea, del que saldrá en 1979 un aparato cada tres días laborables. Estos hombres, manifiestamente, están orgullosos de ese mastodonte de los aires, del que se está preparando una nueva versión con una ca-

pacidad total de ochocientos pasajeros.

El patrono no deja de reavivar la fe de sus empleados tanto en la propia empresa como en las virtudes del dios capitalismo, a base de un sistema de primas que ha permitido a la Boeing aumentar, en diez años, su productividad en un cien por cien.

El avión de Europa

Efectivamente, los beneficios de Boeing alcanzarán este año cerca de doscientos cincuenta millones de dólares, es decir, cerca del doble de los de 1977. El número de pedidos se eleva a trescientos ochenta y cinco, frente a doscientos treinta, por la misma época, el año pasado. La división de los aviones civiles da hoy empleo a sesenta y cuatro mil personas, lo que representa un aumento de once mil con respecto a 1977. Tendencia que va a continuar en los próximos años. La moral está bien alta.

Sin embargo, el viento helado de la competencia ha estado a punto de afectarla. Nadie creía en el "Airbus", ni en Europa ni en Estados Unidos, y menos en Seattle, donde no se imaginaban que el tal aparato pudiese interesar a nadie fuera de los estrechos límites del hexágono francés. Paradójicamente, la crisis energética le resultó beneficiosa. Cuando el precio del keroseno, multiplicado por cuatro, llegó a representar el 50 por 100 del coste por kilómetro/pasajero, los transportistas se vieron obligados a inclinarse ante las virtudes de un aparato que permitiría ahorros de carburante del orden del 26 por 100 frente a su competidor más directo, el "B 727-200".

Así, cuando "Airbus" comienza a penetrar en esas cajas fuertes de USA que eran las Thai Airways, Iran Air o Korean Air Lines, y cuando consigue incluso abrir una brecha en el propio santuario estadounidense, al obtener, el 6 de abril de 1978, veintinueve pedidos firmes y seis opciones de compra de la Eastern Airlines; cuando Gran Bretaña decide entrar en el consorcio para el lanzamiento de un nuevo "Airbus", el "A 310", y Holanda solicita su participación en el programa, sólo entonces la Boeing decide reaccionar.

Naturalmente, habría preferido seguir vendiendo sus viejos y buenos aviones amortizados por el tiempo, en lugar de embarcarse en nuevos y costosísimos programas. (El lanzamiento del "A 310", incluidos los proyectos, la construcción de prototipos, la certificación del aparato y el utillaje, costará, aproximadamente, cincuenta y ocho mil millones de pesetas.) Pero la urgencia obliga. Para frenar la penetración del "Airbus" en el mercado de los aparatos de autonomía media, estimado para los diez próximos años en mil quinientos aparatos, es decir, ochocientos

diez mil millones de pesetas, la Boeing está hoy empeñada en la construcción del "B 767", un aparato de doscientas plazas que la firma norteamericana comenzará a entregar en 1982, y del que ya se han hecho más de ciento cincuenta pedidos. También lanzará el "B 757", birreactor de ciento sesenta y cinco plazas, del que se han hecho ya sesenta y cuatro pedidos y opciones de compra. (Por su parte, los fabricantes del "Airbus" han recibido ciento sesenta y cinco pedidos firmes y opciones de compra de los aparatos tipo "B 2" y "B 4", así como sesenta opciones del "B 310", que estará también listo para entrega en 1982. Su ritmo de producción —dos aparatos al mes— se elevará progresivamente hasta ocho aparatos en 1983, lo que hará que se creen veinte mil empleos suplementarios.)

Ahora toca jugar a las compañías aéreas. Y ya lo están haciendo. Nunca se habían registrado tantos pedidos como en 1978. Hasta los chinos participan: en este momento están negociando la compra de cinco "B 747" gigantes. Sin embargo, la euforia del transporte aéreo apenas oculta la confusión de los grandes transportistas internacionales. ¿Cómo van a poder éstos seguir bajando sus precios si tienen, por otro lado, que acumular fondos para invertirlos en la renovación y el refuerzo de sus flotas? ¿Serán capaces los europeos de realizar un frente común para protegerse de los norteamericanos? ¿Cómo resistir a las compañías aéreas, que no tienen ni las cartas ni las obligaciones de las compañías regulares?

Las compañías europeas, todavía resentidas de la ofensiva Laker, responden por el momento desordenadamente. La Sabena, belga, extiende su red en dirección de Estados Unidos; British Airways trata de copiar las recetas de Freddie Laker. Y Air France, por su parte, va a lanzar, a partir del próximo mayo, una operación de vuelos con tarifas reducidas (hasta el 50 por 100 del precio de base en algunos casos). Pero el problema seguirá sin resolverse. ¿Hasta dónde podrán llegar las compañías por el camino de la reducción de tarifas sin apelar a los contribuyentes y sin replantearse la noción misma de servicio público?

Las compañías aéreas y los aeropuertos han reaccionado siempre con cierto retraso a las posibilidades ofrecidas por los constructores. En el momento mismo en que se perfila la era del gran "boom" aeronáutico, es preciso colmar ese vacío al precio que sea. De la respuesta que den transportistas y administradores de tierra, dependerá el lugar que pase a ocupar sir Freddie Laker en la Historia: héroe de la conquista del aire o brujo cuyo mágico brebaje hará que el mismo cielo se desplome sobre nuestras cabezas. ■ TRIUNFO y "Le Nouvel Observateur".



El promotor Freddie Laker: ¿héroe o aguafiestas de las compañías regulares?