

## **Dogfight in the skies. United Technologies merges with Rockwell Collins. Aerospace suppliers are merging to fight back against planemakers**

Enviado por Josue García Veigaen Vie, 11/03/2017 - 17:17

### **Cita:**

The Economist [2017], "Dogfight in the skies. United Technologies merges with Rockwell Collins. Aerospace suppliers are merging to fight back against planemakers", *The Economist*, London, 9 de septiembre, <https://www.economist.com/news/business/21728655-aerospace-suppliers-are...>  
[1]

### **Fuente:**

The Economist

### **Fecha de publicación:**

Sábado, Septiembre 9, 2017

### **Revista descriptores:**

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [4]

### **Tema:**

Lento crecimiento en la industria aeronáutica genera conflictos al interior: disputas entre fabricantes de aviones y sus proveedores

### **Idea principal:**

El artículo describe los cambios en el balance de poder entre las grandes empresas aeroespaciales y sus proveedores. Los dos gigantes fabricantes de aviones Airbus y Boeing han extendido sus prácticas de subcontratación (*Dato Crucial 1*). Gran parte de las hostilidades han estallado debido a una serie de grandes fusiones entre fabricantes de partes: Safran y Zodiac; Rockwell Collins y B/E Aerospace (*Dato Crucial 2 y 3*).

Lo que está en puerta es quizá la fusión más grande en la industria aeroespacial se trata de la compra de Rockwell Collins por United Technologies (*Dato Crucial 4*). Los directores señalan que las sinergias traerán beneficios para la industria, reduciendo costos (*Dato Crucial 5*). Sin embargo la revista señala que el motivo principal de los acuerdos entre proveedores está en los grandes márgenes de ganancia que los proveedores obtienen de los fabricantes de aviones (*Dato Crucial 6*).

La razón de la divergencia es que los enormes costos de desarrollo asociados con los programas de los grandes aviones son asumidos por los fabricantes de aviones, no por sus proveedores. En un contexto de baja demanda de nuevos pedidos y de fuertes presiones por los inversionistas, tanto Airbus como Boeing están presionando a sus proveedores para que ofrezcan precios mucho más bajos a cambio de contratos futuros. Pero además los fabricantes

quieren retomar un mercado altamente lucrativo que perdieron al externalizar la mayor parte su cadena productiva: el mantenimiento de aviones. Re-interiorizar lo externalizado (*Dato Crucial 7*).

En respuesta a esto es que los proveedores se están aliando, buscando incrementar su escala para tener una mayor influencia en sus clientes y en sus propias cadenas de suministro (*Dato Crucial 8*). Frente a estos acuerdos, Boeing ha amenazado con presionar a los reguladores para que detengan el trato entre Rockwell y UTC por motivos de competencia.

### **Datos cruciales:**

1. Boeing subcontrata 70% de las partes de sus aviones 787. El trabajo de ensamblaje del superjumbo A380 de Airbus en una fábrica en Toulouse (Francia) representa tan solo 4% del trabajo requerido para construirlo.
2. En abril, Rockwell Collins compró B/E Aerospace, un especialista en interiores de cabina, por 8.8 mil millones de dólares.
3. En junio, Safran, un fabricante francés de motores y trenes de aterrizaje, acordó comprar Zodiac, un especialista en asientos de aviones, por 7.7 mil millones de dólares.
4. El 4 de septiembre, United Technologies (UTC), un conglomerado estadounidense que fabrica los motores aeronáuticos Pratt & Whitney y otras partes aeroespaciales, anunció que había acordado comprar Rockwell Collins, una empresa de aviónica, por 30 mil millones de dólares. Con esta compra, UTC busca ahorrar 500 millones de dólares.
5. En los últimos dos años (2015-2016), los proveedores obtuvieron márgenes de ganancia entre 14% y 17%, en comparación con 9% para los fabricantes de aviones.
6. En julio (2017), Boeing estableció una filial de aviónica para fabricar más de sus propios sistemas eléctricos. Airbus está recortando su lista de proveedores y haciendo más trabajo por su propia cuenta.
7. La combinación de UTC y Rockwell tendrá ingresos anuales 62 mil millones de dólares, no muy lejos del ingreso de Airbus (80 mil millones de dólares) y Boeing (96 mil millones de dólares).

### **Nexo con el tema que estudiamos:**

El contexto de estancamiento desde la crisis económica 2008 ha desacelerado el crecimiento de muchas de las industrias previamente consolidadas, lo cual ha generado una intensificación de la competencia al interior. En estos momentos el mecanismo de alianzas vía fusiones y adquisiciones (y otras formas) toma crucial importancia para incrementar las barreras a la entrada, expulsar a otros competidores, ganar poder de mercado y seguir resistiendo en la competencia. Considerada en el largo plazo, la concentración es indicador de la dislocación del capitalismo, que ya no es capaz de crear nuevas empresas exitosas, sino que los grande conglomerados se van apoderando de las empresas nacientes, que no llegan a consolidarse a pesar de sus éxitos iniciales.

---

**Source URL (modified on 8 Noviembre 2017 - 2:58pm):** <http://let.iiec.unam.mx/node/1529>

**Links**

- [1] <https://www.economist.com/news/business/21728655-aerospace-suppliers-are-merging-fight-back-against-planemakers-united-technologies-merges>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>