

brasil &

PANDEMIA COVID DESABOU SETOR AÉREO MUNDIAL E TROUXE DESAFIOS PARA AS FABRICANTES, COMO A EMBRAER, QUE REVISAR SEU PLANO

NOVO DESAFIO

Coronavírus e o cancelamento do negócio com a Boeing trazem desafios para a Embraer, que pode se beneficiar da retomada do setor aéreo com seu portfólio

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Xandu Alves
@xandualves10



Há desafio no ar.

Nutrida por desafios, a Embraer os encara como parte do DNA. A terceira maior fabricante de aviões do mundo está diante de mais um deles.

Talvez um dos maiores da sua história de 50 anos em razão da Covid-19, que desabou o setor aéreo.

Não há precedente e ainda não se enxerga a extensão do impacto no mercado e quem sobreviverá.

A Embraer contava com uma parceria com a Boeing que compraria 80% da divisão comercial da brasileira. O setor seria separado e a “velha” Embraer ficaria com 20%.

Em um mercado altamente competitivo, a força da Boeing impulsionaria as aeronaves da Embraer pelo mundo, multi-

plicando as vendas. Mas surgiu um vírus.

A Boeing cancelou o negócio com a Embraer já nos acréscimos, na iminência de conclusão. A Embraer se viu novamente sozinha e com gastos e exigências para readaptar a companhia à divisão comercial, processo iniciado neste mês.

A companhia, que foi ao mercado e obteve financiamento de R\$ 3,2 bilhões de bancos públicos e privados, garante ser economicamente sólida e com liquidez.

O endividamento da empresa é de longo prazo e o dinheiro servirá para reforçar o caixa, de compra de peças até a entrega de aeronaves.

De acordo com a Embraer, a Covid-19 não provocou cancelamentos de pedidos, apenas adiamentos, informação muito bem recebida pelo mercado (leia texto nesta página).

3,2
BILHÕES
de reais é o
financiamento
obtido pela
Embraer junto
ao BNDES e a
bancos privados

O que se pergunta é: “que mercado existirá após a Covid”? Ninguém sabe.

Mas olhando para outras graves crises que paralisaram o setor aéreo, com em 2001 e 2009, é possível tirar pistas.

Aviões menores devem ser preferidos na retomada pós-Covid, especialmente por causa de rotas regionais. A Embraer domina esse mercado e seus aviões devem decolar antes de aviões maiores.

Com uma nova família de aeronaves comerciais (E2), a empresa está bem posicionada para disputar esse mercado, mas também sabe que a venda de aviões novos deve demorar

a voltar a níveis pré-Covid.

Um ‘xadrez espacial’.

“Vivemos momentos sem precedentes. Isso tem trazido impactos significativos para a nossa indústria, volatilidade ao mercado e incertezas para nossos clientes, colaboradores e fornecedores” disse Francisco Gomes Neto, presidente e CEO da Embraer.

Segundo ele, a empresa vai revisar o plano estratégico para os próximos cinco anos tendo em mente a crise.

Dentro disso, há lugar para potenciais parcerias, como desenvolvimento de produtos, serviços de engenharia e eventualmente para a produção.