

# Wouter van Wersch, vicepresidente de Airbus: "Hoy lideramos el mercado en aviación comercial, pero tenemos una fuerte competencia. No podemos olvidarnos de Boeing"

El ejecutivo visitó Santiago en el marco de Fidae 2026 y conversó con Señal DF sobre el presente y el futuro de la compañía aeroespacial. Desde la demanda disparada en América Latina hasta la apuesta por drones, combustibles sostenibles y soberanía tecnológica, Wouter van Wersch traza el mapa de una industria que no para de crecer.

POR VICTORIA SILVA

Con más de 50 años de historia, Airbus se ha consolidado como uno de los fabricantes de aeronaves comerciales más importante en el mundo. Pero la empresa europea hace mucho que dejó de ser solo una compañía de aviones de pasajeros. Hoy, su portafolio abarca helicópteros civiles y militares, aviones de transporte y combate, drones, satélites y tecnología espacial. Y en América Latina, lleva más de 45 años, con 1.300 empleados, 17 ubicaciones y productos en prácticamente todos los segmentos del negocio.

Wouter van Wersch es el vicepresidente ejecutivo de Airbus y responsable del área internacional de la compañía. Durante su visita a Chile en la Feria Internacional del Aire y del Espacio (Fidae), conversó con Señal DF dando a conocer cifras contundentes. La cartera de pedidos de Airbus supera las 8.700 aeronaves —más de diez años de producción asegurada—, y para América Latina proyecta que se necesitarán más de 2.600 aviones nuevos en los próximos veinte años. "El mercado global realmente está creciendo", sostiene.

Con la situación geopolítica global, reconoce que el entorno es complejo: "Nos gusta el libre comercio y los entornos estables, (...) y ese no es realmente el caso hoy", pero apuesta a que Airbus tiene un rol diferenciador que ofrecer: otorgar

soberanía tecnológica a sus clientes en un mundo cada vez más incierto.

—¿Cómo describiría el estado actual de Airbus a nivel global?

—2025 fue un buen año para la empresa. Tuvimos buenos pedidos y buenas entregas en aviación comercial, fue un año récord para nuestra división de helicópteros y también para defensa y espacio. Eso demuestra que nuestros productos tienen una gran demanda.

—¿Cuáles con las distintas líneas de negocio de la compañía?

—En aviación comercial, respecto a los últimos aviones que tenemos está el A320neo, el A330neo, el A350 y el A220. En helicópteros, contamos con una cartera completa, de doble uso civil y militar. Y en defensa y espacio, ofrecemos aviones de transporte como el C-295 y el A400M, el avión cisterna MRTT, el caza Eurofighter, y satélites de observación terrestre y telecomunicaciones.

—Los drones parecen ser uno de los grandes focos de inversión. ¿Cuál es la apuesta de Airbus en ese campo?

—Es cierto que los drones están surgiendo con mucha fuerza y queremos ser líderes en ese campo. Contamos con drones ya desarrollados, tenemos el Flexrotor, el SIRTAP y el Aliaca con diferentes tipos de misiones. Hay un gran mercado por delante de nosotros.

**Airbus en América Latina**

—¿Cómo ve Airbus el mercado





**latinoamericano en términos de demanda de aeronaves?**

-Estimamos que habrá una necesidad de 44.000 nuevos aviones a nivel mundial. Para América Latina específicamente, estimamos más de 2.600 aviones nuevos en los próximos 20 años. Y hay unas 800 rutas adicionales de punto a punto que tendrían sentido abrirse en la región. El mercado está en plena expansión.

**-Airbus domina el segmento de pasillo único en la región. ¿Cómo se traduce eso en cifras?**

-En Chile, tenemos el 100% de la cuota de mercado en aviones de pasillo único todas las aeronaves de las aerolíneas locales son Airbus, y en América Latina, el 90% de los 2.600 aviones que se necesitarán serán de pasillo único. A nivel global, lideramos ese segmento con un 60% a 65% del mercado. El año pasado el A320 fue el avión más entregado en el mundo.

**-¿Y en fuselaje ancho?**

-En fuselaje ancho, todavía no estamos al 50/50 pero nos estamos acercando muy rápido gracias al A330neo y las dos versiones del A350.

**-Respecto a la producción de aviones en total, ¿cómo fue el 2025?**

-El año pasado produjimos 793 aviones; este año el plan es llegar a 870. Pero tenemos un backlog de 8.700, puedes imaginar que eso es más de diez años de producción.

**-¿Cuánto esperan que crezca la demanda de capital humano en la región?**

-En América Latina, tenemos hoy 1.300 personas y 17 ubicaciones. Pero estimamos que sólo para operar los más de 2.600 aviones nuevos que llegarán a la región se necesitarán alrededor de 132.000 personas adicionales, incluyendo 35.000 pilotos.

**-En cuanto a Chile, Airbus cumplió 25 años de presencia en el país. ¿Qué balance hace?**

-Empezamos de la nada y hoy tenemos una presencia completa. Tenemos un taller de mantenimiento, reparación y revisión de helicópteros que da servicio no solo a Chile sino a seis países del Cono Sur. Creamos un centro de formación con dos simuladores para los A320 y A321neo, formando pilotos cerca del mercado. Tenemos la ambición de seguir creciendo a

través de la colaboración con los actores locales y aprovechando el capital humano disponible.

**“Estamos liderando”**

**-¿Cómo ve la posición Airbus hoy?**

-Hoy lideramos el mercado en aviación comercial, pero tenemos una fuerte competencia. No podemos olvidarnos de Boeing que es un competidor fuerte. Embraer compete directamente con nuestro A220 en el segmento de aviones más pequeños y luego están los chinos, con Comac. Pero definitivamente estamos liderando.

**-¿Comac viene creciendo rápido?**

-Están descubriendo que es una industria muy compleja. Nosotros tenemos años y años de experiencia, así que ellos necesitan aprender mucho, pero estarán ahí y creo que nos gusta. Nos gusta tener competidores fuertes y buenos.

**-Volviendo a Embraer, ¿cómo ven la competencia ahora que anunciaron el acuerdo con Latam Airlines?**

-Le damos la bienvenida a la competencia, no lo vemos como un peligro. De hecho, nuestro avión que compete con Embraer es el

A220, es el último avión desarrollado en la industria. La mayoría de las veces les ganamos, a veces no, pero estamos bien. En términos de cartera de pedidos, casi triplicamos a nuestra competencia en ese segmento, tenemos alrededor de 959 pedidos lo que lo convierte en el líder del mercado.

**La situación geopolítica, SAF y competencia**

**-¿Cómo afecta la situación geopolítica actual a Airbus?**

-Aún no hemos visto ninguna consecuencia directa. A nosotros nos gusta el libre comercio y los entornos estables, y ese no es el escenario de hoy, la situación geopolítica es complicada. Hay un crecimiento en la demanda de soberanía de los países, debido a las guerras y también al cambio de posición de Estados Unidos, que ya no es la misma potencia confiable que era antes.

**-¿Y ahí como entran ustedes?**

-Nosotros queremos proporcionar a nuestros clientes y a los países de todo el mundo las herramientas adecuadas para ser independientes y para construir sus propias fuerzas

de defensa con equipos que puedan manejar sin depender de otros. Queremos otorgar la soberanía. Somos una empresa europea, tenemos valores muy fuertes en términos de confianza, seguridad y colaboración, y eso es lo que tratamos de promover.

**-Sabemos que el precio del combustible de aviación se ha duplicado. ¿Es éste el momento para acelerar la transición hacia el SAF?**

-El combustible de aviación sostenible es fundamental para descarbonizar la industria y Airbus ha estado impulsando fuertemente su desarrollo, incluso invirtiendo directamente en ello. Pero espero que la crisis actual sea un detonante adicional para motivar a las grandes empresas energéticas y también a las más pequeñas a invertir en ello.

**-¿En ese caso ve posible que América Latina se posicione como un hub relevante de producción de SAF?**

-Sí. En Brasil tienen un gran mercado de metanol y estoy convencido de que tienen un papel clave en esta materia, así que efectivamente creo que Brasil es el país con mayor potencial en esta materia. 