

# Uma frente aberta

*Com onze anos de vida, as empresas regionais cruzam os céus do interior e já invadem o território dos gigantes da aviação*

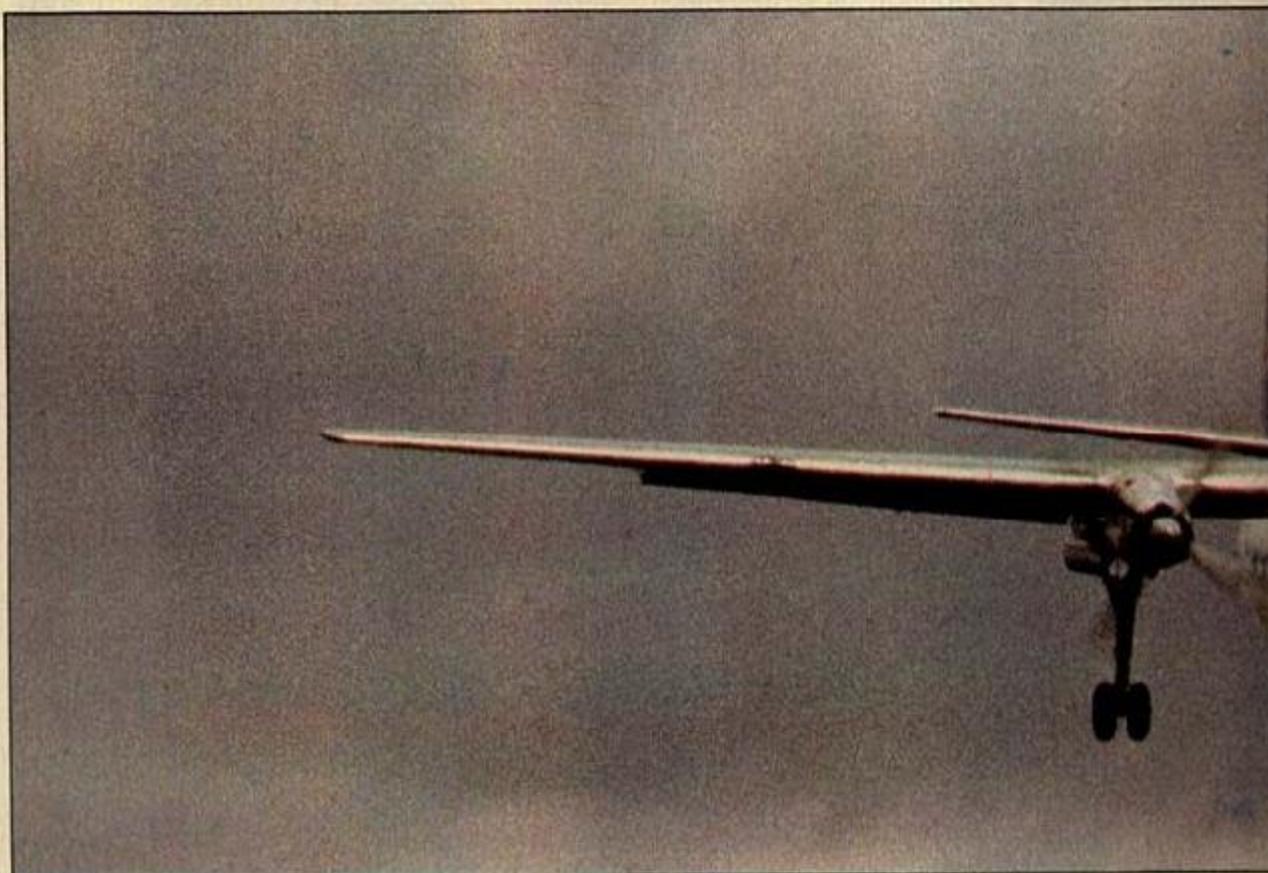
**E**las começaram acanhadas, usando pequenos aparelhos monomotores, com baixa autonomia de voo, e não tinham nenhum compromisso com a pontualidade nem com rotas definidas — seu único atrativo, mesmo, era o fato de irem a lugares até onde nenhuma outra empresa de aviação queria ir. Hoje, onze anos depois de o Ministério da Aeronáutica ter regulamentado a primeira linha aérea regular regional, elas formam o pedaço da aviação comercial no Brasil que mais tem crescido. Seus turboélices Bandeirante, da brasileira Embraer, com lotação para catorze passageiros, e o holandês Fokker, com 52 lugares, além de outros modelos, pousam atualmente num colar de aeroportos que inclui prósperas cidades do interior e alguns dos pontos mais remotos do país, nos quais nem mesmo em situação de emergência um jato como o Boeing poderia pousar. TAM, Rio-Sul, Taba, Brasil Central e Nordeste são os nomes das companhias aéreas que ganharam os aeroportos do interior e começam a enfrentar, com seus bimotores e muita imaginação, os jatos das três grandes da aviação nacional — a Varig-Cruzeiro, a Vasp e a Transbrasil.

“Viemos ocupar o espaço deixado pelas grandes empresas nas cidades do interior do Brasil”, orgulha-se o paulista Rolim Adolfo Amaro, 44 anos, presidente e maior acionista da TAM Transportes Aéreos Regionais, que, com uma frota de quinze aviões, opera em 27 cidades de São Paulo, norte do Paraná, sul de Minas Gerais, Mato Grosso do Sul e Mato Grosso. Até a criação das linhas regionais, as pouco mais de 400 cidades brasileiras servidas pelo transporte aéreo na década de 50 haviam se reduzido para menos de uma centena. Com o advento dos aviões a jato, essas localidades, sem a infraestrutura necessária para receber aviões de grande porte nem número suficiente de passageiros, passaram a onerar as grandes linhas, que acabaram optando por suspender seus vôos.

Abria-se aí um filão que, após permanecer esquecido anos a fio, vem permitindo às pequenas empresas encontrar nas pistas do interior um campo desimpedido para fazer

seus negócios decolarem. Criada em julho de 1976, a TAM, baseada em São Paulo, que tem 23% de seu capital em poder da Vasp, transportou 40 000 passageiros em seu primeiro ano de operação. De lá para cá, a empresa só fez crescer. Com um faturamento de 372 milhões de cruzados obtido

no ano passado e explorando sobretudo o rico interior de São Paulo, a TAM encaminha-se para festejar o transporte de seu quarto milhão de passageiros. Só em 1986, os seus oito Bandeirante EMB 110 e sete Fokker transportaram 442 000 pessoas, 37% a mais do que no ano anterior.



Um Fokker da Taba preparando o pouso num aeroporto da Amazônia: servindo...



FLAVIO CANALONGA



Athos: um meio de trabalho Lotação esgotada: garantia de resultados

Alentada por esses resultados, a TAM decidiu alçar vôo mais alto. Associando-se a um grupo de empresários paulistas, a empresa criou em julho passado uma nova companhia de aviação regional — a Brasil Central, que junto com a TAM controla hoje quase 60% do tráfego aéreo regional no país. Menos de um mês depois, ela passou a operar as rotas para as regiões Centro-Oeste, Triângulo Mineiro e parte do Norte do país até então sob concessão da Votec, uma empresa do Rio de Janeiro que vinha apresentando sucessivos prejuízos.

**“CÔMODO E SEGURO”** — Ao oferecer a opção de rotas até então acessíveis apenas a uns poucos proprietários de aviões particulares, as companhias regionais arrebataram novos passageiros que, por anos seguidos, se resignaram a perder dias nas estradas em viagens hoje feitas em poucas horas. Previsivelmente, muitos desses passageiros, a

maior parte executivos, industriais e fazendeiros, converteram-se em presenças constantes nos vôos regionais. “É muito mais cômodo e seguro viajar de avião”, diz Armando Egrejas, 48 anos, um usineiro de Penápolis, interior de São Paulo. Pelo menos uma vez por semana, ele embarca no aeroporto de Araçatuba, servido com vôos diários da TAM, com destino a São Paulo, onde vive sua família, ou a sua fazenda em Rondonópolis, em Mato Grosso. Até três anos atrás, algumas dessas viagens eram feitas nos dois aviões da sua própria usina, um Beechcraft Baron e um Cessna, que acabaram sendo vendidos. “Hoje, não perco mais tempo com planos de vôo nem com a burocracia nos aeroportos”, alegra-se Egrejas.

Ele não foi o único a trocar o avião próprio, com toda a sua pesada fatura de despesas, e optar pelos vôos regionais na região de Araçatuba, um dos principais pólos da

pecuária de corte do país. Dos 120 pequenos aviões baseados no aeroporto da cidade há seis anos, restaram hoje menos de vinte. Outro usuário entusiasmado dos vôos regionais é o pecuarista mineiro Athos Patti Maia, dono de uma fazenda de 3 500 hectares em Ponta Porã, em Mato Grosso do Sul. Sobrinho do pecuarista Tião Maia — por sinal, um dos fundadores da TAM, que até 1975, quando trocou o Brasil por fazendas na Austrália e nos Estados Unidos, era o maior criador de gado do país —, Athos faz uma vez por semana a ponte aérea entre São Paulo e Ponta Porã em aviões da TAM. “Para mim, o avião é um instrumento de trabalho”, compara.

De todas as empresas aéreas regionais, a que apresentou o maior índice de crescimento no ano passado foi a Rio-Sul, controlada pela Varig, com sede no Rio de Janeiro. Com seu logotipo cruzando os céus de 36 cidades do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Rio de Janeiro e parte de São Paulo e Espírito Santo, a Rio-Sul, criada em agosto de 1976, transportou 512 000 passageiros no ano passado, um salto de 68,9% sobre o ano anterior. “Parte de nosso sucesso deve-se ao fato de que oferecemos aos usuários toda a estrutura operacional da Varig”, explica Humberto Costa, presidente da Rio-Sul, que tem hoje um faturamento mensal de 1,3 milhão de dólares. Com uma frota de seis Fokker e sete Bandeirante, a Rio-Sul integra um pool de três empresas que, desde janeiro de 1986, vem operando também nos aeroportos centrais de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Curitiba.

**ECONOMIA DE TEMPO** — Trata-se do Vôo Direto ao Centro, o VDC, explorado em conjunto pela Rio-Sul, TAM e Brasil Central. Mesmo que o preço da passagem seja rigorosamente o mesmo do cobrado pelas grandes companhias aéreas, e o tempo de vôo um pouco mais longo, há quem prefira viajar utilizando o sistema VDC. A razão é uma só — economia de tempo. “Não me incomodo de gastar 15 minutos a mais num avião menos potente”, diz o economista alemão Joaquim Kohl, 38 anos, funcionário da Schenker Transportes Internacionais, com sede em Belo Horizonte, que viaja semanalmente para o Rio, um vôo de 1 hora e 15 minutos. “Compenso o tempo a mais no avião no trajeto mais curto entre o Aeroporto Santos Dumont e o escritório da empresa.”

Segundo cálculos efetuados pela TAM, o passageiro do VDC economiza dinheiro, além de tempo. “Embarcando de São Paulo para Belo Horizonte, por exemplo, seus custos totais caem pela metade, pois não tem de pagar as longas corridas de táxi para



DILERMANDO CABRAL JR.

...uma região carente de pistas seguras, combustível e técnicos especializados



Aeroporto na Amazônia: vôos lotados e improvisação

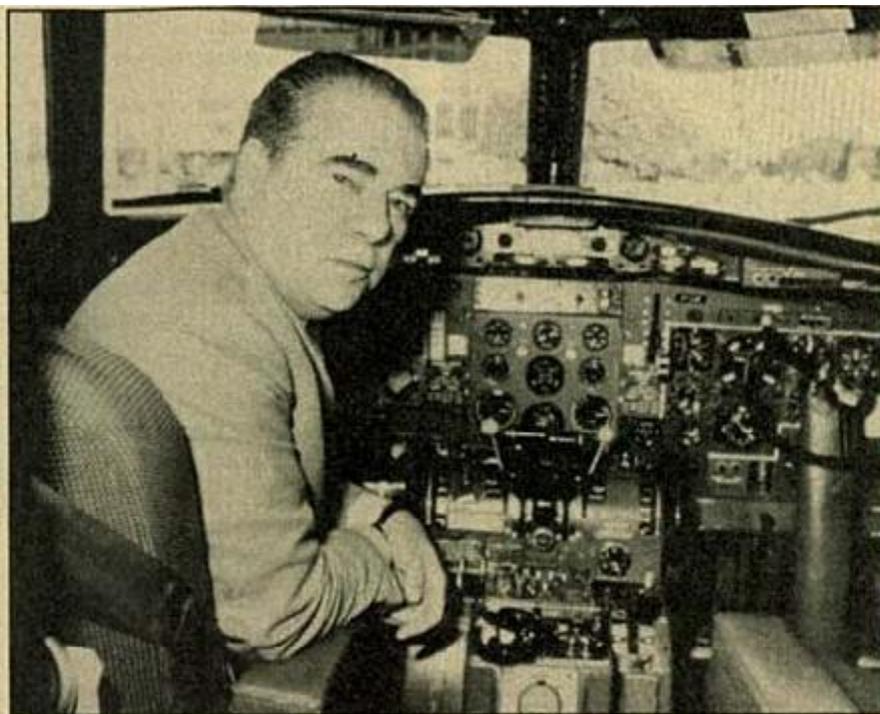


Rolim: ocupando o espaço

FLAVIO CANALONGA

os aeroportos de Cumbica e de Confins, situados respectivamente a 25 e 40 quilômetros dos centros das duas cidades”, garante Rolim. “O mais vantajoso, porém, é que o passageiro ganha mais 2 horas de tempo útil em Belo Horizonte.” Previsivelmente, a pontualidade converteu-se numa questão de honra para as aviações regionais. “Não teria sentido se, num voo para Ribeirão Preto, por exemplo, de apenas 1 hora, nossos aviões saíssem com atraso”, afirma Rolim. Por cada 30 minutos de atraso — calcula —, a empresa perde vinte passageiros que desistem de embarcar.

Em outras partes do país, como na Amazônia e no Nordeste, a pontualidade nem chega a fazer parte da lista de prioridades das empresas que ali operam — sua função, simplesmente, é conseguir levar os passageiros de um ponto a outro. Com sede em Salvador, a Nordeste Linhas Aéreas Regionais, com uma frota de oito Bandeirante, vem enfrentando dificuldades há quase dois anos. Ela está hoje sob intervenção do Departamento de Aviação Civil em consequência de uma disputa pela sua posse envolvendo o governo da Bahia e um grupo de empresários de Belo Horizonte. Por seu lado, a Taba (Transportes Aéreos Regionais da Bacia Amazônica) serve cidades que, em sua maioria, não são acessíveis por estradas —



Costa, da Rio-Sul: a estrutura da Varig garante o sucesso

e, operando numa região carente de aeroportos, combustível e mão-de-obra especializada, seus voos sempre lotados acabam se convertendo em verdadeiras aventuras. “Cobrimos a pior estrutura aeroportuária do país, onde os campos de pouso costumam ser esburacados ou de terra batida”, diz o diretor comercial da Taba, Bruno Gibson.

**PORCOS NA PISTA** — Há dez anos cobrindo uma rede de 41 cidades na Amazônia, a empresa, que possui uma frota de dezesseis aviões — nove Bandeirante e sete velhos Hironelle —, enfrenta imprevistos inima-

gináveis em outras partes do país, como o ocorrido recentemente na cidade de Carauari, a 786 quilômetros de Manaus. “O avião simplesmente não pôde pousar, porque não havia ninguém para expulsar vários porcos que ocupavam a pista”, conta Gibson, desolado. Apesar dos imprevistos, o engenheiro paranaense Nelson Tadeu Galvão de Oliveira, 33 anos, que viajou há duas semanas de Monte Dourado, sede do empreendimento agroflorestal do Jari, no Pará, até Belém, saiu satisfeito do voo. “Não é tão ruim”, permitiu-se. “Até serviram refrigerantes, cafezinho e água.”

Servir lanches ou refeições dentro de parâmetros de higiene aceitáveis é um luxo que, por enquanto, não passa pela cabeça dos dirigentes da Taba. “Tenho de adequar a empresa à realidade da região”, justifica Gibson. “Quem poderia fornecer as refeições no interior da Amazônia?” Mesmo com tantos problemas, a Taba, que transportou no ano passado 312 000 passageiros, fechou o ano com uma receita de 251 milhões de cruzados — um resultado positivo que também colore os balanços das outras companhias regionais, como a TAM e a Rio-Sul, recompensando os esforços de quem desce para pegar passageiros em Carauari ou Rondonópolis sem a infra-estrutura de um Galeão. ●

## Financiamento, a barreira para o Brasília

Desde que lançou o Brasília, há seis meses, um turboélice com capacidade para até trinta passageiros projetado sob medida para as empresas de aviação regional, a Embraer colheu duas surpresas. Num passo mais largo do que esperava, ela conseguiu fechar contratos de venda para companhias aéreas de quatro países, incluindo os Estados Unidos e a Alemanha, num total de 95 aparelhos. Trata-se de mais do que calculava vender em cinco anos. Em casa, porém, a Embraer tropeçou. Até agora, sem contar quatro unidades fornecidas para a FAB no ano passado, ela só conseguiu vender dois Brasília para uma empresa regional brasileira — a Rio-Sul, controlada pela Varig.

Tal resultado está longe de ser provocado pela ausência de interesse. Na verdade, falta quem financie a compra pelas companhias nacionais dos aviões da Embraer em condições aceitáveis, ao contrário do que ocorre a empresas de outros países que estão na longa fila de espera do Brasília — algo que anima a estatal a aumentar sua produção de quatro para oito aparelhos por mês em 1988. O BNDES, única instituição que concede financiamentos de

longo prazo no país, não estende o vencimento das prestações além de sete anos — um prazo considerado curto pelas empresas nacionais de aviação. À vista, um único Brasília custaria 5,8 milhões de dólares — 1,7 milhão menos que seu concorrente imediato, o holandês Fokker.

“Precisamos de um sistema de financiamento de dez anos, no mínimo, como ocorre nos Estados Unidos e na Europa”, afirma o presidente da Embraer, Ozílio Silva. Ele acredita que as empresas de aviação já dispõem de um trunfo na mão para tentar romper a barreira do prazo curto dos financiamentos. Depois de encomendar dois Brasília à Embraer, em dezembro passado, a Rio-Sul entrou com um pedido de financiamento junto ao BNDES propondo um prazo de dez anos. “Agora, pelo menos, temos um caso para provocar a solução do problema”, acredita Ozílio.



Brasília: 95 unidades vendidas em apenas sete meses