

Ônibus alados

A aviação regional cresce 30% ao ano e muda a rotina e os negócios de cidades que antes viviam isoladas do mundo

MARCOS PIVETTA, de Juará

Duas vezes por dia, o ronco de um avião bimotor quebra o silêncio nos céus de Juará, cidade de 60 000 habitantes no interior de Mato Grosso. A aterrissagem é precedida de uma nuvem de poeira que envolve os passageiros reunidos no saguão do aeroporto com jeito de estação rodoviária. O avião é ponte de ligação dessa região produtora de carne e madeira com o mundo. Antes dele, Juara ficava praticamente isolada do resto do país em algumas épocas do ano. Uma viagem de 670 quilômetros até Cuiabá, pelas estradas de terra intransitáveis nos meses de chuva, demorava até uma semana. Agora tudo mudou. Por 150 reais, o Bandeirante da Transportes Aéreos da Bacia Amazônica, Taba, leva dezesseis passageiros até Cuiabá num vôo de uma

hora e meia. Com mais duas horas e meia de jato, a partir da capital mato-grossense, pode-se chegar a São Paulo ou ao Rio de Janeiro no mesmo dia.

O avião é uma novidade em dezenas de outras localidades longínquas do Brasil. Desde a década de 50, quando a aviação brasileira chegou a operar em 350 municípios — boa parte deles coberta pelo antigo Correio Aéreo Nacional —, não se via tanta movimentação como hoje nos céus do interior do país. A aviação regional cresce 30% ao ano e é responsável por importantes mudanças de comportamento nas cidades incluídas no seu roteiro. Foi-se o tempo em que viajar pelo interior era sinônimo de demora, desconforto e, em alguns casos, até risco de vida. Onde antes só o ônibus

chegava, agora há pousos e decolagens regulares de Cessna, Bandeirante, Brasília e até jatos. Como resultado, o ritmo dos negócios nessas pequenas cidades aumentou e as novidades dos grandes centros urbanos chegam mais rapidamente. “Agora é tudo vapt-vupt”, diz Luiz Meneghel Neto, 38 anos, empresário de Londrina, norte do Paraná. Meneghel, que vende cereais e rações animais, costuma fazer o polígono Londrina—Campo Grande—Brasília—São Paulo—Curitiba, em linhas aéreas regionais, várias vezes por mês. “Eu tomo o avião cedo, resolvo meus negócios e, à noite, estou em casa outra vez”, ele conta.

NEGÓCIO PROMISSOR — As oito companhias aéreas regionais transportam 16% dos passageiros que voam no país. São quase 3 milhões de pessoas por ano, que partem de 133 cidades do Brasil e até de uma do exterior, Caiena, capital da Guiana Francesa — dez vezes mais do que no final da década de 70 (veja gráfico à pág. ao lado). O número de aeroportos nas linhas regionais é quase o triplo do existente nos roteiros das três grandes companhias juntas — Varig, Transbrasil e Vasp. Esse é também um dos negócios mais promissores no Brasil. O faturamento das empresas regionais, de quase meio bilhão de dólares, cresceu um terço neste ano. É um desempenho oposto ao das grandes empresas, às voltas com monumentais prejuízos no Bra-



FOTOGRAFIA: GOS

Avião da Taba em Juará, Mato Grosso, e Mello, no "vôo do calçado": aeroportos com jeito de estação rodoviária

sil e no resto do mundo. "Nós crescemos e as empresas de porte nacional encolheram", gaba-se Fernando Pinto, presidente da Rio-Sul, braço regional da Varig que, junto com a líder TAM, domina mais de dois terços do mercado regional.

Com aviões menores e quase sempre fazendo rotas para onde as grandes empresas não querem ou não podem voar, as companhias regionais unem as metrópoles com os centros econômicos do interior. Seus vôos se estendem do Oiapoque, no extremo Norte do Brasil, até a cidade portuária de Uruguaiana, na divisa com a Argentina. Em Londrina, a segunda maior cidade do Paraná, há nove vôos, de segunda a sexta, para São Paulo. Apenas um deles é feito por uma empresa nacional, a Vasp. De Ribeirão Preto, uma das cidades mais ricas no interior paulista, é possível ir diariamente, sem escalas, para Brasília, Belo Horizonte, Porto Alegre, Rio de Janeiro e São Paulo.

TURISMO — As empresas aéreas regionais são também responsáveis pelo principal fenômeno na indústria do turismo no Brasil nos últimos dois anos. São os vôos fretados por agências de viagens que custam menos que uma passagem aérea normal, com a vantagem de incluir hospedagem e outros serviços no mesmo pacote. Só a TAM faz 500 desses vôos por ano, para os mais diversos destinos. "Muita gente está andan-

do de avião pela primeira vez nesse tipo de promoção", diz o comandante Rolim Amaro, dono da empresa e também da Brasil Central, outra companhia regional. Como resultado dos pacotes em vôos fretados, o Nordeste se tornou a região do país em que o turismo mais cresceu nos últimos tempos.

O turista é, no entanto, uma exceção nas linhas regulares da aviação regional. A maioria de seus passageiros é composta de homens de negócios, donos ou executivos das empresas criadas no interior. O empresário paulista Wilson Mello, 69 anos, de Franca, interior de São Paulo, é um exemplo. Filho mais velho do fundador da Samello, uma grande indústria de calçados, Mello vai com frequência a Novo Hamburgo, no Rio Grande Sul. Também viaja muito para Mato Grosso, onde a empresa tem fazenda. Isso sem contar as rotineiras viagens para São Paulo, Rio de Janeiro e

Brasília. Durante 38 anos, a Samello usou um avião próprio no transporte de seus diretores. Recentemente, a empresa pôs à venda seu último avião, um jatinho Learjet-55, com oito assentos. "Descobrimos que não compensava mais manter um avião próprio com tantas alternativas oferecidas pelas linhas regionais", diz Mello.

Um dos motivos que levaram Wilson Mello a aposentar seu avião particular foi a inauguração, no final de setembro, do chamado "vôo do calçado". É uma linha regular que une Franca, capital brasileira do sapato masculino, a Porto Alegre, distante apenas 48 quilômetros de Novo Hamburgo — o maior pólo produtor de calçados femininos no país. O vôo opera de segunda a sexta, com apenas uma escala, em Ribeirão Preto. "Em duas horas estou em Porto Alegre", afirma Mello. Antes, para fazer o mesmo percurso, ele perdia meio dia em conexões em São Paulo e, às vezes, escalas em Curitiba e Florianópolis. Existem várias linhas regionais iguais a essa que unem regiões distantes com a mesma vocação econômica. A TAM opera, por exemplo, o chamado "vôo do boi gordo", que une a paulista São José do Rio Preto a Cuiabá, duas regiões produtoras de gado. Há ainda o "vôo do aço", da Pantanal Linhas Aéreas, entre Santos, litoral de São Paulo,

e Ipatinga, Minas Gerais, regiões em que funcionam grandes siderúrgicas.

De olho no crescimento desse mercado, as grandes empresas de aviação nacional também têm planos para explorar linhas regionais no ano que vem. Wagner Canhedo, dono da Vasp, vai transformar a Brata, uma empresa de táxi aéreo, na regional Air Brasília. A nova companhia começa com uma frota de dois aviões Brasília, com capacidade para trinta passageiros, e vai usar a capital federal como base de seus vôos. A Transbrasil está criando a regional InterBrasil Star, que terá uma frota de três aviões Brasília e deverá operar no interior de São Paulo, Paraná, Triângulo Mineiro, Goiânia e Distrito Federal. Também está nos planos da empresa voar a partir dos aeroportos centrais das grandes capitais, sobretudo o de Congonhas, em São Paulo. "Queremos igualdade de condições para operar", diz Omar Fontana, presidente da Transbrasil. "As regionais entraram no nosso mercado, mas nós não podemos entrar no delas."

DIRETO AO CENTRO — A grande vantagem das empresas regionais sobre as grandes companhias é que elas operam linhas entre os aeroportos centrais de algumas capitais, como Congonhas, em São Paulo, Santos Dumont, no Rio de Janeiro, e Pampulha, em Belo Horizonte. Elas foram autorizadas a cobrir essas rotas com jatos de pequeno porte, como o Fokker 100, de fabricação holandesa, e o Boeing 737-500, americano. Donas de aviões maiores, as grandes companhias são proibidas de operar nos aeroportos centrais. Essas linhas, chamadas de Vôo Direto ao Centro, são mais rápidas e cômodas para os passageiros em viagens de negócio. Gasta-se, por exemplo, quase o mesmo tempo viajando de táxi nos 40 quilômetros entre o aeroporto de Confins e Belo Horizonte do que num vôo da TAM entre Congonhas e Pampulha.

O vôo das regionais

Número de passageiros transportados (em milhares)

2 900*
1994

*Previsão

1 607
1991

282
1977

Cícero Sena, que viaja de Salvador para Porto Seguro: roteiro bom, mas muito caro

Como resultado, as empresas regionais vêm roubando passageiros de suas concorrentes maiores nos últimos anos. "Há cinco anos temos lucro", festeja o comandante Rolim Amaro.

Viajar num voo regional nem sempre é sinônimo de conforto. Para visitar suas filhas que moram em Curitiba, a gaúcha Maidi Friske, dona de um hospital em Pimenta Bueno, sul de Rondônia, viaja duas horas de carro até Vilhena, onde pega um voo da Pantanal para o sul. É uma verdadeira maratona. O avião sai pouco depois da meia-noite e faz escalas em Corumbá, Campo Grande, Presidente Prudente e São Paulo, antes de aterrissar na capital do Paraná lá pelas 8 da manhã. "Mesmo assim vale a pena", diz Maidi. "É o jeito mais prático de chegar em casa."

PREÇO ALTO — Muitas pessoas voam por uma companhia regional porque não têm outra alternativa. É o caso do empresário

na Rio-Sul. Pela Varig, que faz o mesmo roteiro a partir de Cumbica, a passagem sai por 144 reais.

As empresas regionais foram criadas em 1976 e até 1991 operavam em territórios delimitados pelo DAC. A Taba, por exemplo, tinha de restringir seus voos à Amazônia. Há três anos, porém, o governo decidiu dar liberdade para que voassem fora das suas respectivas regiões. Essa virada está gerando hoje situações curiosas. "Todas as empresas regionais estão descendo para Sudeste e Sul do país, o filé mignon do mercado", diz Ivan Simões, diretor comercial da Nordeste. "Uma boa linha no Nordeste é menos rentável do que uma linha média no interior de São Paulo." Como resultado, Pantanal, Taba, Nordeste, TAM, Brasil Central e Rio-Sul operam na capital paulista. "Toda linha que sai de São Paulo dá lucro", exagera Alexandre Gibson, da Taba.

Na prática, algumas dessas companhias, como TAM e Rio-Sul, são empresas regionais apenas no nome. Um passageiro da TAM pode embarcar num jato da empresa em Porto Alegre e, depois de fazer duas conexões e viajar sete horas, desembarcar em Belém, no



FERNANDO VIVAS

paulista Cícero Sena Neto, 43 anos, dono de um hotel em Porto Seguro e de outro na capital baiana. Morando em Salvador, a cada quinze dias ele voa para o sul da Bahia pela Nordeste, a única companhia que faz essa rota. "O serviço é bom, mas o preço é muito alto", diz Sena. Num percurso de 730 quilômetros, ele paga 230 reais pela passagem de ida e volta, um terço de uma passagem de São Paulo a

Pará. A exemplo das grandes companhias aéreas nacionais, as regionais também oferecem passagens de brinde para o passageiro que viaja muito em seus aviões. A TAM também tem até salas especiais de embarque para passageiros no Aeroporto de Congonhas em São Paulo, com lanches, música ao vivo e telefone celular. A Rio-Sul possui acordos com hotéis quatro e cinco estrelas, nos quais seus passageiros mais fiéis ganham diárias.

TÁXI AÉREO — Entre os novos competidores no mercado da aviação regional estão algumas pequenas empresas de táxi aéreo. A Pantanal, que faz a rota entre Rondônia e Curitiba, funcionava desde 1989 como empresa de táxi aéreo. Em abril do ano passado tornou-se empresa aérea regional. Hoje, voa para dezessete cidades. Com apenas quatro aviões, já tem

Miami, que cobre uma distância nove vezes maior. O preço é a maior queixa dos usuários das linhas regionais. O Departamento de Aviação Civil, DAC, permite que as empresas cobrem até 30% acima do valor básico da tarifa definida para um percurso. Isso faz com que uma passagem de ida e volta de Curitiba a São Paulo, uma viagem de pouco mais de 400 quilômetros, saia por 340 reais na TAM ou 240

mais de 5% do mercado regional, transportando 8 000 passageiros por mês. "E olha que a aviação regional ainda nem começou a crescer", diz o engenheiro aeronáutico Gustavo de Rezende, diretor executivo da empresa.

Sediada em Rio Branco, capital do Acre, a Tavaj pôs em funcionamento em março linhas regulares que ligam dez cidades de seu Estado com Rondônia e Amazonas. "Antes, operávamos como lotação", explica Sueli Coutinho Costa, gerente operacional da empresa. "O avião só decolava quando enchia de gente." A Tavaj tem uma frota de sete Bandeirante, um avião que já foi aposentado pelas grandes empresas regionais, está sendo posto de lado pelas médias, mas ainda é o ganha-pão das pequenas. A Helisul, de Curitiba, é a menor companhia entre as regionais. Desde maio passado, está voando com dois Bandeirante para seis cidades do Paraná. "Nos três primeiros meses, tivemos de bater lata", afirma o comandante Fernando Paes de Barros, 41 anos, um dos donos da Helisul. Bater lata, no jargão dos aviadores, é voar com o avião vazio. "Agora nossa taxa de ocupação está em 46% dos assentos", diz ele. ■

