

Ases em conflito

A TAM dá lucro, cresce, quer competir na ponte aérea e incomoda as grandes empresas em crise

No céu de borrasca da aviação comercial brasileira, onde gigantes como Varig e Vasp enfrentam sérios problemas, uma companhia regional, a TAM, voa com espantosa serenidade. Não apenas consegue ter lucro, como tem caixa para aumentar sua frota e competir com as grandes. A partir de outubro, a TAM oferece na ponte aérea Rio—São Paulo as mesmas comodidades com que hoje operam no trajeto a Varig, Vasp e Transbrasil. A novata pretende desafiar as donas da ponte aérea com seus jatos Fokker, suficientemente velozes para fazer a viagem no mesmo tempo de um Boeing. Obcecada por detalhes de conforto e cortesia, a TAM, que estende um tapete vermelho para o desembarque dos passageiros, prepara-se para abrir suas asas fazendo sombra às grandes.

Já há três anos, a TAM cobre a distância entre Rio de Janeiro e São Paulo com aviões mais lentos que os jatos. No mês passado, o comandante Rolim Amaro, dono da TAM, avançou no espaço aéreo que era cativo das concorrentes. Ele pediu ao DAC, o órgão que regula o tráfego aéreo no Brasil, autorização para trocar as

aeronaves lentas, que carregam apenas 48 passageiros em cada voo, por jatos novos com 108 lugares. Pediu também para aumentar suas viagens, de três para cinco por dia. Na carona do pedido, a Rio Sul, braço regional da Varig, também passará a ligar as capitais com Boeings 737-500. A reação à invasão foi imediata. A Vasp e a Transbrasil solicitaram ao DAC permissão para transferir algumas de suas linhas. Elas querem recuperar o espaço perdido no ano passado, quando a TAM colocou seus jatos entre o Aeroporto de Congonhas, em São Paulo, e Brasília. Como Congonhas é um aeroporto central e os aviões de outras bandeiras saem para Brasília de Cumbica, na periferia de São Paulo, muitos passageiros preferiram a empresa regional paulista.

PRIMEIRO MUNDO — Ainda não há resposta para nenhum dos três pedidos, mas o ministro da Aeronáutica, Sócrates Monteiro, já deu sinais de que deve atender às solicitações. O *Diário Oficial da União* publicou, dia 17, sua nova "Política para os serviços de transporte aéreo comercial", que prevê a livre competição no

setor. "Não queremos deixar de ser um serviço alternativo, uma empresa regional", diz Luiz Eduardo Falco Pires Correa, vice-presidente da TAM.

A história da empresa nos últimos dez anos e os comentários do mercado indicam que a expansão deve continuar. A TAM se fortaleceu por diversas razões. Uma é geográfica. A maioria de seus voos é feita por passageiros que desfrutam um ambiente econômico de Primeiro Mundo, o interior de São Paulo. Varig, Vasp e Transbrasil fazem voos de duração quase intercontinental dentro de um país empobrecido, o Brasil. A boa administração e a manutenção mais barata ajudam a TAM a enfrentar a concorrência em melhor situação. "A TAM é pequena e conseguimos acompanhar os gastos de perto", diz Correa.

A administração da empresa é completamente informatizada. O controle de gastos com combustível, peças de reposição e até alimentos é rigoroso. A frota de jatos tem menos de dois anos de idade, o que diminui pela metade o custo de manutenção em relação à média das grandes companhias que utilizam aviões



O comandante Rolim Amaro, da TAM: re
recepção dos passageiros no desembarque

com até vinte anos. Há ainda uma vantagem fundamental: o preço das passagens é 20% maior que o cobrado pelas grandes companhias. Ingredientes prosaicos, que custam pouco, também contam na atração de passageiros. Para substituir

um dos tapetes vermelhos estendidos no desembarque, por exemplo, gastaram-se 80 000 cruzeiros na semana passada. "Isso não é nada mas faz um grande efeito", diz o vice-presidente da TAM. O comandante Rolim dá uma mãozinha: costuma receber pessoalmente os passageiros em São Paulo.

GANHOS E PERDAS — Com apenas dezesseis aviões, a TAM abocanhou 5% do mercado brasileiro de aviação, que foi de 17 milhões de passageiros no ano passado. Este ano, quando a expectativa é de encolhimento do setor, a TAM já deu um lucro de 4 bilhões de cruzeiros. É pouco — daria, por exemplo, para comprar dois aviões monomotores —, mas é um resultado emblemático se comparado ao desempenho do setor. Somadas, as perdas da Cruzeiro, da Varig, da Transbrasil e da Vasp no ano passado atingiram 688 milhões de dólares.

"Há quatro anos a rentabilidade das linhas domésticas é negativa", diz Rubel Thomas, presidente da Varig. O problema é antigo. Tem suas raízes na má administração, na crise econômica e também na tendência mundial de concentração do setor nas mãos de poucas companhias. No ano passado, as coisas pioraram. Depois da privatização da Vasp, a oferta de assentos na aviação brasileira aumentou 23%. Não havia público para isso. Neste ano, até agora, a oferta já sofreu um corte de 20%, mas ainda está acima da procura. O número de passageiros caiu 26%.

A crise chegou a um ponto que, para continuar voando, foi preciso aliviar o peso. A Varig vendeu aviões e cancelou a compra de três jatos. A Transbrasil devolveu três aeronaves. A situação da Vasp é a mais aterradora. Ela não conseguiu devolver aviões e está afogada numa dívida de 800 milhões de dólares. O quadro se completa com o estreitamento do cerco sobre o presidente da empresa, Wagner Canhedo, acusado de envolvimento com PC Farias. Suspeita-se que PC seja sócio ou o verdadeiro dono da Vasp. Canhedo nega em tom emocionado, mas terá de convencer a Polícia Federal e os deputados da CPI que investiga eventuais irregularidades na privatização da Vasp. Investidas como as da TAM podem ser um fator de estímulo para a melhoria dos serviços e para o conforto dos passageiros, mas as grandes companhias estão pessimistas. "Nosso mercado não suporta outros competidores", diz Rubel Thomas, da Varig. ■

VEJA, 30 DE SETEMBRO, 1992