

Tarifas

Liberação vigiada

O preço das passagens aéreas domésticas está, agora, nas mãos das companhias aéreas. Quer dizer, em termos. Há uma tarifa referencial que pode ser alterada pelas empresas em 32% para cima e em 50% para baixo. O DAC atua como fiscalizador, para evitar a guerra predatória de preços e a formação de cartéis por parte das companhias.

Artur Luiz Andrade

A portaria foi assinada pelo ministro da Aeronáutica, Sócrates Monteiro, no dia 6 de fevereiro último. Acontece que o aumento de passagens concedido no mês de janeiro já obediência, pode-se dizer, ao novo sistema, que segue a política governamental de não interferir muito na economia brasileira. O empresário de aviação terá, a partir de agora, que utilizar sua criatividade e inteligência para saber que tarifas aumentar ou baixar e quando fazê-lo. O DAC atuará como um fiscalizador à distância, que deverá ser notificado das alterações nos preços com 48 horas de antecedência. Caso não perceba nenhuma irregularidade, as empresas estarão liberadas para cobrar o que estabeleceram, dentro da faixa estipulada pelo DAC.

As tarifas promocionais, que estão de volta ao mercado, não podem custar menos que 50% do valor da tarifa referencial. O DAC ficará de olho em dois aspectos: ver se as empresas estão praticando "dumping" (cobrar preços abaixo do custo, para tentar eliminar a concorrência) ou se estão formando cartel (todas cobram o mesmo preço e o consumidor não tem alternativa). Esses dois exemplos representam um nível baixo de concorrência, coisa que, pelas declarações das companhias aéreas, não deverá acontecer.

Aumenta a concorrência

Essa espécie de voto de confiança do Governo nas empresas é um teste para o setor, que poderá, no futuro, quem sabe?, trazer ao Brasil a liberação geral das tarifas. Como aconteceu nos Estados Unidos em 1978, só que em proporções bem maiores e com conseqüências seriíssimas (ver box). O próprio Brasil já viveu, nas décadas de 50 e 60, um período de tarifa livre, com resultados nada satisfatórios. Eram mais

de 30 empresas aéreas, que foram acabando, vítimas de tarifas predatórias. De 353 aeroportos no País, restaram 48 na década de 70. De lá para cá as tarifas foram fixadas pelo Governo e todas as companhias aéreas tinham de cobrar o mesmo preço, inclusive com relação às tarifas promocionais.

Essa nova etapa de flexibilização dos preços (ou liberação monitorada ou qual-

quer outro nome que se dê) chega ao mercado em uma época de crise intensa, com pedidos de diminuição no número de vôos e baixos índices de ocupação. Agora, as empresas aéreas terão maior liberdade e maior poder de fogo para enfrentar não só a crise, como também a concorrência (na área internacional a disputa ficou mais acirrada com a chegada ao Brasil das duas maiores companhias norte-americanas,



(Cont. – Liberação vigiada)

American e United Airlines, que não jogam para brincar). Quem ganha com toda essa história é o usuário, que tem um maior leque de opções. E é para o usuário comum que se destinam as promoções que estão voltando com toda a força.

A Transbrasil, que apóia a nova política tarifária, está relançando suas promoções, inclusive a tarifa "stand by", através da qual o passageiro viaja com desconto, mas sem direito a fazer "check in" de bagagem e a ter serviço de bordo. "As promoções destinam-se, no entanto", diz o assessor de imprensa Jorge Onório, "não aos empresários e ao governo, mas sim ao passageiro comum". Segundo ele serão criadas condições especiais para essas tarifas (antecedência para marcar, idades limites e outras). Cerca de 80% das passagens, segundo Onório, são compradas por pessoas jurídicas (governo e empresários). As promoções vão ser lançadas de acordo com o mercado, em épocas de baixa estação e terão percentual determinado no número de assentos do avião.

O presidente da Transbrasil, Omar Fontana, disse que as novas medidas "são um

ato de confiança do Governo e do Ministério da Aeronáutica nas empresas aéreas, que farão por onde justificar o crédito recebido". A fixação de preços pelo Governo não tinha sentido, pois, segundo Jorge Onório, as tarifas aéreas nunca tiveram peso no índice de inflação oficial. As empresas acabaram levando prejuízo, principalmente durante a época do Plano Cruzado. O custo operacional e o mercado são os fatores que agora guiarão a política de tarifas aéreas domésticas.

Inteligência nas promoções

Uma coisa todo mundo parece saber. As empresas não podem voar com preços que não cubram seus custos. Estes vêm basicamente de três fatores: pessoal (entre 25% e 30%), combustível (25%) e câmbio (20%). Outros fatores importantes são a depreciação do equipamento das companhias e as despesas com infra-estrutura aeroportuária (um pouso e decolagem no Rio ou em São Paulo, para aviões long-board está custando cerca de US\$ 7 mil). Para não voarem no vermelho, então, os descontos e os aumentos permitidos pela

faixa de flexibilização terão de ser feitos de forma inteligente. Quem dá o exemplo é o brigadeiro Hélio Paes de Barros, hoje presidente da Chart Air — Brasil Charter Airline. Segundo ele, baixar preços apenas não adianta. O que garante o lucro da empresa aérea é o mix-tarifário. Preços baixos em determinadas rotas e horários são compensados por outros mais disputados. É preciso saber onde e quando aumentar.

Se uma empresa tem dois vôos para Salvador, um pela manhã e outro no começo da tarde, o primeiro sempre lotado e o segundo sempre vazio, nada mais razoável que o preço mais alto seja pela manhã. Assim, só viajará pela manhã quem realmente precisa, ou seja, em sua grande maioria os empresários. O turista topará chegar mais tarde a seu destino se pagar menos pela passagem. É, também, uma forma de prestigiar o empresário, que precisa ter seu lugar assegurado no vôo, e que representa um cliente garantido.

As três maiores companhias aéreas brasileiras prometem uma concorrência bastante saudável; o que não pode é haver disputa em rotas e horários iguais. A Vasp,

Fiesta Flight, a conquista pelo preço

No dia 20 de dezembro de 1990, quatro grandes operadoras brasileiras — Bas Brasil, Stella Barros, Bel Air e Rextur — valendo-se do então recente acordo entre Brasil e Estados Unidos, que autorizava cerca de 200 fretamentos anuais — alugaram um Lockheed Tristar da American Transair para vôos entre São Paulo e Fort Lauderdale e Rio de Janeiro e Fort Lauderdale. Nascia no Rio de Janeiro a Brasil Chart-Air, a primeira companhia brasileira de charter. Os vôos foram batizados de Fiesta Flight. Os próprios organizadores reconheciam que a iniciativa era de alto risco, mas foi a saída encontrada para garantir lugares a seus passageiros durante as altas estações. Da série de nove vôos, alguns chegaram a sair com muitos lugares vazios, ameaçando a sua repetição nos próximos anos.

Em 1992 as mesmas operadoras se juntaram, investiram cerca de US\$ 11 milhões e trouxeram o Fiesta Flight de volta. Agora as características são muito mais favoráveis que as do final de 1990. As labaredas da recessão econômica nacional e os horizontes muito pessimistas alcançaram a indústria do Turismo como um lança-chamas. O item lazer foi praticamente tirado da lista orçamentária da

família brasileira nos últimos três meses. Os preços das passagens nacionais, incluindo os da Ponte Aérea, espantam passageiros, enquanto que os internacionais chegam a aterrorizá-los. Neste panorama, ressurgiu o Fiesta Flight, com preços bastante atraentes para quem quiser espalhar nas praias e parques da Flórida. A segunda dose apresenta mais ousadia, maturidade, em toda a operação. Uma nova companhia parece estar nascendo. "De início a alternativa era temporária: queríamos garantir assentos; mas hoje já pensamos em torná-la permanente", planeja Goiaci Alves Guimarães, da Rextur. No fechamento desta edição (17 de fevereiro) o "pool", dono do empreendimento, formado agora de novas parceiras como Ati, Bas Brasil, Bel Air, Dimensão, Flytour, Monark, Nascimento, Rextur, Stella Barros, estudava aumento das quatro frequências semanais e ainda diminuição das tarifas. Os equipamentos, da American Transair e World Airways, continuam os mesmos: Boeing 757 e DC-8. Para a temporada de julho já há planos de atingir cidades do Norte e Nordeste do país.

As companhias aéreas regulares brasileiras podem experimentar, com a con-

corrência do Fiesta Flight, o que deverá ser a era da desregulamentação tarifária, baixada no mês passado pelo DAC e Ministério da Aeronáutica. O preço da passagem desse charter chegou a ser um terço menor que a tarifa normal. Em fevereiro, uma passagem ida e volta São Paulo — Miami saía por US\$ 519, conquistando um público que nunca tinha viajado de avião antes. Segundo Marino Grasseschi Filho, gerente de vendas do Fiesta Flight na Rextur, os vôos estão saindo com média de 95% de ocupação, contra cerca de 65% das outras companhias. Comparadas às empresas com linhas regulares, a Chart-Air leva vantagens nos custos. A manutenção e recepção das aeronaves são contratadas de terceiros, não há lojas de passagens ou centrais de reservas, já que as nove operadoras envolvidas se encarregam das vendas, além da publicidade conjunta. Isto tudo diminui os custos e faz cair o preço por assento. O serviço de bordo pode ser classificado como coreto. Tem cinema, música, média de quatro comissários por avião, pratos quentes e frios, "open-bar" e revista com informações sobre o vôo e a Flórida.

(Cont. - Liberação vigiada)

segundo Carlos Brickman, diretor de comunicação social da empresa, já tem planos específicos de atuação para esse novo período. Segundo ele, a tendência é ampliar a concorrência, trazendo benefícios para o público e para as próprias empresas. A Vasp acredita que a crise no mercado aeronáutico não decorre das tarifas, e sim da recessão do País, somada a problemas internacionais. As tarifas, no entanto, servem como instrumento de marketing. No ano passado, segundo estimativas de Wagner Canhedo, presidente da Vasp, a empresa pode ter atingido prejuízos de cerca de US\$ 60 milhões, menos do que em 1990, quando as perdas foram de US\$ 87 milhões. Nos cinco primeiros dias de fevereiro a Vasp transportou 58.636 passageiros, com uma média de 11.727 pessoas por dia.

No mês de janeiro a queda no número de passageiros em vôos domésticos foi de 20%, atingindo inclusive a ponte-aérea Rio-São Paulo (queda de 16%). O presidente da Varig, Rubel Thomas, acredita que o preço das passagens deverá subir "pelo menos de acordo com a inflação",

como declarou ao Jornal do Brasil, no início de fevereiro. As empresas pediram diminuição de vôos (15%), e o DAC aprovou. A tarifa referencial do DAC, segundo informou o brigadeiro Sérgio Luís Bürger, aumentará mensalmente. Caberá às empresas tomar a decisão sobre que aumentos ou descontos praticar. Quando acabar a recessão (ou pelo menos aliviar a crise), e se der certo o teste de liberação de tarifas, valerá uma outra guerra para atrair os passageiros: a guerra de serviços. Mas aí, já é outra história.

O Exemplo dos Estados Unidos

A desregulamentação ocorrida na área da aviação comercial nos Estados Unidos, em 1978, foi realmente uma desregulamentação. Foram liberados não só os preços como também as rotas. Cerca de 150 empresas aéreas surgiram no mercado, fazendo os preços caírem e oferecendo inúmeras opções para os passageiros. De todas essas novas companhias, 118 faliram ou se juntaram a outras. Algumas companhias criadas antes da desregulamentação americana também sofreram sérios problemas (direta ou indiretamente ligados

à "deregulation"), e acabaram desaparecendo (Pan Am e Eastern), sendo compradas, ou se encontram em concordata (caso da Continental e da TWA). As grandes empresas sobreviveram e investiram, após 1978, na compra e criação de "hubs" e na informatização de seus sistemas de reservas, além de outros serviços. Alguns analistas prevêem que até o final da década a indústria americana encolherá para cerca de sete ou oito companhias, representando menos empresas no controle do mercado.

Frente a essa liberação, a flexibilização brasileira pode parecer um pequeno passo. Mas tem de se levar em conta a situação do mercado nacional. A liberação de linhas é algo quase que impensável. As pequenas companhias aéreas brasileiras foram criadas para cobrir as cidades do interior, de pouco fluxo de passageiros. A tentação de poder chegar aos grandes centros poderia ser fatal para elas e para o mercado; basta ver o exemplo norte-americano. Para encerrar, um dado interessante. Entre as 20 rotas mais utilizadas, entre 1988 e 1991 os preços subiram cerca de 45%. Nos Estados Unidos. ■

CUBA. A OPÇÃO MAIS VANTAJOSA É A CUBATUR



Descubra para seus clientes o destino mais completo do Caribe:

Cuba, a Ilha Grande, um país rico em cultura afro-espanhola.

Sugerir Cuba é proporcionar uma imensidão de praias e lugares maravilhosos como Varadero ou Cayo Largo, Caribe adentro.

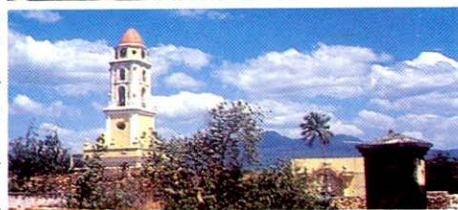
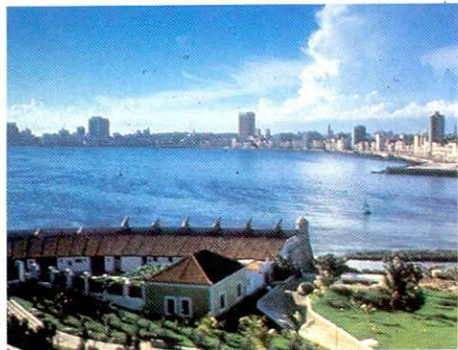
Há também a tradicional Havana Colonial e Trinidad com seus palácios e castelos seculares.

Com a Cubatur seus clientes podem desfrutar de programas exóticos como mergulho submarino ou um roteiro cultural, passando por museus, galerias, teatros e finalizando com divertidos "Cabarets", especialmente o Tropicana.

Os vinte anos de experiência levaram a Cubatur a ser líder de mercado cubano e eficiente organizadora de programas especiais, congressos e festivais.

Ofereça aos seus clientes a opção de conhecer a rota do Caribe pela Cubatur.

Cuba, a Ilha Grande, lhes dará boas vindas com sua hospitalidade tradicional.



Mappin
turismo

Tels.: (011) 853.0100 e (011) 85.0011

OPERADORA TURÍSTICA
INTRAVEL

Tel.: (011) 258.2333

FLOT

OPERADORA TURÍSTICA
Tel.: (011) 259.6483

your friend in cuba
cubatur
à cuba - su amigo en cuba