

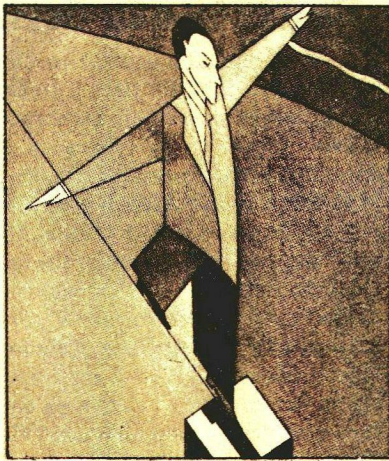
# Céu de brigadeiro para os jatinhos executivos

O Brasil ocupa hoje o segundo lugar no mercado mundial de jatinhos Learjet e Citation, dois exemplares tradicionais dos aviões de classe executiva que voam pelo mundo. Já ultrapassamos o México e a Alemanha na movimentação dessas aeronaves que disputam o imenso espaço aéreo brasileiro e faturam uma cifra equivalente a US\$ 10 milhões em todo o país por mês — e pouco mais de US\$ 3 milhões se forem consideradas apenas as operações mensais no aeroporto de Congonhas, o centro de maior trânsito dos táxis aéreos. Esses pequenos aparelhos têm a performance de um jato de grande porte, o conforto e o serviço de bordo de uma primeira classe, podem virar ambulância se o caso for de vida ou morte, e ainda oferecem a agilidade necessária para o deslocamento de seus maiores usuários: empresários e políticos. Gente que precisa se deslocar de um ponto a outro deste imenso país com a rapidez necessária para o fechamento de um importante negócio ou uma aliança partidária decisiva.

Esse apetitoso mercado de jatinhos executivos foi responsável no ano passado só em São Paulo (veja o quadro) pelo movimento de 72 mil passageiros entre executivos de grandes empresas e políticos, 46.200 vôos. Neste ano, com a ciranda dos presidencialismos, o setor promete superar todos os recordes registrados até agora. A necessidade cada vez maior de seus usuários contarem com um transporte rápido e seguro, dispensando as incômodas filas de espera nos aeroportos e atrasos nos vôos de carreira impôs um crescimento de 30% ao ano nesse segmento da aviação civil. Em 1986 existiam no país cerca de 200 empresas de táxi aéreo registradas no Departamento de Aviação Civil (DAC), um ano depois elas subiam para 400 e hoje se estima que elas totalizam mil empresas. Nem todas voam acima da velocidade do som. As estatísticas da Aeronáutica indicam que cerca de 300 jatinhos executivos estejam voando pelos céus brasileiros. Os outros 700 aparelhos dividem-se entre turbo-hélices, aviões de pequeno porte, teco-tecos. Em muitos casos, também, essas empresas só existem no papel — e aguardam a importação de uma aeronave —, ou foram constituídas para permitir a importação de um aparelho executivo, ou ainda operam como locadoras de aviões de terceiros, em sistema de leasing.

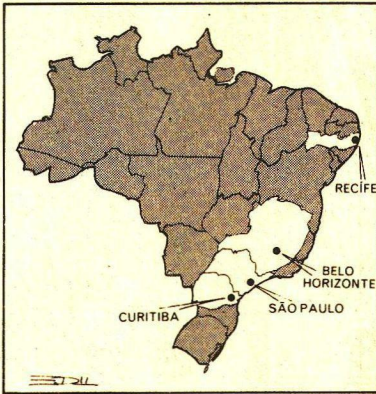
## Emergência. O jatinho, então, se transforma em UTI.

Na verdade, esse mercado é disputado para valer por meia dúzia dessas empresas. Entre essas apenas duas lideram, com folga, a movimentação de vôos: a Líder de Belo Horizonte e a Táxi Aéreo Marília (TAM) de São Paulo. Juntas, dominam mais de 90% das operações no país e dividem, palmo a palmo, a preferência dos clientes, um público com poder aquisitivo suficiente para pagar até NCz\$ 38.500,00 por um vôo de uma hora e trinta minutos entre São Paulo e Brasília (o preço



inclui ida e volta), desde que isso viabilize a pontualidade para uma audiência ministerial para a conclusão de um importante assunto pendente.

Conta-se entre os fretadores de aviões, que um conhecido empresário em concordata decidiu como primeira providência comprar um jatinho para iniciar o processo de recuperação de sua empresa. Só mesmo a bordo de uma aeronave ele poderia ver de perto a real situação de suas filiais, negociar frente a frente com credores e fornecedores, enfim, mover-se com agilidade para sair da crise o mais cedo possível. E conseguiu. A história é relatada por Paulo Assumpção, diretor de vendas de uma das duas maiores empresas do setor, a Líder Táxi Aéreo, de Belo Horizonte. Paulo Assumpção explica que a liderança nesse segmento da aviação veio complementar a atuação da Líder em fretamento de helicópteros, setor em que já tinha tradição. Hoje, com 30 anos de experiência no espaço aéreo a Líder é considerada a principal empresa da América Latina, está entre as três maiores do mundo e conta com 50 aeronaves em sua frota, entre jatinhos e helicópteros. Os 12 jatos — 11 Learjet e um Challenger, a última aquisição da Líder — respondem por 30% do faturamento de US\$ 60 milhões previstos para este ano. Mas a menina dos olhos da Líder é a Challenger, avaliada em US\$ 14 milhões. A nova aeronave adquirida há três meses transporta confortavelmente 11 passageiros, tem amplos toaletes, cadeiras largas e reclináveis, forração interna, serviço de bordo a cargo de um comissário, dois tripulantes, televisão, videocassete e autonomia para sete horas e meia de vôo. Seu serviço de bordo é comparável à primeira classe do Jumbo, observa Paulo Assumpção. “O cliente pode pedir lagosta, camarões, champanhe francês ou vinho alemão que será atendido com o requinte de um restaurante cinco estrelas”, garante Assumpção. O preço do serviço está incluído na tarifa cobrada pelo

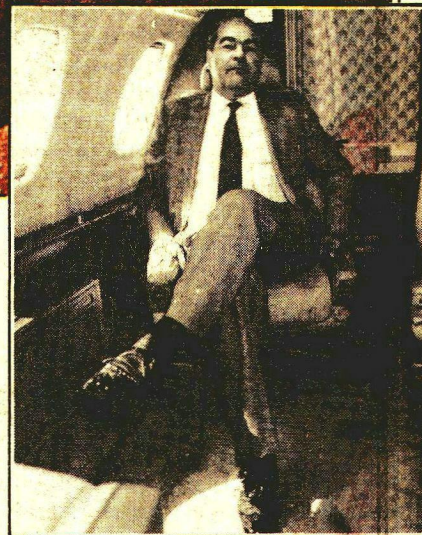


percurso que varia conforme a quilometragem. Até o final da semana passada, a Challenger já havia viajado duas vezes aos Estados Unidos e uma à Europa, embora os vôos mais frequentes sejam os destinados às capitais latino-americanas — Buenos Aires, Caracas, Assunção e centro do país.

Um serviço-extra oferecido pela Líder e pela TAM é o táxi-ambulância. A Líder usa os seus Learjets, e a TAM os Citation, para salvar vidas, quando o caso é urgente e o socorro deve chegar literalmente voando. Cada aeronave é mais do que uma ambulância, e pode se transformar numa UTI completa, inclusive para atendimento infantil e pré-natal, graças aos convênios que as duas empresas têm com os hospitais Albert Einstein (no caso da Líder) e Aerocor e Unico (que operam com a TAM), todos baseados em São Paulo. Quando o avião se transforma em hospital os equipamentos necessários e indicados pelo médico do paciente que entra em contato com o hospital conveniado são encaixáveis na aeronave, incluindo desde maca até balões de oxigênio. A Líder e a TAM buscam o paciente onde ele estiver e o traz para o hospital — que não precisa necessariamente ser um daqueles que mantêm convênio com as empresas. O preço para utilização do jato salva-vidas tem um acréscimo de 20% sobre o valor do fretamento.

## Um brinquedo caro, que consome até US\$ 100 mil por ano.

A Táxi Aéreo Marília (TAM) criada em 1962 é hoje a holding de um grupo de cinco empresas dedicadas a aviação aérea que emprega 2.250 pessoas e prevê um faturamento em 1989 em torno de US\$ 150 milhões. Só a TAM, dedicada a táxi aéreo com uma frota de nove jatinhos executivos (dos modelos Citation I, II e III) sem contar os aviões das demais empresas do grupo, vai faturar neste ano cerca de US\$ 70 milhões. “As operações de fretamento de aviões são hoje bastante rentáveis”, festeja o presidente do grupo, comandante Rolim Adolfo Amaro. Prova disso é que a empresa já está em negociações para a compra de outros jatinhos em 1990, no valor de US\$ 17 milhões (um Citation III e um Citation V), além dos três já adquiridos neste ano, todos no valor de US\$ 21 milhões. A diversificação nos modelos de aeronaves, segundo o comandante Rolim, ocorre porque o Brasil dispõe de menos de 10% de suas pistas preparadas ou asfaltadas. Tanto a Líder como a Tam exibem com orgulho o que consideram os melhores centros de atendimento, assistência técnica e montagem do país, com padrão internacional. Cada uma das empresas mantém um corpo que varia entre 250 e 300 técnicos e engenheiros para atender as aeronaves em todas as suas especificações, mudanças de equipamento, segurança e confiabilidade. A Líder representa no Brasil a Learjet; a Tam, a Cessna Aircraft Corporation, fabricante do Citation. O custo de manutenção de um jatinho pode variar de US\$ 80 mil a US\$ 100 mil ao ano, em despesas com pilotos, hangaragem e manutenção técnica. Mas como as empresas, pelo menos essas duas maiores, operam, em média, 400/500 horas mensais, os empresários consideram que o investimento tem retorno em poucos meses.



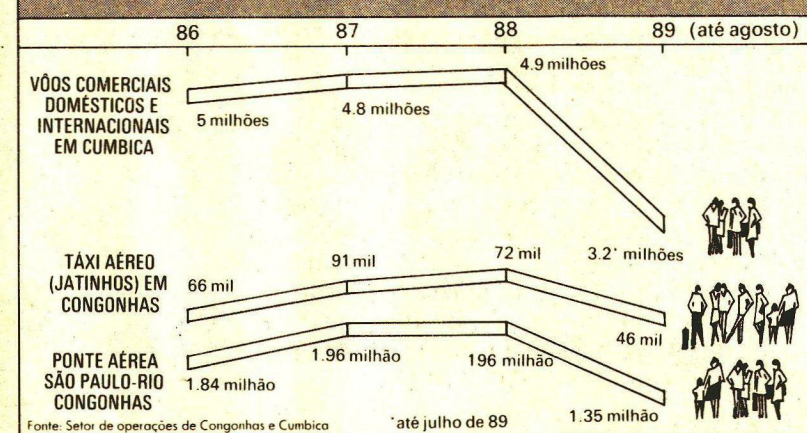
O Citation III (ao alto), a menina dos olhos de Rolim Adolfo Amaro (acima), o presidente da TAM. Ao lado, passageiros embarcam em Congonhas rumo ao Rio de Janeiro no Learjet, da Líder.

## As aeronaves, seus roteiros, preços e tempo de duração das viagens.

EMPRESAS	AERONAVES	PERCURSO (ida e volta)	DURAÇÃO (um trecho)	PREÇO (NCZ\$) (ida e volta)	PREÇO P/KM (NCZ\$)
TAM (São Paulo)	CITATION I	SP-RIO	45 min	10.150,00	13,53
	CITATION III	SP-RIO	35 min	14.500,00	19,30
	CITATION II	SP-BRASILIA	1h30min	21.437,00	11,77
	CITATION III	SP-BRASILIA	1h20min	38.509,00	21,15
	CITATION II	SP-B.HORIZONTE	40 min	12.470,00	12,47
	CITATION III	SP-B.HORIZONTE	30 min	22.330,00	22,33
LÍDER (Belo Horizonte)	LEARJET	SP-RIO	30 min	10.200,00	13,60
	E CHALLENGER	SP-BRASILIA	1h10min	24.752,00	“
		SP-B.HORIZONTE	40 min	13.600,00	“
TRANSAMÉRICA (São Paulo)	LEARJET	SP-RIO	35 min	7.500,00	10,00
	“	SP-BRASILIA	1h20min	18.200,00	“
	“	SP-B.HORIZONTE	50 min	10.000,00	“
WESTON (Recife)	LEARJET	RECIFE-SP	3 horas	65.280,00	13,60
		RECIFE-BRASILIA	2h20min	49.776,00	“
		RECIFE-BELÉM	2h20min	50.874,00	“
CATA (Curitiba)	CITATION II	SP-CURITIBA	40 min	4.410,00	6,30
		CURITIBA-RIO	1h20min	9.450,00	“
		CURITIBA-BRASILIA	2 Horas	13.860,00	“

OBS: Informações obtidas junto as próprias empresas.

## MOVIMENTO DE PASSAGEIROS EM CONGONHAS E CUMBICA



**classificados**

**Um Balcão de Anúncios sempre perto de você.**

## Quem paga para chegar antes

Entre os usuários de táxi-aéreo estão grandes empresários, executivos de bancos, políticos — especialmente os presidenciais — em campanha. A Tam tem em sua lista de clientes mais notáveis os presidenciais Ulysses Guimarães e Paulo Maluf, o maior produtor de arroz do país Érico Ribeiro (de Pelotas, Rio Grande do Sul), Mário Amato (presidente da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo) e Albano Franco (presidente da Confederação Nacional da Indústria). O empresário paulista Luiz Eulálio Bueno Vidigal, na época em que foi presidente da Fiesp, entre 1980 e 1986, utilizava com frequência jatinhos executivos em suas idas a Brasília. “As vezes era obrigado a estar em três estados diferentes em questão de horas”, lembra o empresário, “e não havia outra alternativa senão usar o avião executivo. Quando se é presidente de uma entidade, como a Fiesp ou a CNI, não há outro jeito. Do contrário, não conseguiríamos amarar reuniões com ministros, participar de eventos em outros estados e ainda voltar ao mesmo dia para São Paulo”.

Mas outros empresários preferem ter o seu próprio avião. É o caso dos irmãos Alexandre e Pedro Grandene, proprietários da fábrica de calçados da marca Melissa, de Farroupilha, no Rio Grande do Sul. Afastados dos grandes centros de consumo, eles justificam o investimento no número de viagem a negócios para São Paulo, além de frequentes viagens ao exterior.