

## ALGUMAS CARACTERÍSTICAS DO MERCADO AERONÁUTICO

Eduardo Teixeira Farah\*

A indústria aeronáutica atua como forte indutora de processos de integração regional, por movimentar grande volume de capitais e expandir inúmeros negócios e estimular empreendimentos indiretos, que contribuem ao desenvolvimento da economia nacional. Porém, o pleno crescimento desse setor requer vultosos investimentos em pesquisa, treinamento, operação e prestação de serviços de infra-estrutura aeroportuária..

Somado à complexidade dos longos ciclos da indústria aeronáutica, qualquer novo projeto requer estudos de inteligência de mercado para identificar nichos, tendências e oportunidades, devido ao alto risco de produzir determinado aparelho (aeronave??), cuja utilização seja inviável para o mercado.

Ocorre que o sucesso desse setor industrial está firmemente imbricado com o desenvolvimento econômico e este, por sua vez, depende também do grau de crescimento do transporte aéreo. Eis aqui, portanto, situação equivalente à clássica pergunta: “*o produto vende mais porque está sempre fresquinho, ou está sempre fresquinho porque vende mais?*”.

Aliás, enfrentar as oscilações entre oferta e demanda, isto é, crescimento de capacidade de assentos disponíveis oferecidos e crescimento de tráfego tem sido um dos maiores desafios às empresas aéreas, após sua desregulamentação. Inclusive, esta contínua variação da demanda no tempo leva tanto empresas aéreas como fabricantes a enfrentar acirrada concorrência de diferentes produtos e distintos mercados, que se alteram a todo instante. Por outro lado, a frequência e as variações podem ser percebidas por avaliações mensais, semanais, diárias e até por ciclos de demanda em determinados horários.

Juntando-se a estas peculiaridades, há a impossibilidade de armazenar o produto ofertado (assentos e espaço para carga), cujo caráter “perecível” obriga à empresa aérea otimizar ao máximo a utilização da aeronave. Ademais, pelo prisma da forma de produção, a oferta de produto em “lotes” é outra característica importante desta indústria, muito diferente do que ocorre em outros setores empresariais, que podem estocar e fornecer seus produtos e serviços individualmente.

Entretanto, os custos de financiamento de frota são devidos nos prazos contratuais, independentemente do efetivo uso da aeronave ou não. Este é o expressivo dife-

rencial para toda a equação financeira nesta atividade e tem obrigado às empresas a usar medidas como “*overbooking*”.

Sem prejuízo dos percalços do mercado aeronáutico, as empresas aéreas têm dificuldades de alterar rotas e executar mudanças rápidas para atender às variações de demanda, devido ao burocrático gerenciamento e controle governamentais, que afetam diretamente a equação “assentos” e “lucratividade”.

De maneira sucinta, ao ser elaborado o plano de negócios de uma companhia aérea – “*airline business plan*” – são considerados inúmeros fatores para escolher determinada aeronave, tais fatores podem ser classificados em dois níveis de importância: primários e secundários.

Em relação aos primários, considera-se o desempenho de decolagem, alcance, consumo de combustível, custos diretos de manutenção (em face das horas de voo) e os dados econômicos estimados, fornecidos pelo fabricante da aeronave – e.g. custos de fluxo de caixa operacionais, excluindo-se os custos de propriedade.

Quanto aos secundários, podem ser considerados: espaço e conforto, ruído externo e interno, tempo de solo entre um voo e outro, carga paga disponível e eventual possibilidade de compor uma frota de “família de aeronaves de um mesmo fabricante” para diluir os custos de treinamento (tripulação de cabine – comissários de bordo – e técnica – pilotos) e manutenção (engenheiros e mecânicos em geral).

Sopesados estes fatores, a empresa aérea determina qual aeronave que melhor se adapta ao seu perfil operacional e estabelece sua capacidade de enfrentar a concorrência nos mercados em que deseja atuar.

Com efeito, falar-se em “desregulamentação” ou “globalização” na seara dos negócios da indústria aeronáutica está muito aquém das liberdades já conquistadas em outras áreas da economia, porque, apesar das mudanças, as empresas aéreas permanecem basicamente como empresas nacionais. É uma realidade imposta pela restrição, no mercado interno, às empresas de transporte aéreo estrangeiras, como ocorrida até o final do século passado, além de excessiva regulamentação de preços, rotas e capacidade determinada por órgãos administrativos nacionais.

Nesse sentido, a administração da atividade de transporte aéreo tem exigido cauteloso gerenciamento da produção e da utilização precisa dos ativos, em especial o próprio uso, escolha, aquisição e financiamento da frota de aeronaves.

\* Advogado. Xavier Advocacia integrado ao Demarest e Almeida Advogados.

Vale lembrar que a aviação comercial brasileira se desenvolveu ao influxo de políticas públicas e seu objetivo visava estruturar o transporte aéreo compatível com a dimensão territorial e com as diferenças regionais brasileiras.

Apesar dos enormes “custos” de produção, os preços praticados pelas companhias aéreas são definidos pelo mercado e não pela resultante de custo mais margem de lucro, como fora praticado em décadas passadas.

Portanto, cabe ao Direito a tarefa de disciplinar, adequadamente, as operações da indústria aeronáutica e proporcionar às empresas e aos órgãos administrativos do Estado maior segurança e razoável previsibilidade para o seu pleno desenvolvimento.

Em face, pois, da forte competitividade no mercado aeronáutico, o fomento ao financiamento de aeronaves e construção de aeroportos importa não apenas ao interesse privado, mas também à ordem e utilidade pública para integrar o vasto território nacional.