

VIA BRASIL

Uma empresa aérea genuinamente nordestina

Era assim que a Via Brasil se apresentava ao mercado. E foi assim que ela ficou na história da aviação comercial brasileira. Sua curta vida e sua trajetória de altos e baixos são lembradas agora.

Por Gianfranco Beting



Gianfranco Beting

Janeiro de 1999 assistiu ao nascimento da Via Brasil, uma empresa aérea genuinamente nordestina, como gostavam de afirmar seus proprietários. A companhia, baseada no Recife, iniciou suas operações com um Boeing 727 usado. A aeronave chegou ao Brasil ostentando as cores institucionais da empresa. A fuselagem era de um azul pálido que, vista ao longe, mais parecia cinza-claro. Uma faixa azul-marinho corria sob as janelas e subia rumo à cauda, pintada na cor verde-bandeira. A logomarca da empresa mostrava um pássaro alçando voo sobre um vistoso sol amarelo. Mais patriótico impossível.

A Via Brasil foi concebida numa época em que o dólar estava em paridade com o real, o que possibilitava operações cambiais com grande facilidade. Essa época não duraria muito, mas, de qualquer forma, a estabilidade da economia, duramente conquistada pelo Plano Real engendrado pela equipe do ministro da Fazenda do presidente Itamar Franco, senador Fernando Henrique Cardoso, encorajava o surgimento de novas empresas aéreas.

É bom lembrar que essa liberalidade também era algo tão novo no céu brasileiro quanto a estabilidade econômica. Até princípios dos anos 1990, a aviação brasileira era totalmente regulamentada. Nossa aviação só começaria a ser liberalizada após a posse do governo neoliberal de Fernando Collor de Mello, que desregulamentou de vez nossa aviação, derrubando reservas de mercado, monopólios e "territórios sagrados". O resultado foi a imediata efervescência do setor – com consequências que perduram até os dias de hoje. Mas isso já é outra história.

O 727, apesar de ultrapassado tecnologicamente, prestou bons serviços à empresa.

O fato é que a Via Brasil surgiu para brigar por um segmento de tráfego que permanece, até os dias de hoje, em franca expansão: as rotas que ligam o sudeste ao nordeste do Brasil. Esse eixo de tráfego é o de maior movimento no mercado doméstico, por dois vetores de geração de passageiros. O primeiro é mais sujeito a sazonalidades. A despeito disso, também é o que maior volume de tráfego é capaz de gerar: turistas de Rio e São Paulo que buscam as atrações das praias do Nordeste. O segundo vetor tem menor geração de passageiros, mas um fluxo que pode ser considerado mais cons-

tante durante o ano: nordestinos que veem ao sul do Brasil visitar parentes ou amigos, ou em busca de atividades de caráter pessoal. Esse tipo de público viajante, que não é classificado nem como turista nem como passageiro em viagem por razões profissionais, é conhecido na indústria de transporte aéreo como tráfego VFR (nada a ver com voo visual): trata-se da sigla em inglês de Visiting Friends and Relatives (visitando amigos e parentes).

Uma característica do tráfego VFR é que ele é extremamente sensível ao preço das passagens. E é nesse ponto importantíssimo que o surgimento

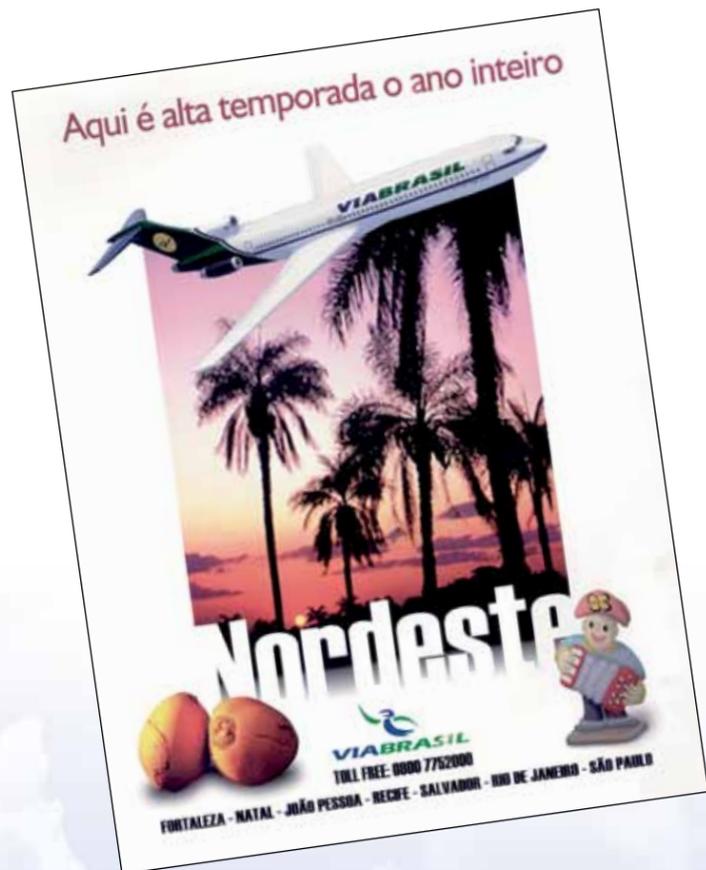


Na porta da aeronave, os donos da companhia recebem os passageiros.

de empresas como a Via Brasil foi extremamente benéfico para nossa aviação e, por que não dizer, para nossa indústria de turismo. Até então, as tarifas cobradas pelas três grandes empresas aéreas brasileiras dos anos 1970 e 1980 (Varig, Vasp e Transbrasil) eram elevadas. Inacessíveis à maioria de nossos compatriotas menos favorecidos. Sem opção, tinham que vencer as longas distâncias de nossa terra sacolejando dias a fio em companhias de ônibus interestaduais. Empresas como a Via Brasil entravam no mercado justamente com a proposta de oferecer uma opção para o tráfego VFR. A rigor, não competiam com as pachorrentas e oligopólicas empresas supracitadas. Companhias como a Nacional, Via Brasil e Fly queriam aumentar o tamanho da torta, ficando justamente com essa fatia de público: exatamente a que não podia arcar com os custos elevados praticados pelas ineficientes Varig, Vasp e Transbrasil.

Saravá! O Brasil parecia ter acordado de décadas de atraso e protecionismo. Com os trijatos da Via Brasil e da Fly, "agora você poderia realizar o seu sonho de voar", como dizia, sem rodeios, um dos folhetos promocionais da empresa nordestina.

José Carlos Marzagão



A Via Brasil contratou seus primeiros funcionários, três tripulações completas e mais um grupo de apoio operacional em terra, e preparou-se para o início de suas operações, em princípio, com um certificado de operadora não regular (charter). Como tal, a empresa pagava taxas aeroportuárias e de navegação menores que as recolhidas pelas grandes empresas aéreas nacionais. A regra, na época, era clara: sob esse status operacional, a companhia não poderia vender bilhetes diretamente ao público. Os mesmos só poderiam ser comercializados através de agências de viagem, normalmente como a parte aérea de pacotes turísticos. Além disso, como operadora não regular, a Via Brasil não poderia publicar horários fixos, com datas e itinerários que configurassem operações regulares.

É claro que, na terra de Macunaima, nada disso foi seguido. Na prática, a empresa publicou horários, vendeu bilhetes ao público como e quando quis e, com custos diretos de operação menores do que as concorrentes regulares, começou a praticar o que se conhece como concorrência desleal (em países sérios).

O público, alheio a essas filigranas do negócio, dava de ombros e comprava bilhetes aéreos por preços muito menores do que o mercado praticava. Boa parte dos passageiros da Via Brasil jamais havia visto um avião de perto, quanto mais viajar num “bichão” daqueles. Por sinal essa linguagem direta, popular e tão bra-

As belezas do nordeste brasileiro foram sempre um forte apelo na comunicação da Via Brasil.

Começam os voos

Para iniciar seus voos, a Via Brasil contava com uma única aeronave. Era um Boeing 727-2B6, matriculado PT-MLM e com número de série 21299, que havia voado anteriormente para a Royal Air Maroc. Era equipado com três motores Pratt & Whitney PW JT8D-15 e seu peso máximo de decolagem era de 86.409 quilos. O Boeing estava configurado com 173 assentos em classe única. Entregue nova de fábrica à operadora marroquina em 22 de março de 1977, voou pelo norte da África e Europa até ser vendida à empresa norte-americana AIC – Aircraft Inventory Corporation. Esta arrendou o Boeing à companhia brasileira em 27 de novembro de 1998.

Flávio Marcos de Souza



As tripulações da Via Brasil sempre foram muito atenciosas e simpáticas.

O PT-MLM foi a única aeronave operada pela companhia.



Gianfranco Beating

O 727-200 é visto aqui em Guarulhos, taxiando para decolar rumo ao sol e às praias do Nordeste.

Uma comissária é vista preparando o almoço quente em uma das galleys do 727.

sileira, logo foi incorporada pelo Departamento de Marketing da empresa, que lançou peças promocionais onde afirmava, por exemplo: “Voar para o Rio e São Paulo tá danado de bom!” Vixe.

Low-fare com serviço de bordo

Mas a Via Brasil não pretendia conquistar seu lugar ao sol apenas por praticar preços baixos. O objetivo da empresa era ganhar a simpatia do público com um atributo que sempre foi questão de honra na aviação brasileira: a qualidade do serviço de bordo e, em especial, o catering. Outras peças promocionais da empresa afirmavam que a Via Brasil estava “Voando com tarifa lá embaixo e

conforto lá em cima”.

A afirmação estava longe de ser verdadeira. O único 727 da companhia levava 173 passageiros, máximo permitido na versão da aeronave. Confortável o Boeing não era. Já quanto ao atendimento, e é preciso reconhecer, quanto ao catering, aí sim a história era outra. Refeições quentes eram praxe na empresa. Almoços e jantares de verdade, como hoje praticamente não se vê nesta pátria mãe gentil, eram servidos regularmente no Boeing 727 da Via Brasil. Os resultados não demoraram a aparecer. Com taxas de ocupação acima dos 75%, a Via Brasil começou a obter bons resultados. A empresa terminou o ano de 1999 com 92 funcionários,



José Carlos Mizagão



transportando 92.149 passageiros e operando quase 500 voos. Ao final daquele ano, operava às segundas, quartas e sextas entre São Paulo, João Pessoa e Recife (VBR 9003/9004 – ida e volta). Às terças, quintas e domingos, o VBR 9001/9002 unia São Paulo a Fortaleza, com escala em Natal (somente no rumo norte), retornando do Ceará sem escalas para Guarulhos. Aos sábados, o trijato operava serviços entre a capital paulista e Porto Seguro (VBR 9007/9008).

Com a reeleição de FHC em 1998, logo no início de seu segundo mandato o presidente-

Uma refeição típica da Via Brasil: serviço caprichado era um dos diferenciais da empresa.

Voar para o RIO e SÃO PAULO tá danado de bom!



VIABRASIL
www.voeviabrasil.com.br

FORTALEZA/SÃO PAULO (Domingos, terças, quintas e sextas)	R\$ 280,00
FORTALEZA/RIO (Domingos, terças e quintas)	R\$ 270,00
FORTALEZA/RECIFE (Terças)	R\$ 90,00
FORTALEZA/NATAL (Terças)	R\$ 80,00

FINANCIAMENTO: 10 vezes com cheque, 3 vezes nos cartões Visa e Hiper Card, ou 12 vezes nos cartões Diners, Credicard e Master Card.

Ligue: 242.5260
Ou consulte o seu agente de viagens.

Preços baixos das passagens: uma das táticas empregadas pela Via Brasil para conquistar novos clientes.

Viajar pela VIABRASIL tá danado de bom!



VIABRASIL
Viajando com estilo e conforto. O seu jeito de voar.

Consulte a seu agente de viagens

RECIFE	JOÃO PESSOA	NATAL	FORTALEZA	R. DE JANEIRO	SÃO PAULO
Tel. 51 344-6781	Tel. 51 333-0015	Tel. 54 224-9458	Tel. 85 243-0381	Tel. 11 724-1000	Tel. 0800-118846

A empresa não escondia o orgulho de sua origem nordestina, inclusive em suas peças publicitárias.



Paulo Berger

a serviços entre São Paulo, Rio de Janeiro, Recife, João Pessoa, Natal e Fortaleza.

Tudo parecia ir bem, pelo menos é o que pensavam os passageiros que, mesmo desconfiados, ainda se deixavam seduzir pelos "preços lá embaixo" que a Via Brasil oferecia. Até que uma inspeção do DAC encontrou irregularidades nos escritórios da empresa em São Paulo. Entre os problemas encontrados, faltava a documentação necessária para comprovar que reparos estruturais haviam sido executados no Boeing. Sinais de corrosão tinham sido descobertos no PT-MLM, mas a empresa não conseguiu comprovar aos inspetores do DAC a execução dos reparos obrigatórios. O Departamento cumpriu à risca sua missão e no domingo, 7 de julho de 2002, interditou o Boeing 727 no Aeroporto do Galeão/Tom Jobim.

Era o começo das férias e alta estação. Milhares de passageiros (estima-se entre 2.000 e 2.500 pessoas) ficaram, de uma hora para outra, sem avião. Nenhum passageiro foi ressarcido. Alguns tiveram até mesmo seus cheques descontados, mesmo depois da paralisação dos voos. Os parceiros comerciais da empresa, as agências de viagem, ficaram a ver navios, já que aviões (ou melhor, avião)... só havia um encostado num canto do Tom Jobim. A falência da empresa foi pedida pela Rextur Viagens e Turismo Ltda. ainda em 2002. O Boeing permaneceria pelos anos seguintes esquecido num canto do aeroporto ao relento, sem receber qualquer cuidado. Até que em 2004 foi sucateado e, sem qualquer cerimônia, cortado em pedaços e vendido por quilo. Um final danado de triste para a Via Brasil.

Visto aqui em aproximação para Guarulhos, o 727 da Via Brasil deixava nosso céu mais colorido e interessante.

semanas depois, justamente em 15 de janeiro de 2001, a Gol Linhas Aéreas Inteligentes fez sua estreia. O impacto foi imediato e fulminante nas pretensões da jovem empresa nordestina. Afinal, o principal público-alvo da recém-criada "laranjinha" era justamente o de menor poder aquisitivo, ganha-pão de empresas como Fly, Nacional e da própria Via Brasil. E era também um segmento de público importante para as já cambaleantes Transbrasil e Vasp. Enquanto a Gol veio para ficar, todas essas concorrentes, fossem elas tradicionais ou novatas, seriam diretamente impactadas pelo tsunami laranja.

Sem lenha para queimar, a Via Brasil teve sua aeronave interditada pelo DAC em meados de 2001 por não cumprir com normas e padrões técnico-operacionais mínimos. Sem aeronaves, a empresa literalmente parou. Seus administradores jogaram a toalha e trataram de buscar alternativas. Não havia muitas e a empresa acabou sendo negociada. Os novos donos não devem ter gostado muito do negócio, pois passaram adiante a companhia para um terceiro grupo sem mesmo realizar um único voo. Em princípios de 2002, uma nova administração assumiu o controle da empresa e transferiu a sede para São Paulo. E, sob nova direção, o 727 da companhia ganhou novamente o céu, operando uma malha limitada

vam a ser o grande chamariz da companhia. O infeliz título de um volante distribuído pela empresa não deixava dúvidas: "A Via Brasil jogou os preços lá embaixo". De fato, era possível voar entre São Paulo (GRU) e Rio de Janeiro (GIG) por apenas 60 reais – mais barato que o trajeto de táxi entre o centro da cidade e o Aeroporto de Guarulhos. Um bilhete GRU-FOR saía por cinco prestações de 58 reais. Uma passagem (somente ida) entre Natal e Recife ou Recife a Fortaleza custava apenas 80 reais.

Mas o fato é que a empresa entrou no fatídico ano de 2001 sem muito fôlego. Duas



Ricardo Heilmüller

O fim melancólico: o PT-MLM terminou seus dias como sucata, vendido ao ferro-velho depois de amargar muitos meses esquecido num canto do Aeroporto Tom Jobim.