

# No embalo do interior, aviação regional cresce 16% e atrai novos investidores

Grupos de outras áreas estreiam no setor, que já tem 15 companhias aéreas

Fotos de divulgação

Danielle Nogueira,  
Aguinaldo Novo e Bruno Rosa

• RIO e SÃO PAULO. A expansão das cidades médias brasileiras e a escassez de voos para o interior do país estão atraindo grupos de diferentes setores da economia — do varejo às comunicações — para a chamada aviação regional, que atende municípios com demanda de até 80 mil passageiros por ano, entre embarques e desembarques. Já são 15 empresas em operação neste segmento no país, cuja receita deve crescer 16% este ano, segundo estimativas da Associação Brasileira das Empresas de Transporte Aéreo Regional (Abetar). Em 2009, elas faturaram mais de R\$ 4 bilhões.

Os mais novos membros do clube são a pernambucana Noar, que entrou em operação em junho, e a paranaense Sol, que viu seu primeiro avião decolar em outubro de 2009. As duas resultam de investimentos feitos por grupos sem ligação com aviação e, como ainda engatinham no segmento, operam com bimotores turboélices, com capacidade para até 19 passageiros — a aviação regional usa aeronaves com até cem assentos.

## Número de cidades atendidas no país caiu de 350 para 130

Hoje, a caçula Noar tem duas aeronaves em operação, que fazem as rotas entre Recife, Macaé, Aracaju e Caruaru. A companhia já pediu autorização para voar para quatro outros destinos no Nordeste (João Pessoa, Natal, Mossoró e Paulo Afonso). O investimento inicial, de R\$ 40 milhões, foi bancado pelos grupos Bonanza (varejista de Caruaru) e Vale do Ipojuca (do setor de comunicação, de educação e de hotelaria), além de Mario Moreira, da regional carioca Team.

— As conversas começaram pouco antes de estourar a crise financeira em 2008. Os aviões foram comprados no meio do furacão — diz o presidente da Noar, Vicente Espíndola.

Com 40 funcionários e capital inicial de R\$ 2,2 milhões, a Sol também é comandada por um empresário egresso do ramo das comunicações. Marcos Solano Vale vendeu uma emissora de



CENTRO DE OPERAÇÕES da paranaense Sol, em Cascavel, que viu seu primeiro avião decolar em 2009

Editoria de Arte

## Pequenas no ar

**NÚMERO DE EMPRESAS: 15**

Trip	Sol	<b>NÚMERO DE PASSAGEIROS TRANSPORTADOS POR MÊS: 400 mil em média</b>
Avianca	Abaeté	
Passaredo	Puma	<b>FATURAMENTO EM 2009 mais de R\$ 4 bilhões</b>
NHT	Noar	
Meta	Pantanal	<b>ESTIMATIVA DE CRESCIMENTO DE RECEITA EM 2010: 16%</b>
Air Minas	Total	
Team	Sete	
Rico	SEIE	

Fonte: Associação Brasileira das Empresas de Transporte Aéreo Regional (Abetar)

opera com apenas um turboélice, que faz voos diários entre Cascavel e Curitiba. Em agosto, chegará mais um. A aquisição de um Embraer 145 (com 50 lugares) está em negociação.

— A demanda é imensa — diz o presidente da Sol.

Como os aviões regionais transportam poucas pessoas a cada viagem — são cerca de 400 mil passageiros por mês ante 5,3 milhões de todo o setor — o crescimento das regionais não implica grandes alterações na distribuição do mercado. Nos primeiros seis meses de 2010, detinham 5,43% do mercado, segundo a Agência Nacional de Aviação Civil (Anac). No primei-

— Foi essa lacuna deixada pelas grandes companhias que proporcionou o desenvolvimento da aviação regional — diz Apostole Lazaro Chryssafidis, presidente da Abetar, que reúne 12 das 15 aéreas regionais.

## Gol e Team estudam compartilhamento de voos

Para o especialista Andre Castellini, da Bain & Company, as regionais também estão tirando proveito do boom do setor de aviação no país. A avaliação da consultoria é que o mercado geral de aviação civil pode triplicar nos próximos 20 anos.

— O bolo todo vai crescer, das rotas mais densas até as

pará 40 aviões da franco-italiana ATR com até 70 assentos. Até então, o modelo de negócios da Azul privilegiava aeronaves maiores. E a Gol já pensa em fazer *codeshare* (compartilhamento de voos) com as regionais. Uma das candidatas é do Rio. Segundo a carioca Team, “as duas empresas estão negociando as condições da parceria”.

Independentemente dos rumos da negociação, a Team — que opera voos entre Rio de Janeiro e Espírito Santo — aposta no pré-sal para crescer. Para atender a demanda por voos do setor de petróleo, está investindo US\$ 18 milhões, visando a ampliar a frota de dois para seis aviões até o fim do ano.

— Hoje, transportamos 2,5 mil passageiros por mês. Até o fim do ano, serão entre quatro e 4,5 mil por mês. Em alguns voos já há fila de espera — diz Lygia Moreira Ventura, diretora de Marketing da Team, que espera alta de 20% na receita em 2010.

Atualmente, a Team opera sete destinos, como Rio, Macaé e Angra. Mario Cesar Soares Moreira, diretor-presidente da empresa, ressalta que a companhia está estudando a ampliação de destinos, como São Paulo, Minas Gerais e Itaperuna (ES), além do interior do Rio (Resende).

— O transporte regional vende tempo. A Team nasceu dessa

rádio em Cascavel (PR) e, agora, busca compradores para seu jornal em Toledo (PR). Assim, pretende levantar fundos para comprar mais aviões. Hoje, a empresa

ro semestre de 2009, o percentual era de 4,64%. De acordo com a Abetar, na década de 60, havia voos regulares para 350 destinos no país. Hoje, são apenas 130.

menos disputadas hoje.

O crescimento da aviação regional já desperta o interesse das grandes empresas. Semana passada, a Azul anunciou que com-

ideia. Estamos nos preparando para aumentar a oferta. Como alguns aeroportos estão cheios, como o Santos Dumont, o jeito é crescer para outros lugares. ■



NO PÁTIO, aeronave da carioca Team: empresa investe US\$ 18 milhões para ampliar a frota



MARCOS SOLANO vendeu rádio para investir na Sol