





Rio Sul

O EXEMPLO DAS REGIONAIS

Em setembro de 2002, o Grupo Varig iniciou seu processo de reestruturação e as mudanças incluíram lamentavelmente a eliminação dos nomes das subsidiárias das aeronaves e a absorção de toda a estrutura e funcionários. Nesta edição, a revista Flap Internacional presta uma homenagem à Rio Sul, que apresentou, durante a década de 90, o melhor resultado financeiro entre as principais empresas aéreas brasileiras.

Texto: Robert Zwerdling



Assim que a Varig se associou à Top Táxi Aéreo para formar a Rio Sul, quatro Piper Navajo foram integrados à frota para a operação de alguns vôos no sul do país.

Até o início da década de 70, as principais companhias aéreas brasileiras eram responsáveis por uma série de linhas regionais, todas operadas por turboélices. A Varig operava os BAe (HS) 748 "Avro", a Cruzeiro e a Vasp, os NAMC YS-11 "Samurai", e a Transbrasil contava com os Handley Page Dart Herald. Porém, com a chegada dos primeiros Boeing 737-200 e 727-100, os turboélices começaram a ser desativados, já que a superioridade dos jatos era incontestável, face ao maior conforto, rapidez e menor custo assento/quilômetro. E não demorou muito para que várias cidades do interior perdessem seus vôos regionais, principalmente entre 1973 e 1974. Preocupado com essa situação, o Ministério da Aeronáutica criou em novembro de 1975 o Sistema Integrado de Transporte Aéreo Regional (Sitar), que estabelecia a divisão das operações regionais, nas regiões sul, sudeste, centro-oeste, norte e nordeste, entre cinco companhias aéreas. Haveria um fundo para suplementação tarifária, correspondente a 3% incidente sobre as tarifas nacionais, e o próprio nível tarifário seria 20% superior ao aplicado pelas empresas aéreas nacionais, já que muitas linhas seriam deficitárias e operadas por turboélices com menos de 30 assentos, de custos de manutenção elevadíssimos.

Para que o projeto pudesse dar certo, o governo acabou incentivando a criação de joint ventures entre empresas aéreas de âmbito nacional e empresas de táxi aéreo. A TAM - Táxi Aéreo Marília se associou à Vasp para operar no Estado de São Paulo, norte do Paraná e sul do Mato Grosso; a região norte ficou responsabilidade da Taba (Transportes Aéreos da Bacia Amazônica); a Nordeste Linhas Aéreas se associou à Transbrasil, com iguais participações financeiras do governo da Bahia e da

UBATUBA
5 VÔOS SEMANAIS
2^{as}/4^{as}/6^{as}/Sábs.
e Doms.
(VOLTA NO MESMO DIA)

11:00 HS São Paulo → 11:40 HS Ubatuba
12:00 HS Ubatuba → 12:40 HS São Paulo

IDA: 13:30 HS → 14:10 HS
VOLTA: 14:20 HS → 15:00 HS

RIO-SUL
Companhia Aérea Expresso

Coletor: José Mazur Filho



Vito A. Cedrini

Com os Bandeirantes a Rio Sul realizou algumas ligações entre São Paulo, Santos e Ubatuba. Na foto, um Sabreliner 60 ostentando a primeira pintura oficial da companhia.



Votec Serviços Aéreos Regionais, para operar na região nordeste; a região centro-oeste foi assumida pela própria Votec; no Rio de Janeiro, a Top Táxi Aéreo S.A. se associou à Varig, à Atlântica-BoaVista Seguros, à Sul América e ao Bradesco, para criar a Rio Sul Linhas Aéreas, empresa regional que passaria a atender a região sul do país com ligações para algumas cidades do Sudeste. A denominação Rio Sul foi sugerida pelo então diretor jurídico da Varig, Aguinaldo Junqueira, depois que o nome Aerosul foi descartado, por pertencer a uma empresa de táxi aéreo de Curitiba (PR).

O primeiro voo da nova companhia regional aconteceu no dia 9 de setembro de 1976, ligando a capital gaúcha de Porto Alegre (RS) às cidades do Rio Grande (RS) e Pelotas (RS). A empresa iniciou operações com uma frota constituída por dois EMB-110 Bandeirante, quatro Piper Navajo "Chieftain" e dois jatos executivos Sabreliner 60. Um desses jatos foi perdido em acidente no Aeroporto Internacional de Viracopos (SP) – sem danos pessoais. Havia também um jato

*Detalhe do
lucroso
interior do jato
Sabreliner 60
da Rio Sul.*



Learjet, propriedade de terceiros, que era utilizado em vôos de táxi aéreo agenciados pela própria Rio Sul. No final do mês de setembro, a Rio Sul recebeu o terceiro Bandeirante e, entre os meses de novembro e dezembro de 1976, a companhia incorporou mais quatro turbohélices. Com uma frota composta por 11 aviões, a Rio Sul pôde alçar vôos mais longos. Em dezembro de 1976 a companhia atendia Porto Alegre (RS), Pelotas (RS), Rio Grande (RS), Bagé (RS), Santa Maria (RS), Livramento (RS), Cruz Alta (RS), Santo Ângelo (RS), Alegrete (RS), Uruguaiana (RS), Erechim (RS), Chapecó (SC), Concórdia (SC), Lajes (SC), Florianópolis (SC), Curitiba (PR), Londrina (PR), Maringá (PR), Rio de Janeiro (RJ) e São José dos Campos (SP). Naquele mesmo mês, a Rio Sul inaugurou uma ligação entre o Rio de Janeiro e a cidade de Campos (RJ). A primeira pintura da Rio Sul já trazia o símbolo tradicional da companhia na deriva, o azul-marinho, porém contava com uma faixa adicional na tonalidade amarela. Mais tarde, ela substituiria esta cor pela tonalidade azul-claro.

Esta pintura acabou sendo descartada pela Rio Sul, que desde cedo adotou o símbolo tradicional circular, pintado no estabilizador vertical das aeronaves.

No início da década de 80, a Sul América Seguros vendeu suas ações à Fundação Rubem Berta e à Cruzeiro e, por conta disso, o grupo liderado pela Varig passou a deter dois terços do controle acionário da companhia. Em outubro de 1981, a empresa recebeu o oitavo Bandeirante, porém já estudava a aquisição de aeronaves de maior porte. Finalmente, em março de 1982, a Rio Sul incorporou seus dois primeiros turbohélices Fokker F-27 MK200. Em abril, chegou o terceiro Fokker e, no mês de setembro, o quarto avião, também do mesmo modelo. Porém, a frota perderia um dos seus aviões Bandeirante no dia 25 de maio de 1982. O PT-GKC realizou um pouso de emergência no mar, a uma milha da cabeceira do Aeroporto Hercílio Luz, de Florianópolis (SC), mas não deixou vítimas fatais entre seus quatro ocupantes.

Sul e Sudeste do Brasil integrados pela Rio-Sul.



A Rio-Sul está completando seis anos. E o seu trabalho já apresenta resultados bastante significativos. Para você ter uma idéia, hoje a Rio-Sul tem uma frota de onze aviões: quatro Fokker F-27 e sete Bandeirante EMB-110, com infraestrutura de manutenção própria.

As principais cidades do Sul e Sudeste do Brasil, hoje estão mais próximas, pois a Rio-Sul atende a uma rede de 9.821 quilômetros que abrange 35 cidades. No Rio, 3 cidades; em São Paulo, 3 também; 11 no Paraná; 5 em Santa Catarina e 13 no Rio Grande do Sul.



Dentro do transporte aéreo regional, a Rio-Sul ganha destaque a cada dia que passa. E esse destaque não é meta da empresa, mas sim, uma consequência lógica da sua proposição: atender a você sempre bem, sempre melhor. Por isso, quando seu destino for alguma cidade do Sul ou do Sudeste brasileiros, consulte a Rio-Sul. Certamente ela estará no seu caminho.

Consulte seu Agente de Viagens ou a
RIO-SUL
Serviços Aéreos Regionais S.A.



Em 1977, a Flap Internacional publicou esta foto numa de suas capas, mostrando integração dos vôos regionais da Rio Sul com a Varig, que comemorava o aniversário de 50 anos.

CRESCENDO COM O VDC

Com a inauguração do Aeroporto Internacional de São Paulo, em Guarulhos, em 20 de janeiro de 1985, Congonhas acabou perdendo suas principais ligações domésticas e as operações naquele aeroporto ficaram restritas aos vôos operados pela ponte aérea São Paulo/Rio de Janeiro. No ano anterior, os vôos domésticos para Belo Horizonte (MG) haviam sido transferidos de Pampulha para o Aeroporto Internacional de Confins. Não demorou muito para que as companhias regionais solicitassem ao Departamento de Aviação Civil (DAC) a autorização para operar um novo serviço de vôos que ligasse os aeroportos centrais de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e também o de Afonso Pena, em Curitiba. Nasceram os cha-

mados Vôos Diretos ao Centro (VDC), que logo tiveram boa aceitação entre os passageiros que voavam a negócios. A Rio Sul acabou encomendando mais turboélices Fokker F-27, mesmo porque ela havia perdido o PT-LCZ no dia 6 de agosto de 1984, no Aeroporto Santos Dumont. Com problemas no freio, o avião ultrapassou o final da pista e mergulhou na Baía da Guanabara, sem deixar vítimas entre os sete ocupantes, nenhum passageiro, já que se tratava de um vôo de treinamento. Em janeiro de 1985, a Rio Sul incorporou o quinto F-27 MK200 e, no mês de dezembro, recebeu o sexto avião. Em novembro de 1986, a Rio Sul recebeu mais dois Fokker F-27, porém do modelo MK500. Os VDC viabilizaram muitas rotas para o interior que eram deficitárias, mesmo porque os EMB-110 dificilmente gravavam recursos para amortiza-



Rio Sul ganhou uma competitiva no mercado regional quando começou a receber os primeiros Fokker F-27. Nesta aeronave, a companhia ensaiava a mudança de pintura para o esquema mais recente e já apresentava as três faixas degradê de azul-marinho.

7, a Flap
ional
esta foto
e suas
mostrando
ão dos
ionais da
com a Varig
emorava o
rio de

ção de dívidas. Inclusive, vale lembrar o papel fundamental que tiveram os três primeiros presidentes da companhia, Carlos Eduardo Furtado da Silva Corrêa, João Adolpho Lorenz e Humberto José de Almeida Costá, para o crescimento e a projeção do nome Rio Sul num mercado tão disputado, com uma operação restrita a aeronaves turboélices.

Em 1987, a Rio Sul já atendia a 33 cidades, além dos serviços de fretamento e da rede postal noturna. Nem mesmo um pequeno acidente interromperia seu crescimento e seus planos para ampliação da malha. Foi no dia 27 de julho, quando a empresa perdeu o Bandeirante de matrícula PT-GKT, desta vez em Santo Ângelo (RS). A tripulação tentou o pouso com um vento cruzado de 35 nós e acabou ultrapassando o final da

pista. Para substituí-lo, a companhia recebeu no ano seguinte outro Bandeirante, o de matrícula PT-LNW. Este voou por pouco tempo na companhia, já que acabou sendo transferido para a Nordeste Linhas Aéreas. Finalmente em 1988, a Rio Sul, sob a administração de Humberto Costa, incorporou os primeiros EMB-120 Brasília. A aeronave representou na época uma revolução tecnológica, pois era muito mais moderna e rápida que os EMB-110 e os Fokker 27. O Bandeirante não era pressurizado, voava baixo e tinha velocidade máxima de 452 quilômetros/hora. Já o EMB-120 alcançava 584 quilômetros/hora e podia subir a 32 mil pés, o mesmo teto operacional de um jato! Com a chegada do Brasília, por exemplo, a Rio Sul conseguiu estabelecer uma ligação regular entre São Paulo e Caxias

A Rio Sul recebeu alguns Fokker F-27 da Air Inter e chegou a operá-los mantendo o esquema de pintura da companhia francesa. Na foto, um destes aviões contrasta com outro Fokker, que ostentava a pintura tradicional da Rio Sul.

DIRETO-DIARIAMENTE:
ÀS 07:00h - VÔO 750 (exceto domingos)
ÀS 17:00h - VÔO 752 (exceto sábados)

Pelos Fokker F.27
 com comissárias e
 serviço de bordo à
 sua disposição.

Serviço de Cargas
 e Encomendas
 para todo o Brasil
 e o mundo.

S. PAULO JOINVILLE

TARIFAS PROMOCIONAIS:
 50% de desconto para
 mulheres, jovens até 21 anos, aposentados
 e pessoas com mais de 60 anos.

Utilize o CREDI RIO-SUL
 Consulte seu Agente de Viagens ou a
VARIG / CRUZEIRO

RIO-SUL
 Serviços Aéreos Regionais S.A.



Os passageiros de Joinville não se adaptaram bem ao Bandeirante e foram contemplados com os primeiros vôos operados pelos Fokker F-27.



SAO RIO

H O R Á R I O S	
PARTIDAS DE CONGONHAS	PARTIDAS DO S. DUMONT
07:45h - Diário exc. Dom.	06:00h - Diário exc. Dom.
11:15h - Diário exc. Dom.	09:15h - Diário exc. Dom.
14:45h - Diário exc. Dom.	12:45h - Diário exc. Dom.
17:45h - Diário exc. Sáb.	16:15h - Diário exc. Sáb.
21:15h - Diário exc. Sáb.	19:15h - Diário exc. Sáb.
01:00h - Diário exc. Dom.	23:30h - Diário exc. Sáb.

NOVA GERAÇÃO
 S. Paulo - Rio. Agora pela Rio-Sul

S. PAULO - RIO

Agora em Aviões de Última Geração.

A Rio-Sul inaugurou entre Congonhas e Santos Dumont o Top Service Rio-Sul Nova Geração. Agora você pode voar mais rápido e confortável. O Top Service Rio-Sul Nova Geração oferece um atendimento mais leve no ar e mais conforto e segurança em terra.

Equipamentos de última geração encontrados nos grandes aeroportos. Veloz e silenciosa, o EMB-120 pode voar acima da turbulência, o que significa viagens mais tranquilas e confortáveis.

O Top Service Rio-Sul Nova Geração oferece um atendimento mais leve no ar e mais conforto e segurança em terra.

de linhas aéreas. O preço é o mesmo da Ponta Alegre. Procure seu Agente de Viagens ou a Rio-Sul, em São Paulo pelo telefone (011) 240.3094 e no Rio de Janeiro pelo telefone (021) 262.6794 e faça a sua reserva.

NOVA GERAÇÃO
 S. Paulo - Rio. Agora pela Rio-Sul

A CHEGADA DO JATO E O PROJETO GPS

Em 1992, a Conferência Nacional de Aviação Civil (Conac) decidiu pela extinção da distribuição do transporte aéreo regional por áreas geográficas e liberou a operação de companhias regionais em todo o território a partir do dia 1º de março daquele mesmo ano (Aviso nº 001/GM5/004). Após a desregulamentação da aviação regional, a TAM apresentou uma estratégia arrojada com a implantação dos jatos Fokker 100 de 108 assentos nos vôos do VDC. A Rio Sul, sua principal concorrente na época, não poderia ficar para trás e iniciou um processo para a introdução dos primeiros jatos. Como a Varig já operava uma frota considerável de Boeing 737, optou-se pelo Boeing 737-500. A primeira aeronave do modelo foi entregue no dia 23 de outubro de 1992. O PT-SLN tinha capacidade para acomodar 132 passageiros, mas foi

configurado com apenas 108 assentos, proporcionando um dos melhores pitches (espaço entre poltronas) do mercado no segmento de classe única. A modificação seria, inclusive, tema de uma criativa campanha publicitária estrelada pelo astro do basquete Oscar Schmidt, com seus 2,05 metros de altura. Como muitos comandantes e co-pilotos da Rio Sul não tinham experiência na pilotagem de aeronaves a reação, as primeiras linhas do 737 foram operadas com tripulações mistas entre Varig e Rio Sul. O primeiro vôo lançado pela Rio Sul ligou o Aeroporto de Congonhas a Recife (PE), com escala em Porto Seguro (BA). Com a chegada de outros jatos, a empresa substituiu os EMB-120 nas ligações entre São Paulo e Porto Alegre, com escala em Caxias do Sul (RS), e de São Paulo a Joinville (SC), passando por Navegantes (SC). Em dezembro de 1992, a empresa recebeu o segundo 737-500 e a terceira aeronave foi entregue no mês de outubro de 1993. Outra novidade é que os Boeing lançaram a pintura mais recente da Rio Sul, antes do esquema padrão adotado pelo Grupo Varig. A fuselagem totalmente branca, com faixas dégradé da Rio Sul pintadas em diagonal nos reatores e na cauda, envolvendo o símbolo tradicional da Rio Sul.

Conforme os Bras foram sendo incorporados à frota a Rio Sul lançou novos vôos, entre eles o serviço alternativo na ligação entre Congonhas e Santos Dumont.



Os Fokker 50 substituíram os Brasília.

Sob a direção do engenheiro Fernando Abs da Cruz Souza Pinto, a empresa continuou seu processo de crescimento. Os antigos turboélices Bandeirante e Fokker F-27 foram desativados e substituídos por dez turboélices Fokker F-50, três recebidos em 1992, três em 1993, três em 1995 e, o último, em abril de 1996. Até o final de 1995, a companhia já havia incorporado mais quatro Boeing 737-500. Apesar dos altos investimentos com a negociação de novas aeronaves, os números da Rio Sul na primeira metade da década de 90 sempre estiveram no azul. Em 1994, por exemplo, a companhia obteve um faturamen-

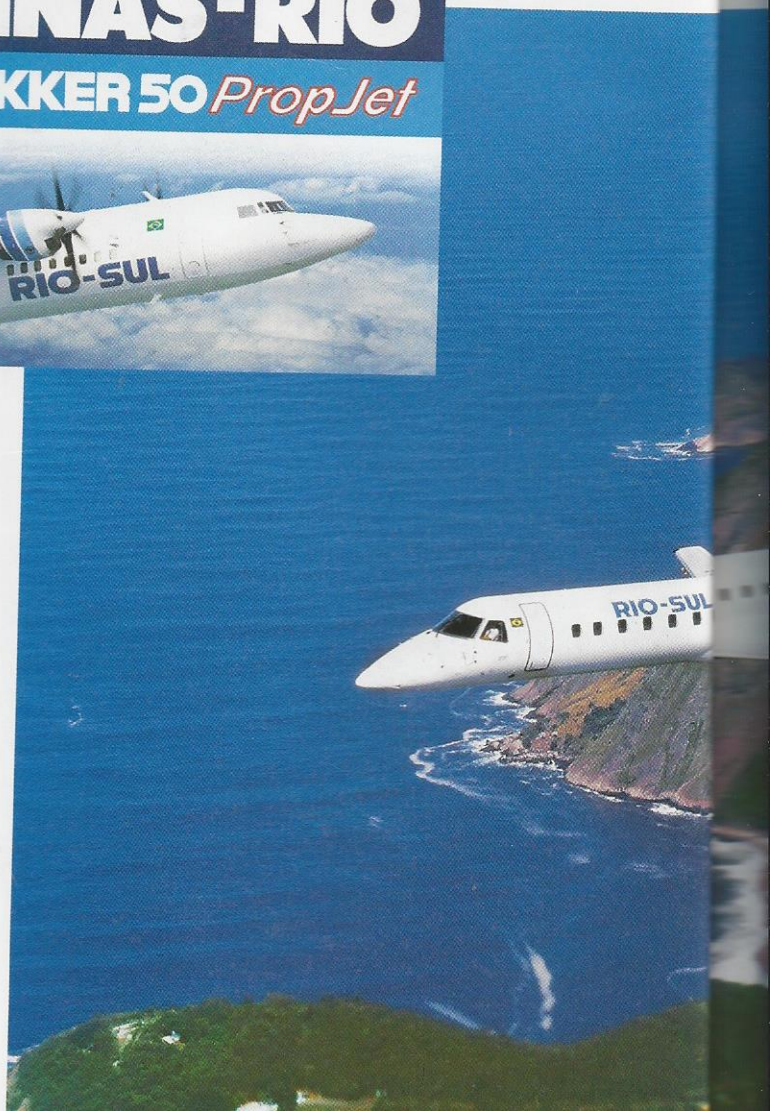
época acumulava o cargo de chefe de equipamento dos Fokker 50, a missão de, em parceria com a Diretoria de Eletrônica e Proteção ao Voo (DEPV), desenvolver um grande trabalho para a criação da legislação e a construção dos primeiros procedimentos de aproximação baseados na nova tecnologia do GPS. Através da recepção dos sinais de satélites, as aeronaves poderiam executar aproximações mais estabilizadas e com mínimos mais baixos, reduzindo o índice de arremetidas. Em meados de 1996, os comandantes Doelitzsch e Lopes executaram em Campinas (SP) a primeira aproximação

Mais tarde, os Fokker F-50 acabaram sendo deslocados para a Nordeste Linhas Aéreas, assim que a Rio Sul passou a operar uma frota de 15 jatos Embraer ERJ-145.

RIO-CAMPINAS-RIO

AGORA COM O NOVO FOKKER 50 *PropJet*

to da ordem de 100 milhões de dólares, com um lucro de 10,7 milhões de dólares, o que representa um sucesso financeiro incrível, uma vez que as margens normais da aviação giram em torno de 3% do faturamento. Só não foi maior porque naquela época a companhia tinha vultosos prejuízos durante o inverno, quando os aeroportos do sul do país fechavam por falta de visibilidade em decorrência de nevoeiro. Chegava a perder 50% da receita nessas localidades, que eram o maior nicho de mercado da empresa. A companhia perdia capital com vôos alternados, consumo extra de combustível e despesas com acomodação de passageiros. A Rio Sul criou o Projeto GPS (sistema de posicionamento global), que veio servir de base para a implantação da Gerência de Projetos Especiais que, além do GPS, trabalhou com vários outros desenvolvimentos operacionais na Rio Sul. O então diretor de Operações, comandante Hélio Miron Maciel, delegou ao comandante Paulo Santi, que na



Os 50 lugares mais bem freqüentados do Brasil.



Jet Class Rio-Sul.

Você não está mudando de avião.

Você está mudando de classe.



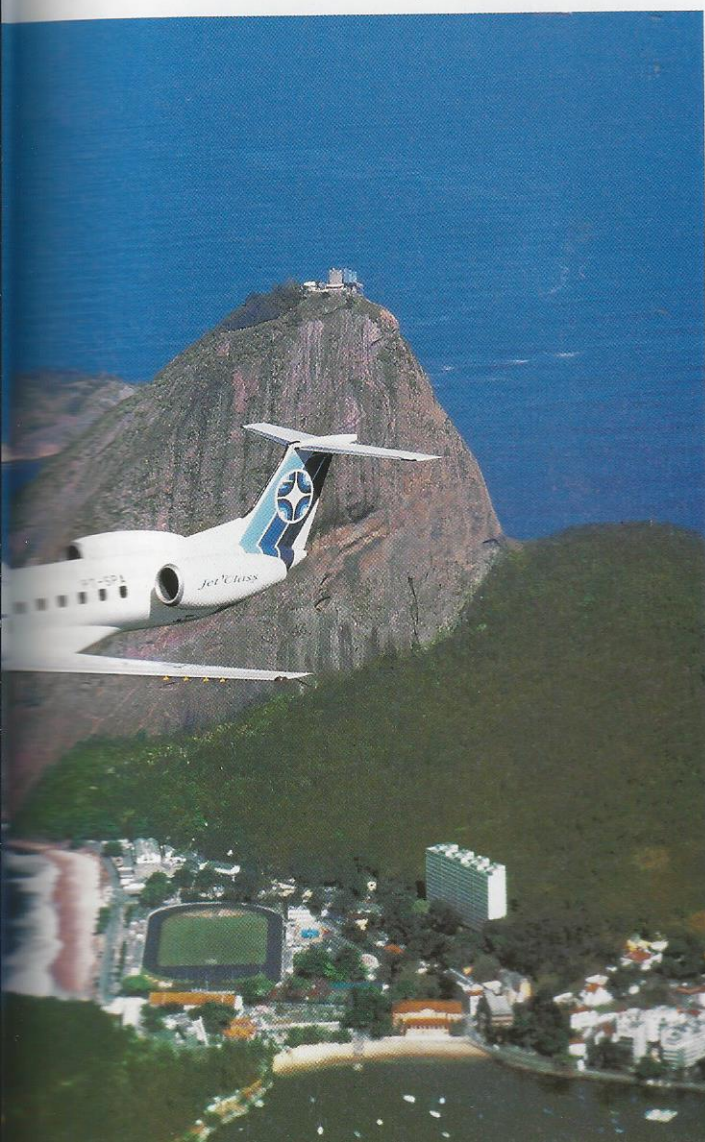
Jet Class Rio-Sul. Em cada viagem, apenas 50 passageiros têm o prazer de voar no avião mais avançado do Brasil na sua categoria. E com direito a outros privilégios: reserva antecipada, marcação de assento, refeições especiais e

Programa de Milhas *Smiles*. Mode de classe. O seu lugar é no Jet Class Rio-Sul.



www.rio-sul.com • Toll Free: 0800-99-2004

O ERJ-145 da Rio Sul virou um verdadeiro xodó dos executivos e políticos que iam a Brasília a partir do Aeroporto Santos-Dumont, no Rio de Janeiro, já que foi o primeiro jato que interligou os dois aeroportos em vôos sem escalas.



por GPS no Brasil a bordo do EMB-120 Brasília de matrícula PT-SLC. Na primeira fase do projeto foram homologados procedimentos em 14 cidades. Em Joinville, por exemplo, foi atingida uma melhora de 30% na operacionalidade do aeroporto. A partir de 1997, a Varig e a Rio Sul uniram seus esforços nos trabalhos de desenvolvimento e aplicação do GPS em todas as fases do voo. A partir da experiência acumulada pela Rio Sul, a DEPV liberou em 1999 o uso das aproximações GPS para toda aviação brasileira.

O CRESCIMENTO NO NORDESTE

Durante a administração do presidente Fernando Pinto, a Rio Sul negociou a compra da Nordeste Linhas Aéreas, que era fundamental para o crescimento da companhia em meio a um setor desregulamentado. No dia 9 de janeiro de 1995, a Rio Sul acertou a compra da Nordeste com o governo da Bahia, quando seriam pagos 2,1 milhões de dólares, divididos em 48 parcelas, com juros de 12% ao ano. Poucas horas depois, a Rio Sul fechou com o Grupo Coelho o pagamento de 4,835 milhões de dólares, a serem pagos em 37 vezes, com a mesma incidência de juros. Fernando Pinto nomeou Percy Lourenço Rodrigues, o então diretor financeiro da Rio Sul, como o novo presidente da Nordeste. Mais tarde, o próprio Percy estaria à frente do comando da Rio Sul. Do valor pago ao Grupo Coelho, a Rio Sul acabou abatendo 977 mil dólares, já que dos nove Bandeirante que a Nordeste dizia ter em boas condições de voo, três serviam apenas para sucata, e duas aero-

naves Brasília estavam com prestações vencidas. Com os descontos, a Nordeste acabou negociada por um valor total de 5,958 milhões de dólares, que equivaliam a 6.393.957,00 de reais (US\$ 1,00 = R\$ 0,841). A Rio Sul optou por fundir os setores de operações da Rio Sul e da Nordeste e apenas uma pequena estrutura administrativa continuou a funcionar em Salvador. Mas por que comprar a Nordeste se as regras da aviação regional já haviam mudado, se as linhas para o Nordeste poderiam ser solicitadas por qualquer empresa e, principalmente, se a Nordeste Linhas Aéreas estava em péssima situação financeira, com imagem altamente desgastada por alguns acidentes? A resposta é simples: a estratégia de crescimento da Rio Sul passava pela região nordeste e, se a Rio Sul não comprasse, a TAM, sua grande concorrente, poderia fazê-lo.

O SUCESSOR NATURAL DOS TURBOÉLICES

A Rio Sul, desde a incorporação das primeiras aeronaves Bandeirante, sempre foi grande cliente da Embraer. Por isso, acabou optando por negociar jatos ERJ-145 para substituir suas frota de turboélices Brasília e Fokker 50. Após a saída do engenheiro Fernando Pinto da presidência da Rio Sul, assumiu Paulo Henrique Moraes Coco, o então diretor comercial da Varig. Sua linha de trabalho buscava o refinamento na relação com o cliente e atender da melhor maneira possível ao já grande número de clientes fiéis à marca Rio Sul. E foi ele que deu prosseguimento ao antigo projeto da Rio Sul de lançar o conceito do jato de 50 lugares no Brasil. Inicialmente a companhia encomendou

Na foto, em Congonhas, nota-se um Boeing 737-500 da Nordeste já ostentando a nova pintura da companhia, adotada após ter sido negociada pela Rio Sul.

15 aeronaves ERJ-145, com opção para mais 15 unidades. O objetivo final era criar uma malha de vôos, com ampla opção de horários, ligando aeroportos centrais aos centros regionais. Em agosto de 1997, a Rio Sul recebeu seu primeiro Embraer ERJ-145 (PT-SPA). Foi um início difícil, pois era o primeiro jato comercial da Embraer e as primeiras aeronaves tiveram sérios problemas de performance e panes de integração de sistemas. Isso ocasionou baixos níveis de despachabilidade e acabou deixando uma má impressão dentro do Grupo Varig. A aeronave estreou na rota Rio/Belo Horizonte, interligando os aeroportos centrais das duas cidades, mas virou um verdadeiro xodó entre os passageiros quando passou a ligar o Aeroporto Santos Dumont a Brasília (DF) em vôos sem escalas. Naquela época, a ligação entre o Rio e o Distrito Federal era feita apenas através do Aeroporto Internacional Tom Jobim, o Galeão (RJ). A Rio Sul fez uma pesada campanha de marketing para lançar a nova aeronave da Embraer e a apelidou de "Jet Class". Os primeiros sete jatos da Embraer foram entregues à companhia

Paulo Berger



A Rio Sul encomendou os Boeing 737-500, que logo fizeram sucesso entre os passageiros por apresentarem espaço entre poltronas muito confortável.

Gianfranco Beiring

O que toda empresa busca é a eficiência. A sua deve ser um bom exemplo disso. No caso da Rio-Sul não poderia ser diferente. Não queremos que você trabalhe com uma companhia aérea em que a qualidade seja o ponto de partida. Sempre buscando o melhor serviço ao menor custo. Foi assim que nós nos estruturamos para dar lucro para nossos acionistas e também para nossos passageiros. Mas a sua satisfação não fica só no preço, você tem um ótimo serviço e maior conforto. Por exemplo: a Rio-Sul reconfigurou suas Boeing 737-300 para que elas tenham menos poltronas e, portanto, muito mais espaço e comodidade para você. Viajando pela Rio-Sul você ganha várias vezes. Ganha na rapidez, ganha no conforto, ganha no tarifa e ganha no Programa de Milhas que a Varig/Rio-Sul: quanto mais voja, mais milhas recebe, podendo viajar gratuitamente pelo Brasil e pelo mundo. Se você é moderno e dinâmico, você já tem o seu jato executivo. Rio-Sul.

Pessoa jurídica também é gente.

Nossa política é ser tão eficiente quanto você.

As propagandas da Rio Sul visavam atrair para os aviões os executivos que saíam de São Paulo pela manhã e retornavam à noite.

ainda em 1997. Em 1998 a Embraer entregou mais cinco, em 1999 chegaram mais três e, no ano 2000, foi entregue o PT-SPP, o único ERJ-145 do modelo LR (Long Range), com tanque central de combustível – os demais eram do modelo ER (Extended Range). Somando todas as unidades, teríamos 16 aviões do modelo não fosse o fato da Rio Sul ter perdido o ERJ-145 de matrícula PT-SPE no dia 28 de dezembro de 1998, quando teve a fuselagem avariada após um pouso duro decorrente de uma aproximação desestabilizada no Aeroporto Internacional Afonso Pena de Curitiba. Nenhum dos 40 ocupantes se feriu no acidente.

O plano da Rio Sul de manter uma frota composta por 30 jatos ERJ acabou sendo

descontinuado. O DAC liberou a operação de jatos maiores em rotas que antes eram exclusivas das aeronaves de 50 assentos, como a própria ligação entre os aeroportos de Santos Dumont e Brasília. Com isso os custos operacionais na relação assento/quilômetro de aeronaves maiores prevaleceram sobre os das aeronaves menores, e isso drenou a energia do projeto 145. A frota final acabou ficando nas 15 aeronaves. A Rio Sul ainda chegou a emprestar três aeronaves ERJ-145 (PT-SPA, PT-SPB e PT-SPC) à Nordeste Linhas Aéreas, quando a subsidiária iniciou o processo para desativação de seus turboélices. Por outro lado, apesar de desejar operar apenas jatos em sua frota, a Rio Sul se viu obrigada a



Antes de ser desativado, o Brasília chegou a voar com a nova identidade visual adotada pela Rio Sul em 1998, quando assumiu sua ligação direta com a Varig.

Leonardo Oliveira

manter alguns turboélices voando para alguns destinos, como Santo Ângelo, Uruguaiana e Cascavel, que não comportavam aeronaves mais pesadas ou que exigiam maior comprimento de pista para pousar e decolar. Além disso, eram mercados muito importantes, que estavam nas raízes da empresa e tinham bons índices de ocupação. A companhia ainda chegou a substituir alguns Brasília mais antigos por modelos fabricados em 1997.

PREJUÍZOS E UMA LOW FARE NA PROA

Em 1998, a Rio Sul mudou sua identidade visual, assumindo sua ligação direta com a Varig, com aeronaves pintadas no esquema padrão da companhia-mãe. Iniciava-se o processo para uma futura atuação conjunta entre as empresas. Em 2001, quando a Rio Sul completou seus 25 anos, houve uma grande alteração organizacional, sendo criada pela Fundação Rubem Berta Participações (FRB Par) a holding Varig Participações em Transporte Aéreo - VPTA, que ficou responsável pelas empresas Rio Sul, Nordeste e Rotatur. Houve também a substituição de todo o grupo diretivo da empresa, tendo a nova diretoria provocado a submissão dos rumos e interesses das empresas da VPTA aos interesses e rumos da empresa maior do grupo, a Varig, através de uma operação integrada e complementar. A Rio Sul operava em mais de 40 aeroportos por todo o país, tinha um quadro de funcionários formado por mais de 950 aeronautas (pessoal de vôo), 1.400 aeroviários (pessoal de terra) e muitos colaboradores terceirizados. A empresa faturou em 2001 mais de 800 milhões de reais, ocupando mais

Coleção: José Mazur Filho

SÃO PAULO - RIO
PELO BOEING 737-500 DA RIO-SUL.



R\$ **115,00**

VOCÊ VOA NO MELHOR AVIÃO PELO MENOR PREÇO.*

A Rio-Sul leva você de Congonhas até o Galeão* no Boeing 737-500, o avião mais confortável da sua categoria.

E, acima de tudo, um Boeing. Você reserva a sua passagem e o seu assento e ainda acumula milhas pelo

programa Smiles. De São Paulo para o Rio, pense alto e pague baixo: vô de Boeing 737-500, que só a Rio-Sul tem.

São Paulo (Congonhas) - Rio (Galeão*)					Rio (Galeão*) - São Paulo (Congonhas)						
07:05	13:20	15:12	16:12	18:32	21:15	07:06	08:24	14:50	16:36	17:20	19:45

Consulte o seu Agente de Viagens ou a Rio-Sul:
São Paulo: (011) 5541-2141 • Rio: (021) 507-4488



www.rio-sul.com
Toll Free: 0800-99-2004

* Até o voo das operações no Aeroporto Santa Doment. • Taxa de embarque não incluída. • Preço do bilhete apenas para ida ou para volta.



A Rio Sul foi convidada para participar de uma festa da aeronáutica realizada na Base Aérea de Anápolis (GO) e levou um ERJ-145, o qual foi escoltado por dois caças Mirage.

João Evangelista



Paulo Berger



Juliano F. Damásio

Para incrementar o faturamento, a Rio Sul fechou alguns contratos de mensagens publicitárias para adesivagem das aeronaves 737.

produto Boeing 737 da Rio Sul que recebeu adesivagem comercial, neste caso, da Bepi Celular.

de 30% do mercado regional. Porém, naquele mesmo ano, a Rio Sul, que vinha apresentando resultados positivos, foi atingida pela crise mundial da aviação comercial. Apresentou prejuízo, estagnando seu faturamento bruto e reduzindo seu patrimônio líquido.

Após o início da guerra tarifária no final da década de 90, a Rio Sul teve que mudar seu foco, reduzindo custos e tentando fazer frente ao mercado cada vez mais competitivo, o que desacelerou um pouco o processo de crescimento da empresa. Mais recentemente, passou a sofrer a concorrência da Gol Linhas Aéreas, que entrou no mercado adotando padrões de empresa low cost-low fare. Algu-

mas medidas foram tomadas pela Rio Sul com o intuito de não perder o mercado, porém a mais importante acabou sendo vetada por George Ermakoff quando assumiu a presidência da companhia em julho de 2001. Era o projeto "ZAPT", criado pelo antecessor Percy Rodrigues. Embalado por um cenário positivo da economia, ele havia orientado os colaboradores da Rio Sul no sentido de se criar uma companhia subsidiária que também atuaria dentro das características low cost-low fare, para justamente competir no mercado escolhido pela Gol. Durante 16 semanas, o time da Rio Sul trabalhou intensamente na criação do novo produto.



Assim que recebeu o seu mais novo avião, o Boeing 737-700 NG, a Rio Sul pintou uma fita métrica na fuselagem para lembrar o grande espaço existente entre os assentos.

Renato Salzingger



Gianfranco Bellini

Quando houve a integração da malha, a Varig experimentou alguns esquemas de pintura. Um deles foi aplicado no PT-SSO, porém acabou sendo descartado. Abaixo, o último esquema que ostentava o nome da Rio Sul.

Marca própria, malha competitiva, frota dedicada e, o mais importante, uma análise econômico-financeira que mostrava ser rentável o novo serviço. A nova companhia adotaria um sistema de reservas simples e barato, além de aproveitar parte da estrutura administrativa e operacional já existente na Rio Sul. A criação de uma empresa de baixos custos seria uma excelente arma do Grupo Varig para drenar o fôlego da nova Gol.

Percy Rodrigues conseguiu aprovação formal do Conselho de Administração. No seu último dia de trabalho à frente da presidência, ele visitou o brigadeiro Venâncio Grossi,

que ocupava a direção geral do DAC, para mostrar o novo produto. O brigadeiro examinou, gostou e deu o seu total apoio. Porém, a nova empresa "ZAPT" não foi para frente. O presidente George Ermakoff tentou mais tarde relançar o projeto, porém com algumas mudanças, que incluíam um novo nome: "Pop Star". Só que, desta vez, foi o próprio Conselho Administrativo da Fundação Ruben Berta que optou por suspender qualquer investimento neste sentido. Após essa fase, a Rio Sul começou a redesenhar seu modelo, projetando uma empresa menor, que operaria somente Boeing 737-700 nos aeroportos centrais, mas, no mês de setembro de 2002, foi anunciada a fusão operacional com a Varig, o mesmo ocorrendo com a Nordeste Linhas Aéreas.

A frota de jatos da Rio Sul cresceu bastante nos últimos dez anos. Até o terceiro trimestre de 2003, a companhia contava com dez Boeing 737-500, quatro Boeing 737-300 e três Boeing 737-700. Inclusive um dos jatos de nova geração, o de matrícula PR-SAG, bateu recorde mundial de vôo nonstop para aeronaves birreadoras de médio alcance, durante o vôo de entrega para a Rio Sul em agosto de 2002. O jato cumpriu uma jornada de 10 horas de vôo entre Atlanta, na Geórgia (EUA), e o Aeroporto Internacional do Rio de Janeiro, sem ter feito um único pouso intermediário num percurso de 4.291 milhas náuticas. Atualmente, a companhia não opera mais aeronaves Brasília e inicia o processo de phase-out das aeronaves Jet Class, caminho questionável, dada a franca expansão do mercado regional e o sucesso das empresas que operam essas rotas.



Gianfranco Bellini