

"Estamos aqui para ganhar dinheiro"

Mariana Barbosa

Nove meses depois de dar entrada na Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), a Azul Linhas Aéreas sai hoje do papel. Fruto de um investimento de US\$ 200 milhões, esta é a quarta empresa aérea de David Neeleman, americano nascido no Brasil que gosta de dizer que seu jeito de fazer negócios remete à experiência que teve na adolescência como missionário mórmon em favelas do Nordeste. Apesar do passaporte brasileiro, ainda se espanta com algumas particularidades do País. "As companhias americanas não ganham tanto dinheiro quanto se ganha no Brasil", diz ele. "E é por isso que estou aqui."

Famoso por sua síndrome de déficit de atenção, David parece estar sempre com pressa. Como ainda não conseguiu convencer a mulher ou um dos nove filhos a se mudar de Connecticut para Alphaville, em São Paulo, David se divide. Fica no Brasil de terça a quinta-feira. E foi numa quinta-feira corrida - à noite ele iria para São José dos Campos para a festa de entrega do primeiro jato encomendado da Embraer, evento que deixou antes do fim para pegar um voo de volta para casa - que o empresário recebeu a reportagem do Estado para a seguinte entrevista.

Em 2008, o setor aéreo perdeu US\$ 5 bilhões e 31 empresas fecharam as portas. A Azul é uma das poucas que estão nascendo...

Não somente nascemos, mas nascemos com mais dinheiro que qualquer outra empresa na história da aviação.

Mas é um bom momento para iniciar uma empresa, com toda a crise global?

O Brasil é bem diferente, o mercado aqui não está desenvolvido. Acreditamos que esse mercado tem de ser três ou quatro vezes maior. Talvez agora com a crise ele será somente duas vezes maior. Mas estamos falando de Campinas, por exemplo, uma região com um PIB maior que o do Chile e apenas 19 voos por dia.

A diretora da Anac, Solange Vieira, falou na semana passada em um crescimento de 3% a 5%. Para um setor que vinha crescendo acima de 10% ao ano...

Eu sei uma coisa com certeza: entre Campinas e Salvador, o mercado vai crescer 400% em comparação com o que se tem hoje. Vai ter muito mais gente viajando. Por quê? Se você mora em Campinas e quer ir a Salvador, tem de ir para Guarulhos, de carro ou de avião, para fazer conexão. Não me importo com o que a Solange fala sobre o Brasil inteiro, só me importo com o que está acontecendo em nossas rotas. Se estivéssemos falando de mercados desenvolvidos, tudo bem. Eu talvez tivesse de roubar passageiros, baixar tarifas.

Dias antes de a Azul começar a vender passagens, a concorrência anunciou promoções para as mesmas rotas de vocês. A guerra tarifária já começou?

Estamos aqui para ganhar dinheiro. Não estamos aqui para fazer festa e gastar US\$ 200 milhões. Na rota de Salvador para Campinas, nossa tarifa mais barata é de R\$ 209. Nossa tarifa mais alta é R\$ 999. Entre essas duas teremos outras tarifas, com algumas restrições, como antecedência de compra. A Gol colocou uma tarifa de R\$ 51, mas exige 10 dias no destino. A gente não vai fazer isso. Isso é só uma promoção, é besteira.

Qual a diferença entre montar uma companhia aqui e nos Estados Unidos, em termos de burocracia, custo e concorrência?

Aqui tem custos mais altos, como combustível, por causa do imposto. Mas tem outras coisas. As empresas brasileiras ganham muito mais dinheiro que as dos EUA. Veja o preço das ligações. Eu queria colocar as pessoas para trabalhar de casa no nosso call center, mas não podemos porque os custos das ligações são maiores que o salário. É uma pena. As empresas

de telefonia aqui ganham muito mais do que lá. A razão de estarmos aqui é que as tarifas de aviação são as mais altas também.

E o comportamento dos concorrentes? Hoje (quinta, dia 11), TAM e Gol fizeram uma representação formal na Anac em que dizem que a Anac está privilegiando a Azul.

Eles estão dizendo que somos privilegiados? Esses são os caras que têm 95% do mercado e bastante slots em Congonhas. Nós estamos aqui porque acreditamos que é preciso uma terceira empresa no Brasil, maior que OceanAir e Trip. O problema é que Gol e TAM têm a mesma malha. E eu concordo com eles, não precisamos de mais um como eles.

A reação da concorrência quando a Jetblue nasceu foi a mesma que Gol e TAM estão tendo aqui?

Sempre tem reação, não é diferente. Uma coisa que é diferente é que não estamos querendo voar nas mesmas rotas deles. Há muitas cidades onde quase não têm serviço. E nós podemos ter mais frequência nessas rotas.

E a burocracia?

Eu acho que as autoridades aeronáuticas estão muito cautelosas por causa do caos aéreo. Para liberar um horário de voo, precisa da assinatura de dez pessoas de diferentes órgãos. Se existe a chance de um voo novo atrasar uma vez em 30, eles não aprovam. O governo está respondendo para a opinião pública.

O senhor acredita que as restrições em Congonhas, com a redução do número de vôos, foi uma resposta para a opinião pública?

Sim, o acidente foi terrível e, com o trauma, eles tinham de fazer alguma coisa. O aeroporto de La Guardia, em Nova York, tem duas pistas cruzadas e eles fazem 75 operações por hora. Aqui em Congonhas, com duas pistas paralelas, fazemos 34. Já foi 54 e baixou por causa do acidente, que não tinha nada a ver com isso. É uma questão de tempo para liberar Congonhas.

A disputa pela abertura dos aeroportos Santos Dumont e Pampulha colocou a Azul em confronto com dois governadores bastante poderosos do Brasil, Sérgio Cabral e Aécio Neves. Isso te preocupa?

Quando começamos a Jetblue, a prefeita do Queens não nos queria lá, e ficou muito brava conosco. Dois anos depois, com 4 mil pessoas trabalhando e 50 aviões, ela me chamou e falou: isso é muito bom para nossa cidade. A malha que queremos fazer no Santos Dumont é para cidades que não têm serviço nem para o Galeão. Navegantes, por exemplo, tem 400 pessoas que vão para São Paulo e 12 que vão para o Rio. Ninguém vai para o Rio porque não tem voo direto. É uma lei de aviação: se tem voo direto, aumenta o mercado.

Fonte: O Estado de S.Paulo, São Paulo, 15 dez. 2008, Economia & Negócios, p. B12.