

Turista prefere esticar as pernas e parcela voo em classe executiva

Paola de Moura

Crise econômica mundial faz pessoa física ocupar parte do espaço do cliente corporativo

O empresário Álvaro Bastos, de 61 anos, costuma viajar com sua mulher para Paris em suas férias anuais. Normalmente compra passagem de classe econômica e utiliza sua pontuação no programa de milhagem para fazer um upgrade para a classe executiva. Este ano, no entanto, só tinha milhas suficientes para uma passagem. Cavalheiro, cedeu os pontos para a mulher. Mas não se conformava em viajar apertado "na parte de trás do avião".

Ligou então para a companhia, a Air France-KLM, e tentou comprar um assento na nova categoria Comfort, intermediária entre a econômica e executiva. "Mas ainda achei apertado. O espaço e o serviço não me satisfizeram". Foi quando o atendente o surpreendeu: "Porque o senhor não compra a executiva? Custa US\$ 2.700 e o senhor pode parcelar", lembra Álvaro. "Hoje estou pagando em dez vezes de R\$ 600. Não pesa no meu bolso e vou viajar confortavelmente ao lado de minha mulher na classe executiva", diz ele, que preferiu pagar em 10 parcelas, com juros, no seu cartão de crédito.

Até antes de crise econômica mundial, era raro encontrar passagens internacionais na classe executiva por menos de US\$ 4 mil e muito menos parceladas para o público pessoa física. Isto porque as companhias aéreas tinham a capacidade toda ocupada por clientes corporativos. Mesmo com o reaquecimento da demanda no fim do ano passado e início deste ano, as companhias descobriram que há um grupo de turistas com maior poder aquisitivo que também demanda o conforto.

O diretor comercial da British Airways no Brasil, José Antonio Coimbra, explica que existe agora o turista premium. "São empresários e executivos acostumados a viajar nesta classe que, nas suas férias, querem manter o mesmo nível de conforto", explica. "Depois que acostuma a virar à esquerda no avião, nunca mais quer virar para a direita", brinca.

Atualmente, a British não tem nenhuma promoção específica na categoria executiva, mas uma redução de tarifas realizada entre março e maio deste ano fez a demanda pela classe crescer 30% no período. E a ocupação na categoria ficou em 90%. O preço era US\$ 2.999 mais taxas, parcelado em cinco vezes sem juros, em voos de São Paulo para Londres, mas que também permitiam alcançar outros 22 destinos europeus, como Paris, Berlin, Roma, Madri ou Lisboa sem pagar nada a mais.

Outro ponto que está facilitando a compra destas passagens pelos turistas é o preço do dólar, em baixa. "Não só está mais barato em dólares, mas também em reais", lembra Coimbra. A companhia ainda não tem previsão de nova promoção, mas está aumentando a oferta de assentos nos voos de São Paulo para Londres em 40%, com um voo que começa direto da capital paulista, sem ter seu ponto de partida em Buenos Aires.

Para a TAM, o parcelamento no cartão de crédito está ajudando a aumentar o número de turistas na classe executiva. Mas Paulo Castello Branco, vice-presidente de Planejamento da companhia, observa que o aquecimento da demanda pelos voos, pode reduzir um pouco a oferta das promoções. O diretor diz que a alta temporada está cada vez mais longa. Alta temporada, tradicionalmente, se concentrava no mês de julho e de dezembro até o carnaval. Agora, em novembro já há preços de alta temporada.

A TAM está vendendo um voo direto de Brasília para Miami, por US\$ 2.484, parcelado em cinco vezes sem juros. Outras companhias que fizeram promoções este ano, mas já encerradas, foram a Lufthansa, com um voo de São Paulo para Frankfurt e Munique a US\$ 2.849; e Air France-KLM com saídas do Rio e de São Paulo, para 16 destinos europeus, a US\$ 2.999.

Paulo Pimentel, gerente de marketing da agência de viagens Marsans diz que o turista que voa de executiva não está acostumado a barganhar. "Ele pede logo a executiva na venda. O que

precisa é aprender a obter mais vantagens num serviço que normalmente já compraria", alerta. "O turista normal prefere passar mais dias no seu destino se tiver o dinheiro ou pagar um hotel um pouco melhor", conta. "No máximo, usa a milhagem para fazer upgrade de categoria".

Segundo a Decolar.com, site de pesquisas de pacotes turísticos, em média, a classe executiva ocupa 10% da aeronave. Numa pesquisa feita no site, é possível encontrar passagens para a baixa temporada no próximo ano, de São Paulo a Nova York, por até US\$ 2.400. Mas o passageiro deve ficar atento a escalas e tempo de duração do voo.

Outro caminho é procurar por voos inaugurais. Normalmente eles apresentam tarifas mais baixas porque a companhia quer acostumar o passageiro aquele destino. A Delta, por exemplo, inaugurou no dia 22 de outubro um voo de São Paulo a Detroit, onde tem um hub (centro de distribuição). Nele, a tarifa executiva custará US\$ 2.810 mais taxas e impostos para embarque em qualquer dia da semana entre 21 de novembro e 1º de dezembro e de 12 de dezembro a 2 de janeiro. Não há prazo para emissão.

Luiz Teixeira, diretor comercial da Delta, conta que, normalmente, as promoções dos voos inaugurais duram no mínimo três meses. "Mas podem chegar a seis meses, dependendo da maturação do mercado", explica. Ele também avisa que é mais difícil encontrar estes preços em alta estação. Para Teixeira é mais comum a promoção em voos com destino a Europa do que aos Estados Unidos. "Como o mercado americano é mais voltado para negócios, as companhias que voam para Europa tem uma demanda menor e mais chances de fazer ofertas", conclui.

Fique de olho

Dicas para o consumidor

- Na hora de comprar, pesquise ou pergunte ao seu agente de viagens se alguma companhia está com promoções na classe executiva, elas não costumam ter muita divulgação.
 - Sites de busca como o Decolar.com, o Expedia.com, entre outros, oferecem, em "opções adicionais" um item onde o cliente pode selecionar a categoria da passagem.
 - Procure informações sobre voos inaugurais. Muitas vezes, o voo ainda não existe, mas já está programado para começar e, em sua maioria, oferece tarifas menores.
 - A regra do quanto antes melhor também vale para a classe executiva. Procure comprar a passagem com antecedência.
 - Cheque o número de escalas e a duração do voo. Preços muito baratos também podem esconder armadilhas.
 - A classe comfort não é a mesma coisa que executiva. Ela é intermediária entre a econômica e executiva. Em geral, o modelo da cadeira é a mesmo da econômica, apenas o espaço entre as cadeiras e o serviço de bordo são melhores.
-