Avianca opta por classes A e B na contramão da concorrência
Alex Ricciardi

Companhia aposta nesta estratégia para conseguir gerar lucro. ''2012 será o nosso ano da virada'', garante José Efromovich, presidente da empresa, que investirá US$ 1,6 bi.

A Avianca resolveu ir aonde o dinheiro está: a decisão de seu presidente, José Efromovich, é atender prioritariamente aos clientes de maior poder aquisitivo, oferecendo itens de bem-estar e atendimento incomuns no setor. Isto enquanto suas concorrentes — IAM, Azul, Trip e Gol, além da Webjet, que está sendo incorporada pela aérea da família Constantino — digladiam-se pelo consumidor da chamada nova classe média, ou classe C. "Nosso foco é ganhar em rentabilidade por passageiro, não em volume de passagens vendidas. Estamos bem me- nos preocupados com Market share do que com a saúde econômica da empresa", adiantou o executivo, em entrevista.

A Avianca orgulha-se de ser a única empresa aérea nacional a ostentar o selo A de conforto da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) em todas as poltronas de seus aviões por disponibilizar maior espaço aos passageiros (outras companhias geralmente só oferecem isto em seus assentos de Pelasse). Um serviço de bordo especial e um dos sistemas de entretenimento mais avançados do mundo (disponível nos aviões que fazem a ponte aérea Rio-São Paulo), segundo a empresa, completam o pacote com o qual a Avianca quer conquistar os abonados do País.

"Isto não significa que não estejamos interessados nos consumidores da classe C", alerta Efromovich. "Estamos, mas oferecemos a eles o mesmo que aos demais, pelo mesmo preço; não damos descontos exagerados nem fazemos promoções excessivas. O foco da Avianca é o equilíbrio, acima de tudo."

Desde 2008 (ano em que foi feita uma grande reestruturação na antiga Ocean Air, antecessora da Avianca), a companhia opera no vermelho. Ela ainda amargou um prejuízo de R$ 60 milhões em 2010 e espera outro, menor, em 2011. "Mas em 2012 apresentaremos lucro. Será o nosso ano da virada", garante Efromovich.

Para tanto, a empresa vai investir US$ 1,5 bilhão até 2016. No momentoacompanhiaservea22 destinos com 115 voos diários, incluindo uma rota para Bogotá, capital da Colômbia Ontem a Avianca anunciou a chegada até dezembro próximo de mais quatro aeronaves Airbus A-320, capazes de levar 162 passageiros cada. Com eles, sua frota aumenta para um total de 26 aviões. A projeção da empresa para o ano que vem é transportar cerca de 3,4 milhões de passageiros.

Interiorização

A questão da malha de vôos, no Brasil, é um fator que distingue fortemente as empresas de aviação. TAM e Gol, que somadas detêm cerca de 80% do mercado doméstico do setor, têm rotas bastante semelhantes e focadas nas capitais. Já a Azul — que privilegia a aviação regional e tem seu centro de operações {hub) situado no aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP) — conta com uma malha aérea diferenciada, mais voltada ao interior do Brasil.

A malha da Avianca situa-se em um meio termo entre estes casos. Ela liga principalmente as capitais do sudeste a Brasília e ao nordeste.

"Interiorização sim, mas sem esquecer os grandes centros urbanos", declara Tarcísio Gargioni, vice-presidente-comercial e de Marketing da companhia. Efromovich garante que a Região Nordeste é uma das novas prioridades da empresa. Em 2012 a intenção é incorporar Maceió, em Alagoas, aos destinos da Avianca e incrementar o número de freqüências diárias em rotas como Rio de Janeiro-Salvador. "Nosso foco, mais que aumentar a malha, é adensá-la, e no 2o semestre de 2012 criaremos uma nova rota internacional, para alguma cidade latino-americana", revela o presidente da Avianca. Hoje a empresa é a única aérea nacional a voar para o exterior, afora TAM e Gol.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.

Tarifas

Há cerca de um mês Efromovich, em entrevista ao DCI, afirmou que não planejava elevar o valor das passagens devido à valorização do dólar—moeda à qual está atrelada parte das dívidas das aéreas. Ele mantém esta posição: "O dólar subiu, mas em contrapartida o petróleo desceu um pouco. Estes movimentos opostos, até certo ponto, estão se anulando. De qualquer maneira, temos um modelo de negócios diferenciado, que não é tão afetado por oscilações bruscas de custo", lembra ele, referindo-se à política da Avianca de não trabalhar com tarifas baixa sem demasia.

O executivo também anunciou que até 2015 estará em funcionamento um Centro de Treinamento de Pessoal próprio da empresa, dotado inclusive de simuladores de vôo.
Por fim, com mais e maiores aviões, a Avianca resolveu investir em uma nova área: o transporte de cargas, que hoje corresponde a apenas 3% de sua receita. Em duas semanas a companhia pretende anunciar a contratação de um executivo que cuidará exclusivamente desta atividade — é possível que seja criada uma diretoria específica para a mesma. A ideia é que a condução de cargas nos porões das aeronaves passe a gerar no mínimo 5% do faturamento da Avianca.

Fonte: DCI, São Paulo, 15, 16 e 17 out. 2011, Primeiro Caderno, p. A9.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.