

A REALIDADE DE UMA CONCORRÊNCIA DESLEAL ENTRE AS EMPRESAS DE TRANSPORTE AÉREO DE PASSAGEIROS

Márcia Esperidião¹, Renato Nogueira Perez Avila², Andrea Bagatim³, Delleon Rui Dias⁴, Eduardo José dos Santos⁵, Francieli Mariana de Moraes⁶, Grazielle Beloni Gonçalves⁷, Maria das Graças Barbosa de Oliveira⁸, Mateus Cupini⁹.

RESUMO

Ao longo de anos, a concorrência entre Empresas de todos os segmentos, é um evento de extrema importância, pois motiva seus integrantes, proporcionam maiores investimentos e apresentam evoluções tanto tecnológicas como humanas, impulsionam economias e isto resulta em maior qualidade de serviços e produtos o que coopera para o desenvolvimento de um país. No entanto, existem Empresas que usam de meios muitas vezes desleais para competir de uma maneira mais ampla se comparado aos seus concorrentes, com o objetivo de se beneficiar transformam esta disputa saudável em uma verdadeira guerra não declarada, onde princípios como lealdade não tem relevância em suas ações. Este artigo tem como objetivo principal expor a concorrência entre Empresas de transporte aéreo de passageiros, suas estratégias e ações, para ganhar mais espaços neste mercado, e como reagem a entrada de uma nova Empresa em um cenário que se apresenta consolidado por elas, e quais os reflexos que essa disputa possui sobre os principais interessados, os usuários de transporte aéreo.

Palavras-chave: codeshare, estratégia, low-cost, low-fare.

ABSTRACT

Over the years, competition between enterprises in all areas, is a very important event because it motivates its members, provides greater investments and presents both technological and human developments, this results in higher quality services and products which work together for development of a country. However, when companies use media often unfair to harm its competitors in order to benefit transform this healthy competition in a real war where principles like loyalty, has not featured in its investees. This article aims to expose competition between air passenger transport companies, their strategies and actions, to make more space in this market, and how they react to entry of a new rival, and what the consequences that war has on the main interested passengers.

Keywords: codeshare, strategy, low-cost, low-fare.

1 Mestranda em Administração de Empresas / UEL, Especialista em Administração Estratégica de RH, Professora e Coordenadora do curso de Administração na Faculdade Integrado – INESUL. 2 Graduado em Tecnologia e Processamento de Dados, Graduado em Licenciatura Plena em Informática, Especialista em Ciência da Computação, Mestre em Telecomunicações, Doutor em Ciência da Educação, Docente de vários cursos de Graduação da Faculdade Integrado – INESUL. 3,4,5,6,7,8,9 Acadêmicos do curso de Bacharelado em Administração da Faculdade Integrado INESUL.

INTRODUÇÃO

Desde o início do ano dois mil, a aviação comercial no Brasil vem sofrendo inúmeras mudanças, com a falência de Empresas tradicionais e solicitação de concordata por parte de outras, todas estas Empresas prestavam serviços de transporte sofisticado e luxuosos, e, que atendia apenas a uma pequena parcela da população, um novo conceito e uma nova maneira de realizar transporte de passageiros ganhou espaço e deu início a uma revolução na aviação brasileira, um modo de transportar pessoas de todo os seguimentos da sociedade com uma cobrança de bilhete mais barato, com serviços de bordo não mais luxuosos ou sofisticados, mas simples e barato, este conceito conhecido como baixo custo, baixo preço *LOW-COST*, *LOW-FARE*, inicialmente implementado nos Estados Unidos da América, impulsionou diversos setores do país, alavancando o aumento no turismo e fechamento de negócios em todo o território nacional, ajudando de maneira significativa a economia brasileira.

Empresas aéreas que ainda defendiam a bandeira de que o transporte deste modal ainda pertencia a elite da sociedade, tiveram que rever os seus conceitos e se adequarem a nova realidade, outras que insistiram e não optaram pela mudança perderam espaço na disputa, e, com isso, decretaram falência. Neste cenário, Empresas que estavam a beira da falência eram compradas por outras que estavam buscando estender suas malhas e rotas de maneira que apenas duas empresas permaneceram dominando noventa e dois por cento do mercado transporte aéreo nacional, Com um mercado totalmente dominado e sem ameaças, estas Empresas passaram a gerenciar suas rotas de forma investir apenas onde o lucro era garantido, e entravam em acordo, dividindo setores ou cidades onde cada uma delas iria operar, criando um duopólio que servia apenas as capitais e grandes cidades, excluindo as regiões afastadas dos grandes centros, elevando o preço das passagens de tal forma que o governo tinha que intervir para manter um preço mínimo.

Em dois mil e oito, foi anunciado nos meios de comunicação a criação de uma nova Empresa aérea, que traria o conceito *LOW-COST*, *LOW-FARE*, e que teria como principal objetivo atender a cidades afastadas dos grandes

centros o que reacendeu a concorrência entre as Empresas. Afim de manterem seus domínios na aviação brasileira, as duas Empresas dominantes partiram para ofensiva antes mesmo da Empresa concorrente iniciar suas operações, criando situações que dificultavam o início das atividades da Empresa novata. Dando início a uma concorrência entre essas Empresas aéreas. Como foi que a Empresa novata reagiu a estas investidas e quais táticas adotadas para ganhar espaço e competitividade em um mercado com duas Empresas consolidadas, e como reagiram as demais Empresas que lutavam para permanecer atuando neste modal, As Empresas dominantes realizam uma disputa em que muitas vezes expuseram as decisões desleais para obter vantagem nas operações. Também serão abordadas as mudanças no setor de transporte terrestre, devido a perdas consideráveis de passageiros e como as Empresas de transporte tiveram que se adequar a nova realidade e inovar para poderem sobreviverem nestes novos desafios. Baseado na deslealdade que explicita entre as Empresas de transporte aéreo de passageiros que representa a pesquisa de campo desta obra.

DESENVOLVIMENTO

De uns tempos atrás, a aviação civil brasileira entrou na realidade de um número maior de brasileiros transportados, levando em consideração essa modalidade de transporte de passageiros, muitas Empresas se beneficiaram com as vantagens deste modal, como a velocidade e conforto de seus clientes, muitas dessas Empresas estão enfrentando forte competição com os modernos ônibus para viagens longas, e por isso, minimizaram seus serviços para abaixar o preço, o que deu um resultado positivo, mas, é na competição com outras Empresas aéreas onde a concorrência é desleal e deveras agressiva.

Com base neste fato, criou-se um cenário onde cada cidade que podia comportar um aeroporto era alvo de uma disputa incansável entre as Companhias aéreas de modo que apenas duas Companhias conseguiram permanecer com a maior parte dos voos domésticos e então dominar o mercado, com isso, a idéia que revolucionara a aviação comercial no Brasil, não deu resultados, pois a Companhia que fora criada com esta marca logo se rendeu a facilidade de se obter lucro sem muitos investimentos, expansão da malha e aquisição de aeronaves para atender cidades menores, pois já havia se obtido a consolidação no mercado e algumas Empresas menores não tinham investimentos suficiente para fazerem frente às duas gigantes do mercado brasileiro e acabavam sendo absorvidas por elas, o que fez com que já não existisse uma concorrência.

E os valores das passagens voltaram a ser muito altos e os serviços de bordo se mantiveram muito modestos, os espaços entre assentos eram mínimos e desconfortantes e a pontualidade era muito rara, as Empresas apenas investiam na aquisição de novas aeronaves, afim de aumentarem suas malhas aéreas, em suas estruturas internas como manutenção e treinamento de seus funcionários por imposição das Agências Reguladoras e faziam parcerias com Companhias aéreas estrangeiras, e então expandiam suas rotas no exterior *Codeshare*, além disso concentravam seus esforços naqueles aeroportos que eram mais rentáveis, os seus *nichos* de mercado como Congonhas e Guarulhos em São Paulo, Santos Dumont e Galeão no Rio de Janeiro, assim como Confins em Minas Gerais e Brasília no Distrito Federal, e acordavam entre si sobre operações em aeroportos sobre que iria operar e

assim permaneceram durante muito tempo. As Empresas dominantes são denominadas neste artigo como “T” e “G”.

[...]EFEITOS DO DUOPÓLIO A Empresa “G” anunciou o cancelamento, a partir do dia 24, de duas rotas de Congonhas para o interior de São Paulo (Ribeirão Preto e São José do Rio Preto), que serão servidas apenas pela Empresa “T”. Coincidente, no mesmo dia a “T” deixará de voar para Maringá (PR) e Caxias do Sul (RS), deixando a Empresa “G” sozinha. O movimento das empresas está mobilizando políticos, que já enviaram ofícios à Anac e à Defesa, e fez reacender o debate em torno do duopólio. “É um movimento natural de acerto de rentabilidade”, afirma o presidente do Instituto Brasileiro de Estudos Estratégicos e de Políticas Públicas em Transporte Aéreo, Respício do Espírito Santo. “Quando uma empresa sai de uma localidade, a sociedade chia. Mas não há nada a fazer. As companhias têm liberdade para voar e deixar de voar para onde quiserem, desde que não haja limitação de infra-estrutura.” Ainda que não estejam cometendo nenhuma ilegalidade, para o presidente do Núcleo de Estudos em Competição e Regulação do Transporte Aéreo (Nectar) do ITA, Alessandro Oliveira, a coincidência dos cancelamentos pode ser um “sinal de que elas estão coordenando estratégias”. “O mercado está muito concentrado e é muito importante que o órgão regulador e o sistema de Defesa da Concorrência monitorem de perto esses sinais pois isso pode se tornar sistemático”, afirma. “Até para ter argumentos para justificar a abertura de Congonhas para uma terceira empresa.” (O F/E NEWS – BOLETIM DIÁRIO.2008)

Em dois mil e oito, quando se deflagrou a crise econômica mundial, houve a necessidade por parte das Companhias aéreas de se reestruturar tendo em vista a diminuição de investidores e assim tiveram que cortar gastos e demitir funcionários, além de cancelar algumas rotas alegando que uma das razões para tais atitudes era de que o combustível, que é cobrado em dólar e é responsável por quarenta por cento dos custos operacionais de uma Companhia aérea no Brasil, estava com preço muito elevado.

Dentro deste contexto, houve o anúncio por parte da imprensa e Agencias Reguladoras da criação de mais uma Companhia aérea com a filosofia baixo custo, baixo preço, *low cost*, *low fare*, e que tinha como principal objetivo oferecer um serviço mais barato, de qualidade e também iria atender as cidades que não eram atendidas pelas outras Empresas, com esta divulgação, acendeu o alerta em ambas que se mobilizaram para, acompanhar

os passos da Empresa novata, e com isso, se anteciparam as decisões tomadas, como quando a nova Empresa solicitou autorização para operar em determinados aeroportos, considerados Regionais. As Empresas dominantes denominadas neste artigo como “T” e “G” e a Novata aqui citada como “A” iniciam uma nova etapa na disputa por espaço na aviação brasileira.

[...] “A chegada da Empresa A ao mercado, prevista para 2009, já esta mobilizando os concorrentes. Na semana passada, as aéreas T e G entraram junto a Agencia Nacional de Aviação Civil (Anac) com pedidos de autorização de voo (hotrans) para rotas de interesse da nova Companhia. As duas líderes detêm mais de 90% do mercado doméstico, [...] A movimentação da Companhia T e G acontece justamente no momento em que a Companhia A esta se articulando para acabar com as restrições em Pampulha e Santos Dumont, [...] Em tese o fim faz restrições favorece a “A” e outras empresas pequenas, como O e a W. Mas como uma eventual abertura valeria para todos, as duas líderes sairiam na frente.

(GAZETAONLINE.GLOBO.COM.2008)

Com isso elas articularam como agir com relação a preço de passagens, com objetivo de dificultar as operações nestes aeroportos.

[...] Quando a “A” começar a voar, em janeiro, terá apenas três aviões, enquanto a Empresa T e G terão cem ou mais cada. Com essa capacidade, elas podem tranquilamente por a tarifa lá em baixo e tornar a Empresa A inviável – diz o consultor Paulo Bittencourt Sampaio (ZERO HORA R/S.2008).

Estes procedimentos não ficaram restritos apenas a alguns aeroportos, mas sim em todos, onde a Empresa “A” estudava operar, lá estavam as Empresas “T” e “G”, anunciando promoção de passagens e outras vantagens, sempre com o objetivo de tornar inviável as operações da Empresa “A”. As Companhias “T” e “G”, alegavam ter preferência sobre as escolhas das áreas de estacionamento das aeronaves em aeroportos *slots*, espaços de tempo concedido para uma Empresa aérea utilizar e compreende também o espaço físico ocupado no aeroporto.

Não conseguindo êxito em impedir o progresso da Companhia “A” as Companhias “T” e “G”, ambas mudaram suas estratégias, e concentrando seus esforços nos aeroportos mais rentáveis os que eram considerados nichos da aviação como Congonhas em São Paulo e Santos Dumont, Ponte aérea Rio –

São Paulo. Amparadas por decretos estabelecidos pelo já extinto Departamento de Aviação Civil, DAC, que privilegiava as duas líderes de mercado com mais de oitenta por cento dos *slots* em Congonhas elas não aceitaram a proposta feita pela Agência Reguladora, que visava uma livre concorrência entre as Empresas afim de melhorar a qualidade e a pontualidade naquele aeroporto, para uma redistribuição dos espaços nas áreas de estacionamento, conseguindo então coibir a operação da novata naquele aeroporto.

[...] Anac quer rever distribuição de vagas em Congonhas
A Agência Nacional de Aviação Civil (Anac) pretende rever os critérios de alocação de "slots" - espécie de vaga para pouso e decolagem - no Aeroporto de Congonhas (zona sul de São Paulo) para acomodar a entrada de uma nova companhia que venha a fazer frente ao duopólio "T" e "G". "Nosso papel como órgão regulador é estimular a competição", disse o diretor da Anac, Alexandre Gomes de Barros. "Não queremos favorecer nenhuma empresa, mas sim impedir a formação de cartel. Precisamos de mais competidores e é preciso haver oportunidade para se gerar mais competição." Com a redução do número de pousos e decolagens após o acidente do Airbus da "T" em Congonhas, a disputa pelo aeroporto mais movimentado do País ficou ainda mais acirrada. "Se uma nova empresa chegar hoje e solicitar slots em Congonhas ela poderá ter dificuldades. Mas com o passar do tempo, a cada troca de malha, podemos acomodar outros pedidos", afirmou Barros. A Anac estuda mudar a lei para permitir a retomada rápida de "slots" que não estejam sendo utilizados. A idéia é coibir a prática na qual as companhias pedem mais "slots" do que necessitam - os chamados "slots" de gaveta. "Estamos trabalhando uma forma de contabilizar a regularidade e a pontualidade das companhias e vamos usar isso no julgamento de pedidos de renovação de horário", diz. "As empresas terão de ter índices mínimos. Caso contrário, perderão o slot." (O ESTADO DE SÃO PAULO).

[...] ANAC cria regra de slots para aumentar concorrência em aeroportos saturados. A proposta beneficiará companhias aéreas com menores índices de atrasos e cancelamentos de vôos e melhor segurança

operacional. Brasília – A Agência Nacional de Aviação Civil – ANAC coloca em consulta pública, uma nova regra para redistribuição dos slots (autorizações para pouso ou decolagem) que permitirá, a cada dois anos, o acesso de mais companhias aéreas a aeroportos com capacidade saturada, aumentando assim a concorrência e criando novas opções para os consumidores. Pela nova regra, todo aeroporto que ultrapassar o limite de 90% de sua capacidade de infra-estrutura aeroportuária, no uso do pátio ou da pista, será considerado “saturado” e sofrerá limitações de suas operações. Congonhas, que hoje já tem restrição de vôos por slots, pode ser considerado saturado, de acordo com os critérios da nova regra. A proposta da ANAC ficará em consulta pública na Internet durante 60 dias. Nesse período, empresas e entidades da aviação civil, aeronautas, especialistas em transporte aéreo e qualquer cidadão interessado poderão dar suas contribuições para aprimorar a regra. [...] Congonhas é hoje o único aeroporto no país com restrições por slots. Para assegurar condições de segurança adequadas aos limites de sua infra-estrutura, a ANAC – com base em avaliação técnica do Departamento do Controle do Espaço Aéreo (Decea) da Aeronáutica – no segundo semestre de 2007 limitou o tráfego em Congonhas a um máximo de 15 pares de slots por hora para a Aviação Regular e 2 pares de slots/hora para a Aviação Geral (táxi aéreo, aeronaves particulares etc.). Além disso, como não é possível expandir a infra-estrutura aeroportuária de Congonhas, não há planos para aumentar esses limites. Maior aeroporto brasileiro em termos de volume de pessoas transportadas em viagens domésticas, de janeiro a agosto de 2008 Congonhas recebeu 9,16 milhões de passageiros. Isso representa 13,6% do total em todos os vôos domésticos nesse período, segundo dados da Infraero. Congonhas é também o aeroporto que detém seis das dez rotas mais rentáveis do país – incluindo as duas de maior rentabilidade, Congonhas-Santos Dumont/RJ e Congonhas-Curitiba. Porém, hoje apenas quatro empresas operam em Congonhas [...]. Outras companhias aéreas nacionais já manifestaram à ANAC o interesse de atuar no aeroporto, mas, pelas regras atuais, isso é quase impossível. As empresas que atuam em Congonhas só perdem slots nas seguintes

situações: se optarem voluntariamente por isso; se deixarem de operar; se não utilizarem algum slot por mais de 30 dias; ou se tiverem mais de 20% de cancelamentos no uso dos slots no prazo de 90 dias. Nesse cenário, outras companhias aéreas – como a “W”, a 4ª empresa em participação no mercado doméstico, a “TP” e outras companhias menores, além das novas empresas entrando no mercado – têm remotas possibilidades de disputar o mercado de vôos em Congonhas e o grande prejudicado é o passageiro, que fica com menos opções para voar. Para a redistribuição dos slots, a ANAC propõe o uso de critérios de desempenho na prestação do serviço. Será considerada a performance das companhias aéreas em termos de atrasos e cancelamentos de vôos e de segurança operacional (frequência de acidentes e incidentes). Para se candidatar a operar em aeroportos saturados como Congonhas, a companhia aérea deverá ter pelo menos seis meses de atuação no mercado de vôos domésticos.[...]. A implantação da nova regra foi elaborada de forma gradual para não prejudicar os passageiros que tenham adquirido bilhetes com antecedência e também para evitar impactos econômicos significativos nas empresas que já atuam nos aeroportos saturados. As empresas que operam em terminais saturados não poderão perder mais do que 20% de seus slots em cada processo de redistribuição. Dois anos após a primeira etapa, a regra proposta pela ANAC prevê uma segunda fase no processo de redistribuição. Após distribuir slots para as empresas que não operam no aeroporto saturado, haverá outra distribuição apenas entre as companhias que já possuem slots – as que tiverem indicadores de atraso, cancelamento e segurança operacional acima da média do aeroporto ganharão slots, enquanto as demais perderão. (ANAC.COM.BR.2008).

[...] #145; Duopólio não é ruim. o que é ruim são empresas quebradas#146; Disse a presidente do Conselho de Administração da Empresa “T”, é claro: se as novas regras de distribuição de slots (vagas para pousos e decolagens) em Congonhas, que estão em consulta pública na Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), entrarem em vigor, a Empresa “T” não vai dar sossego. Vamos defender nossos direitos.[...] " Para ela, a idéia de tirar slots de quem opera hoje

para dar para novos entrantes é "um discurso Robin Hood meio esquisito". "Não acho que melhora a concorrência." (HOME IG-ECONOMIA 2008).

A empresa "A" passou então a construir sua base de partidas e conexões, *hub*, a partir do aeroporto de Viracopos em Campinas até então abandonado e esquecido pelas demais Empresas. A tática da novata era de oferecer voos diretos partindo de Viracopos com destino a várias capitais do país oferecendo uma aeronave moderna e com espaços internos maiores que as da concorrência e um serviço de bordo diferenciado e também ônibus que levariam passageiros até São Paulo capital e cidades do interior de São Paulo. Mesmo com as Empresas "T" e "G" reduzindo suas tarifas a ponto de terem prejuízos, para os voos no aeroporto de Campinas, com a intenção de forçar uma mudança no planejamento da Empresa "A", a estratégia da Companhia novata deu um resultado muito positivo, pois atraiu um número grande de passageiros que moravam nas cidades do interior de São Paulo próximos a Campinas, como também pessoas do país inteiro que queriam chegar ao seu destino sem ter que passar pelo gargalo do aeroporto de Congonhas, para conexão, o que era cansativo e demasiadamente estressante por conta destes fatores os voos partiam do aeroporto de Viracopos com uma taxa de ocupação de mais de oitenta por cento o que impulsionou os negócios da Companhia "A".

Através de um forte marketing pelas redes sociais, a Empresa "A" logo foi aceita pelos usuários deste modal, e ainda atraiu novas pessoas com as suas promoções e as operações em cidades antes desassistidas pelas outras Companhias. Vendo que as sucessivas tentativas de barrar as operações da Companhia Emergente, as Empresas "T" e "G", optaram por outra linha de ação, decidiram disputar diretamente os passageiros através das tarifas, em todos os aeroportos operados pela Empresa tendo em vista que ela não havia se estabelecido plenamente no mercado nacional, começou uma guerra de tarifas aéreas, que tomou notoriedade nacional, onde o maior beneficiado foi os usuários que tiveram pela primeira vez depois de muito tempo escolher qual a Companhia mais vantajosa para viajar.

[...] Empresas aéreas iniciam guerra de tarifas; concorrência barateia preços. A crise econômica mundial, a gripe suína e os recentes desastres aéreos não impediram investimentos e lançamento de rotas pelas companhias aéreas. Ao contrário.

As ofertas de voos interestaduais, antes concentradas nas mãos da “T” e “G”, ganharam concorrentes, como “TP”, “A” e “W”, que começam a abocanhar fatia de mercado das duas gigantes, conforme relatório da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac). E a batalha pelo passageiro promete trazer de volta a guerra de tarifas. A “A” começa a operar em Belo Horizonte em 10 de agosto com quatro voos diários entre Confins e Viracopos (Campinas-SP). A companhia anunciou na quarta-feira (1º) bilhetes para o trecho (só ida ou só volta) a partir de R\$ 39, fora a taxa de embarque. O valor é bem menor do que o cobrado pelo ônibus rodoviário convencional de BH para Campinas (na Gontijo, o preço é de R\$ 86,06). De Campinas, o principal ponto de operação da Azul, o passageiro vai poder voar para mais 12 cidades brasileiras com tarifas a preços bem competitivos: para Curitiba, Rio de Janeiro, Maringá (PR), Navegantes (SC), com bilhetes a partir de R\$ 69 e para Salvador, Manaus, Recife, Fortaleza e Maceió, com bilhetes a partir de R\$ 99. A tarifa promocional vale só para as compras até 10 de julho e com embarque de 10 de agosto a 31 de outubro. "Queremos buscar o passageiro que viaja pela primeira vez de avião. Aqui no Brasil, 70% das vendas das companhias aéreas são de negócios e apenas 30% de lazer. Nos Estados Unidos, esse número é inverso", afirma o presidente da Empresa “A”. Este ano, todos os voos da “A” com saídas de Belo Horizonte, segundo o presidente, vão ser feitos com escalas em Campinas (SP). Mas, a partir de 2010, ele afirma que podem surgir novas rotas. O aeroporto da Pampulha, que está fechado a voos interestaduais, é de interesse da companhia aérea, caso as regras sejam alteradas, como aconteceu no Aeroporto Santos Dumont, também central no Rio de Janeiro. A regional “TP” Linhas Aéreas também estreou em Confins na semana passada com quatro rotas, que vão ligar a capital mineira ao Rio de Janeiro (Santos Dumont), Goiânia (GO), Cuiabá (MT) e Ji-Paraná (RO). A partir de Cuiabá, serão feitas conexões imediatas com Manaus, com toda a Região Centro-Oeste e com o Oeste do Paraná. A empresa, que anunciou a fusão com outra empresa em novembro de 2007, já opera com voos regionais no aeroporto da Pampulha. O presidente da “TP”, afirmou que os voos de distâncias menores vão ser mantidos na Pampulha, mas os

destinos que dependem de mais de uma conexão serão operados por Confins. O mercado brasileiro de aviação doméstica não tem espaço para tanta companhia aérea, na avaliação da diretora de projetos e estudos de mercado da All Consulting, S. E. "Com mais empresas no mercado, as companhias vão precisar aumentar a taxa de ocupação e reduzir custos, com maior ganho de eficiência operacional", afirma S. E o segmento aéreo, diz, é mais vulnerável a fatores como gripe suína. A "T" e a "G" já perderam participação de mercado de janeiro a maio, comparando com 2008. Nos cinco primeiros meses deste ano, a "G" ficou com 40,33% dos passageiros transportados, ante 43,77% no mesmo período de 2008. Na "T", a participação no período caiu de 49,27% para 48,56%. Enquanto isso, a participação da "W" saltou de 1,55% para 3,95%; da "TP", de 0,93% para 1,25%; e a novata "A" já detém 2,49% do mercado.

Além de passagens com preços competitivos, as companhias aéreas concorrem nos programas de fidelidade. A "A" lançou o Tudo "A", que, diferentemente dos outros programas de fidelidade, não tem plano de milhagens, mas descontos. A cada compra de passagem aérea, o cliente recebe o equivalente a 5% do valor da tarifa paga como crédito em sua conta. A partir de R\$ 50 acumulados, o passageiro já pode usar os créditos para a compra de novos bilhetes. O Smiles, da "V", lançou este mês uma promoção em que o passageiro usa 2,5 mil milhas (a metade da quantidade de períodos tradicionais) para emitir bilhetes entre Brasília, Goiânia e cidades da região Sul e Sudeste. (BLOG AEROPORTO DE MARINGÁ. 2008).

Este movimento aumentou o percentual de maneira considerável o número de passageiros viajando pelo país e afetou diretamente o setor de transporte rodoviário que viram seus passageiros migrarem para o transporte aéreo.

[...] Sete milhões trocam ônibus por viagem de avião em 8 anos
Em meio à expansão da aviação civil, as empresas de transporte rodoviário de passageiros perderam 7,1 milhões de usuários entre 2005 e 2013 - em média, mais de 2.400 por dia. Diante dessa queda, retratada em dados da ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres), empresas do setor cortam investimentos e se dizem prejudicadas pela ação do poder público. No mesmo período as companhias aéreas ganharam

51,2 milhões de passageiros domésticos -média de 17,5 mil pessoas por dia, segundo a Anac (Agência Nacional de Aviação Civil). "O pior já passou [perda de passageiros de 2005 a 2008], mas nunca vai voltar a ser o que era", diz P. A., gerente de vendas de, duas das maiores empresas de ônibus. "Hoje estamos na fase de recuperar uma parcela dos passageiros que perdemos." A dona de casa S.P., 55, ajuda a engrossar a estatística: queda de 11% nos passageiros de ônibus em viagens longas e alta de 132% no movimento dos aeroportos. Moradora de São Carlos (SP), ela costumava viajar 1.978 quilômetros de ônibus todo ano para visitar parentes em Conde (BA). Em 2013, foi de avião pela primeira vez. Na semana passada, estava de volta ao aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP), dessa vez rumo ao Recife, para conhecer a neta. "Nem procurei ônibus." Professor de logística e transportes da Unicamp, O. L. J. afirma que essa migração de passageiros tende a se estabilizar. "A alta do poder aquisitivo beneficiou também as empresas de ônibus. Senão, a queda seria ainda maior." (FOLHA.UOL.COM.BR).

[...] ÔNIBUS x AVIÃO. Executivos das principais empresas de ônibus do país reclamam de benefícios concedidos pelo governo federal à aviação civil. Outro alvo de críticas é a licitação da ANTT para redistribuir a malha viária interestadual - fato que, afirmam os executivos, motiva retenção de novos investimentos. Eles dizem pagar ICMS de até 18% sobre o preço da passagem, enquanto há isenção na aviação civil. "Há claro favorecimento do aéreo", diz H. de F., diretor comercial da Itapemirim. A. P. L., diretora da agência reguladora, afirma que "melhor seria se ninguém pagasse o ICMS", mas defende os benefícios à aviação. "O governo quer levar o desenvolvimento para o setor aéreo que já existe no rodoviário." Sobre a licitação das linhas interestaduais-suspensa por ordem judicial, L. diz que a medida irá proporcionar "maior qualidade do serviço e menores tarifas". "O principal entrave é a indefinição sobre como ficará a atividade em razão da licitação", afirma P. L., presidente da Abrati (associação de empresas do setor). Por causa disso, empresas estão revendo investimentos em frota e garagens, por exemplo. "Os investimentos estão suspensos.

Vamos esperar uma definição", disse F., da empresa I. (FOLHA.UOL.COM.BR).

[...] SERVIÇO PÚBLICO O transporte rodoviário interestadual de passageiros é considerado serviço público. Por isso, a regulação da atividade inclui licitação, controle de tarifas e oferta mínima de linhas regulares, mesmo que elas sejam deficitárias. Na aviação, não há controle sobre preço das passagens e a criação de linhas depende apenas da disponibilidade nos aeroportos. Para L. J. , da Unicamp, uma saída pode ser tentar aproximar os setores. "É possível trazer mais regulação para o aéreo e flexibilizar o rodoviário. O usuário se preocupa com preço, e aí as empresas de ônibus não conseguem competir." (FOLHA.UOL.COM.BR).

Com uma concorrência tão acirrada e com a perda de domínio no mercado nacional as Empresas "T" e "G", lançaram mão de mais uma estratégia uma optou pelo fechamento de parcerias com Empresas menores e grandes Companhias internacionais, outra investiu na compra de Empresas menores e Empresas que estavam prestes a falir, com o real intuito de ganhar terreno neste campo de disputa, o mercado de aviação nacional.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No resumo deste artigo, foi demonstrado a concorrência que existe entre as Empresas de transporte aéreo de passageiros e a deslealdade implícita na busca por mais espaço neste modal, foi evidenciado ainda a existência de um duopólio que dominava grande parte do transporte aéreo nacional e que administrava, de maneira conveniente, as suas ações de investimento e aplicação de tarifas e os seus efeitos, a mudança no cenário nacional de transporte onde no início dos anos 2000, era restrito apenas um segmento da sociedade, e, ao final da década, se tornou em um modal popularizado, um serviço que antes atendia apenas grandes centros e hoje abrange grande parte do território nacional e continua a se expandir apesar da crise econômica, tarifas aéreas outrora impagáveis por grande parte da sociedade, hoje acessível a todas as classes sociais, aumento nos investimentos em infraestruturas aeroportuárias com a finalidade de comportar mais Empresas aéreas, o impacto que esta concorrência provocou no comportamento da sociedade, na economia, no turismo bem como na mudança ocorrida na prestação de serviços de transporte terrestre de passageiros.

Nos últimos anos, as Empresas tem procurado firmar parcerias com investidores estrangeiros afim de expandirem mais ainda seus negócios, a Empresa "A" também buscou parcerias com Companhias Internacionais e em dois mil e doze anunciou a compra de uma Empresa concorrente na aviação regional, o que fortaleceu ainda mais a sua posição no mercado nacional, anunciou a compra de mais aeronaves novas e maiores para vôos internacionais, neste mesmo ano a Companhia "T" anunciou também a fusão com uma grande Companhia sul americana, dando início a criação da maior Empresa aérea da América do Sul, a Companhia "G" manteve sua participação no mercado nacional, passou por uma reestruturação interna afim de se adequar aos novos desafios.

Em dois mil e quinze um ano após a Copa do Mundo de futebol, foi divulgado o *ranking* das taxas de transporte de passageiros /Km das Empresas aéreas nacionais onde a Empresa "T" aparece liderando com 36,87%; seguida da Empresa "G" com 36,81% e "A" com 16,97%, de um total de sete milhões de

passageiros transportados em junho. Atualmente as Empresas aéreas passam por um processo de reestruturação contínuo com o objetivo de firmarem-se mais ainda neste modal, a “T” esta finalizando a fusão que fora iniciada em dois mil e doze e resultará na criação da maior empresa aérea da America do Sul, aumentando muito sua frota de aeronaves além de conseguir mais investimentos no Brasil. A Empresa “G”, seguindo a mesma direção da concorrente, continua firmando parcerias, com outras Companhias estrangeiras afim de estabelecer suas rotas, nacionais e internacionais, desenvolveu projetos de contenção de despesas onde incluíram demissões e ajustes de malhas, além de cobranças de produtos oferecidos a bordo das aeronaves, em parceria com a fabricante de seus aviões foi realizada auditoria na Companhia, afim de verificar os padrões de manutenção desenvolvido pela Empresa “G”, e chegaram a um resultado em que, de acordo com o fabricante, a “G” apresentava um gasto excessivo e de maneira desnecessária no programa de manutenção das aeronaves e propôs um planejamento de manutenção restringindo a manutenção das aeronaves em poucas bases, somente nos grandes centros e prorrogando inspeções que antes eram feitas quinzenalmente, com isto, a Empresa espera uma economia considerável, nos próximos anos e assim tornar-se mais competitiva.

A Empresa “A” tem expandido sua malha por todo o território nacional, tendo em vista o modelo de suas aeronaves que permitem operar em aeroportos regionais menores, onde as outras concorrentes não podem ir, iniciou de maneira expressiva rotas internacionais com voos regulares para os Estados Unidos da America, com aeronaves modernas recém adquiridas, com a proposta de um serviço diferenciado para concorrer com Empresas já consolidadas na malha internacional, tem feito parcerias com Empresas de diversos seguimentos como parques temáticos, hotéis, empresas financeiras e outros com a finalidade de atrair um maior público, o que tem se mostrado uma grande iniciativa. As três Companhias atualmente competem entre si, para conseguir maior numero de *Slots* nos aeroportos mais movimentados do país, e um dos critérios mais rigorosos exigidos pela agencia reguladora é a pontualidade, o que faz com que as aéreas aumentem seus investimentos em manutenção e treinamento de seus funcionários, o desafio das Empresas é

manter o crescimento de maneira sustentável, com investimento em novas tecnologias, sem aumentar os valores das passagens e atrair mais clientes com um atendimento melhor e mais humanizado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<http://economia.ig.com.br/ampamp145duopolio-nao-e-ruim-o-que-e-ruim-sao-empresas-quebradasampamp146/n1237714885605.html> 02-03-2015 22:15hs

http://gazetaonline.globo.com/_conteudo/2008/08/10593-tam+e+gol+agora+buscam+o+mercado+visado+pela+azul.html 02-03-2015 22:35hs

<http://noticiasaviacao.blogspot.com.br/2008/08/tam-e-gol-se-antecipam-concorrenca-da.html>. 03-03-2015 03-03-2015 22:25hs

http://www.diap.org.br/index.php?option=com_content&view=article&id=9816:empresas-aereas-iniciam-guerra-de-tarifas-concorrenca-barateia-precos&catid=35:agencia-diap&Itemid=206 03-03-2015 22:40hs

<http://atarde.uol.com.br/noticias/1622782-congonhas-nao-e-da-gol-nem-da-tam-diz-fundador-da-azul> 05-03-2015 22:30hs

<http://forum.contatoradar.com.br/index.php/topic/39041-tam-e-gol-acusam-anac-de-favorecer-azul/> 05-03-2015 23:00hs

http://desastresaereosnews.blogspot.com.br/2008_12_12_archive.html 06-03-2015 22:15hs

<http://www.mises.org.br/Article.aspx?id=757> 06-03-2015 23:15hs

<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2014/04/1446304-7-milhoes-trocam-onibus-por-viagem-de-aviao-em-8-anos.shtml> 10-03-2015 22:25hs

<http://www.valor.com.br/empresas/3926540/taxa-de-ocupacao-nos-voos-domesticos-bate-recorde-para-janeiro> 12-03-2015 22:35hs