

ESTUDO DE CASO

A aviação comercial brasileira durante os anos 1950-1970: a crise da Real, da Panair e da Cruzeiro do Sul

The Brazilian commercial aviation between 1950-1970: the Real, Panair and Cruzeiro do Sul crisis

La aviación comercial brasileña durante los años 1950-1970: la crisis de la Real, Panair y Cruzeiro do Sul

Claudia Musa Fay, Doutora
Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul - PUCRS
Porto Alegre/RS - Brasil
cmusafay@pucls.br

Geneci Guimarães de Oliveira, Mestra
Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul - PUCRS
Porto Alegre/RS - Brasil
geneci@engefact.com.br

RESUMO

O objetivo do presente estudo de caso é analisar a crise enfrentada pelas companhias aéreas Real, Panair e Cruzeiro do Sul no período de 1950 a 1970, bem como a introdução de novas tecnologias para o setor, como o avião a jato. A metodologia empregada foi a análise dos boletins informativos das empresas estudadas, das fontes bibliográficas a respeito do tema, das reportagens na imprensa, dos sites especializados e da regulação específica para o setor aéreo, a fim de refletir sobre os questionamentos propostos. Concluiu-se que os problemas enfrentados eram de múltiplas causas: a dependência externa dos países fabricantes de tecnologia aeronáutica; as variações cambiais; o preço do petróleo; e a formulação de uma política aeronáutica clara e contínua de desenvolvimento de uma indústria aeronáutica própria. A forte competição, muitas vezes predatória, entre as empresas privadas e a baixa ocupação dos aviões, aliadas aos problemas de gestão e falta de planejamento, contribuíram para aumentar a crise. A fusão de empresas e a forte competição marcaram o período.

Palavras-chave: Empresas aéreas. Políticas públicas. Crises financeiras. Aviação comercial.

Recebido / Received / Recebido
02/03/13

Aceito / Accepted / Acepto
18/06/13

ABSTRACT

This study aims to analyze the crisis faced by the Real, Panair and Cruzeiro do Sul airlines companies in the period between 1950 until 1970, as well as the introduction of new technologies in this area, like the jet plane. The used methodology was the analysis of the informative documents of the studied companies; from the bibliographic sources about the subject, the media reports, the specialized websites and the specific laws of the airline sector, in order to reflect about the proposed questions. It was concluded that the problems had several causes, such as: the external dependence of countries which manufacture aeronautical technology; the exchange variations, the petrol price; and the formulation of a clear and continuous aeronautics policy focusing on the development of an own aeronautical industry. The strong competition, most of the time predatory, between the private companies and the planes low occupancy, besides the management problems and the lack of planning, contributed to increase the crisis. The fusion of the companies and the strong competition marked that period.

Keywords: Airline companies. Public policies. Financial crisis. Commercial aviation.

RESUMEN

El objetivo de este estudio es analizar la crisis que enfrentaron las compañías aéreas Real, Panair y Cruzeiro do Sul, en el período 1950-1970, así como la introducción de nuevas tecnologías para el sector, como el avión jet. La metodología utilizada fue el análisis de los boletines de las empresas estudiadas, las fuentes bibliográficas sobre el tema, los informes de prensa, los sitios especializados y la regulación específica para el sector del transporte aéreo con el fin de reflexionar sobre las preguntas propuestas. Concluye que los problemas son por múltiples causas: la dependencia externa de los países fabricantes de la tecnología aeronáutica, las variaciones de cambio, el precio del petróleo, y la formulación de una política aeronáutica clara y continua de desarrollo de una industria propia. La feroz competencia, a menudo depredadora, entre las empresas privadas y la baja ocupación de las aeronaves, junto con los problemas de la gestión y la falta de planificación, ha contribuido a aumentar la crisis. La fusión de empresas y la fuerte competencia marcaron el período.

Palabras-clave: Empresas aéreas. Políticas públicas. Crisis financieras. Aviación comercial.

1 INTRODUÇÃO

A aviação comercial brasileira desempenhou um papel essencial na integração nacional e nas ligações externas com outras nações. Além da questão estratégica, a grande superfície territorial e o país carente de meios de transporte foram fatores que motivaram essa política de incentivos, cuja continuidade é percebida desde o governo do presidente Getúlio Vargas.

O poder público instalava e mantinha a infraestrutura, realizava os serviços de segurança nos voos, formava alta porcentagem de pessoal, concedia câmbio favorecido para as importações de aeronaves, subvencionava a aquisição destas, isentava do pagamento de impostos as importações de aviões, peças e combustíveis e ainda o tráfego, pagando subvenções por quilômetro percorrido para as rotas de penetração e as internacionais.

O objetivo do presente estudo de caso é analisar a crise enfrentada pelas companhias aéreas Real, Panair e Cruzeiro do Sul no período de 1950 a 1970, bem como a introdução de novas tecnologias para o setor, como o avião a jato. Destacam-se as intervenções do

governo no transporte aéreo por meio de medidas adotadas para o fortalecimento da indústria nacional e a criação da aviação de terceiro nível, ou regional, para suprir as rotas internas que haviam sido abandonadas pelas empresas regulares.

O estudo pretende responder a problemática de como as empresas aéreas em destaque neste estudo começaram a enfrentar dificuldades financeiras desde meados da década de 1950, agravadas no período de 1959 a 1963.

A crise também se refletiu na questão da segurança, pois o número de acidentes cresceu tanto que mereceu, inclusive, uma Comissão Parlamentar de Inquérito (CPI) criada pela Câmara de Deputados com o objetivo de investigar a causa dos desastres aéreos.

A metodologia empregada para o desenvolvimento da pesquisa foi uma análise dos boletins informativos das empresas estudadas, das fontes bibliográficas a respeito do tema, das reportagens na imprensa, dos sites especializados e da regulação específica para o setor aéreo, a fim de refletir sobre os questionamentos propostos.

2 A CRISE DA AVIAÇÃO COMERCIAL BRASILEIRA DE 1950 A 1970

No início da década de 1960, os dirigentes das empresas aéreas brasileiras, preocupados com a crise que afetava o setor, solicitavam a interferência do governo, alegando urgência na renovação da frota e em um novo reajuste de subvenções no transporte de mala postal, em medidas para os desajustes causados pela variação cambial, e na cooperação do Estado para as rotas pouco rentáveis, mas de interesse nacional.

Entre 1955 e 1959, as empresas de aviação obtiveram o câmbio de Cr\$ 18,72 (dezoito cruzeiros e setenta e dois centavos) para reequipamento e demais despesas de consumo e de combustível e, segundo as informações recolhidas pela CPI, o total de câmbio favorecido fornecido às empresas entre 1955 e 1959 foi de cerca de US\$ 44 milhões de dólares (BRASIL, 1962). Contudo, informações enviadas pela Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC) ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE, atual BNDES) acusam débitos no país da ordem de cinco bilhões de cruzeiros, e no exterior, de 100 milhões de dólares.

A política de reequipamento, criada com o objetivo de renovar a frota, foi realizada de acordo com o critério de cada uma das empresas, as quais, por serem privadas, tiveram liberdade de escolher o equipamento que iriam importar. Apesar dos subsídios e da recomendação do Congresso de que as tarifas fossem adequadas às condições econômicas da região, essa política foi sendo pouco a pouco abandonada pelas empresas. Simultaneamente e em grau crescente, as empresas brasileiras colocaram em operação as aeronaves a jato, voltadas especialmente para o tráfego internacional.

Em 1955, um relatório do Departamento de Aviação Civil (DAC) já anunciava que apenas duas empresas, das dez mais importantes existentes, haviam obtido bons resultados. Em junho de 1956, a frota das principais empresas de transporte aéreo totalizava pouco mais de 260 aviões, com uma oferta de 8.100 lugares e um índice médio de aproveitamento de cerca de 60 a 65%. No mesmo ano, foram negociadas mais de cinquenta novos aviões de tipo médio ou grande e, como resultado, o índice médio de disponibilidade chegava a 40%.

As Leis n.º 3.039, de 1956, e n.º 3.928, de 1961, criaram nova categoria de auxílio para as companhias aéreas: uma contribuição financeira total de Cr\$ 4.625.000,00 (quatro milhões seiscentos e vinte e cinco mil cruzeiros) pagos em parcelas anuais,

de 1957 a 1961, destinada ao reaparelhamento da frota aérea e distribuída entre elas conforme a quilometragem do ano anterior. Graças a esse sistema de auxílio, as companhias beneficiadas receberam mais de 50 milhões de dólares. Os aviões adquiridos ficavam desde logo de posse das empresas para sua utilização comercial e, ao fim de cinco anos, passavam à plena propriedade da companhia (FAY, 2001).

Com a introdução do jato, houve o deslocamento para as linhas domésticas das aeronaves convencionais, voltadas antes para o exterior, o que agravou o problema da superoferta. Este era, na realidade, o maior problema da aviação brasileira a desafiar sucessivos grupos de trabalho criados para estudá-lo e resolvê-lo. Uma análise dos custos operacionais mostra que o Douglas DC-3 era pelo menos 50% mais oneroso que os outros aviões a pistão e quase duas vezes mais do que um grande jato; e esse ônus, somado à dificuldade de peças de reposição, deixava o avião no solo e diminuía sua utilização média, gerando um custo que superava em 100% o de qualquer turboélice com a mesma capacidade de carga ou passageiro.

Em 1962 chegaram os primeiros turboélices, e os DC-3 passaram a ser empregados em rotas de baixo aproveitamento. Dos 226 aviões que constituíam a frota brasileira em 1968, 79 eram DC-3, apesar da diversidade da frota, porque a falta de infraestrutura aeroportuária nas regiões do interior dificultava a substituição do avião a hélice, e apenas 20 aeroportos operavam com o turboélice e oito admitiam jatos de grande porte, alguns com restrição de peso. Ademais, somente dois aeroportos eram equipados com radar.

A “corrida pelo jato”, entre 1961 e 1962, proporcionou uma crise financeira iminente para a indústria como um todo, principalmente pelo excesso de oferta e baixo tráfego. Ao adquirir aeronaves maiores, as empresas deixaram de atender a regiões de baixo tráfego, o que representou o fim dos voos para muitas cidades do interior, principalmente para as regiões de difícil acesso, inclusive por transporte terrestre. Na tentativa de resolver a questão, o governo criou a Rede de Integração Nacional (RIN), com o propósito de integrar as regiões remotas através de subsídios às empresas, utilizando basicamente o DC-3, que em 1963 já era um avião obsoleto, pouco produtivo frente aos modernos lançamentos da indústria aeronáutica mundial.

As linhas da RIN transportavam passageiros sem recursos para arcar com o elevado preço das tarifas; mesmo sendo “especiais”, servindo a regiões de difícil acesso, os passageiros utilizavam o avião

somente em casos excepcionais. Por isso, o avião utilizado deveria ter um baixo custo absoluto na hora de voo, não importando o preço do passageiro-quilômetro oferecido e, nestas condições, o DC-3 era o mais adequado.

No entanto, as empresas aéreas, apesar dos subsídios, começaram a apresentar prejuízos e endividamento e terminaram com as rotas deficitárias. O DC-3 passou a não ser aproveitado e a única saída foi vender o avião para países pobres que tinham uma utilização tipo RIN ou mesmo para os Estados Unidos, onde ainda existiam compradores.

Pela complexidade do setor, é importante referir um breve histórico das empresas analisadas na pesquisa, a fim de compreender suas trajetórias e a relevância que representaram na conjuntura econômica do transporte aéreo para o país.

2.1 Redes estaduais aéreas Ltda. - Real

A Real foi criada em 1946 e o fundador, Linneu Gomes, não contava com o apoio oficial para sua implantação (REAL AEROVIAS, 1956). A alternativa foi adquirir as empresas que possuíam as linhas desejadas, mas que estavam em dificuldades. Vultosas transações foram efetuadas na aquisição das linhas *Wright*, Natal, Transcontinental, Aerovias Brasil e sua subsidiária Aeronorte.

Em 1954, a Real comprou a Aerovias, e a fusão reduziu os custos operacionais e administrativos. Logo tiveram início as mudanças de horários, eliminação da duplicidade, demissão de funcionários excedentes, redução do número de agências para venda de passagens e reforma da frota.

Em 1956 a empresa crescera muito, começava a competir com a Viação Aérea Rio Grandense (Varig) e pretendia inaugurar uma rota para Nova Iorque.

O consórcio dispunha de 67 aviões, sendo 58 DC3, seis *Convair* 340, e três DC-4 Douglas *Skymaster* C-54, que vieram da aquisição da Aerovias, com capacidade para 52 passageiros e que poderiam concorrer com duas empresas americanas no serviço para os Estados Unidos. A empresa solicitou autorização ao Ministério da Aeronáutica para estender a linha de Miami até Nova Iorque, negada pelo DAC, que, no entanto, permitiu que ela fosse até Chicago.

Nessa época, a Real servia a 110 cidades no Brasil e ainda chegava ao Paraguai, Uruguai, Argentina, Venezuela e Estados Unidos. Tinha uma rota para Buenos Aires-Montevideu-São Paulo, outra ligando o Rio-Belém-Port of Spain-Caracas-Miami e a rota São Paulo-Assunção-Montevideu, ambas três vezes por semana, e recebeu

concessão para estender a rota de Miami até Chicago. O *slogan* adotado pela empresa era “a Real Aerovias tem sempre um olho no futuro”.

A Real possuía, desde 1954, uma escola de pilotos e uma base de manutenção em Congonhas, onde trabalhavam mais de mil técnicos, mecânicos e ajudantes. A base possuía uma oficina de revisão de motores; banco de provas para os motores; revisão de instrumentos de voo e de rádios de bordo; estações de rádio de terra e seus geradores; oficinas de tapeçaria, estrutura de aviões, sistemas hidráulicos, eletricidade, pintura e carpintaria; um almoxarifado com peças para cinco anos e uma serralheria, que fabricava escadas e carrinhos para uso em aeroportos.

A companhia havia encomendado quatro aeronaves DC-6B com que pretendia inaugurar a rota para o Japão. Em 1954, incorporou à frota dois *Convair* 340, que transportavam 44 passageiros cada, a uma velocidade de 450 km por hora, tinha cabine pressurizada e ar condicionado. A Real pretendia adquirir dez aviões deste tipo, utilizado com grande aproveitamento na linha para *Buenos Aires* e na linha entre São Paulo e Curitiba. Em 1955, incorporou à frota os *Super-Convair* 440.

A concorrência para a Argentina era grande: havia uma guerra pelo serviço de bordo e pela tarifa. A Real Aerovias era acusada de cobrar 432 dólares pela passagem ida e volta *Buenos Aires-Miami*, enquanto a tarifa fixada pela Iata era de 779 dólares. A concorrência era tão acentuada que a revista *Time* de 5 de maio de 1958 criticou a Real pelos preços e a Varig por servir nos voos internacionais champagne e lagosta (PEREIRA, 1987, p. 61).

O Consórcio Real Aerovias havia absorvido muitas empresas e era, em 1959, a maior empresa brasileira. Logo, passou a enfrentar a ascensão “dominadora” da Varig (ANDERSON, 1979, p. 61).

Em outubro de 1956, a Varig e a Vasp se uniram para enfrentar o crescimento da Real. Era um consórcio operativo no qual cada empresa continuaria independente jurídica, econômica e administrativamente, juntando apenas os serviços em que havia sobreposição.

No mesmo período, a Varig fez outros acordos bilaterais de tráfego mútuo com diversas congêneres internacionais, realizados com a aprovação da *International Air Transport Association* (IATA), inclusive com possibilidade dos voos triangulares. Nestes voos, o viajante podia percorrer um trajeto de ida diferente do de volta, pagando praticamente a mesma coisa. A Varig fazia a ligação com a América do Norte, fechando um dos lados do triângulo e os outros dois eram fechados por uma companhia europeia.

A competição entre as empresas provocou a formação de *pools* que reuniam duas ou mais empresas com a finalidade de dar descontos nas tarifas. As companhias reunidas – Consórcio Real Aerovias Nacional, *Panair* do Brasil, Lóide Aéreo e Sadia (FAY, 2001) –, representando 65% do transporte aéreo nacional, decidiram dar 40% de desconto nas tarifas e ainda declararam estar fazendo isso em colaboração com as medidas de redução de preços promovidas pelo presidente Juscelino Kubitschek.

Em 1957, a Real teve destaque com o início das obras de Brasília, pois foi a primeira empresa aérea que colocou a nova capital na sua rota.

2.2 PANAIR do Brasil S.A. - PANAIR

A *Panair*, na década de 1950, tinha uma rede de dimensão nacional e era subsidiária da *Pan American*. Possuía uma linha norte-sul pelo litoral, uma linha subsidiada na rota do Rio Amazonas, outra rota para Montevideu e Buenos Aires e operava a rota para a Europa. Nesse período, a *Pan American* vendeu 10% das ações aos membros do Conselho de Administração da *Panair*, passando o controle de 52% das ações aos membros brasileiros e cessou o recebimento de subvenção do governo norte-americano. Seu presidente, Paulo Sampaio, tomou para si a tarefa de negociar a concessão das rotas europeias, cujo papel deveria ser do Estado brasileiro (CARVALHO, 1963, p. 350-351).

Até hoje é difícil explicar o caso *Panair*, companhia muito admirada pela população brasileira. Ela foi pioneira na linha do Amazonas, onde desenvolvia uma missão humanitária com o *Catalina*, que levava remédios, alimentos e vacinas contra febre amarela. O nome da empresa era sinônimo de modernidade e, quando ela desapareceu, gerou saudades, e chegou a ser citado na música “Saudade dos Aviões da *Panair*” (NASCIMENTO; BRANT, 1975).

Seus aviões eram chamados por nomes de bandeirantes, pintados com uma faixa verde escuro e possuíam algo de mágico, como retratou Artur da Távola procurando decodificar o imaginário da *Panair* “[...] DC-3! O *Catalina* corajoso, anfíbio, a integrar a Amazônia! Os quadrimotores depois da guerra! [...] Atravessar o Atlântico: Ah Constellation, ave maior, mito maravilha! Ainda recordo minha primeira subida no Caravelle.” (BARBOSA, 1996, p. 3).

Em 1960, a empresa reduziu sua participação acionária para 30% do total de ações e em 1961 vendeu o restante. Segundo Anderson (1979, p. 58), devido a pressões nacionalistas,

enquanto Bordini afirma que a *Pan Am* enfrentava dificuldades, e “admitiu a possibilidade de vender o controle acionário que possuía da *Panair*. A Varig candidatou-se à compra, mas a *Pan American Airways* queria cinco milhões de dólares por suas ações” e o negócio não saiu (BORDINI, 1996, p. 260).

Os novos proprietários, próximos às diretrizes pleiteadas por Juscelino Kubitschek e João Goulart, eram financistas brasileiros sem experiência em aviação, mas com interesses relacionados com grupos europeus. Nesse momento, empresas norte-americanas haviam sido desapropriadas no Brasil e temiam perder seu patrimônio, já que a Companhia de Energia Elétrica, pertencente aos norte-americanos, havia sido encampada pelo governo do Rio Grande do Sul.

A aviação internacional passava por um momento de crise, e a *Panair* enfrentava forte concorrência das empresas europeias, perdendo mercado: 40% das passagens nos voos internacionais eram cortesia, a companhia estava sem crédito no *pool* de peças para manutenção na Europa, um de seus aviões estava preso na França por falta de pagamento de um conserto e apenas metade de seus 25 aviões em serviço eram operacionais (ANDERSON, 1979, p. 58).

Ademais, aos poucos, os países europeus renovaram suas frotas e deram início a uma concorrência impiedosa nas rotas do Atlântico. Suas perdas operacionais eram absorvidas pelos Estados, pois a maior parte dessas empresas era estatal ou de economia mista. Elas começaram a oferecer descontos, que afetaram profundamente o mercado da *Panair*.

Não foi suficiente para inverter a tendência de crise a assinatura de *pool agreements*. Na prática, devido ao grande desequilíbrio no número de embarques, as companhias europeias continuaram com a parte do leão, pois esses acordos comerciais fixavam recíprocas percentagens de participação que a empresa brasileira não alcançava. De fato, inferiorizada por falta de peças de reposição para as mais modernas de suas aeronaves, ela acumulava com certa frequência grandes atrasos nas operações de sua rede internacional, criando uma imagem de insegurança que estava afugentando clientes.

Em 24 de abril de 1961, a *Panair* passou ao controle do Grupo Celso Rocha Miranda e Mário Simonsen. Segundo Pereira, a empresa foi comprada por CR\$ 600.000.000,00 (seiscentos milhões de cruzeiros) e mais U\$ 8.000.000,00 (oito milhões de dólares) (PEREIRA, 1966). Paulo Sampaio voltou a

presidir a empresa que, novamente, encontrava-se no meio de lutas internas com acionistas dissidentes, insatisfeitos com a administração.

O grupo controlador dedicava-se à exportação de café, aos seguros e às comunicações. Gozavam, assim, de bastante prestígio nos meios aeronáuticos por representarem firmas anglo-franco-germânicas ligadas ao transporte aéreo (SONINO, 1995), mas essa não era a opinião de Ruben Berta na época, conforme consta no telegrama enviado ao governador de São Paulo, que considerava o grupo “testa de ferro movido por interesses obscuros e que visa grandes lucros” (PEREIRA, 1995, p. 38).

Os principais fabricantes europeus de equipamento aeronáutico eram representados no Brasil por empresas ligadas ao grupo Simonsen. Nessa época, foram vendidos 11 *Caravelles* no Brasil, e a *Panair* chegou mesmo a assinar um compromisso para compra do avião supersônico Concorde.

Segundo a documentação da *Panair* enviada pelo Brigadeiro Eduardo Gomes, Ministro da Aeronáutica, ao Senador Vasconcelos Torres (PEREIRA, 1987), em 24 de junho de 1961, ao passar o controle da empresa para Mário Simonsen e Celso Rocha Miranda, a situação já apresentava problemas, pois as ações foram vendidas por um preço cinco vezes maior do que seu valor nominal, e no balanço encerrado naquele ano o prejuízo era de Cr\$ 400.000.000,00 (quatrocentos milhões de cruzeiros), correspondentes a quatro vezes o capital da empresa. Outros evidenciaram que, em 1964, o *déficit* do balanço totalizava 1,5 bilhões de cruzeiros e que, apesar dos 3,68 bilhões em auxílios e subvenções, seus débitos em 31 de janeiro de 1965 chegavam a 38,5 bilhões e os débitos a vencer eram de Cr\$ 62,3 bilhões.

Entre as irregularidades apontadas pelo Ministro da Aeronáutica, estava a cobrança das mais altas taxas de seguro do mercado – a diferença era de dezenas de milhões – e enfatizava a falta de peças de reposição, ameaçando a segurança de voo. Somente cinco aeronaves estavam em condições de voo.

Em 9 de fevereiro 1965, perdeu a concessão que lhe permitia voar. O Ministério da Aeronáutica publicou uma nota, confirmando que fora pela incapacidade econômica, financeira e administrativa da empresa que o Governo Federal retirara as linhas das quais ela era permissionária a título precário, a fim de garantir o serviço de transporte aéreo público, a continuidade dos serviços internacionais e a segurança de voo.

Sonino e Sampaio apontaram ocorrências de privilégios e mau gerenciamento (FAY, 2001), mas em entrevista de Erik de Carvalho a Samuel Wainer (SONINO, 1985, p. 43), a explicação era outra. Em 10 de fevereiro de 1965, um telegrama do governo federal avisou a empresa que a concessão de suas linhas aéreas havia sido suspensa. Em consequência de sua falência, o Brigadeiro Eduardo Gomes teria retirado a concessão das rotas, e as linhas domésticas foram entregues para a Cruzeiro do Sul, que era a segunda maior empresa e tão antiga quanto a Varig, pois em 1948 já detinha 21% do tráfego.

2.3 Cruzeiro do sul

A companhia organizada como sociedade limitada em 1941 para suceder o Sindicato Condor, que tinha ligações com a Alemanha, ao ser nacionalizada, foi convertida em sociedade anônima e passou a chamar-se Cruzeiro do Sul, tendo seus próprios funcionários adquirido suas ações. Conforme Anderson (1979), em 1975 eram 370 acionistas e o controle (35%) pertencia a dois homens de negócios e à família de seu presidente, Bento Ribeiro Dantas.

Quando o Brasil se declarou inimigo da Alemanha, em 1942, os bens da Condor foram confiscados pelo governo e o advogado Bento Ribeiro, seu diretor, convenceu os demais diretores, a maior parte deles alemães, a passar o controle para novos sócios.

Em 1965, com o fechamento da *Panair*, a companhia recebeu as linhas domésticas da empresa e alguns aviões. Em 1961, a Varig comprara a Real, que estava praticamente falida e desacreditada; o abastecimento de combustível nos aeroportos era feito mediante dinheiro e nenhuma oficina lhe dava crédito. As dificuldades enfrentadas pela empresa haviam aumentado com a linha para Tóquio e o atraso no recebimento dos aviões a jato, e ela não conseguia competir com os *Boeing 707*.

A partir de 1964, com o governo do presidente Castelo Branco, estabeleceu-se uma nova política: as passagens gratuitas foram eliminadas; as seis empresas foram reduzidas para quatro; e implantou-se um sistema tarifário ajustável em proporção aos índices de inflação.

As tarifas mais realistas possibilitaram uma redução das subvenções de caráter operacional e a eliminação das destinadas ao reequipamento. Na década de 1970, só restaram as subvenções de apoio à rede interna, que representavam 0,11% da receita total das empresas (FAY, 2001).

Embora no primeiro momento as medidas adotadas tenham provocado uma redução de passageiros, com o decorrer da década a economia passou por um surto de desenvolvimento que provocou o aumento do poder aquisitivo e da demanda, de modo que o transporte aéreo voltou a crescer. Assim, o PNB cresceu 11,3% em 1971, e o tráfego de passageiros cresceu 19,3% (FAY, 2001); e, com esse crescimento, as empresas solicitaram do governo o apoio para adquirir modernas aeronaves a jato, sob a constante pressão da indústria aeronáutica mundial, que havia feito grandes investimentos para desenvolver novos aviões e precisava de compradores.

O crescimento econômico passou, a partir de 1967, a mudar o quadro da crise: as empresas apresentaram balanços positivos; o número de passageiros aumentou; e as empresas iniciaram uma política de venda de passagens a crédito e sem juros. O Governo Federal e a Empresa Brasileira de Turismo (EMBRATUR) também colaboraram, adotando medidas no sentido de ampliar o mercado de turismo, como a implantação de infraestrutura necessária.

No Brasil, em 1969 as empresas começaram a tirar vantagens reais dos jatos. O aumento tarifário no período de 1963-1967 foi sempre maior que os aumentos salariais, causando retração no tráfego aéreo. Note-se que houve uma preocupação por parte do governo em reduzir os aumentos das tarifas, embora os reajustes ainda tenham ficado acima da variação salarial.

A aviação comercial brasileira mostrou, a partir de 1968, efetivos sinais de recuperação e superação da crise econômico-financeira que a envolveu em quase toda a década de 1960. De fato, isso ocorreu ao mesmo tempo em que o conjunto das cinco empresas de transporte aéreo regular passou a apresentar *superavits* operacionais, invertendo a situação desfavorável que perdurou até 1967.

Em 1968 ocorreram três aumentos tarifários no transporte aéreo doméstico, sempre sobre os níveis então vigentes e para atender exclusivamente a reajustes de custos; em 1969, o reajuste no preço do petróleo da ordem de 30% para o querosene de aviação para aeronaves a jato e turbo jato exigiu reajustes na frota da aviação brasileira, já que 90% dela utilizava querosene. Mesmo assim, a procura pelo transporte aéreo, apesar dos sucessivos aumentos, continuava crescendo 9% ao ano.

A Varig se consolidou no período até 1973, formando uma rede de aviação doméstica que já era uma das maiores do mundo e experimentou uma

fase de grande crescimento, atraindo o interesse dos maiores fabricantes de aviões dos Estados Unidos que vinham perdendo sua participação para empresas europeias e japonesas. Nesta época, o Brasil importava 80% do seu consumo de petróleo, e a quadruplicação dos preços e o depósito compulsório para viagens ao exterior afetaram fortemente os resultados; contudo, em 1973, a Varig chegou a liderar a lista das companhias aéreas mais rentáveis do mundo (FAY, 2001).

As dificuldades impostas pelo governo em relação à Vasp facilitaram o trabalho dos diretores da Varig empenhados em impedir o surgimento de uma empresa que, além de tornar-se majoritária no mercado doméstico, disputaria passageiros nas linhas internacionais.

A Varig adquiriu a Cruzeiro do Sul por 80 milhões de cruzeiros, passando a controlar 64% das ações, com o pagamento em dinheiro e ações, oferta bem maior que a da Vasp, que tinha sido de 48 milhões de cruzeiros (SONINO, 1995, p. 55).

Aprovada pelo Ministro da Aeronáutica, a compra da Cruzeiro pela Varig deixava a Vasp na dependência de um remanejamento de linhas.

As razões que levaram a Varig a adquirir uma empresa falida foi a situação que a Cruzeiro do Sul apresentava em junho de 1975.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Percebe-se que o transporte aéreo no Brasil era extremamente vinculado ao Estado, embora fosse explorado por empresas privadas. Elas só atuavam mediante subsídios, e, mesmo assim, o setor não apresentava bom desempenho, vivendo em crise permanente. Verificou-se que, no início da década, o número de passageiros transportados e de cidades servidas pelo transporte aéreo diminuía. No final da década de 1960, o Brasil passou por um período de crescimento econômico que levou as empresas a partirem para a renovação de suas frotas. Pouco tempo depois, a renovação, feita de forma desordenada e ambiciosa, associada à conjuntura mundial de recessão e crise do petróleo, levou as empresas à crise e à intervenção do governo, promovendo mais uma concentração do setor.

Os problemas enfrentados eram de múltiplas causas, devendo-se acentuar a dependência externa dos países fabricantes de tecnologia aeronáutica, as variações cambiais e o preço do petróleo, assim como os problemas internos frente à formulação de uma política

aeronáutica clara e contínua de desenvolvimento de uma indústria aeronáutica própria.

Em geral, a solução adotada pelo governo através do DAC, cada vez que a crise se acentuava, era suprimir uma empresa, diminuir a concorrência e concentrar o setor.

A forte competição, muitas vezes predatória, entre as empresas privadas e a baixa ocupação dos aviões, aliadas aos problemas de gestão e falta de planejamento, contribuíram para aumentar a crise. A fusão de empresas e a forte competição marcaram o período.

A Varig, depois de ter absorvido o consórcio Real Aerovias Nacional em 1961, herdou as rotas

para a Europa da *Panair* do Brasil em 1965 e, em 1975, através da Fundação Ruben Berta, adquiriu a Cruzeiro do Sul, passando a ser a única empresa a voar para o exterior, ou seja, passou a dominar o setor, praticamente sem concorrência.

O breve relato sobre as empresas aéreas Real, *Panair* e Cruzeiro do Sul, e as atividades desempenhadas no período analisado, demonstra a importância deste meio de transporte para a economia brasileira e mundial, a necessidade de políticas públicas que visem ao desenvolvimento continuado do setor, e a concorrência salutar e não predatória entre as companhias aéreas.

REFERÊNCIAS

ANDERSON, D. **A aviação comercial brasileira**. João Pessoa: UFPB, 1979.

BRASIL. Congresso Nacional. Banco do Brasil, Ofício n.º DICAM-80-61. **Diário do Congresso Nacional**, Brasília, DF, 16 maio 1962, Seção I, p. 2398.

BARBOSA, N. P. **Nas Asas da História: lembranças da PANAIR do Brasil**. Rio de Janeiro: Agir, 1996.

BORDINI, R. **Céus desconhecidos**. Porto Alegre: Magister, 1996.

CARVALHO, A. P. **Geopolítica do transporte aéreo**. São José dos Campos, SP: Serviço de Publicações do CTA, 1963.

FAY, C. M. **Crise nas alturas: a questão da aviação civil (1927-1975)**, 2001. 303 f. Tese (Doutorado em História)—Pós-graduação em

História, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2001.

NASCIMENTO, M.; BRANT, F. Conversando num bar (Saudade dos aviões da *Panair*). In: NASCIMENTO, Milton. **Minas**. Rio de Janeiro: EMI Odeon, 1975. 1 LP.

PEREIRA, A. **Aviação comercial brasileira: asas cortadas**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1966. 101 p.

_____. **Breve história da aviação comercial brasileira**. Rio de Janeiro: Europa, 1987.

_____. **Memória do Sindicato Nacional dos Aeronautas: sua vida, suas lutas: 1942-1979**. Rio de Janeiro: Sindicato Nacional dos Aeronautas, 1995.

SONINO, G. **Depois da turbulência**. São Paulo: APVAR, 1995.

REAL AEROVIAS. **Relatório Anual 1954-1955**. São Paulo: Real, 1956.