

Como será a nova dinâmica de preços na retomada do setor aéreo?

Eduardo Ibrahim (*) e Renato Melo (**)

As mudanças repentinas nos preços de passagens aéreas deixam muita gente de cabelo em pé

Não são poucas as histórias de saltos que fazem muitos passageiros desistirem de viajar. Mesmo na tentativa de proteger os preços, o setor aéreo amargou grandes prejuízos nos últimos 10 anos. Os altos custos operacionais e a baixa renda da população brasileira tentam explicar a pouca performance.

Mas se agora o novo normal será ter uma economia encolhida, e viajantes ainda menos propensos a entrar em um avião, como as companhias aéreas irão conseguir se manter? Só para lembrar, o dinheiro do governo não é infinito e tem um custo, que mais cedo ou mais tarde vai entrar nos balanços de resultados das empresas.

Então como ter saúde financeira para continuar operando e servindo a população com esse serviço tão essencial? O tradeoff entre taxa de ocupação e receita por passageiro é o maior vilão nesse dilema. O mercado aéreo tem uma conta de padaria que diz que para atingir o breakeven um avião tem que voar com 80% da ocupação.

Em um cenário de baixa demanda ou de restrições sanitárias severas (como deixar livre o assento do meio), esse percentual não será atingido e vai valer mais a pena deixar o avião no chão. Fato que ninguém quer isso. A indústria aérea é um motor para a dinâmica econômica do país. Não ter uma indústria aérea saudável e funcionando impacta ainda mais nossa economia e gera um círculo vicioso.

Mas se a ocupação vai cair e mais aviões estarão em solo, pressionando custos e a necessidade de receita dos aviões em operação, qual será o reflexo na dinâmica de preços? A resposta simples e imediata é: os preços vão subir. Mas lembra lá em cima que se os preços subirem as pessoas desistem de viajar? Qual seria a solução para essa sinuca de bico?

As companhias aéreas vendem suas passagens através de diversos canais diferentes. Desde agências de viagens focadas

em nichos até contratos diretos com grandes empresas multinacionais. Cada um desses canais tem incentivos diferentes e preços que variam bastante, refletindo no preço público que será colocado no site da companhia aérea (e agências online), única opção que o comprador geral (população) tem acesso.

Isso não é perversidade das companhias, porque aqueles 80% de ocupação do breakeven só serão atingidos se o preço médio dos diversos canais estiver dentro dos custos de operação da aeronave. É assim que se faz gerenciamento de receita há muito tempo. Mas com as tecnologias de hoje, será que não dá para melhorar a interação com os usuários/viajantes e entender melhor seu comportamento de preço?

Para que a retomada do setor aéreo seja menos traumática para empresas e consumidores, é preciso direcionar investimentos para iniciativas que façam sentido no novo normal, ou seja, deixando o antigo normal para trás. Os usuários se sentem cada vez mais empoderados e participativos, portanto, podem ajudar as companhias nisso. Temos ferramentas como gamificação e inteligência artificial prontas para criar uma nova dinâmica de preços.

Talvez estejamos vivendo o momento mais adequado, e até mesmo necessário, para desafiar o status quo da precificação no mercado aéreo. Se adaptar agora é imperativo para saúde econômica das empresas e do país. Dia desses, fiquei feliz em ver os CEOs das três maiores companhias aéreas do Brasil fazendo uma live em conjunto. Eles disseram que o momento não é de concorrência, mas de ajuda mútua para salvar toda uma indústria.

Entender de fato o novo consumidor, se abrir para novas tecnologias, desafiar o status quo da precificação e investir corretamente em iniciativas inovadoras no setor são alguns dos caminhos para que isso aconteça.

(*) - Especialista em Inteligência Artificial, é professor da SingularityU Brazil e CTO da Trafega.com;

(**) - É o CEO da Trafega.com, startup que oferece solução para o relacionamento sustentável entre empresas aéreas e viajantes.

Cinco elementos de liderança estratégica para impulsionar o 'novo normal'

Como conter a crise e preservar toda a cadeia de valor da sua empresa?

De que forma preparar a retomada e reconhecer as oportunidades com os diversos envolvidos? Como desenvolver um mindset da liderança estratégica voltada a este novo normal? Em tempos de reuniões via chats e hangouts, os esforços dos líderes e gestores devem estar centrados nestes desafios.

Conforme a psicóloga e consultora organizacional Léia Wessling, conselheiras de Administração, CEOs e executivos vinculados à estratégia precisam alinhar seu mindset de liderança em torno da retomada e das oportunidades. Autora do Livro Mindset - Liderança Estratégica, ela destaca os cinco elementos-chave neste processo. Confira!

- 1) Pipeline da liderança** - A amplitude de responsabilidades da liderança é mais sentida e vivenciada durante e após a crise. A gestão de stakeholders é somada à de pessoas. Assim, o espectro da gestão tende a sofrer um alargamento significativo, diminuindo o distanciamento com aqueles que formam a rede de relacionamentos da empresa.



CEOs e executivos precisam alinhar seu mindset de liderança em torno da retomada e das oportunidades.

- 2) Confiança** - Tão importante quanto o que a empresa faz é quem ela é. Por isso, os pronunciamentos e atitudes das lideranças empresariais passam por uma avaliação rápida de seus colaboradores, parceiros, consumidores e clientes. No novo normal, não há como proteger sua reputação, apenas viver a sua integridade. Propósito, valores e relevância se tornam ainda mais importantes.
- 3) Intenção estratégica** - Os cenários incertos trazem dúvidas e novos questionamentos para a liderança empresarial. Processos de formulação e planejamento estratégico passam a se pautar na visão de seus stakeholders. Chats, diálogos abertos e interferências externas ao seu usual planejamento devem ser incorporados ao mindset da liderança estratégica.
- 4) Tomada de decisão** - As decisões centralizadas recebem cada vez menor credibilidade e confiança, uma vez que

os espaços de participação e colaboração estão se ampliando com grande velocidade. Decisões que privilegiem o ganha-perde serão, cada vez mais, identificadas e rejeitadas. A tomada de decisão é continuamente revisitada, na medida em que novas pessoas e variáveis vão se integrando aos fatos. Não há constância no novo normal, exceto a da reinvenção constante.

- 5) Metas e resultados** - Conquistas econômicas representam conquistas sociais e ambientais. Se não for dessa maneira, o sistema entra em colapso. O mundo sistêmico, que existe desde a origem do universo, vem pressionando as lideranças a fortalecerem suas conexões e compartilhar mais amplamente seus resultados e conquistas. Não se trata de escolher entre isso ou aquilo, mas de integrar os elementos para um benefício comum. Se um perde, todos perdem. O que estamos dispostos a perder e a ganhar juntos?

Proteção do meio ambiente deve ser prioridade na retomada

Uma pesquisa realizada pela Ipsos para o Dia Mundial do Meio Ambiente, celebrado no último dia 5, comprovou que a pauta da preservação ambiental não perdeu sua relevância, mesmo em um cenário de pandemia. Na opinião de 85% dos brasileiros, a proteção do meio ambiente deve ser uma prioridade do governo no plano de recuperação do país pós-Covid-19. O estudo ouviu participantes de 16 países, sendo 1000 no Brasil.

A população que mais espera atitudes governamentais no que diz respeito à defesa do verde é a da China, com 91%. Em segundo lugar, estão, empatados, a Índia e o México, com 89%. Com 85%, o Brasil ficou em terceiro. Por outro lado, Alemanha (55%), Japão (61%) e a Rússia (62%) foram os países cujos entrevistados demonstraram menor interesse na pauta ambiental.

Um dos motivos pelo qual a maioria dos brasileiros ouviu dos brasileiros ouvidos enxerga a relevância da proteção do meio ambiente, pode estar relacionado à uma preocupação com o próprio bem-estar. No Brasil, 85% acreditam que problemas como degradação ambiental, poluição, desmatamento e mudanças climáticas representam uma séria ameaça à saúde.

Novamente, os chineses estão no primeiro lugar – considerando 16 países – entre os que mais concordam com a premissa: são 93%. Em seguida vêm México, com 91%, e África do Sul, com 90%. Quem menos acredita que as questões ambientais podem gerar impacto na saúde são os Estados Unidos (77%), Austrália e Japão (com 81%) e Canadá (83%). Fonte e mais informações: (www.ipsos.com/pt-br).

Dicas para voltar a fazer planos para o futuro

Elton Ivan Schneider (*)

Embora estejamos vivendo um momento de grande desenvolvimento tecnológico, com inteligência artificial, internet das coisas, drones, lives, redes sociais interconectadas, ainda não conseguimos desenvolver um aplicativo capaz de prever o futuro, um App Nostradamus. Somos movidos pela capacidade de realização de sonhos, planos para o futuro, pela necessidade de crescimento e auto realização.

Uma pesquisa realizada pela FGV aponta que mais da metade das famílias brasileiras já tiveram algum impacto no trabalho, desde o início da pandemia. De 1,3 mil consumidores consultados, 53,5% afirmam que sofreram algum tipo de impacto. O econômico será grande, o social também, mas talvez o maior a ser sentido é que muitas pessoas estão deixando de sonhar e realizar planos para o futuro.

Por que: planejar uma viagem é uma forma de realizar sonhos; planejar a compra da casa própria é uma forma de realizar sonhos; sonhar com o carro novo é uma forma de se planejar para a vida futura; casar, ter filhos, fazer um curso superior, uma pós-graduação, etc, são planos que estão sendo, forçadamente, "insoñados", "desplanejados", pela falta de perspectiva de reposição de condições básicas de manutenção do ser humano, comida, moradia, educação e renda.



O futuro pertence àqueles que se preparam, que planejam e sonham.

Mas não há mal que sempre dure, nem bonança que seja eterna.

Como fazer para voltar a ter sonhos e planejar o seu sucesso?

- 1) Atualize seu currículo, principalmente a parte dos sonhos, das motivações, dos planos para o futuro;
- 2) Use a tecnologia a seu favor e tenha competências digitais, atualize suas informações nas redes sociais, reforce seu network, peça para que seus colegas e amigos referenciem suas competências;
- 3) Vídeo Currículo, prepare sua apresentação em vídeo, demonstre que usar tecnologia e comunicar-se bem são qualidades que você tem;
- 4) Faça cursos de aperfeiçoamento. São muitas as opções ofertadas pelas instituições de ensino superior, inclusive cursos gratuitos;
- 5) Se a sua condição financeira permitir, faça cursos de graduação e pós-graduação nas áreas que

estão tendo demanda hoje e no futuro, como Negócios Digitais, Marketing Digital, E-Commerce, Varejo Digital, Gestão de Startups, Blockchain, Global Trading, Assessoria Executiva Digital;

- 6) Procure um novo emprego ou profissão, mas não se esqueça dos seus sonhos, não se esqueça das suas emoções, do seu relacionamento social com a família, com os amigos, com os colegas de trabalho e estudo. Acima de tudo tenha aspirações de se recuperar, voltar a crescer, ser um referencial para todos que o cercam.

Não estamos sendo impactados apenas pelo distanciamento social, estamos sendo impactados pela falta de perspectiva de futuro que pertence a aqueles que se preparam, que planejam e que sonham na frente. Bons sonhos!

(*) - É diretor da Escola Superior de Gestão, Comunicação e Negócios do Centro Universitário Internacional Uninter.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS
16º Subdistrito - Mooca
Luiz Orlando de Barros Segala - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **GUSTAVO FERREIRA DO AMARAL**, estado civil solteiro, profissão auxiliar administrativo, nascido nesta Capital, Vila Prudente - SP, no dia 22/10/1988, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Nerisvaldo Cordeiro do Amaral e de Maria Goretti Ferreira do Amaral. A pretendente: **MAYARA SILVA DE MENDONÇA**, estado civil solteira, profissão assistente administrativo, nascida em São Bernardo do Campo - SP (Registrada no 1º Subdistrito), no dia (02/09/1996), residente e domiciliada no Jardim da Conquista, São Paulo - SP, filha de Valdemar Luiz Mendonça e de Edileuza Maria da Silva de Mendonça.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios