

Título: Conheça o ponto de vista de alguns dos principais executivos do setor sobre o cenário atual

Veículo: Flap Internacional - **Localidade:** SÃO PAULO - SP - **Data de publicação:** 01/08/2014

Editoria: Geral - **Página:** Capa, 112 e 113



Título: Conheça o ponto de vista de alguns dos principais executivos do setor sobre o cenário atual

Veículo: Flap Internacional - **Localidade:** SÃO PAULO - SP - **Data de publicação:** 01/08/2014

Editoria: Geral - **Página:** Capa, 112 e 113

Conheça o ponto de vista de alguns dos principais executivos do setor sobre o cenário atual

PONTO DE VISTA



**ALEXANDRE
MARROQUIM**
SÓCIO-DIRETOR DA
GOOD WINDS CORRETORA DE
SEGUROS

A aviação executiva hoje está em um momento um pouco mais delicado em função do momento econômico que o País está hoje vivendo. Em vendas há retração, o mercado esfriou um pouco, houve uma redução significativa se você compara com três, cinco anos atrás, mas é um mercado que ainda tem demanda para alguns tipos de equipamento e a expectativa é que no ano que vem as coisas voltem a melhorar, devagarinho, porque o mercado está bem morno. Já para a Good Winds como corretora, para as aeronaves que entraram no Brasil, tanto as usadas quanto as novas, existe a demanda de seguro, eles continuam sendo feitos ou renovados. No segmento de seguros continuamos crescendo basicamente como no ano passado. Temos também muitas

aeronaves que foram compradas há dois anos, quando o mercado ainda estava aquecido, aquelas aeronaves estão sendo entregues hoje, com isso temos a oportunidade de atender a seus proprietários. Hoje há clientes mais conscientes de que não devem ter somente o seguro obrigatório. Estamos conseguindo obter um êxito maior em sua conscientização, principalmente para as aeronaves novas, onde clientes, proprietário ou operador, estão conscientes da necessidade de ter principalmente um seguro de responsabilidade civil, que complementa o seguro Reta, é um seguro que dá mais conforto, com coberturas maiores e deixa o operador em uma situação mais tranquila.

O mercado de seguro aeronáutico mundial e, inclusive, no Brasil, há cerca de um ano, está com taxas muito baixas, competitivas, ou seja, taxas muito boas para os clientes. Uma condição custo-benefício que vale a pena, está bastante propício ao cliente. Nossa perspectiva para a Labace é sentir como está o mercado, nos preparar para o próximo ano, prospectar novos clientes, como fazemos todos os anos, há seis ou sete anos, desde que começamos a participar da Labace, que é a feira mais importante para a Good Winds. Indiscutivelmente, é ela a feira que mais nos traz retorno, cerca de 60% dos expositores da parte estática com aeronaves lá na Labace têm negócios com a Good Winds.



**APOSTOLE LACK
CHRYSSAFIDIS**
DIRETOR COMERCIAL DA
AUDI HELICOPTEROS

O ano de 2013 foi um ano excepcional, tanto para a Robinson Helicopter Company quanto para a Audi Helicópteros, representante da marca. Em 2014, a nossa expectativa é que no segundo semestre haja um aumento nos negócios. Este é um ano diferente, onde tivemos a Copa do Mundo e teremos eleições presidenciais.

Nossos modelos mais vendidos atualmente são o R66 Turbine e o R44 Raven II, sem contar o Robinson 22, o helicóptero mais utilizado nas escolas de treinamento. De acordo com o Registro Aeronáutico Brasileiro (RAB), as aeronaves fabricadas pela Robinson Helicopter compõem a maior frota de helicópteros brasileira, com mais de 740 registros. Sem dúvida alguma as aeronaves da Robinson são e sempre serão pioneiras na abertura de novos mercados e ficamos felizes em poder

Título: Conheça o ponto de vista de alguns dos principais executivos do setor sobre o cenário atual

Veículo: Flap Internacional - **Localidade:** SÃO PAULO - SP - **Data de publicação:** 01/08/2014

Editoria: Geral - **Página:** Capa, 112 e 113

PONTO DE VISTA

constatar que possuímos clientes em todos os Estados brasileiros, motivo pelo qual estamos dando atenção especial à nossa política de atendimento ao cliente no pós-venda. Uma outra grande oportunidade que vamos oferecer ao mercado é o nosso R66 Turbine versão "Police", sem dúvida uma solução bastante eficiente e econômica para o patrulhamento aéreo dos grandes centros urbanos. O R66 Police já vem com uma câmera giro-estabilizada, sistema de infravermelho com zoom contínuo 10X, monitor LCD de 10,4 polegadas, farol de busca Spectrolab, alto-falante externo com sirene e outros equipamentos.



CARLOS POLÍZIO
SUPERINTENDENTE EXECUTIVO
AERONÁUTICO, CASCO E
TRANSPORTES DO GRUPO
SEGURADOR BB E MAPFRE

A aviação executiva foi um dos segmentos em que mais investimos em 2013. Revisamos nossa política de aceitação, tornando-a mais competitiva, criamos tabela de custo diferenciada para operadores que mantêm uma política efetiva de treinamento da sua tripulação, qualificamos nossa estrutura técnica e fechamos 2013 com um crescimento de 13% neste setor. Manteremos nosso foco em crescer na aviação executiva ampliando nossa capacidade de entrega de serviços. O Grupo Segurador BB e Mapfre também atua de forma expressiva em outros setores da aviação como linhas aéreas, seguros aeroportuários e aviação agrícola, entre outros, e nosso principal objetivo será manter a liderança e bons resultados no setor de seguro aeronáutico. As perspectivas para a próxima Labace são boas, pois ainda "respiramos" o crescimento da aviação executiva com novas aeronaves chegando ao Brasil, clientes substituindo seus equipamentos por aeronaves mais modernas, novas infraestruturas

aeroportuárias sendo discutidas, aeroportos se modernizando, etc. Porém, o que gostaríamos de destacar é o diferencial do Grupo Segurador BB Mapfre em sempre buscar termos mais competitivos para os operadores que investem em prevenção de perdas, seja um treinamento, equipamento diferenciado ou qualquer outra ação relacionada a este tema.



EDUARDO MARSON
PRESIDENTE DA HELIBRAS

Sabemos que o mercado de aviação tem enfrentado alguns desafios em virtude da desaceleração da economia, resultando, consequentemente, na redução dos investimentos tanto por parte das empresas, que se tornam mais conservadoras, como pelos órgãos governamentais, que contam ainda com um ano de incertezas por conta das eleições gerais.

Considerando as perspectivas atuais e futuras, podemos dizer que o resultado deste primeiro semestre está mantendo nível similar ao mesmo período de 2013, ano em que fechamos com 30 aeronaves entregues. A perspectiva é fechar 2014 com um resultado semelhante ao do ano passado.

Aguardaremos o resultado das eleições e as possíveis medidas econômicas a serem implantadas pela nova gestão para ter um melhor panorama sobre o futuro. Porém, podemos adiantar que a nossa meta é manter o nível de vendas e entregas, pois contamos com a necessidade crescente do uso do helicóptero no mercado civil, uma vez que se locomover nas grandes cidades tem se tornado cada vez mais um desafio.

Os próximos anos também serão marcados pelo início da produção do modelo EC225 na linha de montagem da Helibras, em Itajubá, hoje

destinada à versão militar EC725, das Forças Armadas. O EC225 é um modelo com ótimas possibilidades de negócios, especialmente no mercado Oil & Gas. Para esse mercado, vamos oferecer ainda uma nova solução aos operadores brasileiros: o modelo EC175, cuja primeira unidade foi entregue este ano a um operador americano e que está em fase de produção na Airbus Helicopters, devendo vir ao Brasil para demonstração no próximo ano. Também continuaremos a promover todas as aeronaves da linha Airbus Helicopters/Helibras para os diversos segmentos de mercado, além de manter os diferenciais que já temos, como a facilidade para aquisição do helicóptero AS350 Esquilo, financiado pelo BNDES por ser produzido no Brasil.

Na Labace 2014, vamos também focar nesse diferencial da empresa, que inclui a possibilidade de aquisições dos nossos produtos por meio do Finame, financiamento especial do BNDES que oferece prazos e taxas bastante competitivos no mercado, no qual somente a Helibras está inserida por atender ao conteúdo nacional de concepção do helicóptero Esquilo, fabricado há 36 anos no País. Também vamos mostrar nossas soluções em atendimento ao cliente, que foram reorganizadas a partir da criação do Centro de Suporte ao Cliente da empresa, localizado em Atibaia.

Teremos em exposição três aeronaves no estande e podemos adiantar que uma delas é o quarto EC130 T2 entregue pela Helibras e que o proprietário a receberá durante o evento.



FERNANDO PINHO
PRESIDENTE DA TAM AVIAÇÃO
EXECUTIVA

Contando já com uma instabilidade devido ao cenário econômico brasileiro e internacional, nós en-