



ECSI - ESTUDOS, CONSULTORIA, SONDAgens E IMAGEM, S.A.

Sistema Tarifário de Passagem Aérea em Moçambique e seu impacto no turismo.

Encomendado pela:



Financiador:



Sumário Executivo

O presente trabalho tem por objetivo discutir as razões que norteiam a alta dos preços de bilhete de passagem do transporte aéreo doméstico em Moçambique factor considerado inibidor para o desenvolvimento do turismo, para o qual este serviço é indispensável, pelo facto de ser rápido e conveniente, e por isso facilitar a chegada de um número elevado de turistas.

A característica geográfica de Moçambique (longo e estreito), e as infraestruturas rodoviárias precárias não dão alternativas de mobilidade seja para negócio ou para lazer dos habitantes e visitantes do País, senão o do recurso ao transporte aéreo, dada a inexistência de outros modos de transporte regular.

O estudo realizado com base em pesquisa do mercado e inquéritos, constatou que a maior parte dos passageiros viaja de avião por motivos laborais (designado, turismo laboral) o que evidencia que o acesso ao transporte aéreo em Moçambique está ainda aquém da capacidade do cidadão comum, quando este pretenda viajar de férias.

No decurso da avaliação sobre os factos, foi feita análise comparativa de preços de bilhetes de passagem aérea para determinadas rotas do serviço doméstico moçambicano, especificamente percursos a partir de Maputo para Beira, com 1h:10m de viagem, para Tete com 1h:40m de viagem de viagem, e para Nampula com 2h:10m de viagem, contrapondo-as com rotas de tempo igual no mercado doméstico sul africano, com partidas de Johannesburg para Durban, Port Elizabeth e Cape Town respectiva e comparativamente.

A comparação foi feita com base nas tarifas de operadores aéreos de dois mercados com características diferentes. O mercado doméstico sul africano com mais de 16 milhões de passageiros domésticos operado por sete companhias aéreas, prestando serviço regular doméstico, das quais quatro oferecem serviço tradicional completo (SAA, SAX, SA AirLink, BA Comair) e três são companhias de baixo custo (Mango, Kulula e recentemente a FlySafair)). Temos por outro lado Moçambique, com um mercado doméstico inferior a 2 milhões de passageiros, com serviço tradicional completo e operado por duas companhias aéreas associadas (LAM e MEX).

O estudo realizado concluiu que os preços das viagens domésticas sul africanas são de um modo geral mais baratas do que os preços comparáveis no mercado doméstico moçambicano, motivado essencialmente pela componente tarifária, conforme ilustram as tabelas A1 a A3, abaixo. As taxas aplicáveis sobre a tarifa aérea, são similares nos dois mercados, conforme demonstram os gráficos.

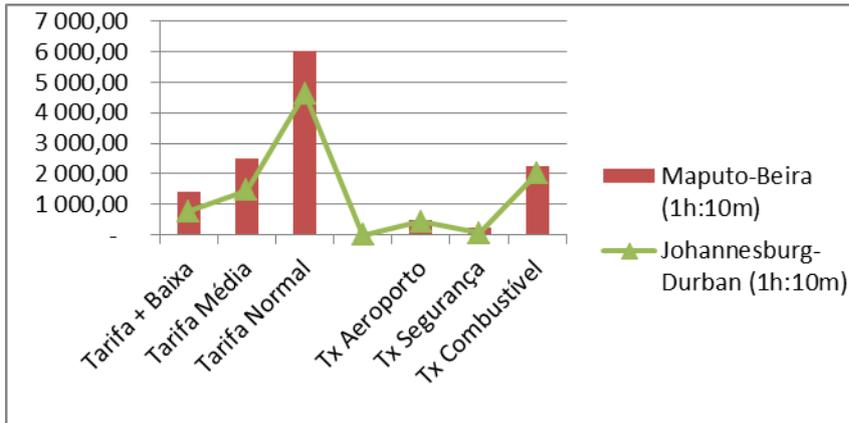


TABELA A1

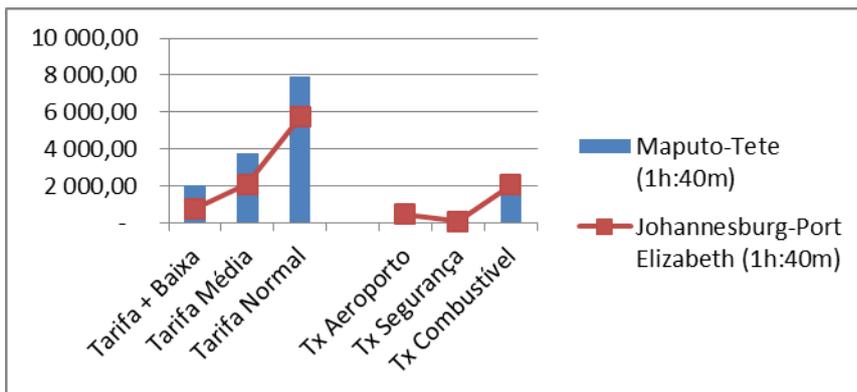


TABELA A2

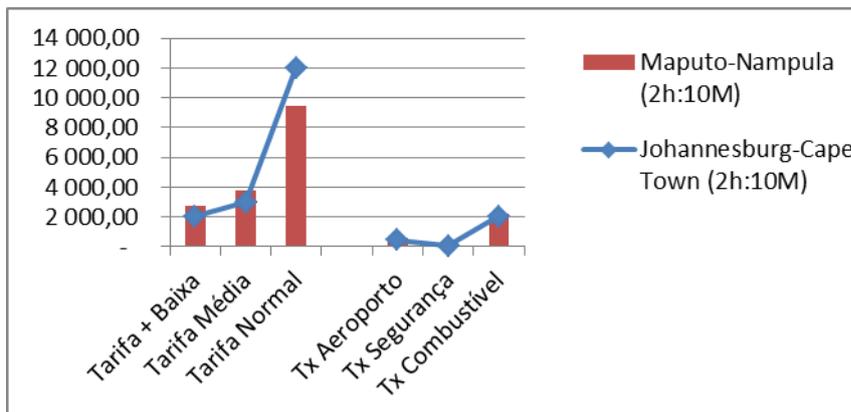


TABELA A3

De notar que as tabelas acima demonstram apenas tarifas comparáveis de nível baixo, médio e normal, com diferenças pouco expressivas entre si, contudo não evidenciam a oferta de lugares que cada um dos mercados oferece para cada uma das classes tarifárias apresentadas.

Acontece porém que, devido à grande extensão do mercado sul africano, ié, mais de 16 milhões de assentos oferecidos, comparados com menos de 2 milhões oferecidos

em Moçambique, o número de assentos disponíveis nas aeronaves que operam o mercado doméstico sul africano, é incomparavelmente maior do que o número de assentos disponíveis em Moçambique, facto que resulta no desequilíbrio verificado entre as oportunidades para viajar existente num e noutro mercado.

O estudo concluiu que existem na Africa do Sul pelo menos 8 vezes mais lugares disponíveis no mercado de transporte aéreo, do que em Moçambique, resultante da existência de 7 companhias aéreas que operam com mais de 30 aeronaves via-a-vis, 2 companhias aéreas em Moçambique operando 13 aeronaves no Mercado doméstico e regional.

O estudo ora realizado debruçou-se também sobre a identificação do regime concorrencial em Moçambique, tendo aferido que o espaço aéreo moçambicano e no mercado doméstico em especial, é liberalizado e que os processos para licenciamento são flexíveis, devendo as empresas interessadas cumprir com os requisitos de registo e licenciamento conforme o estabelecido para todos os operadores. Actualmente, existem registadas no Instituto de Aviação Civil de Moçambique, 12 empresas de transporte e trabalho aéreo que realizam diversas actividades no sector de aviação, e cujos nomes e registos poderão ser vistos na Tabela B1 abaixo.

Apesar de existir no IACM um quadro regulamentar conduçivo à entrada de mais operadores no mercado de transporte aéreo moçambicano, o maior obstáculo continua a residir na falta de recursos humanos qualificados e no desenvolvimento humano em geral, pois o País continua a seguir o padrão típico de economias impulsionadas por fatores como o investimento directo externo (IDE), fortemente concentrado nas indústrias extrativas, enquanto que as infraestruturas, a inovação, a educação superior e a formação são pouco desenvolvidas.

O desenvolvimento de uma rede de infraestruturas eficiente, juntamente com a criação de uma estrutura logística irão facilitar o comércio, particularmente na região da SADC, reforçando a posição de Moçambique como porta de entrada para países interiores tais como o Botswana, a Zâmbia, o Malawi e o Zimbabwe e outros.

De acordo com o relatório sobre perspectivas económicas em Africa (AfDB, OECD e UNDP), em Moçambique, apesar da sua relativa pobre classificação nos índices globais de competitividade, o ambiente regulamentar do País é em geral bastante aberto aos investidores estrangeiros, sem restrições significativas para o investimento ou a obrigação de ter parceiros nacionais. Além disso, o governo está a preparar iniciativas para melhorar o ambiente de negócios. A aprovação do quadro regulamentar para a criação de um departamento de crédito e a implementação da EMAN II (Estratégia de Melhoria do Ambiente de Negócios) deve resultar numa economia mais formal, bem como num maior acesso ao financiamento, alívio da

carga fiscal sobre as PME e aumento da produtividade e da competitividade das PME. Estas medidas, poderão com certeza impulsionar a entrada de mais operadores aéreos no mercado doméstico moçambicano, tanto de transporte aéreo assim como de turismo, catalizando deste modo o desenvolvimento da economia moçambicana

Introdução

Em Moçambique, o sistema de transportes constitui um factor determinante da coesão social e territorial, e da competitividade económica do País. Para que o sistema desempenhe o seu papel deve dar-se atenção especial à melhoria das infra-estruturas ao nível nacional, tendo em conta as necessidades de equidade e solidariedade de todos os cidadãos na garantia da sua mobilidade e dos seus bens.

A visão estratégica do Governo para o transporte aéreo tem como atenção principal o desenvolvimento do turismo e dos pólos de desenvolvimento do País e da região. No contexto internacional a estratégia visa essencialmente contribuir para o crescimento da indústria de turismo, o que requer a identificação das fontes principais de turistas, dos destinos principais ao nível nacional, bem como dos destinos regionais dos quais se pode drenar turistas para Moçambique ou considerá-los destinos complementares aos destinos nacionais.

A estratégia da aviação civil reconhece o papel dos transportes no geral como catalizadores do desenvolvimento económico e identifica o transporte aéreo e o turismo como dois elementos basilares para uma transformação sócio-económica sustentável do País.

Através da melhoria das ligações pelo ar, a Aviação torna-se um grande catalizador do aumento da produtividade, e por via desta, incentiva o investimento e a inovação, factores cruciais na melhoria do ambiente de negócios e da sua eficiência.

Contudo, a sustentabilidade do crescimento da aviação está estritamente ligado ao desenvolvimento das infraestruturas para apoiá-lo. Em África em particular, devido a sua grande dimensão e ao facto de transportes terrestres, estradas e ferrovias serem precárias, pouco desenvolvidas e insuficientes, a aviação desempenha um papel crítico no desenvolvimento das economias.

Planear a longo prazo e financiar infraestruturas constituem grandes desafios para as companhias aéreas e seus “stakeholders”, pois o baixo desenvolvimento do transporte aéreo em Africa resulta da inexistência de infraestruturas adequadas para alavancar o crescimento deste sector.

Envolvente

A estratégia para o desenvolvimento integrado do sistema de transporte, define que a estratégia da aviação civil deve suportar o crescimento económico nacional através da melhoria do seu alinhamento com a estratégia do turismo, agricultura, mineração e indústria, priorizando os mercados de turismo e retirando obstáculos ao crescimento do sector dos transportes aéreos, através de mecanismos regulamentares, negociação de acordos dentro do continente africano (com particular realce para a região da SADC) e a nível internacional.

Contudo, as infra-estruturas aeroportuárias nacionais, hoje, constituem uma grande limitante para encorajar linhas aéreas internacionais a escalarem destinos dentro do País. Estas limitantes situam-se em várias vertentes, nomeadamente a segurança (navegação aérea e segurança física), incluindo falta de serviços meteorológicos com equipamentos e meios mais modernos e mais efectivos para ajuda na navegação, capacidade de acolhimento de passageiros, pistas de aterragem para aceitar aeronaves de grande porte e provisão de outros serviços adjacentes e relacionados.

Um outro factor que grande impacto negativo causa às companhias aéreas registadas em Moçambique, é o banimento imposto pela União Europeia sobre todos os operadores aéreos nacionais, isto é, sobre todos os operadores registados no IACM. Apesar da companhia aérea não ter pretensão de voar para estados europeus, a percepção conexas a esta companhia aérea de insegurança estará sempre presente.

A nível global, o ano de 2014 destacou-se pela cada vez maior conectividade e competitividade da economia. Segundo o relatório anual do Banco Mundial sobre transporte aéreo (Fev 2015), as companhias aéreas transportaram cerca de 3,3 biliões de passageiros e 50 milhões de toneladas métricas de carga, em 50.000 rotas operadas. No geral, a indústria de transporte aéreo registou um lucro líquido colectivo de 19,9 biliões de dólares americanos, com uma margem de lucro líquido médio de cerca de 3% . Esta rede global de serviços teve significativa importância económica, por ter gerado cerca de 58 milhões de empregos e \$ 2,4 trilhões de dólares americanos em negócios.

Para o ano de 2015, prevê-se lucro líquido colectivo aumentado para 25 biliões de dólares americanos, mantendo-se a margem de lucro líquido nos 3.2%. Contudo, é importante referenciar que existe uma grande diferença no crescimento do tráfego aéreo entre as regiões, sendo de destacar o facto do crescimento da região Africana ser o menor, com 1.5%.

Enquanto as companhias aéreas norte-americanas registaram um crescimento anual moderado de 2,3%, o crescimento anual das companhias aéreas da Ásia-Pacífico cresceram em torno de 7,5%, (com o mercado doméstico chinês sozinho

apresentando saltos de 15.4% por ano). Maior crescimento regional registou-se no Médio Oriente onde as transportadoras atingiram a fasquia de 11.7% .

Ainda neste sector e de acordo com o relatório da IATA, em 2015, os consumidores irão evidenciar um aumento substancial do valor derivado pelo transporte aéreo, esperando-se que 1% do PIB do mundo seja gasto no transporte aéreo durante o ano de 2015, o que significa um montante de 820 biliões de dólares americanos.

Um crescimento de 7%, o melhor desde 2010, e bem acentuado, comparativamente à tendência de 5.5% dos últimos 20 anos, é esperado para o ano de 2015.

Para a IATA, os consumidores de 2015, irão beneficiar-se da queda do preço de combustível, cujo impacto favorável esperado é de redução do preço do bilhete de passagem aérea na ordem dos 5.1%. Estima-se ainda que o valor do comércio internacional transportado via aérea alcance os 7,3 triliões de dólares americanos em 2015 com impacto positivo no desenvolvimento económico do sector e sua cadeia de valores incluindo a criação do emprego.

Como consequência, a IATA estima que os Governos irão arrecadar de impostos cobrados às companhias aéreas, e seus clientes, receita fiscais na ordem dos 125 biliões de dólares americanos.

Em Moçambique o índice de crescimento do PIB em 2014 na ordem dos 7.4% de variação acumulada evidencia que o crescimento económico de País continua dinâmico e vigoroso. A exportação de carvão e de outros recursos naturais deve acelerar o crescimento, apesar dos riscos de uma economia mundial frágil.

Já no sector de transportes e comunicações o ano de 2014 registou uma desaceleração acentuada no seu desempenho, ao cair de 12.3% de contribuição no PIB de 2013 para 9% de contribuição no PIB de 2014.

Crescimento menor é também estimado em relação ao PIB de 2015, que se espera caia para 7.2% devido às cheias que se registaram no início do ano em curso.

Os resultados dos Índices das Actividades Económicas do mês de Março de 2015, quando comparados com os do mês anterior, apontam para um crescimento do nível geral do Volume de Negócios em 4,0% e das Remunerações em 6,8%, contra uma diminuição, pouco acentuada, do índice do Emprego em 1,8%.

O relatório sobre perspectivas económicas em Africa, citando Moçambique, indica que cerca de 370,000 jovens juntam-se à força de trabalho anualmente, contudo, o sector privado cria menos do que 18 000 postos de trabalho por ano. A natureza de capital intensivo da indústria extrativa, causa impacto limitado sobre o emprego. A

economia não gera empregos suficientes. O mesmo relatório dá conta de que em 2010, todos os megaprojetos combinados geraram apenas 3800 empregos directos.

Em face do exposto, é crucial que a estabilidade política se mantenha para que o país continue a atrair o Investimento Directo Ee estrangeiro (IDE) necessário para permitir melhorar as infraestruturas e o desenvolvimento humano pois o país ainda é caracterizado pela escassa disponibilidade de competências laborais de cariz técnico.

No que diz respeito ao sector privado e sua envolvente na governação económica e política, o estudo constatou que registam-se melhorias em termos de ambiente macroeconómico bem como em infraestruturas.

Contudo, de acordo com o Relatório de Competitividade Global 2013-14 compilado pelo Fórum Económico Mundial, são maiores obstáculos à competitividade conforme identificado pelas empresas: i) o acesso ao financiamento com peso de 18.4%; ii) a corrupção (18.3%); iii) a ineficiente burocracia (12.9%); iv) a força de trabalho pouco qualificada (10.6%); e v) as deficientes infraestruturas (10%); etc..

Abordagem metodológica

Com vista a realizar o estudo sobre a formação dos preços no sector de transporte aéreo doméstico de passageiros, a ECSI, empresa consultora, baseou-se em dados técnicos, financeiros e económicos fornecidos pelas instituições entrevistadas através de inquérito, e em referências bibliográficas disponíveis, de estudos efectuados sobre várias matérias relacionadas a esta temática.

Os dados que aqui se apresentam são de fontes oficiais e fontes não oficiais, mas consideradas credíveis no sentido de constituírem referências válidas para a análise que se pretende.

A empresa consultora recorreu ao conhecimento e experiência que tem sobre o mercado, para produzir uma opinião razoável e consistente sobre o sistema tarifário em Moçambique e a formação do preço no sector de transporte aéreo de passageiros, tendo destacado os seguintes elementos para análise:

- A. Identificar o regime de livre concorrência no transporte aéreo;
- B. Demonstrar as componentes de custo da passagem aérea em Moçambique;
- C. Identificar os principais factores determinantes das tarifas aéreas;
- D. Evidenciar o crescimento de transporte aéreo em Moçambique;
- E. Apresentar a evolução das tarifas aéreas domésticas em Moçambique;
- F. Análise do impacto da actual tarifa no pacote turístico;
- G. Recomendações para um sistema tarifário mais atrativo.

A. Identificar o regime de livre concorrência no transporte aéreo;

Em Moçambique o serviço de transporte e o de trabalho aéreo é liberalizado. A operação de serviço de transporte aéreo entre dois pontos localizados dentro de território nacional, mesmo com origem ou escala dentro do território dum estado estrangeiro, está reservado exclusivamente a transportadores nacionais. Considera-se transportador aéreo nacional, a companhia de transporte que tenha sua sede e lugares principais de negócio na República de Moçambique.

O serviço de transporte e de trabalho aéreo internacional é estabelecido com base em acordos de que Moçambique é parte e o seu regime caracteriza-se pela duodesignação por rota enquanto se criam todos os mecanismos de controle de segurança aérea em todo o País e pela concessão de 5as Liberdades do ar no mercado internacional, menos na região da SADC e nos destinos para onde as linhas aéreas designadas operam as 3a e 4a liberdades, conforme decisão de Yamoussoukru.

Actualmente existem 9 pontos de entrada internacionais em Moçambique nomeadamente:

Maputo, Beira e Nampula - aeroportos de categoria IV; e
Inhambane, Vilankulo, Pemba, Lichinga, Quelimane e Tete - aeródromos principais de categoria III.

Destaca-se também o facto de actualmente serem emitidas 880 autorizações de voo mensais, 10,560 autorizações anuais.

No que diz respeito a regulamentação do sector da aviação civil, saiba-se que:

Constituem requisitos para operar em Moçambique:

- ▶ Prova de existência jurídica;
- ▶ Idoneidade financeira comprovada por carta abonatória emitida por uma instituição financeira licenciada;
- ▶ Estrutura orgânica que apresente essencialmente as áreas de gestão administrativa, comercial, de manutenção e de operações, incluindo o respectivo quadro mínimo de pessoal; e
- ▶ Programa sobre as actividades aeronáuticas.

Para o efeito de licenciamento, as empresas de transporte aéreo devem:

- ▶ Ter aeronave registada no IACM podendo estas ser adquiridas num dos seguintes moldes:
 - Leasing Operacional Puro – *Dry Lease*, que consiste no aluguer puro de aeronave, no qual o operador (locatário) dispõe da aeronave sobre a qual deve pagar ao locador uma renda mensal, um valor estimado para constituir as reservas de manutenção, necessárias para suportar os custos com grande revisões periódicas programadas, que ocorrem depois de um certo número de ciclos de voo (horas voadas). Para além da renda, o operador (locatário) é responsável pelo pagamento do seguro da aeronave e deve usar nas suas operações a sua tripulação. É um dos modelos mais usados em aquisição de aeronaves;
 - Leasing Operacional Flexível – *Wet Lease (ACMI – aircraft, crew, maintenance and insurance)*, que consiste na locação, na qual o operador dispõe de uma aeronave sobre a qual, paga um valor acordado por hora de voo, que inclui a renda da aeronave, os custos da tripulação, da manutenção e dos seguros totais. O locador é quem efectua o pagamento das despesas acima referidas. Este modelo é mais usado para atender necessidade de curta duração – (fazendo analogia, comparar-se-ia com o aluguer de um taxi).
 - Leasing Financeiro com Opção de Compra, permite que depois de um determinado período de tempo em que locatário vem usando uma determinada aeronave, ele pode optar por comprá-la. Modelo bastante usado na indústria;
 - Compra Directa, na qual recomenda-se que o operador crie provisão para as grandes revisões periódica;

- ▶ Ter operações de manutenção e reparação certificadas o que significa que todas as actividades realizadas na área de manutenção do operador devem ser inscritas num manual de operações de manutenção e submetidas ao IACM para aprovação e renovação annual após auditoria de verificação. Adicionalmente, todos os técnicos de manutenção de aeronaves, devem ser qualificados com conhecimento técnico-profissional da(s) aeronave (s) que assiste (m), devendo a sua qualificação para o referido trabalho ser certificado pelo IACM, e renovado anualmente após avaliada proficiência técnica.

- ▶ Ter um Sistema de Gestão de Qualidade, que assegura o estabelecimento e seguimento estrito de procedimentos de funcionamento da empresa de acordo com as Normas e boas práticas de gestão por processos. O Sistema em referência deve assegurar que a organização tem manuais e outros instrumentos que são aprovados pelo IACM e actualizados sempre que

qualquer modificação aconteça no sistema de gestão e procedimentos da organização;

- ▶ Ter um Sistema de Gestão de Segurança, que assegura que são estabelecidos e cumpridos todos os procedimentos de funcionamento da empresa de acordo com as mais estritas Normas de Segurança operacional. O Sistema em referência deve assegurar que a organização tem manuais de procedimentos e/ou outros instrumentos que são aprovados pelo IACM e actualizados sempre que qualquer alteração ocorra no Sistema Segurança operacional;
- ▶ Ter contrato com empresa seguradoras com quem estabelece seguros obrigatórios de responsabilidade civil sobre terceiros, passageiros, carga e correio;
- ▶ Ter Contratos de prestação de serviços com instituições qualificadas e certificadas para efeitos de reparação de motores e para o fornecimento de peças de aeronaves com empresas certificadas;
- ▶ Ter Pilotos (comandantes e co-pilotos) formados, em número suficiente para garantir a viabilização da operação, tendo em conta o seguinte:
 - que os pilotos tem um período de trabalho que não pode exceder as 105 horas mensais;
 - que os pilotos estão sujeitos a testes de proficiência técnica (simulador) a realizar com regularidade em academias reconhecidas e certificadas para o efeito;
 - que os pilotos são sujeitos a exames médicos de avaliação da sua condição anualmente; cabendo ao IACM a responsabilidade de aferir o cumprimento destas normas por meio de auditorias regulares e renovação de licenças.
- ▶ Ter Técnicos de manutenção com a formação requerida no tipo de aeronave que assiste, cabendo ao IACM proceder a devida certificação e auditar regularmente para aferir se os mesmos são sujeitos a reciclagens conforme estabelecem os manuais de procedimentos.

Uma vez criadas as condições para o licenciamento das empresas, o IACM, passa o devido certificado de operador e aprova toda a documentação relativa ao exercício de actividade de transporte ou trabalho aéreo.

EMPRESAS LICENCIADAS DE TRANSPORTE AÉREO E EM ACTIVIDADE:

No	LIÇENCAS DE EXPLORAÇÃO		
	Nome da Companhia	Tipo de Licença	Observ.
1	LAM – Linhas Aéreas de Moçambique	TAPNR, TPRR, TAPRD , TAPRI	MOZ – CAR PARTE 121
2	MEX- Moçambique Expresso	PAPRD , TAPRR, TAPNRD, TAPRR	MOZ – CAR PARTE 121
3	Solenta Aviation Moçambique	TAPRD , TAPNR	MOZ – CAR PARTE 135
4	Makonde Air-Link & Turismo	TAP	MOZ – CAR PARTE 135
5	Safari Air Limitada	TAPNR	MOZ – CAR PARTE 135
6	CR Aviation Limitada	TAPNR, TAP	MOZ – CAR PARTE 135
7	OHI Moçambique, Lda	TAPNR	MOZ – CAR PARTE 135
8	Helicópteros Capital, Lda	TAPNR, TAP	MOZ – CAR PARTE 127
9	CFA Moçambique SA	TAPRD , TAPNR	MOZ – CAR PARTE 135
10	VR Crospayers, Lda	TAP	MOZ – CAR PARTE 135
11	Sociedade Coastal Aviation Moçambique Lda	TAPNR	MOZ – CAR PARTE 135
12	MAHS	HANDLING	

TABELA B1

Nº DE OPERADORES AÉREOS LICENCIADOS POR TIPO DE ACTIVIDADE

NO	Natureza de Operadores	Actividade				
		TAPRD	TAPNR	TAPRR	TAPRI	TAP
1	Licença de Exploração e COA	6	14	5	3	4
2	Licença de Exploração em processo de Certificação	1	0	0	0	0
3	A Operar	6	14	5	3	3

TABELA B2

Legenda:

TAPNR – Transporte Aéreo Público Não Regular

TPRR – Transporte Público Regular Regional

TAPRD – Transporte Aéreo Público Regular Doméstico

TAPRI – Transporte Aéreo Público Regular Intercontinental

TAP – Trabalho Aéreo Público

B. Componentes do custo da passagem aérea em Moçambique

Em Moçambique à semelhança de qualquer outro País do mundo, o custo da passagem aérea é composto pelos seguintes elementos:

- ▶ Combustível de avião – JET A. O seu peso na estrutura de gastos operacionais directos varia entre os 29% e os 35% e Moçambique não é diferente do resto do mundo, situando-se nessa mesma margem.

Citando o CEO da United numa entrevista dada na CNN declarou o seguinte, para demonstrar o peso que esta rubrica representa na estrutura da empresa: “com os preços de hoje de petróleo, a United queima 25,000 Usd por minuto. Com esse valor, é como se a United comprasse um A380 novo na fábrica todas as semana e depois demitasse fora”.... É por essa razão que o controle dos gastos com combustível nas companhias aéreas é determinante na redução do custo de operação.

O combustível de avião Jet A1, para além de ser um produto volátil, o seu custo é muito influenciado pela produção de petróleo no mercado mundial, que juntamente com outros factores determinam em que nível da escala se

situa o peso da rúbrica combustível na operadora. Podendo variar ente \$0.60 a \$1.20, os seguintes factores são os que mais influenciam o preço do Jet A1 de uma companhia aérea:

- Dimensão do Mercado;
- Existência de refinarias no País;
- Número de fornecedores de combustível no Mercado;
- A taxa de câmbio do País;
- Companhia Aérea membro de alianças ou grupo de compra;
- Custo de transporte de combustível entre o porto de entrada do combustível e o posto de abastecimento;
- Hedging - Compra antecipada ou acordo antecipado para fixação do preço.

Outros factores que também influenciam o peso do combustível Jet A1 na estrutura de custos das companhias aéreas são:

- A idade das aeronaves, pois quanto mais idade tem, maior o consumo do Jet A1 por hora;
- O tipo de operação, quanto mais curtas as distâncias entre origem e destino, maior o consumo, devido ao esforço maior que a aeronave efectua na descolagem e aterragem. O avião consome menos em velocidade cruzeiro e estável;
- O peso da aeronave. Quanto mais pesada a aeronave estiver, maior o consumo, por isso as companhias de operação de baixo custo (*low cost*), não usam catering, nem jornais nem revistas, e cobram pela bagagem, ou cobram separado por todos esses serviços, de modo a mitigar o peso do combustível e compensar o custo da sua operação;
-

Dados obtidos pela ECSI, indicam que o preço do Jet A1 em Moçambique anda em torno dos oitenta centimos do dólar americano, situando-se portanto ao nível da média deste produto no mercado internacional.

Ainda relativamente ao preço do combustível, importa notar que, enquanto o combustível de consumo corrente, (gasolina e diesel) tem seu preço subsidiado pelo Estado, o mesmo já não acontece com o combustível de avião JET A1, que pelo contrário, paga o preço de mercado internacional, subsidiando desta forma o consumo de petróleo de iluminação (mesmo tipo) usado pela população cujo preço de venda ao público é subsidiado, num acto que deve ser considerado de responsabilidade social induzida.

- ▶ Aluguer de Aeronaves, corresponde ao custo de utilização da aeronave, cujo valor poderá ser incorrido através de uma renda se existir leasing, ou por depreciação da aeronave quando esta tiver sido comprada e registada nos activos da companhia aérea. Importa também notar que o valor do leasing de uma aeronave, apesar de padronizado para cada dimensão, é também ser afectado pelas leis de mercado pois quanto mais aeronaves estiverem na mesa de negociações, mais baixo será o valor de renda por cada unidade. Por outro lado, quanto mais locadores e quanto mais aeronaves de um determinado modelo estiverem disponíveis no mercado menor será seu preço, assim como será menor, se tiver mais idade.

A estratégia usada pelos grandes operadores é de negociar a compra de um número elevado de aeronaves, contra o pagamento do depósito em torno de 1% do valor do catálogo, com previsão de entrega ao longo do tempo que pode variar entre 3 a 10 anos. Alguns exemplos relatados nos órgãos de informação, dão a conhecer as grandes companhias, que encomendam centenas de aeronaves, para atenderem ao seu crescimento e substituir aeronaves velhas, que são menos fiáveis e consomem mais combustível.

- ▶ Reservas de manutenção, servem de provisão para as grandes revisões periódicas como já referido acima e o seu pagamento é mandatário quando a aeronave é adquirida em leasing operacional pois o locatário deve pagar ao locador (dono do avião), para além da renda (leasing), o valor da reserve de manutenção, calculado com base nas horas voadas pela aeronave;
- ▶ Manutenção de linha de aeronaves, garante a fiabilidade e segurança da operação e permite efectuar as revisões intermédias do equipamento, substituição de peças e lubrificar o equipamento para uma operação fiável, fluida e segura;
- ▶ Seguro de aeronaves, Obrigatório para uma companhia aérea certificada e credível, pois garante que estão segurados os tripulantes, o equipamento de voo (aeronave) e os passageiros, contra qualquer acidente ou incidente.
- ▶ Taxas de aterragem, sob gestão da **ADM**, Aeroportos de Moçambique, este valor é estabelecido e publicado para cobrança da utilização das pistas de aterragem, sua iluminação e ajuda tanto na aterragem assim como na descolagem de aeronaves. O seu valor é fixo e o preço cobrado por cada aeronave é estabelecido em função da sua característica, mais especificamente seu peso, e da qualificação do aeroporto em que se opera.

Importa ainda notar que o peso desta rubrica nas companhias aéreas moçambicanas depende do horário dos seus voo. Á excepção dos aeroportos

de Maputo e Beira, todos os outros aeroportos e aeródromos encerram no final do dia, sendo penalizados com uma sobretaxa de 50% sobre a tarifa cobrada, todos os operadores que pelo horário ou esporadicamente pretendam aterrar nesses aeroportos.

- ▶ Taxas de sobrevoou, Representa a taxa pelas ajudas de navegação aérea em território nacional ou estrangeiro sendo que o seu valor varia em função da sua localização no ar, de estar fora ou dentro do espaço aéreo nacional ou sobre jurisdição de outro território. À semelhança do que ocorre em relação às taxas de aterragem, 50% de sobretaxa é aplicado ao operador que necessite ajuda de navegação aérea depois da hora de encerramento do aeroporto ou aeródromo.
- ▶ Handling de aeronaves e passageiros, Sob gestão da **MAHS**, Mozambique Handling Services, seu valor cobre o serviço de manuseamento de aeronaves e de outros equipamento na placa, atendimento incluindo check-in dos passageiros e desambaraço da bagagem dos passageiros e da carga expedida;
- ▶ Outros Serviços ao passageiro, inclui gastos com sistemas internacionais de reservas, sistemas de gestão de comunicação e relacionamento com os passageiros de que os operadores sérios e certificados devem ser subscritores. Um facto a destacar nesta rúbrica é a taxa liberatória de retenção na fonte cobrada sobre o pagamento no exterior deste tipo serviço. Tratando-se de sistemas internacionais de que fazem parte outros operadores e cujas sedes estão cediadas no mercado internacional, o custo desta rúbrica para os operadores moçambicanos ficam penalizados por esta cobrança, retirando-lhes desta forma a competitividade requerida para oferecerem preços idênticos.
- ▶ Mão de Obra, especialmente aquela directamente relacionada com a operação que inclui tripulações, tendo em conta que o custo de tripulação por hora de voo é calculado observando os períodos de trabalho que em Moçambique não podem exceder as 105 horas mensais de acordo com as normas do regulador. Na provisão de verba para tripulação, especialmente do “Flight deck”, os operadores devem ter em conta a necessidade de formação recorrente em proficiência técnica e no caso do pessoal de cabine, cursos de refrescamento em medidas de segurança operacional.

Em Moçambique a falta de academias credenciada para formação de pilotos comerciais, onera as operação das companhias aéreas com custos que seus concorrentes internacionais não incorrem, nomeadamente:

- Contratação de pilotos estrangeiros qualificados e prontos para voar;

- Formação de pilotos em academias credenciadas e reconhecidas no mercado da aviação, à expensas da companhia, sem garantia de retenção destes, como activos da empresa, porque constituem bens não controlados.

Com vista a mitigar o efeito do custo de formação dos pilotos, em países onde escasseiam academias de formação, as companhias aéreas negociam com instituições financeiras e bancárias, pacotes de formação a que se chamam “training bond”, que permitem às companhias aéreas disponibilizar financiamento para cursos especializados para candidatos a emprego, em troca de prestação de serviço desses quadros, por um período determinado antecipadamente.

- ▶ Outros custos, directos operacionais, incluem anuncios de reprogramação de horários, acomodação de tripulação em escalas intermedias por limite de períodos de trabalho, etc.

Com vista a demonstrar a formação do preço da passagem aérea apresentamos as seguintes tarifas:

TARIFAS DE REFERÊNCIA DAS LINHAS AÉREAS DE MOÇAMBIQUE NO SERVIÇO DOMÉSTICO

Percurso Doméstico MOZ	Promoções		Y Full-Fare
	Promoção + Baixa	Tarifa Média	Tarifa Normal
Maputo - Beira (1h:10m)	1,400.00	2,500.00	6,020.00
Maputo - Chimoio (1h:35m)	1,400.00	2,500.00	6,020.00
Maputo - Quelimane (1h:40m)	2,020.00	3,420.00	7,670.00
Maputo - Tete (1h:40m)	2,020.00	3,780.00	7,900.00
Maputo - Nampula (2h:10m)	2,720.00	3,770.00	9,460.00
Maputo - Pemba (2h:30m)	3,200.00	4,830.00	10,350.00
Maputo - Lichinga (3h:40m)	3,190.00	4,830.00	9,690.00

(Extraídos da LAM Web page)

TAXAS APLICÁVEIS SOBRE O BILHETE DE PASSAGEM AÉREA EM MOÇAMBIQUE

Encargos e Impostos				
Tx Aeroporto	Tx Segurança	Tx Combustível	Tx Serviço	IVA
484.00	240.00	2,232.00	5% da Tarifa Aplicada	17% da Tarifa Aplicada

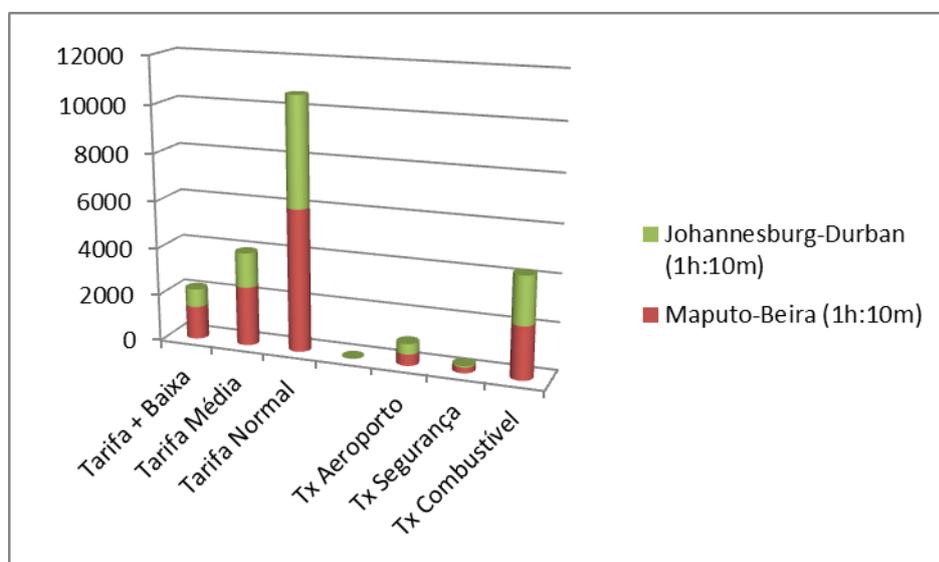
TARIFAS DE REFERÊNCIA DA SOUTH AFRICAN AIRWAYS

Percurso Comparáveis SA	Promoções		Y Full-Fare
	Promoção + Baixa	Tarifa Média	Tarifa Normal
Johannesburg - Durban (1h:10m)	770.00	1,470.00	4,620.00
Johannesburg - Cape Town (2h:10m)	2,030.00	2,975.00	12,004.02
Johannesburg - Port Elizabeth (1h:40m)	770.00	2,065.00	5,705.00

(extraídos da SAA web page)

TAXAS APLICÁVEIS SOBRE O BILHETE DE PASSAGEM AÉREA NA AFRICA DO SUL

Encargos e Impostos				
Tx Aeroporto	Tx Segurança	Tx Combustível	Imposto Segurança	IVA
444.50	65.52	2,033.50	84.00	14% da Tarifa Aplicada



Relativamente à análise comparativa das tarifas aplicadas no Mercado sul africano e moçambicano na rotas de menor duração designadamente na rota Johannesburg – Durban e Maputo – Beira respectivamente, constata-se que a diferença de 2/3 verificada demonstra a diferença dos dois mercados, o que é explicável pela existência de vários operadores, parte dos quais de baixo custo, que oferecem mais de 73,000 lugares por semana na rota em apreço.

As taxas e encargos aplicados sobre as tarifas num mercado e no outro são idênticas ou muito próximas conforme se pode constatar no gráfico acima e na tabela abaixo com variações abaixo dos 40 pontos percentuais.

ANÁLISE COMPARATIVA (PREÇO DE VENDA AO PÚBLICO, INCL TAXAS APLICÁVEIS)

Maputo-Beira VS Johannesburg-Durban (1h:10m)
Maputo-Nampula VS Johannesburg-CapeTown (2h:10M)
Maputo-Tete VS Johannesburg-Port Elizabeth (1h:40m)

Encargos e Impostos		Varição
3,264.00	2,735.32	19%
3,555.00	2,911.72	22%
3,401.00	2,735.32	24%

Maputo-Beira VS Johannesburg-Durban (1h:10m)
Maputo-Nampula VS Johannesburg-CapeTown (2h:10M)
Maputo-Tete VS Johannesburg-Port Elizabeth (1h:40m)

Encargos e Impostos		Varição
3,506.00	2,833.32	24%
3,786.00	3,044.02	24%
3,788.00	2,916.62	30%

Maputo-Beira VS Johannesburg-Durban (1h:10m)
Maputo-Nampula VS Johannesburg-CapeTown (2h:10M)
Maputo-Tete VS Johannesburg-Port Elizabeth (1h:40m)

Encargos e Impostos		Varição
4,281.00	3,274.32	31%
5,038.00	4,308.08	17%
4,694.00	3,426.22	37%

ANÁLISE COMPARATIVA (PREÇO DE VENDA AO PÚBLICO, INCL TAXAS APLICÁVEIS)

	Preço de Venda ao Público		Variação
MPM-BEW VS JNB-DUR (1h:10m)	4,664.00	3,505.32	33%
MPM-APL VS JNB-CPT (2h:10M)	6,275.00	4,941.72	27%
MPM-TET VS JNB-PLZ (1h:40m)	5,421.00	3,505.32	55%

	Preço de Venda ao Público		Variação
MPM-BEW VS JNB-DUR (1h:10m)	6,006.00	4,303.32	40%
MPM-APL VS JNB-CPT (2h:10M)	7,556.00	6,019.02	26%
MPM-TET VS JNB-PLZ (1h:40m)	7,568.00	4,981.62	52%

	Preço de Venda ao Público		Variação
MPM-BEW VS JNB-DUR (1h:10m)	10,301.00	7,894.32	30%
MPM-APL VS JNB-CPT (2h:10M)	14,498.00	16,312.10	-11%
MPM-TET VS JNB-PLZ (1h:40m)	12,594.00	9,131.22	38%

A análise comparativa acima apresentada, teve como base a consulta de preços nas páginas internet das Linhas Aéreas de Moçambique e da South African Airways, de onde foram extraídas tarifas comparáveis para percursos com períodos de voo similares.

O resultado evidencia preços mais elevados no mercado doméstico moçambicano comparativamente ao mercado doméstico sul africano.

As variações constantes nos mapas acima, remetem-nos a pesquisar quais os principais factores determinantes do preço do bilhete de passagem aérea. Abaixo apresentamos alguns dos factores.

C. Principais factores determinantes do preço do bilhete de passagem

Variáveis macroeconómicas

Trata-se da envolvente macroeconómica, mais especificamente as variações cambiais, a inflação, a taxa de juro de mercado, e as reformas;

Dimensão do Mercado

Quanto maior for o mercado, maior é a escala de utilizadores de serviço de transporte aéreo o que naturalmente propicia um custo por passagem aérea mais baixo. Citando os mercados da África do Sul e de Moçambique usados na análise comparativa, o primeiro com mais de dezasseis milhões de passageiros domésticos e o segundo limitado a menos de dois milhões é notável a diferença de comportamento dos dois.

Base operacional

Companhias aéreas cuja base operacional principal, está sediada a uma distância relativamente curta em relação aos seus destinos, beneficia de custos operacionais mais baixos resultante da maior e melhor utilização dos seus recursos, tanto em aeronaves, assim como em tripulantes.

Ex: Operações, cuja base principal está sediada em Maputo e realiza operações para Pemba e Lichinga, isto é para destinos de duração da viagem acima 2h:30m de voo, resultam na baixa utilização das aeronaves e rápido alcance dos limites dos períodos de trabalho dos tripulantes, obrigando a custos de acomodação fora da base.

Tipo de operação e de serviço

Uma companhia aérea que opera rotas longas com aeronaves de grande porte, está em melhores condições de obter equilíbrios tarifários, resultante de uma partilha maior dos custos fixos por aeronaves de maior capacidade.

Distância media

Quanto menor for a distância media dos voos a ser operados por uma companhia, maior utilização das aeronaves será garantida. A maior utilização dos recursos disponíveis, resulta na maior redução dos custos fixos por assento, aumenta a fiabilidade operacional.

Horário dos voos (slots)

O horário mais conveniente para os passageiros, permite taxas de ocupação mais elevadas, o que significa maior repartição do custo de operação de um determinado voo pelo número maior de passageiros:

Tamanho das aeronaves/capacidade oferecida

Aeronaves de menor dimensão têm custo por assento maiores do que o custo por assento de aeronaves maiores. Note-se que o esforço necessário para certificar um operador, considerando a produção de manuais, o estabelecimento de uma organização de manutenção. O estabelecimento de procedimentos internos de controle e de segurança, não dependem do tamanho da aeronave que vai operar. Quanto maior for a aeronave, os custos associados a criação de condições para operar serão repartidos por uma capacidade maior de lugares disponíveis para venda.

Idade das aeronaves

Companhias aéreas com aeronaves renovadas, levarão vantagem comparativa pois os custos de manutenção de linha, assistência técnica, peças e sobressalentes irão penalizar o operador com aeronaves mais envelhecidas.

Período de rotação do voo

As condições de desembarques e manuseamento de aeronaves e atendimento de passageiros na escala de operações de voo, irá determinar o tempo que a companhia aérea leva a fazer a sua rotação, factos que a não serem eficientes, resultarão no atraso dos voos com todas as consequências que daí advém, sendo de destacar a perda de ligações e consequente necessidade de incorrer em custos de re-routing/reemissão de bilhete por outra rota que pode ser mais onerosa, e/ou gastos com acomodação, alimentação etc, ou seja, custos de ineficiência.

Número de operadores

O número de operadores a operar numa rota, ditará o preço do serviço com base na forças do mercado. Maior número de operadores, maior tendência haverá de reduzir os preços para obter vantagens competitivas. Em Moçambique existe apenas dois operadores de transporte aéreo regular associados numa mesma rede, enquanto que na África do Sul existem mais de 6 companhias a operar no Mercado doméstico

Horários dos aeroportos

O melhor horário dos aeroportos deve ser aquele que serve as necessidades dos operadores que atendem a uma determinada procura pelo serviço de transporte. Em Moçambique os aeroportos operam em período bastante limitado, e nalguns deles só é possível operar voos de manhã devido à falta de iluminação.

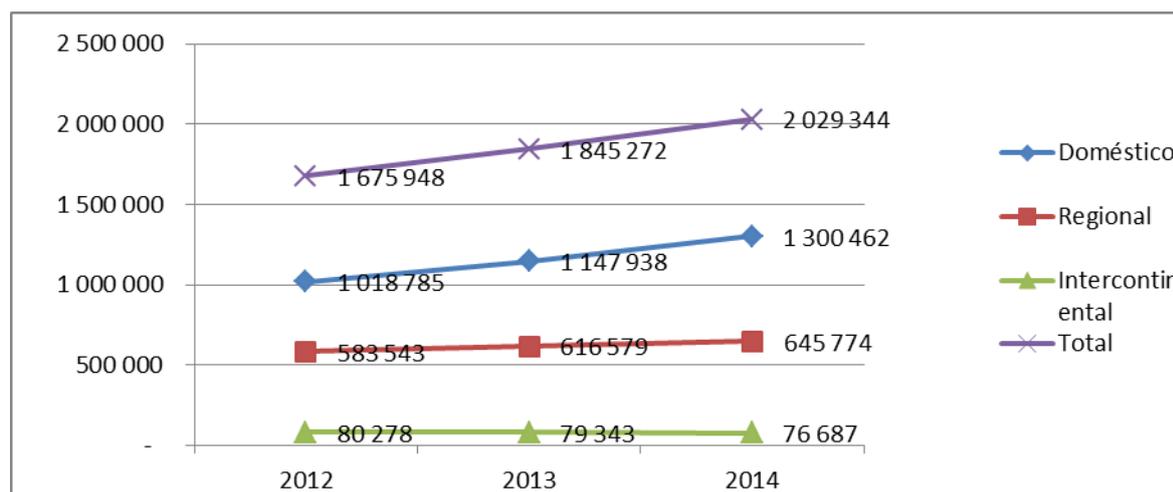
Academias de formação de pilotos, mecânico e outros quadros da aviação

A necessidade cada vez maior de quadros especializados na indústria para atender ao crescimento do Mercado. A falta de academia de formação de quadros da aviação no Mercado onde esta companhia aérea opera, induz os operadores a incorrem em custos elevados de formação de quadros no exterior, sem que haja garantia da retenção desses mesmos quadros.

Os factores acima apresentados são suficientes para concluir que não se pode esperar comportamentos iguais em mercados completamente distintos.

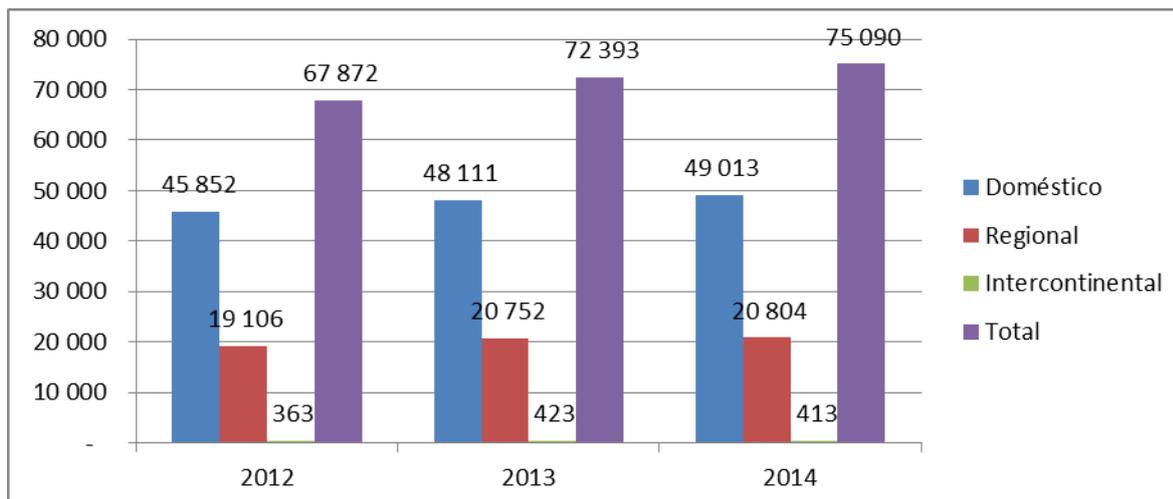
D. Evidenciar o crescimento de transporte aéreo em Moçambique

Passageiros atendidos nos aeroportos de Moçambique



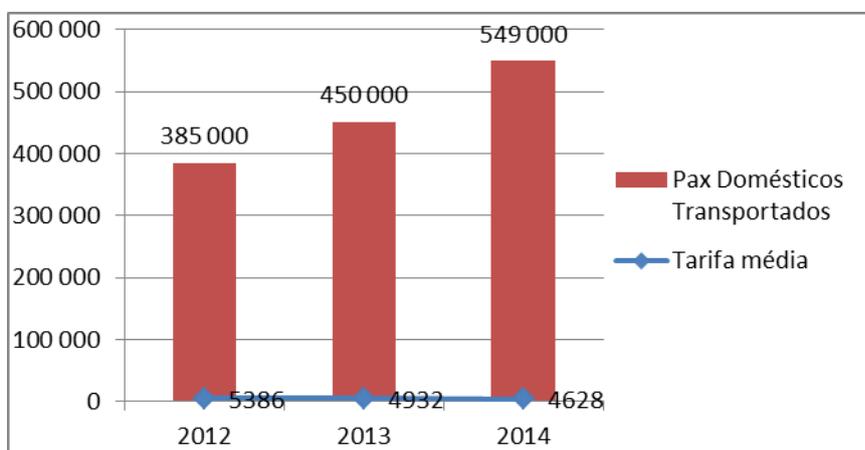
(dados oficiais da ADM)

Aeronaves atendidas nos aeroportos de Moçambique



(dados oficiais da ADM)

E. Evolução das tarifas aéreas domésticas em Moçambique



(Cálculo baseado em tarifas de referência da internet)

Os gráficos acima evidenciam que nos últimos três anos o serviço doméstico registou uma descida da tarifa média de transporte aéreo doméstico regular em Moçambique, de 9% e 7 % respectivamente entre 2012 e 2014. Os gráficos que se apresentam indicam igualmente um aumento do tráfego de 17% e 22% respectivamente.

Estes indicadores não são por si só suficientes para concluir que o nível de crescimento verificado nos últimos três anos resulta apenas do efeito da redução da tarifa média, contudo, poder-se-á concluir que é facto real que a tarifa média da passagem aérea doméstica reduziu nos últimos três anos.

Esta conclusão remete os agentes económicos para uma análise mais profunda que os poderá conduzir à identificação de outros fenómenos que ocorrem no mercado doméstico moçambicano que podem ser os determinantes da aparente alta do preço da passagem aérea e seu impacto no turismo.

F. Impacto da actual tarifa doméstica no pacote turístico

Com vista a colher informação sobre a formação dos preços, e também sobre a percepção do mercado em relação aos preços das passagens aéreas no mercado doméstico, foi realizado um inquérito nas cidades de Maputo, Beira e Nampula.

A amostra incluiu :

- Companhias aéreas que operam nas cidades acima referidas;
- Empresas de aviação fornecedoras de serviços às companhias aéreas;
- IACM;
- Agências de viagens;
- Unidades Hoteleiras;
- Passageiros viajantes dos aeroportos de Maputo, Beira e Nampula à data da pesquisa

O resultado da análise efectuada sobre o mercado de transporte aéreo moçambicano e parceiros associados, nomeadamente, agentes de viagem, operadores turísticos, hotéis e *rent a car*, evidencia que a actuação dos operadores turísticos em Moçambique ainda é incipiente o que constrange o desenvolvimento de pacotes turísticos integrados em Moçambique.

Segundo a pesquisa feita sobre os agentes acima referidos, constata-se que o actual ambiente é pouco condutivo à promoção do turismo devido à falta de segurança, regulamentação inadequada do sector, dificuldades na obtenção de vistos e tramitação fronteiriça, falta de infraestruturas de acesso e apoio, tais como estradas, energia eléctrica e centros de saúde nos destinos turísticos existentes, fraco movimento turístico, baixo índice de qualidade/preço quando comparado a outros destinos fora de Moçambique e preços de passagens internacionais e domésticas elevados.

Em Moçambique, os sistemas de marketing e vendas são poucos condutivos à integração de produtos e serviços relacionados e complementares, pois cada um dos subsistemas vende apenas o serviço, e pouco esforço é realizado para estabelecimento de parcerias.

Contudo, existem oportunidades para os poucos (cerca de 6) operadores turísticos actuarem, envolvendo-se nas questões estratégicas e procurando oportunidades para

realizar grandes eventos. É por isso importante estimular a capacitação técnica dos operadores turísticos habilitando-os para acelerar o desenvolvimento do turismo.

Pelo facto da actuação dos operadores turísticos em Moçambique, ser incipiente, não foi possível estabelecer termos comparativos com o pacote turístico de outro País, sem que o pacote moçambicano representasse apenas a soma do preço de cada um dos subsistemas, transporte, acomodação, alimentação. Essa forma de cálculo hipotética, não iria de forma alguma servir de termo comparativo com os modelos aplicados no exterior, onde os preços dos serviços complementares são estabelecidos com base em acordos, existindo contrapartidas mensuráveis indexadas ao volume de negócio que cada uma das partes oferece à sua parceira.

O operador turístico sendo uma empresa que oferece produtos e serviços turísticos geralmente contratados por si, e integrados por mais de um dos seguintes subsistemas: transporte, acomodação, transferencias, excursões etc, adiciona valor ao turismo por satisfazer o seu principal cliente com a oferta de um produto único, compost por vários serviços seleccionados.

Uma pesquisa feita numa das maiores redes de vendas de viagens pela internet, a Expedia, comprova que na Africa do Sul à semelhança do que acontece em muitos países, é possível produzir pacotes turísticos enquanto que em Moçambique não foi possível encontrar um produto integrado nesta rede de vendas.

Conforme dados que se seguem, a pesquisa apresentou preço integrando passagem aérea e acomodação para o percurso Johannesburg-Durban, não tendo sido possível obter o mesmo resultado em relação ao percurso doméstico moçambicano, designadamente o percurso Maputo-Beira conforme se pode comprovar abaixo:

Consulta na Rede de Vendas Expedia.com

**Viagem de 25 Junho a 19 Junho, 2015 para 2 passageiros
Johannesburg - Durban - Johannesburg**

Hotel 3 Estrelas		
	\$	337.72
Preço por pessoa		
Total Htl e passagem para 2 pessoas	\$	675.44

Hotel 5 Estrelas		
	\$	344.38
Preço por pessoa		
Total Htl e passagem para 2 pessoas	\$	688.76

**Viagem de 25 Junho a 19 Junho, 2015 para 2 passageiros
Maputo - Beira - Maputo**

Hotel 3 Estrelas	\$	640.00
Passagens aéreas	\$	1,111.02
Total Htl e passagem para 2 pessoas	\$	1,751.02
Hotel 5 Estrelas	\$	4,000.00
Passagens aéreas	\$	1,111.02
Total Htl e passagem para 2 pessoas	\$	5,111.02

O ensaio efectuado sobre estes dois mercados, demonstra quão importante é o papel dos operadores turísticos no desenvolvimento de pacotes de viagem.

O operador turístico organiza e reúne pacotes turísticos e excursões que são vendidos em agências de viagens ou directamente ao público cliente. As excursões podem incluir uma ou todas dentre as seguintes actividades: transporte, alojamento, alimentação, visitas a museus, lugares históricos e culturais, teatro, música e eventos desportivos entre outras.

De entre as tarefas dos operadores turísticos, constam ainda as actividades dos guias turísticos e das agências de viagem.

Apresentar o caso de um pacote turístico para um grupo de 4 pessoas que pretende visitar um parque de férias, elaborado em dois cenários nomeadamente:

1) Viagem via Transporte Terrestre – Autocarro (4horas de viagem)

- a. Custo da viagem: 350\$
- b. Custo de ingressos no parque: 1,600\$
- c. Total do pacote: 1,950\$

2) Viagem via Transporte Aéreo (1hora de viagem)

- a. Custo da viagem: 700\$
- b. Custo de ingressos no parque: 1000\$
- c. Total do pacote: 1,700\$

O exemplo apresentado mostra que apesar do transporte aéreo ser mais caro, o mesmo oferece maior vantagem pelo facto da companhia aérea ter um acordo com o parque de férias em referência, para onde leva muitos turistas de uma vez, em menor tempo de viagem, vantagem comparativamente melhor do que qualquer autocarro que por mais que seu preço seja mais reduzido, não conseguirá alcançar a escala do transporte aéreo.

A empresa consultora acredita que a escassez de operadores turísticos em Moçambique deve –se a: i) reduzido número de unidades turísticas que possa prover uma quantidade de camas acima da procura do mercado e por isso ter disponibilidade para oferecer a preços promocionais camas aos operadores turísticos; ii) reduzido número de operadores de transporte aéreo e de transporte

terrestres que possam prover capacidade para transporte de turistas acima das necessidades procuradas e desta forma ter disponíveis para vender a preço preferencial lugares aos operadores turísticos; iii) fraco desenvolvimento de actividades que constituem atracção turística; iv) dificuldades na tramitação de vistos de entrada; falta de segurança nas unidades hoteleiras for a das cidades, etc

Porque em Moçambique não proliferam operadores turísticos nacionais, os potenciais turistas recorrem a operadores turísticos baseados na África do Sul, onde existem sistemas integrados e co-relacionados que oferecem uma variedade deste tipo de serviço integrado, ou fazem uso das várias redes existentes na internet, como a Expedia, Tripadvisor entre outros.

Em companhias aéreas estrangeiras, destaca-se ainda a existência nas suas páginas internet, de conexão directa via internet (*link*) para provedores de acomodação, aluguer de viatura ou qualquer outro serviço associado, sendo que estas companhias aéreas, sendo vendedoras indirectas, beneficiam de preços preferenciais pelo uso do seu canal de vendas em benefício de terceiro, como forma de ganhar vantagem competitiva na oferta de um serviço integrado ao passageiro.

É necessário e importante que seja criado um ambiente de negócios favorável à entrada no mercado de mais operadores aéreos assim como de unidades hoteleiras que possam massificar o negócio da aviação e da acomodação e restauração.

No que diz respeito à percepção dos inquiridos sobre o impacto do serviço do transporte aéreo doméstico no desenvolvimento do turismo, o inquérito concluiu que existe apenas uma companhia aérea operadora de transporte aéreo regular no serviço doméstico e esta é a LAM que opera conjuntamente com sua subsidiária, a MEX, dentro da mesma rede de serviços e aplicando a mesma tabela tarifária.

A percepção da maior parte dos passageiros inquiridos nesta pesquisa é de que os preços praticados pelos operadores nacionais são elevados, sejam eles no transporte regular da LAM e MEX, assim como nos operadores de voo charter.

Dos 608 inquiridos, dos quais 207 em Maputo, 201 em Nampula e 200 na Beira:

- 60% dos passageiros declarou viajar a trabalho, 23% que viaja para lazer; 16% viajam com o propósito de visitar familiares e 1% viaja por outros motivos.
- 92% dos inquiridos declararam ter viajado na classe económica, 6% na classe executiva e apenas 2% declarou ter viajado em classe promocional;
- 45% dos inquiridos declarou que os preços são altos, 41% declarou que os preços são muito altos e 14% declarou serem razoáveis;

Porque os inquéritos foram realizados em três Provincias, do País, sendo uma no Sul, outra no Centro e outra no Norte, apresentamos a seguir o resultado para cada região:

MAPUTO

Na colecta de informação, a consultora contratada para o efeito, ECSI, trabalhou com um universo de 12 empresas seleccionadas em Maputo, das quais obteve resultado de 7 instituições de 4 sectores distintos, nomeadamente:

ORGANIZAÇÕES SOCIAIS DE TURISMO

1. Hotel Polana
2. Tivoli
3. Hotel Cardoso
4. AVITUM

Neste sector, os dois primeiros Hotéis quase que convergem em relação as questões colocadas, pois afirmam que 92% dos seus clientes dependem do transporte Aéreo para ter acesso aos seus serviços, portanto consideram este meio de transporte como sendo vital para a materialização do seu negócio.

Este sector considera ainda que o seu negócio pode contribuir para o desenvolvimento do transporte Aéreo, através de parcerias no que concerne aos programas de fidelidade das companhias Aéreas e grupos hoteleiros; acomodação e logística de tripulações Aéreas.

Considera ainda que o transporte aéreo pode agregar valores na medida em que permite encurtar distancias e aproximar os diferentes povos, surgindo a necessidade de alojamento para o desenvolvimento do turismo.

Ficou claro que este sector depende em grande medida do transporte Aéreo, e que a eficiência dessa área de transporte, só agrega mais-valias para o sector do turismo.

Da associação das agencias de viagem e turismo, existe o sentimento da necessidade de reconhecimento pelo Estado, do valor e importância dos operadores turisticos, devendo-se investir neste sector para o fortalecimento da sua capacidade, dada o vital papel que eles desempenham no desenvolvimento turístico.

COMPANHIAS AÉREAS

Neste sector temos amostra de uma única empresa: CR-AVIATION.

A CR – AVIATION, opera sistematicamente voos charter em zonas turísticas, nomeadamente: Maputo-Ponta Douro; Maputo-Inhaca; Maputo-Bilene; Maputo-Machangulo; Pemba- Ibo, Pemba-Lugenda, Pemba-Nejumbe e vice-versa. 90% dos seus passageiros são estrangeiros, os nacionais 10% , e neste universo apenas 30% viajam por motivos laborais, os restantes 70% são turistas.

Os canais de venda usados por esta companhia, são a internet e seus escritórios que se localizam dentro do Aeroporto, sendo de destacar o facto da maior parte das suas vendas ser efectuada via internet.

Nos últimos 12 meses o crescimento do tráfico aumentou em 30% nesta empresa, sendo de ressaltar que o fluxo também varia em função da épocas do ano. Esta empresa considera que os preços praticados por si são os mais baixos do mercado.

EMPRESAS DE AVIAÇÃO

Neste sector entrevistamos a MAHS, uma empresa habilitada a prestar serviços de atendimento em terra a passageiros e manuseamento de carga nas terminais de passageiros e cargas dos aeroportos, atendendo voos regulares e não-regulares. Esta empresa considera que oferece um destacável serviço na industria de prestação de serviços assistência em terra de transporte aéreo, adicionando valor ao sistema de transporte aéreo com o recurso a equipamentos modernos de grande suporte ao movimento das aeronaves e autocarros para o transporte de passageiros na placa.

INSTITUIÇÕES DO SECTOR PÚBLICO

Neste sector entrevistou-se apenas uma única instituição, o IACM – Instituto de Aviação Civil de Moçambique.

Esta instituição é a reguladora do sistema do transporte aéreo. A ECSI concluiu que pode considerar o IACM como uma instituição aberta e flexível, e que actua no sentido de facilitar o desenvolvimento do negocio de transporte aéreo, com vista a proporcionar um desenvolvimento sustentável do sector de turismo, exigindo dos operadores o cumprimento das normas e procedimentos estabelecidos pelo regulador nas suas operações.

Em relação aos constrangimentos relacionados com o acesso ao certificado de aeronavegabilidade em Moçambique, o IACM acredita que a dificuldade dos interessados pode resultar da natureza e tipo de actividade, pois o processo de

obtenção do certificado de operador em qualquer espaço aéreo assim como no espaço aéreo moçambicano, passa por várias etapas que incluem a elaboração do manual individual de cada operador, manual este que deve estar de acordo com os instrumentos de regulamentação moçambicana.

De modo geral a IACM, considera que as suas normas para uso do espaço aéreo nacional são bastante flexíveis o que contribui em grande medida para o desenvolvimento do transporte aéreo.

NAMPULA

Na cidade de Nampula foram inquiridas 3 companhias Aéreas, a Kenya Airways, Airlink e os escritórios da LAM no aeroporto e na cidade.

COMPANHIAS AÉREAS

Sobre o a Kenya Airways constatou-se que esta companhia aérea opera em vários mercados nos continentes Africano, Europeu e Asiático, em voos regionais e internacionais não realizando voos domésticos em Moçambique.

A SA Airlink, companhia aérea sul africana, declarou que realiza voos entre aquela província do País e Johannesburg, portanto opera no mercado regional e não realiza operações no mercado doméstico moçambicano.

A LAM – Linhas Aéreas de Moçambique, foi a única companhia aérea entrevistada que declarou operar no mercado doméstico moçambicano, ligando Nampula as cidades de Maputo, Beira, Tete, Inhambane, Vilankulos, Nacala, Lichinga e Pemba. A LAM realiza também voos para Johannesburg na África do Sul e para Nairobi no Kenya. Para a LAM em Nampula, o tráfego aéreo cresceu em cerca de 8% enquanto que o estudo indica que o crescimento nas outras companhias teve um crescimento na ordem dos 5%

Quanto aos canais de venda a LAM tem maior canal de venda comparativamente com as outras companhias entrevistadas as outras usam as agências de viagem, a internet e os balcões e a LAM usa para além dos canais usados pelas outras companhias, usa também o M-pesa.

Relativamente aos preços praticados no mercado doméstico moçambicano em relação a outros mercados similares todos os entrevistados afirmaram que os mesmo comparáveis a mercados similares.

ORGANIZAÇÕES SOCIAIS DE TURISMO

Foram entrevistados as seguintes unidades:

1. O Hotel Executivo,
2. Hotel Millénio e
3. Hotel Lúrio,

Estas instituições são unânimes em afirmar que o maior inibidor deste negócio é a instabilidade política no país e a concorrência entre as unidades hoteleiras. Confirmaram ainda que o meio de transporte aéreo, é que mais tem sido usado pelos seus clientes. Para eles, quanto maior for o número de voos maior será também o volume do negócio dos hoteleiros.

BEIRA

Na Beira, foi inquirida apenas a SA Airlink regional, pois os restantes operadores não se disponibilizaram para colaborar com a pesquisa. A partir da Beira a SA Airlink realiza voos que ligam Beira em Moçambique e Johannesburg na África do Sul.

Trata-se de uma companhia aérea que opera voo numa única classe para a qual a percentagem de tráfego aéreo é constituída em 15% por nacionais, e 85% de passageiros estrangeiros, nestes 82% dos passageiros usam este meio de transporte por motivos laborais e 18% para o turismo, os canais de venda usado são as agências de viagens, a própria companhia e a internet.

Importa referir que Junho a Dezembro o tráfego aéreo para esta companhia que opera o mercado regional cersceu em 30%, tendo decrescido significativamente de Janeiro a Junho cresceu em 20%.

ORGANIZAÇÕES SOCIAIS DE TURISMO

Foram entrevistados 5 hotéis nomeadamente:

1. Grupo Godiba complexo Turístico Lunar;
2. Hotel Tivoli;
3. Hotel Infante;
4. Rainbow;
5. Hotel Moçambique; e
6. Hotel Vip

Todos estes estabelecimentos hoteleiros, foram unânimes em afirmar que o transporte aéreo contribuí muito para o desenvolvimento do negócio dos seus estabelecimentos, por ser o meio usado pelos seus hóspedes.

As instituições consideram que concorrência e a tensão política, devam ser os únicos inibidores do desenvolvimento da economia. Os entrevistados afirmaram que os hotéis contribuem no maior sentido de atrair mais turistas para Moçambique.

Foram também inquiridas as seguintes agências de viagem:

1. Gorongoza Turismo;
2. Sanil Moz Travel e ;
3. Proxem Agência de Viagem.

Estas agência comungam da ideia de que o transporte aéreo é um excepcional agente promotor e multiplicador do turismo em Moçambique evidenciando que este é quase o único meio de acesso dos turistas estrangeiros. Como agente inibidor da actividade turística apontam o preço das passagens aéreas e a oscilação da moeda.

Parte significativa das Instituições hoteleiras nas pessoas de seus entrevistados em Maputo, Beira e Nampula, foram unânimes em afirmar que o transporte aéreo tem contribuído bastante para o desenvolvimento do seu negócio ao longo dos anos;

Algumas instituições hoteleiras declararam que a alta de preços da passagem aérea doméstica, o elevado custo de vida, a instabilidade política no País, e o ambiente de negócios pouco atrativo, são factores inibidores do desenvolvimento do turismo doméstico e consequentemente, inibidores do desenvolvimento do seu negócio.

Neste sector, os Hotéis quase que convergem em tudo em relação as questões colocadas, pois afirmam que 92% dos seus clientes dependem do transporte Aéreo para ter acesso aos seus serviços, portanto consideram este meio de transporte como sendo vital para a materialização do seu negócio.

Este sector considera ainda que o seu negócio pode contribuir para o desenvolvimento do transporte Aéreo, através de parcerias no que concerne aos programas de fidelidade das companhias Aéreas e grupos hoteleiros; acomodação e logística de tripulações Aéreas.

Acreditam que este agrega valores na medida em que permite encurtar distancias e aproximar os diferentes povos, surgindo a necessidade de alojamento para o desenvolvimento do turismo.

Ficou claro que este sector sobrevive em grande parte dependente do transporte Aéreo, e que a eficiência dessa aérea de transporte, só agrega mais-valias para o sector do turismo.

Das agências de viagem confirma-se a existência de excelente relação de parceria com os operadores aéreos para a qual aquelas funcionam como angariadores de clientes. Para as agências de viagem, o elevado custo de vida em todo o País, dificulta o desenvolvimento maior do seu negócio, que já se debate com competitividade agressiva no mercado de agências de viagem. Estas comunga da ideia de que o transporte aéreo é um excepcional agente promotor e multiplicador do turismo em Moçambique evidenciando que este é quase o único meio de acesso dos turistas estrangeiros. Como agente inibidor da actividade turística destacam o preço das passagens aéreas e a oscilação da moeda.

A inexistência de operadores turísticos em Moçambique não permite que se estabeleçam melhores e maiores relações de negócio entre os operadores aéreos e as unidades hoteleiras pois é papel do operador turístico oferecer produtos e serviços turísticos geralmente contratados por si, e integrados por mais de um dos seguintes subsistemas: transporte, acomodação, transferencias, excursões etc.

Da pesquisa realizada, constatamos que a falta de economias de escala nos produtos que constituem insumos para as actividades dos operadores turísticos, especificamente, poucos operadores aéreos, um número limitado de hotéis, que na maior parte do tempo estão lotados e o mercado caracterizado por uma economia ainda em desenvolvimento, não oferecem aos operadores turísticos internacionais incentivos para operar em Moçambique, por não verem oportunidades para desenvolver seu negócio devido à falta de escala.

G. Recomendações para um sistema tarifário mais atrativo

Dados históricos do mercado de transporte aéreo em Moçambique evidenciam existência de alguma elasticidade do mercado em relação ao preço. Este facto foi provado pela entrada no Mercado da **Air Corridor** com base operacional em Nampula e aplicação de preços do bilhete mais baixos do que o seu concorrente.

Contudo, um fenómeno verificado com a entrada desse novo operador, foi o de fuga de parte do tráfego viajante de um operador para o outro, sem que se verificasse um significativo aumento do tráfego resultante da introdução de tarifas mais baixas, o que nos leva a ter a percepção de que o índice de elasticidade do mercado moçambicano é relativamente baixo.

Outro fenómeno verificado com a única experiência de existência de dois operadores regulares de transporte no mercado doméstico em Moçambique, foi a falta de sustentabilidade para manter uma operação de baixo preço a longo prazo, devido ao facto dos custos associados a dita operação serem elevados, portanto estava-se perante uma operação de baixa tarifa e elevado custo.

Importa aqui notar que o conceito de companhias de baixo custo (LCC – low cost carriers) está associado ao princípio de operação em mercados de grande dimensão, com elevada economia de escala, para garantir elevados coeficientes de ocupação da aeronave, resultando num custo de operação por assento reduzido.

Em operações de baixo custo as companhias aéreas:

- vendem bilhetes na internet, não em lojas nem agencias de viagem;
- fazem check-in online ou em kioskes no aeroporto e cobram ao passageiro que usa o balcão para seu check-in;
- oferecem uma única cla
- sse de serviços, a económica;
- cobram pelo catering e pela bagagem separado do bilhete de passagem;
- opera em mercados de grande escala para garantir taxas de ocupação acima dos 80%;
- tem um indice de utilização de aeronaves elevado e tem tempo de rotação nos aeroportos de escala muito reduzidos, em torno dos 30 minutos;
- compram aviões com a mesma filosofia de cockpit para garantir que a tripulação possa voar em todos os tipos de aviões da frota;
- operam frotas relativamente novas para evitar grandes custos de manutenção, e LCC de maior sucesso substituem a aeronave antes dela chegar ao nivel da grande revisão periódica
- muitas operam em aeroportos secundários, evitando pagar taxas aeroportuárias mais altas em aeroportos de maior fluxo;

A uniformização da frota para assegurar comunalidade de tripulantes, assistência e manutenção das aeronaves, a qualidade e quantidade de infraestruturas aeroportuárias e de navegação aérea para voar o maior número de horas possíveis, a cobertura e fiabilidade da internet no mercado, para assegurar a venda de bilhetes de passagem e check-in online, são alguns dos factores determinantes do baixo custo operacional das chamadas companhias de baixo custo (LCC).

Com mais de vinte e cinco milhões de habitantes, mais um número significativo de visitantes estrangeiros que entram e saem regularmente do País, Moçambique tem potencial para desenvolver o negócio de aviação e crescer do mercado actual abaixo de três milhões de utilizadores para um serviço de transporte de grande escala, que possa junto com o turismo, também com infraestruturas desenvolvidas catalizar o

desenvolvimento da economia através do aumento das receitas do comércio, criação de mais emprego e outros benefícios económicos e sociais.

Em Moçambique, apesar da liberalização do espaço aéreo, as oportunidades para o surgimento de novos operadores para prover o serviço de transporte aéreo parecem bastante inibidas pela percepção de existência de protecção ao único operador existente no País cujo accionista maioritário é Estado Moçambicano.

Uma análise fria feita sobre a conjuntura actual leva-nos a crer que o crescimento limitado do serviço de transporte aéreo podem ter origem nos seguintes factores:

1. Reduzida procura do serviço causada pelo fraco poder de compra dos cidadãos moçambicanos cujo rendimento médio é baixo e insuficiente para suprir as necessidades básicas, como a educação, saúde, água, saneamento e alimentação condigna;
2. Ambiente de negócio pouco conduçivo ao investimento privado e entrada de novos operadores no ramo da aviação, devido a:
 - i) elevado custo de capital;
 - ii) impacto nefasto da variação cambial numa indústria na qual 80% dos custos operacionais é indexada ao dólar americano;
3. Infraestruturas aeroportuárias limitadas com horários de operação limitados, não atrativo para uma operação aérea viável e segura;
4. Inexistência de operadores turísticos (diferente de agência de viagens) para estimular o mercado na busca de soluções para satisfação das necessidades de seus clientes na procura de pacotes integrados que incluam viagem, acomodação, viatura e outros serviços essenciais;
5. Imposições fiscais (IVA e ISC -imposto sobre o combustível) e outros encargos aplicados sobre a indústria (taxa de aeroporto e de segurança), que inibem apetência dos investidores externos.

Apesar dos factos acima descritos, existem ainda evidências da existência de alguma sensibilidade do mercado moçambicano, ao preço da passagem, aérea que poderá estimular o crescimento sustentável do tráfego e dessa forma alavancar o desenvolvimento de outros sub-sectores da economia, pois os determinantes do grau de elasticidade de um bem ou serviço, são as preferências do consumidor, determinadas por várias forças económicas, sociais e psicológicas que definem os desejos individuais.

Para efeito de recomendação de um sistema tarifário mais atractivo, propomo-nos a avaliar o impacto da redução em 50% do valor pago pelo IVA aplicado sobre os bilhetes de passagem aérea para destinos turísticos (proveitos com incidência do IVA), cujo peso no volume de vendas global de cerca de 7% deverá reduzir para 3.5%, assim como a eliminação da taxa liberatória ou taxa de retenção na fonte, cujo peso é de 1.5%.

O impacto imediato desta medida será a redução da tarifa em cerca de 5%.

Considerando que existe elasticidade no mercado moçambicano conforme se acredita, no mínimo podemos estimar um crescimento do tráfego acima dos 10%, certos de que o aumento do tráfego resultará em maior receita para o Estado resultante da colecta de IVA sobre um número maior de passagens aéreas vendidas, maior IRPC colectado em consequência de maior volume de vendas, mais criação de emprego resultante dos negócios criados pela movimentação de pessoas e bens, com efeito domino, pois estes novos empregos geram mais IRPS, IRPC, etc.

Adicionado ao impacto resultante do exercício anterior, podemos ainda considerar a redução do custo das taxas aeroportuárias, através da eliminação das sobretaxas cobradas reduzindo ou eliminando mais um factor inibidor do surgimento de novos operadores de transporte aéreo doméstico.

A experiência de muitos países com índices de crescimento do tráfego elevados como consequência da política de preços, aponta para formas inovadoras dos aeroportos captarem mais e maiores receitas através da exploração dos espaços existentes nas suas instalações, concessionando lojas, cafés e restaurantes, vendendo espaço para publicidade, e construindo cidades aeroportuárias, como fonte de captação de receitas ao invés de cobrar elevadas taxas aeroportuárias aos operadores e passageiros. A redução dos valores cobrados directamente aos passageiros no bilhete, pelo uso da infraestrutura, resultará na baixa do preços de passagem aérea e consequentemente no aumento do volume de tráfego que proliferará nos aeroportos como consumidores dos vários negócios que lá estão estabelecidos. Os ganhos de escala para o desenvolvimento do negócio serão efectivos, como consequência dessa medida.

Conclusão

A empresa consultora considera que o desenvolvimento do negócio de transporte aéreo doméstico em Moçambique poderá depender da abordagem dos seguintes factores:

1. O planeamento de longo prazo e o financiamento de infraestruturas aeroportuárias em Moçambique em particular assim como acontece em África no geral, exigem uma abordagem mais ampla pois os Governos que normalmente financiam estas empreitadas, não terão capacidade para financiar tão elevado investimento;
2. É necessário que todas as partes interessadas se entendam para determinar a extensão das necessidades de financiamento e as modalidades desse financiamento, juntamente com a criação de um ambiente de negócios favorável (político e económico) que atraia tais investimentos;
3. Soluções de financiamento que podem ser exploradas são as seguintes:
 - Parcerias público-privadas;
 - Envolvimento de instituições financeiras internacionais como o Banco Mundial, Bancos Africanos de Desenvolvimento, e outras instituições financeiras;
 - Soluções do tipo BOO ou BOT devem ser exploradas

Factores Críticos de Sucesso

Qualquer iniciativa que visa o desenvolvimento do serviço de transporte aéreo deve assegurar total enquadramento com os seguintes instrumentos e estratégias:

- ▶ Estratégia de desenvolvimento do sector de transportes alinhada com a estratégia de desenvolvimento do turismo, e com atenção nos principais polos de desenvolvimento no País e na região;
- ▶ Autoridade reguladora da aviação civil, com capacidade técnico-profissional, para regular e fiscalizar as actividades de aviação civil de infraestruturas aeronáuticas e aeroportuárias, em todo o País.
- ▶ Desenvolvimento de vias de acesso rápido e de massa entre os aeroportos e os centros das cidades, estradas e ferrovias;
- ▶ Ambiente de negócios favorável à entrada de novos operadores no mercado doméstico incluindo o surgimento de companhias de baixo custo (LCC);

- ▶ Proliferação de operadores turísticos vs agências de viagens, para assegurar promoção e marketing de pacotes integrados de viagens.
- ▶ Estreita relação de colaboração entre os operadores de transporte aéreo e os outros agentes de turismo para promover a venda de pacotes integrados que incluam outros serviços complementares (ex: acomodação, aluguer de viaturas, etc...)
- ▶ Surgimento de mais operadores no mercado domésticos para aumentar oferta e consequentemente baixar os preços.