

COMPARTILHAMENTO DE AERONAVES E SUA JURISDIÇÃO NO CENÁRIO NACIONAL

Pedro Fonseca Marques Lira

Humberto César Machado

RESUMO: Com o desenvolvimento e crescimento da aviação executiva pelo mundo, inicia-se um diálogo aberto e direto pelo uso de modelos de negócios rentáveis e práticos por meio de diretrizes que regulamentam o setor aéreo com políticas públicas relacionadas ao planejamento e desenvolvimento de suas atividades. O presente artigo discorre sobre a influência que o transporte aéreo executivo exerce na economia ao qual está inserido, tornando-se um núcleo agente de desenvolvimento regional e local. Como objetivo geral, este estudo pretendeu expor o processo de criação, legislação e métodos utilizados para a gestão e aplicação do compartilhamento de aeronaves dentro dos respectivos modelos de negócio já existentes e recém-explorados no país, destacando o cenário brasileiro, as medidas necessárias para implantação e adequação de empresas que buscam gerir da melhor forma o modelo de negócio a ser aderido. A pesquisa teve como base de análise os modelos de negócios já existentes, sendo eles: a Copropriedade e Propriedade Fracionada. Metodologicamente utilizou-se a pesquisa bibliográfica e documental. Pelos dados obtidos, percebeu-se a necessidade de uma efetiva interação entre os agentes envolvidos na regulamentação, usuário interessado em aderir aos serviços e administração das empresas que lidam com esse mercado, integração que possibilita estabelecer mecanismos garantindo o uso adequado do modelo de negócio escolhido pelo usuário ou empresa que adere ao compartilhamento de aeronaves como fonte de locomoção e viabilidade econômica diante do panorama econômico encontrado no Brasil. Uma vez que o desenvolvimento de ações que estabeleçam as relações entre órgão legislador e cliente final é de extrema importância para o desenvolvimento da Copropriedade e Propriedade Fracionada no cenário nacional.

PALAVRAS-CHAVE: Desenvolvimento Econômico. Regulamentação. Integração. Copropriedade. Propriedade Fracionada.

1INTRODUÇÃO

No Brasil existem tipos de voos privados mais conhecidos como o fretamento ou voo *charter*. Essas duas modalidades citadas fazem parte de uma grande porcentagem de voos não regulares no país, porém, com os altos custos e a maior demanda por um serviço mais barato e simples, houve a necessidade de se buscar meios alternativos a essas modalidades de serviço.

Diante do pressuposto, o compartilhamento de bens e serviços surgiu no cenário nacional e está cada vez mais inserido na economia. Chamado de “economia compartilhada”, alcançando os mais variados setores, incluindo a aviação executiva. Com o propósito de fornecer os benefícios de uma aeronave particular, por uma fração do custo da aeronave, as empresas do setor lançaram programas de compartilhamento de aeronaves (LÍDER AVIAÇÃO, 2018).

Com o desenvolvimento e crescimento da aviação executiva pelo mundo, inicia-se um diálogo aberto e direto pelo uso de modelos de negócios rentáveis e práticos por meio de diretrizes que regulamentam o setor aéreo com políticas públicas relacionadas ao planejamento e desenvolvimento de suas atividades. O presente artigo justifica-se pela influência que o transporte aéreo executivo exerce na economia ao qual está inserido, tornando-se um núcleo agente de desenvolvimento regional e local.

Como objetivo geral, este estudo pretendeu expor o processo de criação, legislação e métodos utilizados para gestão e aplicação do compartilhamento de aeronaves dentro dos respectivos conceitos de negócio já existentes e recém-explorados no país, destacando o cenário brasileiro, as medidas necessárias para implantação e adequação de empresas que buscam gerir da melhor forma o negócio a ser aderido. Os programas em estudo têm grande importância no desenvolvimento da aviação civil e desenvolvimento econômico do país, visto que envolve características de importante discussão no panorama econômico nacional, cada um contando com suas próprias particularidades.

Pretendeu-se também discutir os mecanismos utilizados para adequação, implantação da copropriedade e propriedade fracionada à aviação civil e sua gestão, e se estas ferramentas são devidamente utilizadas ou condizem com as relações estabelecidas entre órgão regulador, empresas e clientes, sendo verificado por meio de informações levantadas em agências governamentais, documentos e normas que regulamentam a prática da atividade.

Este trabalho justifica-se pela importância do setor aeronáutico no desenvolvimento econômico brasileiro, tendo a aviação geral e executiva como forte agente de relações sociais e comerciais, influenciando diretamente na dinâmica da economia local e regional. Desse modo, em busca do atendimento à demanda exigida pelo serviço aéreo, as novas relações comerciais estabelecidas pelo compartilhamento de aeronaves se mostram importantes para o crescimento do

mercado, com dinâmica, rentabilidade e segurança, dentre outras exigidas pelo setor. Vale ressaltar a importância do cumprimento das normas que regulamentam os modelos e as políticas públicas que permitem o exercício de suas atividades, garantindo assim a convivência entre os usuários.

A problemática que orientou a presente pesquisa fomenta as seguintes questões: Qual a importância da Aviação Geral e executiva para o desenvolvimento econômico do Brasil?; Como se dá o diálogo das agências reguladoras com os interessados em ingressar em um programa de compartilhamento de aeronaves?; Qual a influência do setor no desenvolvimento da região inserida?; Qual o impacto causado pelo compartilhamento de aeronaves na estrutura econômica do usuário que adere ao serviço? Qual o principal problema relacionado a regulamentação existente?; Quais as possíveis propostas para minimizar as barreiras encontradas pelos clientes que buscam um novo modelo de negócio para aviação?

Metodologicamente, estrutura-se um estudo multidisciplinar a partir da exploração em diversas áreas do conhecimento, como as Ciências Aeronáuticas, Gestão e Administração, Regulamentação Aeronáutica, dentre outras que são necessárias para esclarecer toda dinâmica que envolve a conversa entre os modelos de negócios apresentados e a sociedade. Utilizando um método exploratório e explicativo de pesquisa, este artigo caminhou para um estudo teórico com fundamento documental e bibliográfico.

2 CRIAÇÃO DE UMA EMPRESA NO BRASIL

A criação de uma empresa no Brasil acontece por meio de alguns fatores e características que envolvem a natureza jurídica da empresa que será aberta. São fatores fundamentais para que a abertura ocorra: número de funcionários, estrutura societária, tipo de atividade, bem como os objetivos de mercado que a mesma irá apresentar (IG, 2015).

Essas empresas podem ter algumas responsabilidades. Enquanto Empresa Individual (EI), o sócio responde com seus bens pelas dívidas e despesas que a empresa possa ter caso haja algum prejuízo. Na Empresa de Responsabilidade Limitada (EIRELI), a responsabilidade é limitada pelo valor do capital social que deve ser obrigatoriamente superior a cem vezes o salário mínimo.

Quando a empresa inicia suas atividades com sócios, ela terá a denominação de LTDA (responsabilidade limitada ao capital social), podendo ter dois sócios ou mais. Existem outras opções como o MEI (microempreendedor individual), modalidade essa que o empresário não precisa pagar impostos sobre o faturamento, enquanto as demais são tributadas de acordo com o seu faturamento.

Deve-se levar em conta, dentre outros fatores, o regime de tributação sobre a empresa, cuidado esse que deve ser tomado na hora da criação para que não ocorram eventuais erros. Dependendo do faturamento e das atividades, a empresa pode ser enquadrada no Simples Nacional que é a unificação dos tributos estaduais, municipais e federais, permitindo a isenção de impostos.

Há, após a definição da natureza jurídica da empresa, protocolos para serem seguidos como cópias de documentos pessoais (RG e CPF), comprovante de endereço e estado civil. Todo o processo para a abertura de uma empresa demora cerca de 45 dias, sendo possível ter um número de Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) em até 15 dias.

Além disso, o empresário necessita se preparar para cobrir as despesas fixas derivadas do início das operações, que inclui o pagamento obrigatório mensal de um contador (valor que pode chegar a um salário mínimo por mês). A exceção cabe apenas aos MEI's (Microempreendedores Individuais), que não possuem a obrigatoriedade de contratar um profissional de contabilidade e devem pagar apenas uma taxa mensal fixa abrangendo alguns impostos e contribuições.

Desde que surgiu o tema abordando métodos e modelo de negócios inovadores, trazendo estudos e pesquisas, principalmente com a chegada da Internet, muitas pesquisas tem atraído a atenção da indústria. Diante disso, novos modelos de negócios se tornaram atrativos para pesquisadores, estudiosos, gerentes e empresários nos últimos dez anos. Esse fenômeno pode ter sido causado pelo fato de novos modelos de negócios indicarem algum tipo de inovação, além das que já se conhecem em marketing, processos e estruturas organizacionais anteriormente estabelecidos.

A estratégia de negócio é importante em todo o processo, apresentando uma dinâmica nos procedimentos de como a empresa irá construir vantagem sobre os concorrentes e posicionar-se no mercado. Levando em consideração o valor, os modelos de negócios são definidos como uma forma que cria, entrega e captura valor de uma empresa.

A essência desse modelo de negócios é achar a maneira pela qual a empresa oferece valor aos clientes, estimula-os a pagar por este valor e converte esse pagamento em lucro para que se torne um negócio rentável. O modelo de negócios descreve a lógica do valor de uma organização em termos de criação e captura de valor do cliente por meio de uma abordagem simples e integrada que, por exemplo, acontece na propriedade fracionada (FIELT, 2011).

Esse serviço passa por constantes transformações no qual procura manter os produtos disponíveis, como manutenção, reparo, revisão, modernização, troca ou outros serviços técnicos. De forma mais abrangente, o serviço prestado deve ser um conjunto de atividades que procuram satisfazer o usuário. Esta integração produz um valor tangível e intangível de forma a oferecer soluções mais personalizadas, reduzindo o desgaste do cliente para que o produto funcione (TUKKER; TISCHNER, 2006).

O setor de transportes tem mostrado empreendimentos que integram e abrangem produtos, além de serviços em seus negócios de manufatura. Há no setor de transporte aéreo indústrias aeronáuticas que vem inovando nos produtos com novas tecnologias e avanços em relação aos custos. Setor com grande histórico, reconhecido por sua base de tecnologia intensiva, tem elevado seus produtos de forma que existe um aumento considerável de clientes para compra e *Leasing* (Locação Financeira ou arrendamento mercantil) (SALOMON, 2018).

Ainda de acordo com o autor, em um cenário de restrições econômicas em que a indústria aeronáutica é sensível ao corte de orçamentos em várias esferas, ou seja, redução dos orçamentos militar e governamental, o segmento de aviação civil parece ser a estratégia correta para superar tal crise. Porém, essa situação também cria insegurança por parte dos compradores no mercado civil, os quais estão alarmados e receosos em investir um elevado montante de dinheiro diante das incertezas econômicas ainda presentes no país.

3 REGULAMENTAÇÃO NACIONAL

A regulamentação Europeia é um pouco diferente das demais, a EASA (*European Aviation Safety Agency*) considera que as operações de propriedade compartilhada devem ser tratadas como não comerciais, para os mesmos, a

atividade tem características de aviação comercial, mas definem a atividade da mesma forma que a aviação geral, empregando uma relação entre empregador e empregado e não uma relação contratual entre empresa e cliente (DAOUST, 2006).

No caso do Brasil a regra muda. A regulamentação empregada sobre o compartilhamento de aeronaves (copropriedade e compartilhamento de aeronaves) foi constituído mediante um modelo similar ao da *Federal Administration Aviation* (FAA) lançado em 2003, cujo nome é FAR 91-K que trata da “*Fractional Ownership*” (propriedade fracionada) e, somente em 2015, a ANAC (Agência Nacional de Aviação Civil) lançou o RBAC 91-K com base na própria FAA (FAR 91-K, 2003).

Para isso, o administrador de um programa que presta esse serviço, sendo direta ou indiretamente, por meio de um ou mais intermediários que irá controlar, está sob controle ou é controlado em comum de outro administrador de programa. Se possuir 40% da participação e 40% do poder de voto de uma empresa, possuirá, segundo o RBAC 91-K o controle pré-estabelecido para fins de determinação de uma sociedade (RBAC 91 subparte K, 2015).

Dessa forma, têm-se os primeiros critérios básicos de copropriedade, estipulando normas mínimas e concretas a respeito desse tema, propondo ainda um acordo documentado em contrato para compra da aeronave (sem tripulação), tornando-a disponível para cada cotista conforme as ações correspondentes e gerando uma divisão igualitária dos direitos previstos em contrato.

A ANAC ainda estabelece a relação entre cotistas, propondo ações reforçadas pela norma nacional, porém, é possível ver que na propriedade fracionada existem mudanças nos padrões em que se compra a cota da aeronave pertencente à empresa prestadora do serviço e, dessa forma, extinguindo problemas, por exemplo, a aquisição e contratação de tripulação, manutenção, dentre outros já citados.

O cotista ou proprietário é um indivíduo ou entidade que possui uma cota mínima do programa ou aeronave que tenha cumprido o que foi pré-estabelecido em contrato e que utilize do serviço para os propósitos dos requisitos pertinentes à operação da aeronave. O cotista que operar a aeronave deve ser considerado um cotista ativo no programa gerido pelos sócios (RBAC 91, subparte K, 2015).

A modalidade é regulamentada e descrita de forma clara e concisa pela agência reguladora, no Brasil, a ANAC. Dessa forma, o compartilhamento de aeronaves cresce de forma acelerada e que traz desafios cada vez maiores para

ambas as partes, usuário e ANAC. Sendo amparada por normas e regulamentos que estabelecem uma ligação entre associados, donos de cotas e empresas, são modelos com fluxo crescente, em que a demanda cresce e o país precisa acompanhar esse crescimento. Por isso, tem-se buscado encontrar meios que facilitem a aplicação desse modelo de negócios que demonstra ser extremamente sustentável diante de uma economia instável.

4 COPROPRIEDADE E PROPRIEDADE FRACIONADA

No Brasil existem tipos de voos privados mais conhecidos como o fretamento ou voo *charter*. Essas duas modalidades citadas fazem parte de uma grande porcentagem de voos não regulares no país, porém, com os altos custos e a maior demanda por um serviço mais barato e simples, houve a necessidade de se buscar meios alternativos a essas modalidades de serviço.

Diante do pressuposto, o compartilhamento de bens e serviços surgiu no cenário nacional e está cada vez mais inserido na economia. Chamado de “economia compartilhada”, alcançando os mais variados setores, incluindo a aviação executiva. Com o propósito de fornecer os benefícios de uma aeronave particular, por uma fração do custo da aeronave, as empresas do setor lançaram programas de compartilhamento de aeronaves (LÍDER AVIAÇÃO, 2018).

Segundo a Associação Brasileira de Aviação Geral (ABAG, 2015), com dados de 2015, a frota de aeronaves no setor nesse período era de aproximadamente 15.120 aeronaves com aumento de 3,2% em relação ao ano anterior. Na década anterior foram adicionados em torno de 5 mil aeronaves, “um crescimento percentual de 45,5%”. (ABAG, 2015, p. 32). Existe um crescimento contínuo na aviação geral Brasileira gerando maior capital e valor econômico.

Com um cenário ainda abalado pela crise econômica que gerou um estancamento da frota brasileira de jatos entre 2015 e 2017, sem perspectiva de venda de novos negócios voltados à aviação executiva devido aos cortes no orçamento dos usuários e à falta de confiança dos mesmos para adquirir uma aeronave onde os custos se tornaram inviáveis para aquele período.

O crescimento deu uma desacelerada contribuindo para uma recessão no setor e no segmento de voos fretados e *charter*, porém, houve alguns

deslocamentos das vendas de modelos novos para usados. No ano de 2017, das 180 aeronaves executivas que se incorporaram à frota do País, 74% eram seminovas (ESTADÃO, 2018).

Perante o cenário citado, a empresa que se inicia nesse mercado deve avaliar o modelo considerando a integração produto-serviço pelo modelo de compartilhamento de propriedade. Conceito que apresenta muitos desafios para a indústria. Importantes pontos em relação a empresa devem ser considerados com intuito de avaliar a mudança de seu modelo de negócios atual para um novo aspecto que integra o produto e serviço (KINDSTRÖM; KOWALKOWSKI, 2014).

Existem aspectos externos que influenciam para a migração de mercado, como o político-legal, sendo que as agências governamentais e reguladoras especificam as normativas para conduzir o negócio. Isso significa que a empresa deve estar alinhada com as normas que regulam esse negócio, para que, dessa forma, possa implementar e oferecer um novo serviço, além de um novo modelo de negócios para seus clientes ou partes interessadas (SALOMON, 2018).

Outro aspecto que deve ser levado em conta é o sociocultural, pois a apreciação de propriedade compartilhada vai na contramão de se possuir um ativo, como uma propriedade de alto valor no caso das aeronaves. No entanto, nem todos podem usufruir de um custo tão elevado sozinho, uma janela se abre para entrar no mercado de compartilhamento de aeronaves, um novo segmento que visa mais o uso do que a apropriação (SALOMON, 2018).

O usuário brasileiro, buscando alternativas ao período de crise, se colocou à disposição de novos meios para a utilização de serviços particulares de aeronaves. Foi então que surgiu com grande força o compartilhamento de aeronaves, com os modelos de propriedade fracionada e copropriedade, integrando produto-serviço, mediante esse novo modelo no mercado que inovou os empreendimentos comerciais na aviação durante a década de 80 e vem crescendo no Brasil nos últimos anos.

O compartilhamento de aeronaves surgiu através de uma empresa americana de voos *charter* chamada NetJets no ano de 1986. O conceito e programa empregado por ela é o de propriedade fracionada (também conhecida como “*Fractional Aircraft Ownership*”), que visava oferecer um serviço para pessoas que desejavam usar uma aeronave privada, geralmente jatos, sem custos de compra e de manutenção.

Segundo a Circular Consultiva No. 91-84 da FAA, o conceito desse negócio é oferecido através da criação de um programa rentável, maior flexibilidade na operação e propriedade de aeronaves. Naquela época, o programa usava métodos de aquisição de aeronaves existentes, incluindo o método de copropriedade e gerenciava, de forma comum entre os proprietários, por intermédio de uma empresa de gerenciamento de aeronaves (Advisory Circular 91-84, subparte K, 2009).

A propriedade compartilhada é uma saída muito acessível para clientes que conjecturam adquirir uma aeronave, especialmente para fins de negócios e, eventualmente, lazer, mas não querem desembolsar uma grande quantidade de dinheiro, que pode variar de USD 2,5 Milhões a USD 5 Milhões, dependendo da configuração da aeronave, sem contar os custos de manutenção (SOLOMON, 2018).

Quando se fala de propriedade compartilhada, podemos observar características próprias referentes ao uso do produto. O cliente não deixa de ser proprietário da aeronave, mas ele é dono de uma cota específica e compartilha com os outros cotistas que dividem os custos de aquisição, além de outros custos associados ao patrimônio.

Dessa forma, esse mercado visa atender à necessidade do cliente no que se refere ao uso do bem e não a sua propriedade totalitária, facilitando as preocupações que o cliente terá em relação a isso. Essa orientação, para o uso em oposição à propriedade de 100% da aeronave, indica uma nova tendência de mercado na qual os clientes estão mais interessados na disponibilidade ou capacidade do avião do que em sua aquisição.

A maioria dos programas de compartilhamento no mercado utiliza recursos dos investidores e só compra a aeronave após a adesão de todos os cotistas. Em outros casos, negocia cotas de usuários que estão vendendo sua parte na aeronave. Nesses dois casos, as negociações podem ser demoradas podendo levar meses para ser concluída, sendo elas com o fabricante ou com o cotista de modo que o operador possa finalmente usufruir do serviço.

Para facilitar esse processo, alguns programas de compartilhamento oferecem um “direito de uso” da aeronave durante um período que pode variar de um a quatro anos. Além da facilidade, esse formato de compartilhamento tem o melhor custo benefício do segmento, uma vez que a cota de um jato médio, por exemplo, pode custar cerca de 3 milhões de dólares (para quatro cotistas).

O compartilhamento de aeronaves é uma tendência global e ganhará cada vez mais usuários interessados em facilidade, comodidade e locomoção. Porém, quando se trata de uma aeronave, é imprescindível avaliar com cuidado as ofertas disponíveis e as empresas que fornecem tal serviço, para que dessa forma o usuário possa usufruir de toda a economia, comodidade e segurança que esse negócio oferece (LÍDER AVIAÇÃO, 2018).

Existe uma oportunidade de se adquirir uma aeronave ou parte dela por pessoas que não teriam condições de comprar com exclusividade, sendo um meio alternativo para fins diversos. Também se encaixa no perfil de pessoas que precisam usar o transporte aéreo para voos curtos ou para uso pouco recorrente, como por exemplo a utilização da aeronave uma vez ao mês. O modelo de negócio voltado ao compartilhamento tem como alvo um indivíduo com renda anual de US\$ 10 milhões em média ou uma empresa com receita anual de US\$ 30 milhões, sendo que o mesmo deve voar até 140 horas anuais. Caso os valores sejam superiores aos apresentados, vale a pena o cliente possuir uma aeronave própria (WORRELLS, *et al.*, 2001).

Diante do apresentado, nos quais envolvem métodos complexos de administração, os arquétipos de compartilhamento de aeronaves, deve-se, na maioria das vezes, criar uma empresa para facilitar esse processo e administração da aeronave com intuito de atender aos interesses de todos os usuários que terão maior facilidade de uso.

O usuário que adere tal serviço tem a garantia de uma aeronave disponível, com tripulação, manutenção feita, combustível, autorização de voo e as demais providências feitas para a realização do voo. De maneira mais específica, o cliente faz a compra de uma quota, sendo com um custo bem baixo, da propriedade de uma aeronave, com certo tipo e padrão, com mensalidades para cobrir custos fixos.

A cada utilização da aeronave ocorre um valor que é aderido pelos custos variáveis que envolve a utilização da aeronave, conforme as horas voadas. Dentre esses custos variáveis, podemos citar o combustível, serviços de solo, serviço de *catering*, entre outros. Existem custos fixos que não podem ficar de fora a lista, como por exemplo, a hangaragem, seguro, tripulação e manutenção, custos que tornam a propriedade fracionada um ótimo meio de se usufruir da aviação executiva.

O serviço oferecido de propriedade fracionado se destina a empresários, executivos ou pessoas que não querem utilizar a aviação comercial para se

locomover e não possuem condições de possuir uma aeronave própria. É um modelo bastante sofisticado e atual, trazendo diversos benefícios para quem busca um meio alternativo para suas viagens de avião.

O gerenciamento da operação é feito pela empresa, tal como a programação de viagem, alocação de tripulação, e os custos fixos. A reserva de voo deve ser realizada com antecedência (em média de 4 a 8 horas), para que a empresa garanta a realização do voo, disponibilizando a aeronave dentro dos padrões da quota comprada pelo cliente.

Contudo, nem sempre o usuário irá utilizar a aeronave do modelo comprado no ato da compra. Poderá ser garantido a ele um modelo/tipo equivalente ou superior. A NetJets opera por categorias e não por modelo de aeronave. São 4 categorias, sendo elas: *Light Cabin*, *Midsize Cabin*, *Super Midsize Cabin* e *Large Cabin*. Cada categoria tem aeronaves com qualificações específicas, porém, similares. O usuário, se necessário, pode fazer um *upgrade* de categoria, pagando um valor extra.

A Copropriedade também surge como um meio alternativo à utilização de voos *charter* e fretado. Consiste basicamente na aquisição de uma aeronave por mais de um comprador, ou seja, uma sociedade em que cada um terá sua porcentagem ou parcela de aquisição da mesma, sendo distribuídas as tarefas necessárias à manutenção da seguridade e mantimento da aeronave, portanto, será dividido entre os sócios as competências da aeronave no âmbito de utilização, manutenção, documentação, entre outros.

Assim como a propriedade fracionada, a copropriedade traz vantagens e desvantagens para aqueles que utilizam desse serviço. Existem algumas vantagens do negócio, como o menor capital inicial que a propriedade única, custos fixos divididos, baixo custo variável, controle operacional e divisão de responsabilidades e riscos, além das desvantagens como os conflitos de escala, indisponibilidade durante manutenção, alta depreciação, administração mais complexa e conflitos na operação e comercialização.

A copropriedade envolve a busca de sócios ideais para a realização da sociedade, assim, constituindo a sociedade, far-se-á a divisão de cotas entre os operadores. Será determinado a função de logística e burocrática a cada um dos participantes, além das contratações de tripulação e hangaragem, seguradora ou até mesmo uma empresa de gestão de frotas.

Segundo dados de 2016, havia 882 aeronaves com operação exclusiva à propriedade compartilhada no país, acima de 837 em comparação ao ano de 2015, um aumento de 5%. O número de cotistas e proprietários de aeronaves levando em consideração este modelo de negócios era de 4.145, decrescendo também 5% em relação ao ano de 2015, quando havia 4369 cotistas e proprietários (GAMA, 2016).

Contudo, os meios para a qualificação do modelo de compartilhamento, com base em características comerciais ou não comerciais pode influenciar na criação do novo modelo de negócios que a empresa irá operar e influenciar na sua implementação. A aviação empresarial aquece o mercado e gera crescimento econômico alavancando o comércio internacional, particularmente em regiões menos desenvolvidas, onde a infraestrutura, a falta de desenvolvimento econômico e outras restrições podem tornar a aviação comercial inviável.

Um forte setor de aviação empresarial, que não seja comercial, complementa a aviação doméstica, alavancando o acesso ao transporte aéreo regular e comercial, ajudando a elevar ao máximo a contribuição do setor de transporte aéreo para a economia global e também local, gerando mais empregos e aumento da busca pelo serviço (*AIR TRANSPORT CONFERENCE*, 2013).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os modelos de negócios apresentados, independentes em suas características, são importantes no processo de crescimento da aviação executiva, contribuindo de maneira rentável e economicamente viável aos usuários que buscam um modelo alternativo aos modelos antigos como fretamento e *charter*, promovendo o desenvolvimento econômico da região em que está inserido, negócio que é garantido pelo cumprimento das regulamentações quanto ao uso da propriedade compartilhada tanto para a copropriedade quanto para a propriedade fracionada, e assim, minimizando conflitos e contratempos futuros gerados pela atividade e a relação entre órgão regulador, empresas e clientes.

Cabe aos envolvidos no exercício da atividade reguladora da aviação civil nacional, o interesse em promover a melhor relação entre as ferramentas utilizadas na regulamentação e desenvolvimento da atividade aeronáutica, considerando as

necessidades e interesses dos usuários que buscam os serviços proporcionados pelo compartilhamento de aeronaves.

Ao mesmo tempo, é preciso elaborar um plano de desenvolvimento das atividades de forma que acompanhe a dinâmica das relações comerciais postas pela globalização vivida atualmente. É relevante ressaltar a importância de se desenvolver novos estudos, informatizar a sociedade e estabelecer análises que possam promover maior conhecimento sobre o impacto causado pelo compartilhamento articulado e rentável na economia local e nacional, para que se tenha um processo mais eficaz de planejamento e gestão, sendo estabelecido nas interações entre órgão regulador, empresa e cliente.

As empresas e os usuários precisam estar atentos para toda a dinâmica do mercado de aviação executiva no país e para o planejamento econômico, com um olhar visionário para os próximos anos, pois de fato é um mercado promissor que irá crescer gradativamente no Brasil. Vale ressaltar que os objetivos propostos foram atingidos e que novas pesquisas e estudos possam ser realizados, tendo em vista a importância do tema em questão.

ABSTRACT: *According to the development and growth of executive aviation around the world, an open and direct dialogue for the using of profitable and practical business models initiate throughout guidelines which regulate the aviation sector with public policies related to the planning and development of its activities. This article is justified by the influence that executive air transport carry out on economy in which it is included, becoming an active nucleus of regional and local development. As main goal, in this study we wanted to show the process of creation, legislation and methods that are used to the management and implementation of aircrafts sharing within respective business models that already exist and recently explored in the country, emphasizing the Brazilian scenario, the necessary measures for the implementation and adequacy of companies that search to manage the best way possible the model of business to be adhered. This research had as basis for analysis the models of business already existed, such as: co-owned and split property. The methodologies used were the bibliographic and documentary researches. By data obtained, it was possible to notice the necessity of an effective interaction with the involved agents in regulation, users who are interested in adhering the services and company boards from this market, interaction which allows to stablish mechanisms in order to guarantee the correct use of the chosen model of business by the user or company which adhere the aircrafts sharing as source of locomotion and economic viability front of the economic overview found in Brazil, once the development of actions which stablish the relation between legislative institution and final customer is extremely important for the development of Co-owned and Split Property in the national scenario.*

KEYWORDS: *Economic Development; Regulation; Integration; Co-owned; Split Property.*

REFERÊNCIAS

ABAG. **Anuário Brasileiro de Aviação Geral 2015**. 2015. Disponível em: <http://www.abag.org.br/anuario_aviacao/documents/Anuario_Brasileiro_Aviacao_Geral_2015.pdf>. Acesso em: 4 abr. 2018.

ADVISORY CIRCULAR 91-84, SUBPART K. **Fractional Ownership Programs**. 2015. Disponível em: <https://www.faa.gov/documentLibrary/media/Advisory_Circular/AC_91-84.pdf>. Acesso em: 06 nov. 2018.

AIR TRANSPORT CONFERENCE – ATCONF/6. *Working Paper* (2013). **Organização da Aviação Civil Internacional**. Disponível em: <www.icao.int/meetings/atconf6>. Acesso em: 05 out. 2018.

DAOUST, D. *European agency studies fractional-ownership rules*, **AINonline, Business Aviation, Out., 2006**. Disponível em: <<http://www.ainonline.com/aviation-news/aviation-international-news/2006-10-11/european-agency-studies-fractional-ownership-rules>>. Acesso em: 25 out. 2018.

ESTADÃO. **Na crise, jatinho usado vira “estrela” da aviação executiva**. 2014. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/noticias/negocios,na-crise-jatinho-usado-vira-estrela-da-aviacao-executiva,70002454561>>. Acesso em: 03 nov. 2018.

FAR 91-k. **Fractional Ownership Operations**. 2003. Disponível em: <<https://www.ecfr.gov/cgi-bin/text-idx?node=14:2.0.1.3.10#sp14.2.91.k>>. Acesso em: 06 nov. 2018.

FIELT, E. *Understanding Business Models*. **Business Service Management Whitepaper**, v. 3, p. 1-50, 2011.

GAMA (General Aviation Manufacturers Association). **General Aviation Statistical Databook & 2017 Industry Outlook**. 2016. Disponível em: <<http://www.gama.aero/>>. Acesso em: 22 out. 2018.

IG. **Veja qual é o passo a passo para abrir uma empresa no Brasil.** 2015. Disponível em: <<https://economia.ig.com.br/financas/seunegocio/2015-07-08/veja-qual-e-o-passo-a-passo-para-abrir-uma-empresa-no-brasil.html>>. Acesso em: 02 set. 2018.

KINDSTRÖM, D.; KOWALKOWSKI, C. *Service innovation in product-centric firms: a multidimensional business model perspective.* **Journal of Business & Industrial Marketing**, v. 29, n. 2, p. 96-111, 2014.

LÍDER AVIAÇÃO. **Compartilhamento de aeronaves:** três perguntas que você deve fazer antes de fechar o negócio. 2018. Disponível em: <<http://blog.lideraviacao.com.br/compartilhamento-de-aeronaves/>>. Acesso em: 01 out. 2018.

_____. **3 motivos para utilizar uma aeronave compartilhada.** Disponível em: <<http://blog.lideraviacao.com.br/aeronave-compartilhada/>>. Acesso em: 06 nov. 2018.

LOPES, J. S. C. **Um modelo integrado de simulação-otimização para suporte ao planejamento e à análise de um negócio de aeronaves de propriedade compartilhada.** Dissertação (Mestrado em Engenharia de Transportes), Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011.

LOPES, J. S. C; CUNHA, C. B. **Um modelo integrado de simulação e otimização para a alocação de aeronaves.** Pós. Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Transportes da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, v. o., p. 1-2, s.d.

RBAC 91-K. **Requisitos gerais de operação para aeronaves civis.** 2015. Disponível em: <<http://www.anac.gov.br/participacao-social/audiencias-e-consultas-publicas/audiencias/2015/aud17/anexorbac91.pdf>>. Acesso em: 06 abr. 2018.

SALOMON, M. F. B. **Modelo de negócios de servitização na indústria aeronáutica.** Tese (Doutorado em Ciências em Engenharia de Produção), Universidade Federal de Itajubá, Itajubá, 2018.

TUKKER, A.; TISCHNER, U. *Product-services as a research field: past, present and future. Reflections from a decade of research.* **Journal of Cleaner Production**, v. 14, p. 1552-6, 2006.

WORRELLS, D. S.; NEWMYER, D. A.; RUIZ, J. R. *The Evolution of Fractional Ownership: a Literature Review*. **Journal of Aviation/Aerospace Education & Research**, v. 10, n. 2, p. 41-59, 2001.