

> euroAtlantic e a privatização da TAP

Opinião – Semanário económico – semana de 11 a 17 de Agosto 2006

1 - Definitivamente, a estratégia da bem sucedida empresa portuguesa de transporte aéreo euroAtlantic passa por se manter nos sectores ACMI (aircraft, crew, maintenance and insurance) e de charters, donde provêm 76% e 24% das suas receitas, respectivamente. ACMI quer dizer aluguer dos seus aviões a outra(s) companhia(s) aérea(s) necessitadas dos seus serviços, seja por falta de material próprio, seja por irregularidades surgidas ou por várias outras razões. A operação charter é já bem conhecida, entroncando basicamente na disponibilidade do avião para efectuar serviços organizados e vendidos por operadores de viagens para destinos turísticos. Porém, a euroAtlantic não recusa a avaliação do negócio da privatização da TAP, se e quando ocorrer. Foi afirmado 3ª feira em conferência de imprensa que existe interesse em analisar a privatização citada, o que poderá significar uma alteração da estratégia dominante, levando-a a decidir-se pelo transporte aéreo regular, mais arriscado, se tal análise do negócio apontar no sentido de uma tomada de posição na TAP.

2 - A euroAtlantic é hoje um caso de sucesso no mercado português e internacional de transporte aéreo, facturando 108 milhões de euros em 2005 e apresentando no mesmo período um resultado líquido de seis milhões de euros, apenas proveniente da sua actividade estatutária (isto é, sem recurso à venda do que quer que seja para “alindar” esses resultados). Note--se que este resultado é superior ao seu próprio capital social de cinco milhões de euros, exíguo, no meu entender. Numa postura de auto-confiança, pretendem ir à **Bolsa de Londres** como uma das formas de realizarem aumento do capital social (auto-estima, também). Esta euroAtlantic vai de tal modo de vento em popa que apresentou um retorno de 67% do investimento efectuado em 2005! E os resultados da euroAtlantic sempre foram positivos, o que lhe permitiu viver e acumular com o chamado pêlo do cão, isto é, ir fazendo auto-financiamento e acumulando recursos que lhe permite desassombradamente afirmar que o seu passivo financeiro é zero, o que é extraordinário nos dias que correm...

3 - Começou com um avião Lockheed Tristar, ex-TAP, em 1997 e hoje possui uma frota de sete aviões, preparando-se para adquirir em breve (comprados) mais dois Boeing 767/300 para muito longo curso. A euroAtlantic voou mais de 20.000 horas em 2005, o que é notável para uma empresa com esta massa crítica.

4 - Em termos de expansão geográfica, já têm escritório na Rússia, na Índia e em breve terão também na China. Ou seja, a sua atenção está totalmente voltada e atenta aos mercados emergentes, numa preocupação de acompanhamento da globalização dos negócios. Ambição e discernimento não faltam...

5 - No tocante aos custos, resultou desta conferência de imprensa que a empresa controla adequadamente os seus custos, e o seu bom andamento revela igualmente uma boa capacidade organizativa. A euroAtlantic já tem dependente de si própria uma empresa organizadora de viagens e diz aceitar os benefícios de uma integração vertical, que englobe desde o transporte aéreo à organização e venda de viagens, passando pela poderosa organização hoteleira do Grupo Pestana. O futuro dirá até onde poderá ir este sentimento de aproveitamento de sinergias.

Nota Final - Eu colaborei com esta empresa no início da sua formação. Já fui crítico de alguns dos seus passos iniciais. Sem qualquer interesse, agora, porém, reconheço a sua inegável eficiência, consubstanciada nos resultados que apresentou. Mas só o futuro dirá da sua sustentabilidade. As performances que a euroAtlantic divulgou são prestigiantes até para o próprio País, sobretudo quando existe uma multiplicidade de minúsculas empresas neste sector de actividade, que fariam bem em unirem--se sob qualquer forma útil de concentração

empresarial. Em síntese: todos desejamos que a euroAtlantic continue no sucesso, a bem de todos, incluindo os seus trabalhadores.

04-08-2006, Sousa Monteiro