

> Este ano euroAtlantic prevê melhorar resultados em 10% apesar de admitir redução dos proveitos

Presstur, 18 de Abril de 2007

A euroAtlantic admite que este ano possa ter uma descida do volume de negócios, atendendo à perda do mercado charter em Portugal, mas ainda assim a sua previsão é que os resultados líquidos vão “melhorar cerca de 10%”, como avançou ontem o seu presidente, Tomaz Metello.

A empresa, detida em 80% pela família do presidente e em 20% pelo Grupo Pestana — que no ano passado comprou a sociedade luxemburguesa Anglotel, detentora de uma participação de 20% na euroAtlantic (ver “Grupo Pestana já tem luz verde para adquirir accionista da EuroAtlantic”) — foi a maior operadora charter em Portugal nos últimos anos, designadamente em 2006, pela realização dos voos para vários operadores turísticos.

Esta actividade teve especial incidência nos charters para o nordeste brasileiro, em que actuava através de consórcio com a Varig, tendo os voos o código desta companhia, em que foi contratada como a transportadora dos operadores Club1840, Iberojet, Mundovip, Travelplan e terraBrasil, a que se somou, mais tarde, a realização dos voos para a Ilha do Sal, Cabo Verde, para o operador Soltrópico, que desde 2004 trabalhava em avião da Air Luxor.

Este posicionamento levou-a a subir várias posições no ranking das companhias a operarem em Lisboa pelo número de passageiros transportados, tendo atingido a 10ª posição em Julho do ano passado, com 22,5 mil passageiros.

A informação divulgada ontem pela empresa indica que o segmento charter representou praticamente 22% do negócio da euroAtlantic, face a 20,7% em 2005.

A empresa não especificou o impacto que poderá ter o facto de os operadores Club1840, Iberojet, Mundovip, Travelplan terem passado a contratar os seus voos à White (e proximamente também à Orbest), mas Tomaz Metello admitiu que o volume de vendas possa sofrer uma redução.

Mas ainda assim, a empresa, acrescentou, prevê subir os resultados líquidos.

A informação divulgada ontem não o especifica, mas dados divulgados anteriormente pela euroAtlantic mostravam que no primeiro semestre de 2005 os proveitos de exploração por hora de voo das operação eram cerca do triplo dos gerados pelos ACMI (sigla inglesa para os contratos que incluem o aluguer de aviões, tripulações, manutenção e seguros), situando-se então, respectivamente, em 10.343,29 e 3.562,96 dólares, mas os custos de exploração por hora de voo eram também 6,5 vezes superiores (8.184 e 1.253,7 superiores).

O mercado sofreu uma evolução significativa desde o primeiro semestre de 2005, nomeadamente na actividade de ACMI, que segundo fontes do sector contactadas pelo PressTUR tem vivido um bom momento pela escassez de aviões no mercado, que se tem acentuado pelo bom momento da procura que a aviação mundial tem vivido.

Em Janeiro passado, em declarações ao PressTUR, Tomaz Metello salientou, a propósito da perda este ano do mercado de voos charter para operadores portugueses que esta actividade “é um nicho”, que não é o core business da euroAtlantic.

“Se nós quisermos e realmente pretendermos ter o mercado charter, não se podem esquecer que não só temos o nosso operador [a Sonhando, que tem as marcas terraBrasil, terraÁfrica,

terraMinha e terraEuropa], que poderemos incrementar e dar instruções bem claras para trabalharem connosco, como a distribuição, onde estamos a investir”, acrescentou, depois de salientar “Nós temos uma estratégia equilibrada e bem estruturada em termos do que queremos”.

Ontem, Tomaz Metello também alertou que a euroAtlantic tenderá a apresentar taxas de crescimento mais moderadas, depois de em 2004 ter aumentado os lucros em 1.286,6%, em 2005 ter um novo incremento em 362,7% e no ano passado ter passado pela primeira vez a marca dos dez milhões, com um crescimento em 75%.