

## > Iremos até Bruxelas contestar remédios à fusão TAP/Portugália

Semanário Económico, 25 de Maio de 2007

ENTREVISTA Tomaz Metelo, euroAtlantic

Iremos até Bruxelas contestar remédios à fusão TAP/Portugália"

O presidente da euroAtlantic diz que já contestou a ausência de limitações às rotas internacionais na resolução da Autoridade da Concorrência sobre a fusão TAP/Portugália. Se as suas sugestões não forem acolhidas admite recorrer a todas as instâncias necessárias, incluindo Bruxelas. Crítico em relação à forma de privatização da TAP, queixa-se de concorrência desleal por parte do Estado.

"Iremos até Bruxelas contestar remédios à fusão TAP/Portugália"

Francisco Ferreira da Silva

Manifestando uma oposição total à forma como se está a preparar a privatização da TAP e criticando a actual gestão da companhia de bandeira, Tomaz Metello duvida da racionalidade da fusão TAP-Portugália e queixa-se de concorrência desleal por parte do Estado. Atenta a África e à possibilidade de entrar em voos regulares, a euroAtlantic quer entrar no negócio de carga e admite firmar uma parceria ibérica já este ano para aumentar sinergias noutras áreas.

- Que comentários faz aos remédios propostos pela Autoridade da Concorrência (AdC) para a compra da Portugália pela TAP?

- A AdC está a concentrar-se nas rotas em que a Portugália opera, como Lisboa-Porto, Lisboa-Funchal, etc. Mas existem outros aspectos muito mais importantes. Como companhia aérea, já contestámos junto da AdC - aliás, aparentemente, teremos sido a única entidade a fazê-lo - a questão da ocupação de rotas multidesignadas, já que as duas empresas podem voar para o Brasil. Do lado brasileiro existe a Varig e a BRA, do lado português só existe a TAP. Qualquer gestor normal que compre outra companhia aérea tenderá a lançar essa outra como o segundo transportador para o Brasil. Se a TAP fizer o code-share e puser a Portugália como o segundo transportador português para o Brasil, quer dizer que qualquer empresa que inicie operações em Portugal não pode operar nessa rota. Falamos do Brasil, porque é o primeiro destino com multidesignação, mas vai haver multidesignação para a maioria dos destinos, como África, por exemplo.

- Isso prejudica outras companhias que queiram operar nessas rotas?

- Exactamente. Neste momento em Portugal existem a TAP, a SA- TA e a Portugália. As duas primeiras são públicas e a terceira passará a ser com a fusão. Se amanhã a euroAtlantic ou outra companhia privada entender entrar nessas rotas, estará completamente bloqueada. Além disso, se a TAP for, como agora se diz, privatizada em 2008, terá o monopólio das rotas monodesignadas e também destas multidesignadas, o que fará o seu valor aumentar substancialmente e limitará as empresas privadas.

- Fez saber isso à AdC?

- Naturalmente. Já contestámos e vamos contestar novamente, porque este ponto não foi focado e prejudica a minha empresa e outras que possam aparecer no mercado e que queiram operar nessas rotas.

- Como é que se pode acautelar essa situação?

- É muito fácil. Basta mencionar que se aprova a compra, com limitações. E uma das limitações é que qualquer empresa de capitais públicos, para além da TAP, não poderá nunca ser designada para quaisquer outras rotas que não sejam rotas europeias.

- Não tem nada a opor em relação aos remédios da AdC?

- Nada. São situações que para nós, companhia de longo curso, não têm importância. Penso que o mercado, nomeadamente as agências de viagens, ficará nas mãos das empresas de capitais públicos. Mas esse é um problema que não me diz respeito e que lhes cabia a eles, que têm inclusivamente uma associação, contestar.

- Autorizada a fusão TAP/Portugália, continuaria interessado na TAP?

- Em termos teóricos, estarei sempre interessado em analisar uma operação dessas. Nós, como empresa de transporte aéreo, temos de analisar diferentes hipóteses. Analisámos e comprámos uma empresa em Moçambique. Analisámos a Varig e hoje somos seus parceiros. E estamos a analisar constantemente outras empresas no estrangeiro, não em Portugal. Para além do que é divulgado pelos órgãos de comunicação social, não sei muito mais sobre a TAP, não tenho contactos com o presidente desde Novembro do ano passado. Não sei e não li em nenhum lado qual é a mais-valia objectiva da junção da TAP com a Portugália.

- Mas faz ou não sentido essa junção?

- Acho que não. Não faz sentido pelo investimento da TAP na Portugália. Aparentemente, e segundo a imprensa, o passivo passa para o Grupo Espírito Santo e a TAP paga à volta de 140 milhões de euros. Se a TAP quiser entrar nas rotas da Portugália fá-lo com 10 milhões de euros. Já disse ao ministro da tutela que, se me dessem essa quantia, conseguiria entrar facilmente nessas rotas.

- Com a frota da TAP?

- Não. Indo buscar a frota da Portugália que, de qualquer modo, terá de ser renovada a curto prazo. Diz-se que as rotas da Portugália completam as da TAP. A TAP já teve a TAP Regional há uns anos e não resultou. Por isso, digo que não faz sentido. O que faria sentido, se a TAP sentisse necessidade de ter uma companhia regional, era começá-la de raiz. É assim que as outras companhias fazem.

- Então o negócio é absurdo?

- Algumas empresas internacionais que têm comentado o negócio estão de acordo que menos e menos não pode dar mais. Podem existir cláusulas ou planos para dispensar 200, 300, 400 trabalhadores. Que sei eu? Não sei. Ou um plano para diminuir os custos fixos, de tal forma que o negócio comece a ser rentável. A Portugália poderá fazer apenas um code-sharing com a TAP e deixar de existir enquanto companhia. Ou, poder-se-á reduzir muito a dimensão da Portugália, diminuindo os custos fixos totais e, assim, torná-la rentável. As pessoas que fizeram o negócio são inteligentes e terão encontrado forma de obter uma mais-valia positiva. Caso contrário, o negócio não faz sentido e terão depois de se explicar perante todos nós, que pagamos impostos.

- Houve imprudência do accionista Estado e do Governo nesta matéria?

- Não sei qual é a base da negociação, a não ser o que li nos jornais. A ser verdade, acho um exagero o valor a pagar pela Portugália. Mas desconheço quais são as sinergias e qual é a mais-valia para a TAP. Não posso dar uma opinião avalizada sobre esta junção, desconheço as condições em que será feita. Agora, com a informação que vem nos jornais, olhando para os resultados da Portugália, olhando para os resultados da TAP, parece-me que menos e menos não pode dar mais.

- Neste momento o que está em análise são as rotas Lisboa-Porto...

- Nisso, estamos a olhar para o umbigo. O problema e o grave erro é a possibilidade de designação da Portugália para rotas onde a TAP já opera. Mencionei-o numa conversa recente com o ministro Mário Lino. O ministro procurou sossegar-me dizendo que essa não é a intenção da TAP. Mas não sei se é ou não. Sei é que hoje está uma pessoa à frente da TAP e amanhã pode estar outra, com ideias diferentes. A única coisa que posso afirmar é que se fosse eu a comprar a Portugália, a primeira coisa que faria seria bloquear a rota do Brasil. Só não o faria se fosse parvo.

- Se os vossos esforços não surtirem efeito junto da AdC, ponderam a hipótese de recorrer a outras instâncias?

- Se não for acautelado este problema, faremos a contestação mesmo ao nível de Bruxelas.

- Continua a pensar que a TAP está em má situação?

- Perguntaram-nos recentemente se estaríamos interessados em ir à privatização da TAP. Estes gestores estão na empresa há seis ou mais anos. Em 2005, apresentaram resultados negativos de dez milhões de euros, o que numa facturação de 1,6 ou 1,7 mil milhões não é relevante, como não é relevante o lucro de sete milhões, apresentado no último ano. Por isso, não posso pronunciar-me sobre a situação da TAP, porque não sei. Novamente, o que vejo é o que está nos jornais. Vejo a contestação da Groundforce a uma factura que, se não for considerada, coloca os resultados novamente negativos. De resto não sei em que situação é que a TAP se encontra e, por isso, respondi que ainda é prematuro dizer se estamos ou não interessados em ir à privatização. Teoricamente estamos. Mas devia haver mais informação pública, mensalmente, para podermos acompanharmos o evoluir da situação. A euroAtlantic pode dizer, por exemplo, que entre as companhias aéreas portuguesas, é a única que tem pago milhões de euros em IRC.

- As outras não pagam?

- Milhões de euros de IRC? Não há nenhuma que tenha pago, em 62 anos de aviação em Portugal.

- Porque é que um resultado de dez milhões, positivos ou negativos, na TAP é irrelevante?

- Porque se fosse accionista da companhia exigiria uma explicação aos gestores que estão à sua frente há seis anos e obtêm um resultado tão diminuto face a uma facturação de 1,6 ou 1,7 mil milhões.

- Com uma facturação de 1,6 mil milhões qual seria o resultado exigível, do seu ponto de vista?

- O resultado exigível é o das companhias aéreas, ou seja entre 3% e 6% da facturação.

- Entre 50 e 100 milhões de euros?

- Exactamente.

- A euroAtlantic tem 10%.

- Na realidade tem 11%. Mas também, para ser justo e honesto, não posso exigir que uma TAP ou outra empresa de transporte regular tenha resultados destes. É outro tipo de mercado. Por isso aponto para um intervalo entre 3% a 6% como o resultado que eu, se fosse accionista, aceitaria.

- A variação do preço dos combustíveis não afectou a vossa performance, ao contrário do que tem acontecido com a TAP. Qual é o segredo da euroAtlantic?

- Não sou accionista da TAP. Mas se eu fosse presidente não-executivo da euroAtlantic e o meu CEO utilizasse como argumento para não atingir resultados que os combustíveis subiram abruptamente, eu não aceitaria. Ele teria de justificar muito melhor esse resultado ou não

estaria no lugar muito mais tempo. Houve um grande aumento do preço, mas todas as companhias aéreas com resultados financeiros sólidos têm uma percentagem de hedging: as companhias de voos regulares sabem o combustível que vão gastar. Nós não estamos tão expostos a esse fenómeno.

- Confia nas regras que o Governo estabeleceu para a gestão das empresas públicas e que estão já a funcionar com a TAP e com os CTT?

- Aguardo a implementação dessas regras. Estou de acordo com a existência de um supervisory board que as analise, mas as regras têm de ser implementadas. Na aviação devia haver a obrigação de publicar mensalmente resultados das empresas de capitais públicos: TAP, SATA, etc. Nós pagamos milhões de euros de IRC, elas não. Nós nunca recebemos um cêntimo de subsídio do Estado e essas empresas - TAP, SATA, mesmo a Portugália - recebem em diversas rotas. Nós euroAtlantic estamos numa posição muito forte para exigir transparência total, como exigimos para nós.

- Fazia mais sentido fundir TAP e SATA do que TAP e Portugália?

- Fazia todo o sentido. O accionista é o mesmo. Devia haver uma reestruturação total da TAP e da SATA. Ninguém, se quiser ser honesto, pode defender esta situação, nem os gestores das duas empresas. Estão a utilizar meios públicos para concorrerem entre si. A TAP dificilmente será privatizada com uma SA- TA liberta para fazer o que bem entende e vice-versa. A não ser que o Governo defina regras dizendo que a SATA só fará voos insulares. Mas, nesse caso pode pertencer à TAP, como já aconteceu.

- A existência em paralelo das duas empresas tem deturpado a concorrência?

- Completamente.

- E nunca reclamaram oficialmente?

- Estamos a aguardar o desfecho da fusão TAP/Portugália. Perdemos voos charter para a SATA e o Governo tem de definir, de uma vez por todas, se quer uma aviação comercial privada ou pública. Esse é o problema principal. Para já, vamos aguardar.

"A concorrência da SATA com os privados vai facilitar a entrada de estrangeiros no mercado"

Portugal é absolutamente residual nas nossas contas Há uma falta de racionalização e estratégia conjunta [no mercado nacional]

- Que perspectivas de crescimento tem para este ano?

- Estamos a apontar para um crescimento na ordem dos 10%, mais "normal" do que os 500% dos outros anos. Estamos a pensar aumentar a frota, mas essa alteração não terá impacto este ano. A partir de 2008, isso já dependerá da capitalização da empresa. Nos próximos cinco a dez anos haverá oportunidades fantásticas na aviação e é preciso aproveitá-las, na Índia, na China, ainda no Brasil ou Rússia, que poderão ter crescimentos de dois dígitos e onde há falta de aviões de longo curso. Essa capitalização passa pela entrada no segundo mercado inglês (AIM) e estamos também a ser pressionados para entrar na Euronext, depois da fusão com a Bolsa de Nova Iorque. Ou então pode ser conseguida pela entrada de parceiros, e aí tem havido pressões nos últimos tempos e contactos permanentes com outras empresas. Ir para a bolsa de Lisboa está fora de questão. Há a proposta de uma instituição financeira portuguesa que nos está a pressionar para ir para a Euronext, assumindo eles uma fatia da empresa, que pode ser de 45%.

- Com a dimensão da vossa operação internacional, Portugal parece cada vez menos prioritário como mercado. É consequência da concorrência interna?

- Óbvio. Portugal é hoje absolutamente residual nas nossas contas. Há uma falta de racionalização e estratégia conjunta. As empresas portuguesas estão a prejudicar as empresas

portuguesas, lideradas pelas empresas públicas. Quando iniciámos voos de longo curso, a Yes foi atrás de nós cinco anos mais tarde e a TAP apoiou. Perderam-se milhões e ninguém foi responsabilizado. A SATA entrou com uma concorrência muito agressiva nas rotas para o Brasil e Caraíbas, concorrendo com os privados e mesmo com a própria TAP. Isso vai levar, a prazo, a facilitar a entrada de empresas estrangeiras. Mesmo nós temos tido conversações com uma empresa espanhola, a Orbest, para firmar uma parceria, que poderá resultar em alguns acordos parciais já este ano. Em Portugal ninguém lhes abriu as portas. Nós abrimos. Cá não há tentativa das empresas públicas procurarem a melhor estratégia para os portugueses.

- Qual o objectivo dessa parceria?

- Começaremos com um grupo de trabalho para saber onde haverá sinergias entre frotas que são quase semelhantes.

- Pode passar, mais tarde, pela entrada da Orbest no vosso capital?

- Tudo pode acontecer, mas ainda é cedo para falar. Nós, portugueses, estamos estrategicamente tão mal posicionados - e isso vê-se pelos resultados das companhias públicas - que estamos vulneráveis à entrada de estrangeiros. Mesmo nós, que não temos nenhum banco por detrás, que começámos com capitais próprios.

- Como se farão as próximas ampliações de frota, de novo em leasing operacional?

- Entrámos numa fase mais sólida e credível e queremos passar a ser proprietários das próximas aeronaves que entrarem na frota. Dá-nos solidez e flexibilidade. Metade de aviões próprios e metade em leasing é o número ideal. Hoje, quais são os vossos grandes concorrentes? Para além da SATA, a Iceland Air e a companhia polaca Lot.

- Tal como a TAP, têm queixas do desempenho da Groundforce em Lisboa?

- Tivemos e continuamos a ter problemas enormes com a Groundforce, o serviço tem sido um desastre, compreendo as críticas da TAP. E por isso estamos a olhar para outras hipóteses, entre as quais o self-handling, para o qual temos a aprovação do regulador, INAC.

"Se continuar a existir SATA, deixamos de estar interessados na privatização da TAP"

O modelo de negócio lowcost é "mais financeiro do que de aviação" e não interessa à euroAtlantic. Indiferente à localização do novo aeroporto de Lisboa, a companhia aérea vê com bons olhos a abertura de uma aerogare em Beja, onde os preços de estacionamento serão mais baratos e onde a empresa pode instalar uma base de manutenção. E revela que seria mais apetecível comprar TAP e SATA em pacote do que deixar a companhia açoriana a voar em paralelo.

- Disse que está interessado na TAP em teoria e em mais nada a nível nacional. A SATA não lhe interessa?

- Em Portugal só deveria existir uma única companhia de capitais públicos. A TAP, a ser privatizada separadamente da SATA, não tem interesse. Para quê comprar a TAP se ficar uma SATA completamente liberta e de capitais públicos? Qual é a motivação? A SATA foi constituída para os voos inter-ilhas do Açores. Hoje está em concorrência directa com a TAP em diversas rotas. Agora vão fazer Funchal- Paris. Já fazem Lisboa-Funchal, e estão em diversas rotas internacionais. Penso que é caso único em todo o mundo, porque não faz sentido nenhum existirem duas empresas de capitais públicos a concorrerem uma com a outra. Isto para além de existirem dois conselhos de administração, dois directores de operações de voo, etc, tudo em duplicado. Quantos milhões de euros se gastam com estas duas estruturas em paralelo e são obrigadas a fazer code-sharing porque são empresas de capitais públicos? Por tudo isso, não estou interessado na privatização da SATA se existir uma TAP e não estou interessado numa TAP se existir uma SATA.

- Está interessado em entrar na privatização da ANA?
- Eventualmente com um aumento de capital substancial, uma ida à bolsa ou entrada de um venture capitalist, poderíamos pensar nisso. Mas temos de ser realistas em relação à nossa dimensão. Somos pequenos, não acreditamos que teremos capacidade de ir à privatização da ANA.
- Como é que está a privatização da São Tomé e Príncipe Airways?
- Continuamos a aguardar a decisão. A companhia tinha apenas um avião, cuja manutenção era feita pela TAP, que tinha a propriedade do avião e a gestão total, e que caiu entretanto. Estivemos uma semana a estudar o modelo de negócio e dissemos que achávamos que a companhia angolana TAAG devia entrar na privatização. Já cá estiveram a analisar a capacidade da nossa empresa, agora só esperamos a decisão. Se ganharmos o concurso, ficamos com as rotas que entendermos rentáveis e com um hub em São Tomé.
- Faz também sentido participar na gestão do aeroporto de São Tomé?
- Participar em tudo o que diga respeito à aviação naquele país, desde a infra-estrutura ao handling, teremos sinergias se controlarmos tudo. O próprio GRUPO PESTANA, que é associado da euroAtlantic, tem vários investimentos na ilha e, por isso, faz sentido uma verticalização do negócio.
- E os cabo-verdianos TACV, interessam-vos?
- São interessantes, mas a gestão está a ser feita por uma empresa americana e não há conhecimento do modelo de privatização, dos resultados ou qualquer outro pormenor relacionado com a operação. Se entrarmos em São Tomé, faz sentido olharmos para outras empresas da zona. Além de nós, estão na corrida à STP Airways, sei-o oficiosamente, a TAAG e a Gemini.
- Estariam interessados em entrar no modelo low-cost e nos voos regulares?
- Nos voos regulares sim, alguns, bem escolhidos e localizados, que estão a ser estudados. Mas não acredito no modelo de negócio das low-cost, é um negócio mais financeiro do que de aviação. Houve dezenas dessas companhias que fecharam e perderam milhões, é preciso ter capacidade para amortecer essas perdas.
- E negócio de carga, é atractivo?
- Sim, iniciámos uma joint-venture no ano passado com uma empresa da Lufthansa, que deu resultados muito bons, ficámos entusiasmados e vamos continuar a desenvolver esse mercado, eventualmente passando por ter cargueiros próprios. O relacionamento com a Variglog, empresa de transporte da Varig, é óptima, temos falado de uma eventual jointventure fora do Brasil.
- A localização da Ota é-vos indiferente?
- Completamente, enquanto companhia aérea. O que é importante é haver uma decisão e avançar com a construção. Por enquanto não temos necessidade de ter um hub. O que nos interessa é ter certificados de operação em outros países, para podermos estar em vários locais do mundo. Se viermos a ter voos regulares, aí sim, fará sentido ter um hub. Para a TAP fez sentido ter hub em Lisboa para o Brasil, mas se houver uma "constipação" no Brasil, pode acontecer o mesmo que aconteceu no passado, com a descolonização, em que havia uma dependência excessiva das rotas de África.
- E o aeroporto de Beja, é uma oportunidade?

- Para o nosso modelo de negócio, é igual os nossos aviões estarem em Lisboa ou em Beja. Mas será mais barato tê-los em Beja, dá maior flexibilidade, poderemos ter eventualmente uma base de manutenção. É uma oportunidade espectacular e é o ideal para nós.

- Continua a faltar política para o transporte aéreo?

- Continua. Teria de ser liderada pelo Instituto Nacional de Aviação Civil que, apesar da actual liderança, tem falta de recursos humanos e apoio, falta de uma carta branca, de autoridade para apresentar resultados.

- As dívidas da Air Luxor estão saldadas?

- A excepção de dois voos, assinados com a Air Luxor São Tomé, as dívidas foram saldadas. Há 300 mil euros ainda em dívida com os administradores da Air Luxor São Tomé, é o único assunto pendente. Quando começámos a analisar a compra da empresa, havia uma situação difícil. Negociámos então com a Air Luxor assegurar os seus charters de 2006 da Guiné e São Tomé, que não correram bem, surgiram cheques sem provisão. Entretanto, foi pedida a falência e soube-se que tinha havido a venda à Longstock.

- Apesar das críticas, como é que está a relação entre a Euro Atlantic relação e a TAP?

- Com a TAP instituição, a relação continua a ser a melhor possível. Somos accionistas maioritários de operadores e de distribuidores e, dessa forma, compramos milhões de euros em passagens aéreas, em manutenção, catering e handling. As minhas instruções bem claras são de manter sempre - sempre - o relacionamento com a TAP, como companhia nacional. Evidentemente que o relacionamento com o principal gestor actual não está ainda totalmente esclarecido devido à venda da Yes, até pelas declarações que foram indevidamente feitas nos jornais. Mas isso vou tratar pessoalmente, ainda não tive oportunidade para tal, não pondo em causa outras formas de resolver o problema. Estamos inclusive a acabar a negociação de mais um avião que é da TAP, um Lockheed que era da Yes, e que a companhia tem à venda.