

Airventure anuncia-se com o objetivo de ser o maior produtor de BSP nacional até final de 2024

6 de Dezembro, 2022

Assumindo-se como um grupo exclusivo de viagens IATA, a Airventure pretende inovar no mercado. Para além de um Fundo de Garantia próprio, todos os associados são formalmente sócios do capital da empresa e participarão na gestão. Por outro lado, o foco da empresa está na compra/contratação da capacidade aérea BSP.

Airventure é uma organização composta exclusivamente por agências IATA, sendo essas empresas também sócias da empresa, tendo responsabilidades na equipa de gestão e tomada de decisão, assumindo pelouros na gestão diária. Com início de atividade previsto para janeiro de 2023, a Airventure conta com seis sócios fundadores: **Airmet, Agência Gomes Alves, Consolidador.com, Leiriviagem, Tropical Season e Via São Jorge.**



Para **Luís Henriques, diretor-geral da Airmet e sócio maioritário da Airventure**, o que se propõe nesta organização é agregar o melhor dos dois mundos, “juntar ao que é muito representativo da própria Airmet”, ao nível de acordos comerciais, capacidade de gestão, conhecimento e marca de confiança, associando estas mais-valias às próprias valências que as agências associadas possam trazer, para criar uma organização totalmente nova. O grande objetivo da organização passa pela distribuição de overs e rappéis relativamente ao que seja remuneração extra a todos os associados, visando uma maior competitividade aos sócios.

A Airventure iniciará atividade em janeiro de 2023, com seis sócios fundadores, e espera na altura contar com mais seis agências de viagens (duas Airmet, duas independentes, duas concorrentes), “que corresponderão a 14% do share do BSP nacional, que significarão a valores entre os 90 a 95 milhões de euros”, de acordo com o responsável. Este é “um tipo de organização que faz falta hoje em dia e que pode ter um espaço muito importante na distribuição por parte de agências exclusivamente IATA”, indica o responsável.

A Airventure, que já tem RNAVT, está em processo de licenciamento IATA e terá um Fundo de Garantia, que pretende trazer confiança aos parceiros/fornecedores, “permitindo atingir outro poder de contratação e negociação que não conseguimos isoladamente”, refere Luis Henriques. Este Fundo de Garantia é assumido pelos sócios com um valor inicial de 20 mil euros, segue-se anualmente uma percentagem sobre a faturação de cada uma das empresas que ficará retida. Ao nível societário, a Airmet tem 50,01% sendo os restantes 49,99% dispersos pelos restantes sócios, havendo um acordo parassocial que define as regras da sociedade, que dá a todos os titulares o direito a um voto.

Por outro lado, a empresa destaca que outra das grandes ambições é uma aposta na inovação e tecnologia. “Pretendemos ter as melhores condições comerciais para agências de viagens IATA, esse é o nosso foco. Este é um grupo exclusivo, que pretende fazer algo diferente no mercado nacional. Temos como maior objetivo ser o maior produtor de BSP nacional a médio prazo. Aumentar a rentabilidade uma agência IATA em 2,5% a 3%”, refere o responsável durante a apresentação do projeto. Como isso será feito? O responsável indica: “mudámos o modelo de contratação há cerca de um ano e meio e temos um modelo que permite um escalonamento grande em termos de remuneração, parte virá daí, a outra parte resultará de sermos uma organização, que permitirá uma força de contratação que não temos isoladamente”.

A Airventure está em processo de angariação de agências, “queremos mais 8/9 agências até final de 2022. A entrada de novos sócios está sujeita a critérios bem definidos e a uma criteriosa avaliação. Queremos manter esta organização exclusiva e específica, e que agregue agências com uma estrutura que acrescente valor e vantagens à organização”, realça Luis Henriques. Também destaca que qualquer entrada neste grupo tem de ser aprovada maioritariamente pelos sócios. Relativamente a 2023, “poderemos crescer no próximo ano 10/20 agências como sócias, temos uma meta definida em termos de share, não do número de agências”, considera o responsável.

Outro dos tópicos destacados na conferência de imprensa, destacado por **Miguel Quintas, presente como acionista da Consolidador.com**, é que “faz parte do ADN da Airventure a procura da rentabilidade das empresas, essa rentabilidade consegue-se com melhores contratações, mas também com redução de custos e com uma componente tecnológica fortíssima que a organização também vai ter e que permitirá uma redução dos tempos de produção dentro das próprias agências de viagens, o que resultará num maior foco das empresas”.

Indica Luís Henrique que, no final de 2024, “gostaríamos de estar nessa posição, liderar a produção de BSP nacional; temos dois anos para trabalhar esse objetivo”.

Refere ainda o responsável que “haverá negociações separadas entre as companhias aéreas por parte da Airmet e da Airventure. Estamos a ocupar um espaço que estava vazio, também acho que é a única forma que temos de ser mais competitivos em termos de contratação aérea. Também é algo inovador no mercado”.

Por Pedro Chenrim