

ECONOMIA

# Ex-presidente da TAP lança plataforma tecnológica na área do turismo para criar agentes de viagem virtuais



Antonoaldo Neves, o gestor que liderou a TAP quando esta tinha como acionista privado David Neeleman, dedicou-se aos negócios pessoais e está a investir na área do turismo de viagens. Negócio arranca em Portugal, Brasil e México

23 AGOSTO 2021 15:54



**Anabela Campos**

Jornalista

Antonoaldo Neves, gestor brasileiro que saiu da TAP depois de concluída a recompra da participação do empresário norte-americano, David Neeleman pelo Estado português, em setembro de 2020, manteve-se a viver em Portugal e dedicou-se aos negócios pessoais. Lançou uma empresa, a P2D Travel, uma plataforma tecnológica que se dedica a encontrar soluções para negociar em torno de viagens e do turismo, para já no triângulo Portugal-Brasil-México. Inspirada na Uber, a P2D permitir a qualquer pessoa que tenha um telemóvel criar uma agência de viagens virtual e vender nas redes sociais e na internet bilhetes de avião e estadias em hotéis, explicou ao Expresso Antonoaldo Neves. O agente virtual ganha 5% de comissões das vendas dos bilhetes e das estadias nos hotéis.

A P2D, fundada e controlada maioritariamente pelo ex-presidente da TAP, trabalha a parte do backoffice. É quem cria a página de Internet para a agência virtual e é quem gere a relação com os parceiros. Antonoaldo adianta que a empresa já tem como parceiros 40 mil hotéis.

Para já, a P2D está a avançar em Portugal, no Brasil e no México, mas o objetivo é expandir a operação para outras localizações, nomeadamente os EUA.

A P2D Travel “tem cerca de 13 milhões de euros para investir na plataforma tecnológica e acelerar o seu crescimento no Brasil e em Portugal e iniciar a expansão para a América do Norte”, diz a empresa em comunicado.

Antonoaldo Neves, também ex-presidente da transportadora brasileira aérea Azul e ex-consultor da Mckinsey, é o acionista de controlo da P2D, onde há portugueses com 3% do capital.

A empresa foi fundada em setembro de 2020 e iniciou as suas operações no Brasil em maio de 2021. Contará já com mais de 1200 parceiros. O gestor brasileiro salienta que a P2D Travel “inspirou-se no Parceiro Magalu (Brasil), no Uber e na Shopify: “Criamos a Shopify do turismo, mas fomos além, pois apenas com um telemóvel damos o poder e os meios às pessoas para se tornarem empreendedores digitais nas redes sociais para vender viagens. Tudo muito simples. Em menos de 5 minutos, o canal de vendas do parceiro está pronto para ser usado”, salienta.

A P2D, que se define como uma startup tecnológica, foi financiada pela Point Break Capital, uma empresa de capital de risco, “apoiada por um grupo selecionado de empresários experientes com um longo histórico no Brasil, EUA e Europa”, salienta a empresa. A Point Break Capital gere ativos no valor de 4 mil milhões de dólares. Tem investimentos diversificados na área do turismo, entre eles uma posição no Caesars Entertainment, maior empresa de casinos dos EUA.

Antonoaldo Neves salienta que os 13 milhões de financiamento da Point Break Capital vão permitir “acelerar os esforços de recrutamento de parceiros no Brasil e Portugal, onde já opera atualmente, e iniciar a sua expansão internacional com a criação de uma base no México, onde acaba de recrutar a equipa para iniciar as operações, preparando assim o caminho para entrar no mercado dos Estados Unidos”.