

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA NO SECTOR DE TURISMO

Paulo Coelho Neto

Mestrado em Gestão
Dissertação

Orientador:

Prof. Doutor António Gomes Mota, Doutor em Gestão (ISCTE), Professor Catedrático do ISCTE, Director da ISCTE Business School e Presidente do INDEG/ISCTE

Maio 2011

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA NO SECTOR DE TURISMO

Paulo Coelho Neto

"Meeting the needs of the present without compromising future needs"

MICHAEL PORTER

AGRADECIMENTOS

Os meus agradecimentos ao Professor António Gomes Mota pela disponibilidade para comigo preparar este documento.

DEDICATÓRIAS

Às minhas companheiras de sempre, a Teresa, a Beatriz e a Matilde.

E, aos meus amigos e companheiros de estudo, a Irene, a Renata, o Rui, o Carlos e o Paulo.

RESUMO

O sector do Turismo apresenta-se como um dos sectores mais importantes para muitas economias, não sendo excepção a economia portuguesa.

O mercado em Portugal, desde há muito que apresenta grande variedade na oferta de serviços e produtos Turísticos. Se bem que, o seu grande desenvolvimento é feito mais recentemente, há cerca de 40 anos com o desenvolvimento de regiões Turísticas como o Algarve e mais recentemente e, ainda em desenvolvimento a Região do Alqueva e Costa Alentejana.

Apesar da sua dispersão em oferta, tanto nas regiões em que está presente como nos segmentos em que se inserem os seus produtos, este sector apresenta características próprias que nos permitem identificá-lo como um dos sectores que mais fácil demonstram a relação existem entre custo de investimento e sua sustentabilidade.

Partindo das receitas por quarto disponível (RevPar) por segmento e por região de intervenção e, relacionando com a sua taxa de ocupação, pretende-se ilustrar que o custo por unidade de alojamento será sustentável dentro de determinados limites de investimento. Na conjuntura actual esta visão torna-se uma mais valia para o Turismo, mais precisamente para a Hotelaria em geral, que poderá ser estendida a outros sectores como por exemplo a Industria.

Assim, o investimento será sustentável deste que consiga libertar os meios financeiros necessários, e que este permita ser uma opção de investimento com uma relação rentabilidade / risco, melhor que outras existentes no mercado para ser opção.

Palavras-chave: Portugal, Turismo, Sustentabilidade, Financeira
Classificação J.E.L: G32, L83

ABSTRACT

The Hospitality & Leisure business is one of the most important sectors for many economies, and the Portuguese economy is no exception.

The Portuguese market has for a long time offered a wide variety of products and services in hospitality and leisure. Although much of the development has taken place recently, about 40 years ago development in tourism started in regions such as the Algarve, with other regions, for example Alqueva and the Alentejo coast, being put on the tourist map much more recently.

In spite of the wide range of products and services offered, in the regions where tourism is present, as in the market segments that are included in their product offerings, this industry has unique characteristics that allow it to be identified as one of the industries that easily demonstrates the correlation between the cost of investment and its financial sustainability.

By analysing the *Revenue Per Available Room* (RevPar) by segment and by region, and comparing this with the *Room Occupancy*, this study seeks to illustrate that the cost per accommodation unit will be financially sustainable within certain investment limits.

With the current economic climate, this perspective becomes beneficial for tourism, and particularly so for the hotel business, and can also be applied to industry in general.

The investment will only be sustainable if sufficient financial resources can be secured, and the investment in question has a better ROI / risk factor than other investments currently in the market.

Keywords: Portugal, Tourism, Financial, Sustainability

J.E.L classification: G32, L83

ÍNDICE GERAL

1. Introdução.....	1
1.1. Fundamentação e Objectivos.....	1
1.2. Caracterização e Evolução do Turismo Mundial nos últimos anos.....	2
1.3. A Sustentabilidade Financeira.....	2
1.4. Estrutura do Trabalho.....	3
2. Enquadramento Internacional.....	4
2.1. Contexto Internacional – Chegada de Turistas Internacionais.....	4
3. Caracterização da Oferta no Alojamento Turístico.....	6
3.1. Caracterização da Oferta de Estabelecimentos Hoteleiros.....	6
3.2. Caracterização da Capacidade de Alojamento.....	7
3.3. Caracterização de Hóspedes e Dormidas.....	11
3.4. Caracterização dos Proveitos Totais e de Unidade de Alojamento.....	17
4. Metodologia do Estudo de Preços Canal Net.....	20
4.1. Selecção da Amostra Preço Venda por Unidade de Alojamento.....	20
4.1.1. Processo e Pressupostos do Estudo.....	20
4.1.2 Descrição da Amostra.....	21
4.1.3 Informação Recolhida.....	23
4.1.3.1 Preços por Unidade de Alojamento em Época Alta.....	24
4.1.3.2 Preços por Unidade de Alojamento em Época Baixa.....	29
4.2. Ocupação cama por Região por Categoria de Unidade de Alojamento.....	34
4.3. Rendimento médio por quarto (RevPar - €) por Região e por Categoria de Unidade de Alojamento.....	39
5. Activos Imobiliários aplicados ao Turismo.....	45

5.1 Princípios Fundamentais na Avaliação do Investimento no Turismo	45
5.2 Demonstração dos Fluxos de Caixa Previsionais na óptica do Imóvel	47
5.3 Demonstração dos Fluxos de Caixa Previsionais na óptica do Investidor	48
5.3.1 O efeito do Imposto Sobre o Rendimento (IRC).....	48
5.3.2 O efeito da Dívida.....	48
5.4 Técnicas Financeiras de Análise de Investimento.....	49
5.4.1 Período de recuperação do Capital (PRC ou PRI)	49
5.4.2 Valor Actual Líquido (VAL ou NPV)	49
5.4.3 Taxa Interna de Rentabilidade (TIR)	50
5.4.4 Taxa Interna de Rentabilidade Modificada (TIRM)	50
5.4.5 Índice de Rentabilidade (IR)	50
5.5 Análise do Risco em Investimentos Turísticos.....	51
5.5.1 Risco da Localização	51
5.5.2 Risco do Negócio	51
5.5.3 Risco Financeiro	52
5.5.4 Risco de Liquidez	52
5.5.5 Risco de Inflação	52
5.5.6 Risco de Taxa de Juro.....	53
5.5.7 Risco Legal.....	53
5.5.8 Risco Ambiental	53
5.5.9 Risco de Gestão	53
5.5.10 Risco do País	53
5.5.11 Risco de Obsolescência	54
6 Exemplo Práticos.....	56

6.1 Pressupostos considerados Exemplo Prático 1 – Hotel 120 Quartos	56
6.1.1 Cálculo do <i>Cash Flow</i> Operacional do Projecto	57
6.1.2 Cálculo do <i>Capex do Projecto</i>	58
6.1.3 Cálculo do <i>Working Capital</i> do Projecto.....	58
6.1.4 Cálculo dos <i>Cash Flows</i> do Projecto.....	59
6.1.5 Cálculo da Taxa de Actualização	59
6.1.6 Critérios de Avaliação	61
6.1.6.1 Análise do Projecto Financiado exclusivamente por Capitais Próprios.....	61
6.1.6.2 Análise do Projecto Financiado por Capitais Próprios e Capitais Alheios.....	61
6.2 Pressupostos considerados Exemplo Prático 2 – Hotel Apartamentos 120 Apartamentos.....	62
6.2.1 Cálculo do <i>Cash Flow</i> Operacional do Projecto	63
6.2.2 Cálculo do <i>Capex do Projecto</i>	64
6.2.3 Cálculo do <i>Working Capital</i>	64
6.2.4 Cálculo dos <i>Cash Flows</i> do Projecto.....	65
6.2.5 Cálculo da Taxa de Actualização	66
6.2.6 Critérios de Avaliação	67
6.2.6.1 Análise do Projecto Financiado exclusivamente por Capitais Próprios.....	67
6.2.6.2 Análise do Projecto Financiado por Capitais Próprios e Capitais Alheios.....	67
6.3 Simulação de Cenários Empresariais	67
6.3.1 Simulação de Cenários Empresariais – Hotel 120 Quartos.....	68
6.3.2 Simulação de Cenários Empresariais – Hotel Apartamentos 120 Apartamentos..	69
7. Apoios ao Investimento na Hotelaria	71
7.1 PIN (Projectos de Interesse Nacional).....	71

7.2 PIN + (Projectos de Interesse Nacional com Importância Estratégica)	72
7.2 QREN	74
7.3 Regime Contratual	74
7.4 Incentivos Fiscais	75
8. Conclusão	77
Glossário	80
Bibliografia	82

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1 – Capacidade de Alojamento, Pessoal ao Serviço e Dormidas no Conjunto dos Meios de Alojamento	6
Quadro 2 – Amostra referente a Agosto 2010	22
Quadro 3 – Amostra referente a Novembro 2010	23
Quadro 4 – Preço médio por Ocupação Quarto em Agosto 2010.....	24
Quadro 5 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010.....	25
Quadro 6 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – 1 Pessoa.....	25
Quadro 7 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – 2 Pessoas	26
Quadro 8 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – 3 Pessoas	26
Quadro 9 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – 4 Pessoas	27
Quadro 10 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – 5 Pessoas	27
Quadro 11 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – 6 Pessoas	28
Quadro 12 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – mais de 6 Pessoas	28
Quadro 13 – Preço médio por Ocupação Quarto em Novembro 2010	29
Quadro 14 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010.....	29
Quadro 15 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – 1 Pessoa	30
Quadro 16 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – 2 Pessoas.....	31
Quadro 17 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – 3 Pessoas.....	31
Quadro 18 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – 4 Pessoas.....	32
Quadro 19 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – 5 Pessoas.....	32
Quadro 20 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – 6 Pessoas.....	33
Quadro 21 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – mais de 6 Pessoas.....	33
Quadro 22 – Percentagem de Ocupação Cama por Categoria de Hotéis ano 2009	35

Quadro 23 – Percentagem de Ocupação Cama por Categoria de Pensões, Estalagens, Pousadas ano 2009	36
Quadro 24 – Percentagem de Ocupação Cama por Categoria de Hotéis Apartamento ano 2009	37
Quadro 25 – Percentagem de Ocupação Cama por Categoria de Aldeamentos Turísticos ano 2009	38
Quadro 26 – Percentagem de Ocupação Cama por Categoria de Apartamentos Turísticos ano 2009	39
Quadro 27 – Rendimento médio por Quarto por Região e por Categoria de Hotel ano 2009	40
Quadro 28 – Rendimento médio por Quarto por Região e por Categoria de Pensões, Estalagens, Pousadas e Motéis ano 2009.....	41
Quadro 29 – Rendimento médio por Quarto por Região e por Categoria de Hotéis-Apartamentos ano 2009	42
Quadro 30 – Rendimento médio por Quarto por Região e por Categoria de Aldeamentos Turísticos ano 2009	43
Quadro 31 – Rendimento médio por Quarto por Região e por Categoria de Apartamentos Turísticos ano 2009	44
Quadro 32 – Mapa de Cálculo do <i>Cash Flow</i> Operacional de Hotel 120 Quartos	57
Quadro 33 – Mapa de Cálculo do <i>Capex do Projecto</i> – Hotel 120 Quartos	58
Quadro 34 – Mapa de Cálculo do <i>Working Capital</i> – Hotel 120 Quartos	59
Quadro 35 – Mapa de Cálculo dos <i>Cash Flows do Projecto</i> – Hotel 120 Quartos.....	59
Quadro 36 – Cálculo das Taxas de Actualização do <i>Projecto</i> – Hotel 120 Quartos	60
Quadro 37 – Mapa de Cálculo do <i>Cash Flow</i> Operacional de Hotel Apartamentos com 120 Apartamentos.....	63
Quadro 38 – Mapa de Cálculo do <i>Working Capital</i> – Hotel Apartamentos 120 Apartamentos.....	64
Quadro 39 – Mapa de Cálculo do <i>Working Capital</i> – Hotel Apartamentos 120 Apartamentos.....	65

Quadro 40 – Mapa de Cálculo dos <i>Cash Flows do Projecto</i> – Hotel Apartamentos 120 Apartamentos.....	65
Quadro 41 – Cálculo das Taxas de Actualização do <i>Projecto</i> – Hotel Apartamentos 120 Apartamentos.....	66
Quadro 42 – Cálculo do NPV (VAL) com Custo de Construção de 90.833 € / Quarto 68	
Quadro 43 – Cálculo do NPV (VAL) com Custo de Construção de 81.750 € / Quarto 68	
Quadro 44 – Cálculo do NPV (VAL) com Custo de Construção de 90.833 € / Apartamento	69
Quadro 45 – Cálculo do NPV (VAL) com Custo de Construção de 81.750 € / Apartamento	70

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 – Total de Chegadas de Turistas Internacionais, 1995 – 2009.....	4
Figura 2 – Capacidade de Alojamento nos Estabelecimentos Hoteleiros, 2009	8
Figura 3 – Capacidade Média de Alojamento nos Estabelecimentos Hoteleiros, por NUTS II, 2009	9
Figura 4 – Número Médio de Pessoas ao Serviço, por Tipo de Alojamento, por NUTS II, 2009	10
Figura 5 – Evolução dos Hóspedes, por NUTSII.....	11
Figura 6 – Evolução das Dormidas, por NUTS II.....	12
Figura 7 – Evolução das Dormidas, por Tipo de Estabelecimento	13
Figura 8 – Dormidas, segundo o País de Residência Habitual, 2009.....	15
Figura 9 – Estada Média nos Estabelecimentos Hoteleiros, por NUTS II, 2009	16
Figura 10 – Taxa Líquida de Ocupação Cama nos Estabelecimentos Hoteleiros, por NUTS II, 2009	17
Figura 11 – Proveitos Totais e Proveitos de Aposento, por NUTS II, 2009	18
Figura 12 – Rendimento Médio por Quarto (RevPar), por NUTS II, 2009	19
Figura 13 – Distribuição da Amostra por Região referente a Agosto 2010.....	22
Figura 14 – Distribuição da Amostra por Região referente a Novembro 2010.....	23
Figura 15 – Ocupação média de Cama por Unidade de Alojamento em Portugal para o ano de 2009.....	34
Figura 16 – Rendimento médio por Quarto (RevPar - €) por Região e por Categoria de Unidade de Alojamento	40

LISTA DE ABREVIATURAS

ADR = *Average daily rate*

AEIST = Association Internationale d'Experts Scientifiques du Tourisme

AICEP = Agência de Investimento e para o Comércio externo em Portugal

CAPEX = *Capital expenditure*

CAPM = *Capital Asset Pricing Model*

CST = Conta Satélite do Turismo

DGT = Direcção Geral de Turismo

EBIT = *Earnings before Interest and Taxes*

EBITDA = *Earnings before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations*

INE = Instituto Nacional de Estatística (Portugal)

IRC = Imposto sobre o Rendimento das pessoas colectivas

IRR = *Internal rate of return*

Nº = Número

NET = Internet

NOPLAT = *Net operating profit less adjusted taxes*

NPV = *Net present value*

NUTS = Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos

OMT = Organização Mundial do Turismo

PRC = Período de recuperação do capital

REVPAR = *Revenue par Available Room*

REVPAC = *Revenue per Available Costumer*

TIR = Taxa interna de rentabilidade

UNWTO = *World Tourism Organization*

VAB = Valor Acrescentado Bruto

VAL = Valor Actual Liquido

WTTC = *World Travel & Tourism Organization Council*

SUMÁRIO EXECUTIVO

O presente trabalho tem como finalidade ilustrar a relação existente entre custo de unidade de alojamento e a sua sustentabilidade financeira.

As empresas que actuam no sector do turismo em Portugal apresentam uma grande diversidade nos produtos e serviços oferecidos. Neste sentido pretende-se observar e caracterizar por região de actuação e por tipo de alojamento, o seu nível de preços praticados e a sua ocupação, permitindo analisar a sua sustentabilidade através das receitas geradas. Analisando o seu preço de venda por unidade de alojamento, a sua ocupação e o seu RevPar, pretende-se identificar em que medida é que o montante de investimento por quarto pode influenciar o investimento a se tornar sustentável financeiramente, ou não.

Existindo a necessidade de balizar os valores em causa, não só se fez a identificação e quantificação de determinados indicadores turísticos, mas também o enquadramento na evolução do mercado global.

O estudo foi realizado com base na informação disponível no mercado, nomeadamente na informação estatística do INE e nos preços disponíveis no site da “Booking.com”, um dos maiores “operadores net” a actuar no mercado Português.

Este estudo levou em consideração 1.849 unidades hoteleiras, tendo como principal critério de inclusão na amostra, o estarem disponíveis para venda no mercado, bem como a informação estatística disponibilizada pelo INE.

Como instrumentos de análise foram comparados os vários Revpar, taxas de ocupação e preços divulgados, por unidade de alojamento, categoria e regiões.

Apesar de Estalagens, Albergarias, Pensões não serem significativas em determinadas regiões, foram incluídas no estudo por estas terem alguma posição no nivelamento do preço de mercado (como por exemplo na Cidade do Porto).

As regiões analisadas foram consideradas por regiões e sub-regiões (como por exemplo Região de Lisboa e Extra Lisboa) em que a primeira é Lisboa e arredores e a segunda é só a Cidade de Lisboa.

As categorias consideradas foram as 6 existentes: sem estrelas, uma, duas, três, quatro e cinco estrelas.

A observação efectuada permite demonstrar que Portugal apresenta uma oferta bastante heterogenia por regiões de actuação e que esta tem os seus preços nivelados por categorias e também por regiões. Verifica-se que regiões com maior desenvolvimento turístico apresentam não só uma oferta mais diversificada mas também maiores intervalos de preços. Verifica-se ainda que regiões mais desenvolvidas apresentarem, no global, RevPar mais elevados, e maiores níveis de ocupação, contrapondo com regiões menos desenvolvidas a apresentarem intervalos de preços, níveis de preços e ocupações bastante inferiores.

A partir da apresentação de vários indicadores, por Região e por categoria de unidade hoteleira, prova-se a partir de dois casos práticos que existe relação directa entre o custo de investimento e a sua sustentabilidade financeira.

1. Introdução

1.1. Fundamentação e Objectivos

Há muito reconhecido como um dos sectores estratégicos para Portugal, o sector do Turismo apresenta hoje em dia um peso significativo na sua Economia. A Conta Satélite do Turismo (CST) previu para o ano de 2009, a Procura Turística, medida pela Despesa em Consumo Turístico, atingisse os 16,5 mil milhões de Euros. Simultaneamente, a Oferta Turística, aferida pelo Valor Acrescentado gerado pelo Turismo, deverá aproximando-se dos 7 mil milhões de Euros.

A Balança Turística Portuguesa para o ano de 2009 saldou-se em 4 206 milhões de Euros.

As condições naturais, socioeconómicas e regionais permitiram a Portugal o seu desenvolvimento e um reconhecimento a nível regional e mundial, com produtos de elevada qualidade e notoriedade neste sector. Portugal apresenta ainda, regiões com uma oferta diversificada que permite ser complementada e integrada em termos sociais e económicos.

A tradição de receber bem, a gastronomia, uma nação milenar e ainda o clima acabam por ser os ingredientes de um sector que se espera de continuado sucesso.

Segundo o INE em 2008, o Valor Acrescentado gerado pelo Turismo contribuiu com cerca de 5,1% para o VAB da economia Portuguesa.

A indústria de turismo surge como uma indústria com características muito próprias, quer dentro do próprio sector, quer em comparação com outras indústrias.

Esta indústria é muito fragmentada na oferta e na sua localização, apresentando como factores competitivos a sua localização e o segmento de oferta em que actuam, pois os seus níveis de preços estão nivelados por regiões e por categorias e por classificações do seu alojamento.

O presente trabalho tem como finalidade permitir um maior conhecimento sobre a capacidade de geração de valor e da sustentabilidade financeira das empresas Portuguesas que actuam na área do Turismo. Este conhecimento da receita por quarto disponível, dos preços praticados e da sua ocupação permite verificar que o valor de investimento por unidade de alojamento determina a sua sustentabilidade financeira.

1.2. Caracterização e Evolução do Turismo Mundial nos últimos anos

O turismo apresenta-se hoje em dia como uma das actividades económicas de maior relevância para a maior parte das economias mundiais.

Segundo os últimos dados da Organização Mundial do Turismo, relativos ao ano de 2010 o turismo internacional recuperou fortemente. As chegadas internacionais de turistas cresceram quase 7% para 935 milhões, na sequência da queda de 4% registada em 2009, o ano mais atingido pela crise económica mundial. A grande maioria dos destinos mundiais e segundo dados publicados pela OMT, apresenta números positivos, que são suficientes para compensar as perdas recentes. No entanto, a recuperação veio em velocidades diferentes e foi acelerada principalmente pelas economias emergentes.

Impulsionada pela melhora das condições económicas em todo o mundo, o turismo internacional recuperou mais rápido do que o esperado, a partir dos impactos da crise financeira global e da recessão económica do final de 2008 e 2009. As chegadas internacionais de turistas cresceram 6,7% em relação a 2009, com crescimento positivo relatado em todas as regiões do mundo. Mundialmente, o número de chegadas de turistas internacionais atingiu os 935 milhões, um aumento de 58 milhões a partir de 2009 e 22 milhões a mais que o nível de pico pré-crise de 2008 (913 milhões). Embora todas as regiões apresentaram crescimento nas chegadas de turistas internacionais, as economias emergentes continuam a ser os principais impulsionadores desta recuperação. Esta recuperação foi feita a várias velocidades, menor nas economias avançadas (+5%), mais rápido nos emergentes (+8%), é um reflexo da situação geral da economia mundial e está previsto para 2011 o seu continuado crescimento.

1.3. A Sustentabilidade Financeira

A sustentabilidade financeira caracteriza-se pela capacidade que uma organização tem de dar continuidade à sua actividade, gerando fluxos financeiros que lhe permitam responder aos seus compromissos financeiros. São com certeza importantes as suas fontes de financiamento, pois estas permitem alavancar financeiramente as empresas. Mas a actividade corrente da organização deverá libertar os fluxos necessários para que estes permitam remunerar no curto prazo os financiadores, e ressarcir no médio ou longo prazo a dívida. Esta abordagem simples por vezes não é seguida pelos

investidores, perdendo este a noção da sua tesouraria corrente e entrando em espiral de endividamento, que com muita dificuldade conseguirão uma continuidade da sua actividade.

Neste estudo far-se-á a apresentação de dois exemplos práticos, meramente ilustrativos, pois as operações turísticas apresentam uma diversidade e complexidade que não poderão ser ilustradas na sua totalidade. Pretende-se com a apresentação destes dois exemplos sensibilizar o leitor, na medida em que a geração de receitas e as margens libertas poderão ou não gerar a sustentabilidade desejada. Para os exemplos analisados far-se-á a simulação do valor do investimento para se demonstrar a relação existente entre as três variáveis em estudo e a sustentabilidade financeira de uma operação no sector de turismo.

1.4. Estrutura do Trabalho

A presente dissertação divide-se em três partes. A primeira parte tem como objectivo aprofundar o conhecimento sobre o sector do Turismo, nomeadamente no seu peso para a economia portuguesa, e a sua importância em termos mundiais.

A segunda parte do trabalho realizado incide sobre a capacidade de gerar receitas enquanto negócio, partido do estudo dos preços, da ocupação e do RevPar, médios possíveis no mercado.

Na terceira e última parte da estudo são apresentados as três componentes básicas do nosso estudo, nomeadamente o Revpar, a taxa de ocupação e o custo do investimento.

Far-se-á também a apresentação de dois exemplos práticos para integrar os indicadores em estudo, simulando a alteração do custo de construção das unidades hoteleiras.

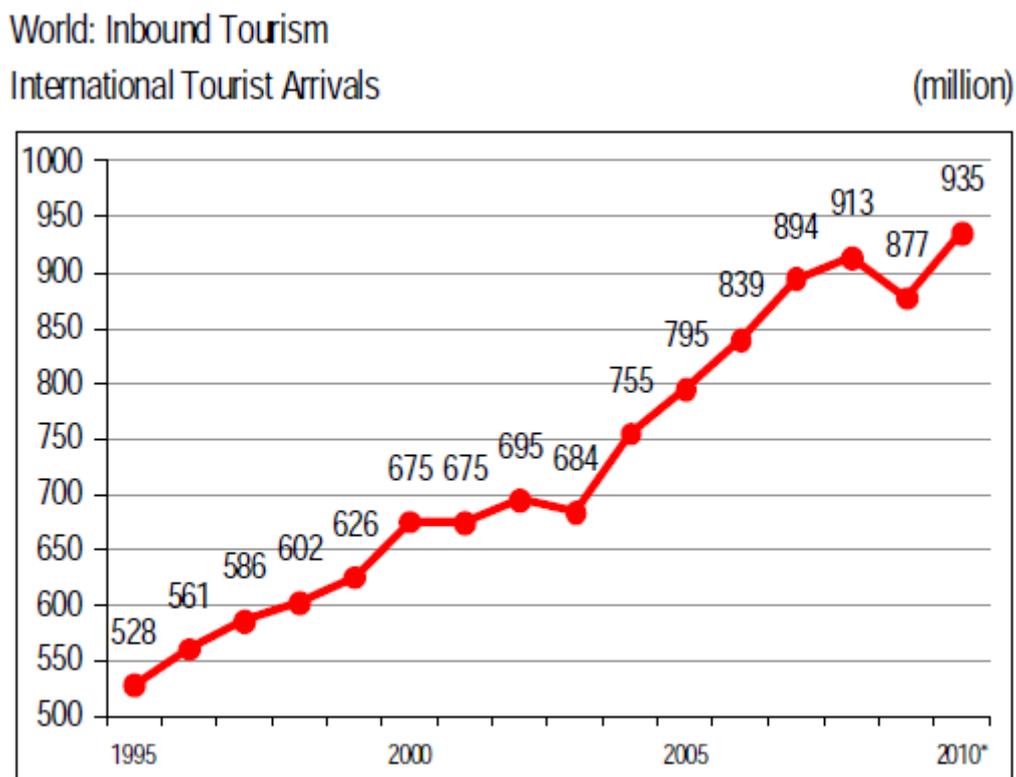
No final apresentar-se-á o cenário actual do sector do turismo, os seus desafios e uma visão de futuro, visando a sustentabilidade financeira deste sector.

2. Enquadramento Internacional

2.1. Contexto Internacional – Chegada de Turistas Internacionais

Segundo os últimos dados da Organização Mundial de Turismo (OMT)¹, em 2010 a chegada de turistas internacionais totalizaram 935 milhões em todo o mundo, ou seja, mais cerca de 58 milhões relativamente a 2009 e 23 milhões relativamente a 2008. Onde o ano de 2010 apresenta um crescimento homólogo de 7%, invertendo a tendência de decréscimo das chegadas de turistas internacionais iniciada em 2009. A grande maioria dos destinos mundiais apresenta números positivos, os suficientes para compensar as perdas recentes ou trazê-los para perto desse objectivo. No entanto, a recuperação veio em velocidades diferentes e foi impulsionado principalmente pelas economias emergentes.

Figura 1 – Total de Chegadas de Turistas Internacionais, 1995 – 2009



Source: World Tourism Organization (UNWTO) ©

¹ OMT ou UNWTO – Organismo Internacional da qual Portugal faz parte, que está integrado na Organização das Nações Unidas (ONU), e que atende às questões relacionadas com viagens e turismo.

O ano foi impulsionado pela melhoria das condições económicas em todo o mundo, o turismo internacional recuperou mais rápido do que o esperado, a partir dos impactos da crise financeira global e a recessão económica sentida no final de 2008 e em 2009. As chegadas de turistas internacionais cresceram 6,7% em relação a 2009, com crescimento positivo em quase todas as regiões do mundo. Mundialmente, o número de chegadas de turistas internacionais atingiu os 935 milhões, um aumento de 58 milhões a partir de 2009 e 22 milhões a mais que o nível de pico pré-crise de 2008 (913 milhões).

Na Europa o crescimento foi de 3% para 471 milhões, a recuperação foi mais lenta do que noutras regiões, devido à interrupção do tráfego aéreo causado pela erupção do vulcão Eyjafjallajokull e a incerteza económica que afecta a zona euro. No entanto, o sector ganhou impulso, a partir da segunda metade do ano e, alguns países tiveram um bom desempenho acima da média regional, mas isso não foi suficiente para trazer resultados globais acima das perdas de 2009.

Assim e de acordo com a informação da OMT, a mercado internacional de turismo teve um desempenho positivo no ano de 2010, apesar da incerteza económica persistente em alguns dos principais mercados, os desastres naturais sofridos em alguns países, a agitação política e social noutros, e uma grave perturbação nas viagens aéreas na sequência da erupção vulcânica na Islândia e os problemas meteorológicos ocorridos em certos países Europeus e nos EUA.

Desde 1995 até 2008 o crescimento de chegada de turistas tem sido de, em média, 5% ao ano, sendo que em 1995 chegaram 534 milhões de turistas, e em 2008 esse valor ascendeu a 920 milhões de turistas.

Apesar do aumento dos combustíveis e das taxas de aeroporto, o custo real das viagens continua a baixar. Cada vez há mais pessoas em movimento, quer em férias quer em “short-breaks”, viagens de apenas 1 dia ou viagens de negócios, esta actividade emprega milhões de pessoas e gera milhões em receitas.

3. Caracterização da Oferta no Alojamento Turístico

3.1. Caracterização da Oferta de Estabelecimentos Hoteleiros

Segundo os últimos dados apresentados pelo Turismo de Portugal que se referem ao ano de 2009, em Julho desse ano, os meios de alojamento turístico colectivo dispunham de uma capacidade de alojamento de 465 187 camas, menos 2,3% do que em 2008. A hotelaria detém quase 60% da oferta de camas, seguindo-se os parques de campismo (38,8%), as colónias de férias (1,3%) e as pousadas de juventude (1%) em termos Nacionais.

Quadro 1 – Capacidade de Alojamento, Pessoal ao Serviço e Dormidas no Conjunto dos Meios de Alojamento

TIPOS DE ALOJAMENTO	2008	2009
Unidade: Nº		
ESTABELECIMENTOS HOTELEIROS		
Número	2 041	1 988
Capacidade de Alojamento	273 975	273 804
Pessoal ao Serviço	47 664	46 154
Dormidas	39 227 225	36 457 069
Residentes em Portugal	13 023 312	13 242 692
Residentes no Estrangeiro	26 203 913	23 214 377
PARQUES DE CAMPISMO		
Número (*)	229	225
Capacidade de Alojamento (a) (*)	185 302	180 584
Área (ha) (a) (*)	1 139	1 167
Pessoal ao Serviço	2 785	2 825
Dormidas	6 792 545	6 749 904
Residentes em Portugal	5 084 188	5 097 314
Residentes no Estrangeiro	1 708 357	1 652 590
COLÓNIAS DE FÉRIAS		
Número	37	38
Capacidade de Alojamento	5 623	6 138
Pessoal ao Serviço	1 412	1 271
Dormidas	721 311	656 444
Residentes em Portugal	686 103	629 588
Residentes no Estrangeiro	35 208	26 856
POUSADAS DA JUVENTUDE		
Número	47	48
Capacidade de Alojamento	4 410	4 661
Pessoal ao Serviço	412	411
Dormidas	574 978	501 325
Residentes em Portugal	396 207	370 470
Residentes no Estrangeiro	178 771	130 855

a) Não inclui a Região Autónoma dos Açores

(*) Fonte: Turismo de Portugal (TP)

Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2009

No ano de 2009, o conjunto dos meios de alojamento registaram 44,4 milhões de dormidas, valor inferior ao de 2008 em cerca de 6,2%. Para este resultado contribuíram os não residentes, que evidenciaram uma evolução negativa importante (-11%),

compensada parcialmente pelos residentes, que registaram um ligeiro acréscimo das dormidas (+0,8%).

Em termos de representatividade, a hotelaria mantém a liderança (82,2% do total de dormidas), seguindo-se os parques de campismo (15,2%), as colónias de férias (1,5%) e as pousadas de juventude (1,1%).

3.2. Caracterização da Capacidade de Alojamento

Segundo o INE em 2009, no que diz respeito à oferta turística, em Julho de 2009 estiveram em actividade 1 988 estabelecimentos hoteleiros classificados, menos 2,6% do que em Julho de 2008. Relativamente ao período homólogo e segundo a informação publicada, é de referir o aumento do número de oferta em hotéis (+3,3%), equivalendo a mais 22 unidades. A desagregação por categoria revela que as unidades de quatro e cinco estrelas foram as que mais cresceram (+7,7% e +7,6%, respectivamente), enquanto que as de três estrelas, que representaram 40% do total, apresentaram um aumento homólogo de menor dimensão (+1,5%), é de referir ainda que estes são referentes ao mercado de Portugal que inclui ilhas autónomas. Pelos dados publicados constatou-se ainda que as restantes tipologias tiveram um comportamento decrescente, verificando-se um maior decréscimo nos apartamentos turísticos (cerca de -10,7%), seguiram-se as estalagens (-6%) e as pensões (-5,1%), também com um decréscimo, é de referir que este está associado à reconversão de alguns destes estabelecimentos (cerca de 15 pensões e 3 estalagens) em hotéis, á luz da nova legislação que regula o sector.

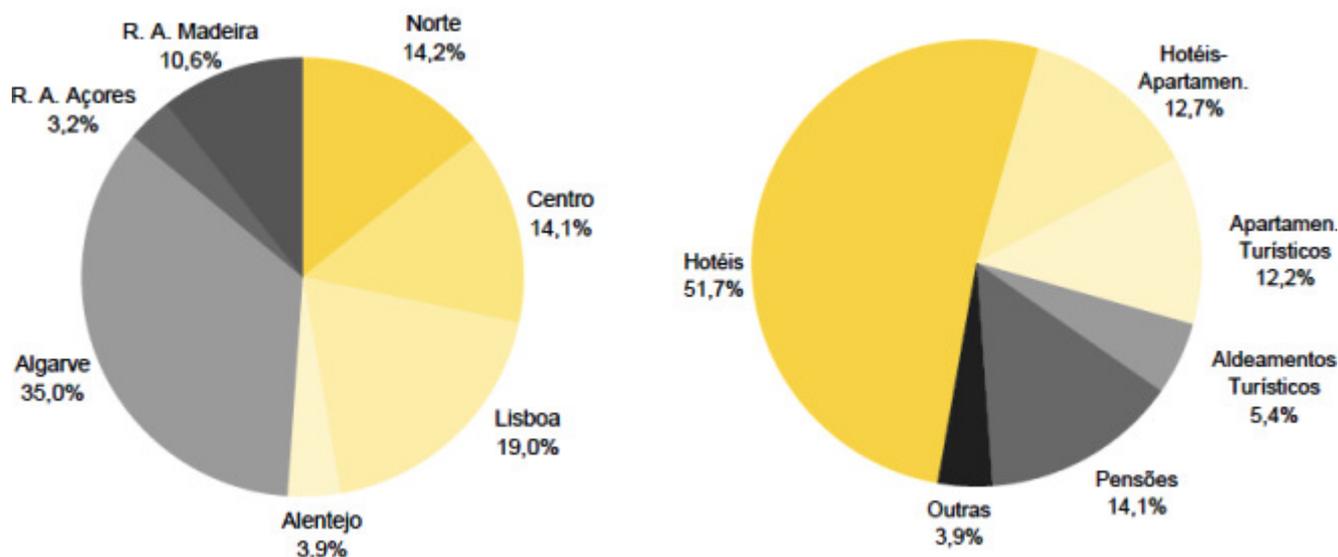
Ao nível regional e segundo o INE, observou-se uma relativa estabilidade nas unidades localizadas em Lisboa, Alentejo, Madeira e Açores que, relativamente a Julho de 2008, apresentaram variações de uma ou duas unidades hoteleiras, enquanto que as restantes regiões registaram reduções de maior importância (-5,3% no Algarve, -3,2% no Norte e -2,4% no Centro).

O Norte, Centro e Algarve foram as regiões com maior oferta de estabelecimentos hoteleiros, representando cada uma delas aproximadamente 20% do total nacional. Por tipo de estabelecimento, as pensões representaram 40% do total, seguindo-se os hotéis (34,3%) e os apartamentos turísticos (9,3%), pelos dados publicados.

Neste período, os estabelecimentos hoteleiros dispunham de 120 737 quartos com uma oferta de 273 804 camas, capacidade de alojamento muito semelhante à do ano anterior

(-0,2% e -0,1%, respectivamente). A evolução da oferta turística caracterizou-se por uma relativa estabilidade a nível regional, não se observando alterações sensíveis no número de quartos e camas. As exceções a esta tendência ocorreram no Alentejo, que apresentou variações homólogas positivas de 3,4% para os quartos e 5,8% para as camas e, de sentido contrário no Algarve, única região a apresentar reduções de 3,4% no número de quartos e de 2,9% no de camas.

Figura 2 – Capacidade de Alojamento nos Estabelecimentos Hoteleiros, 2009



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2009

Segundo a publicação do INE² para o ano em referência, por tipo de estabelecimento verificou-se um acréscimo homólogo na capacidade disponível nas pousadas (+7,2%), nos aldeamentos turísticos (+4,2%), nos hotéis (+3,1%) e nos motéis (+1,5%). Pelo contrário, os apartamentos turísticos e as pensões registaram um decréscimo significativo na oferta de camas (-8% e -5,5%, respectivamente). As estalagens e os hotéis-apartamentos não apresentaram alterações relevantes na capacidade de alojamento (-0,6% e -0,1%, respectivamente).

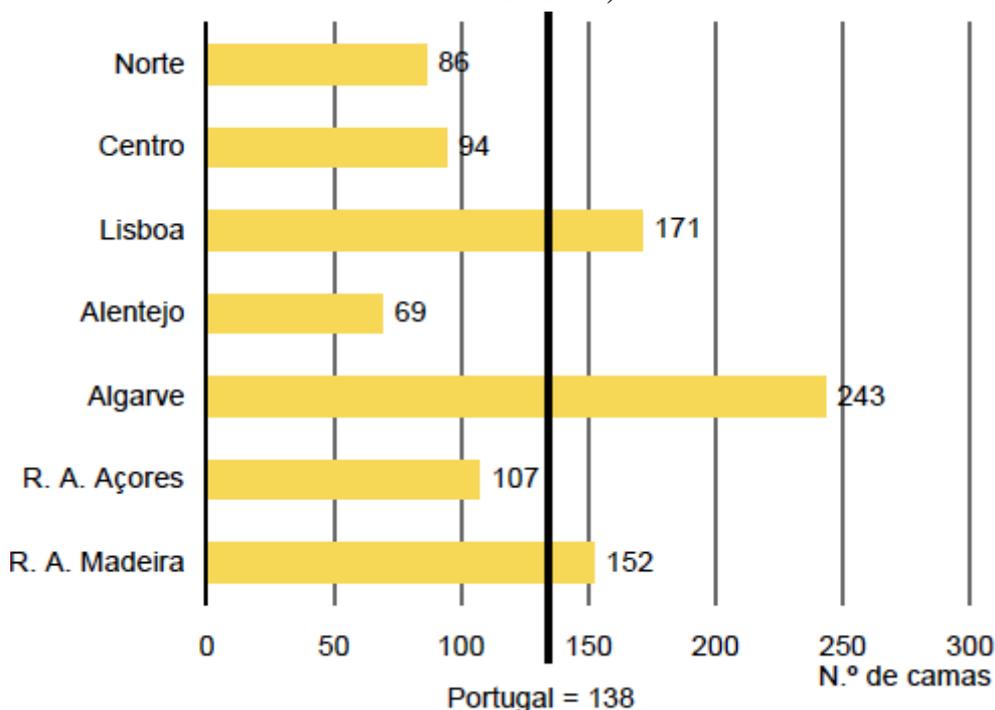
Segundo dados publicados manteve-se a tendência dos anos anteriores, os hotéis concentraram mais de metade do número de camas disponíveis, seguindo-se as pensões (14,1%), os apartamentos turísticos (12,2%) e os hotéis-apartamentos (12,7%). Também a importância relativa das regiões se manteve, continuando o Algarve a liderar a oferta

² Conta Satélite do Turismo 2008-2009 (INE)

turística (35% do total de camas disponíveis), seguido por Lisboa (19%) e pelo Norte e Centro (ambos representando cerca de 14%).

Em Julho de 2009, os estabelecimentos hoteleiros dispunham, em média, de uma oferta de 138 camas, valor que representa um acréscimo de 2,6%, face ao mesmo período de 2008. As pousadas, as estalagens e os aldeamentos foram os que mais cresceram relativamente a este indicador (9,8%, 5,8% e 4,2%, respectivamente), enquanto que os hotéis e as pensões não revelaram alterações sensíveis (-0,2% e -0,4%, respectivamente). Os motéis foram os únicos a apresentar um decréscimo homólogo na capacidade média (-2,9%).

Figura 3 – Capacidade Média de Alojamento nos Estabelecimentos Hoteleiros, por NUTS II³, 2009

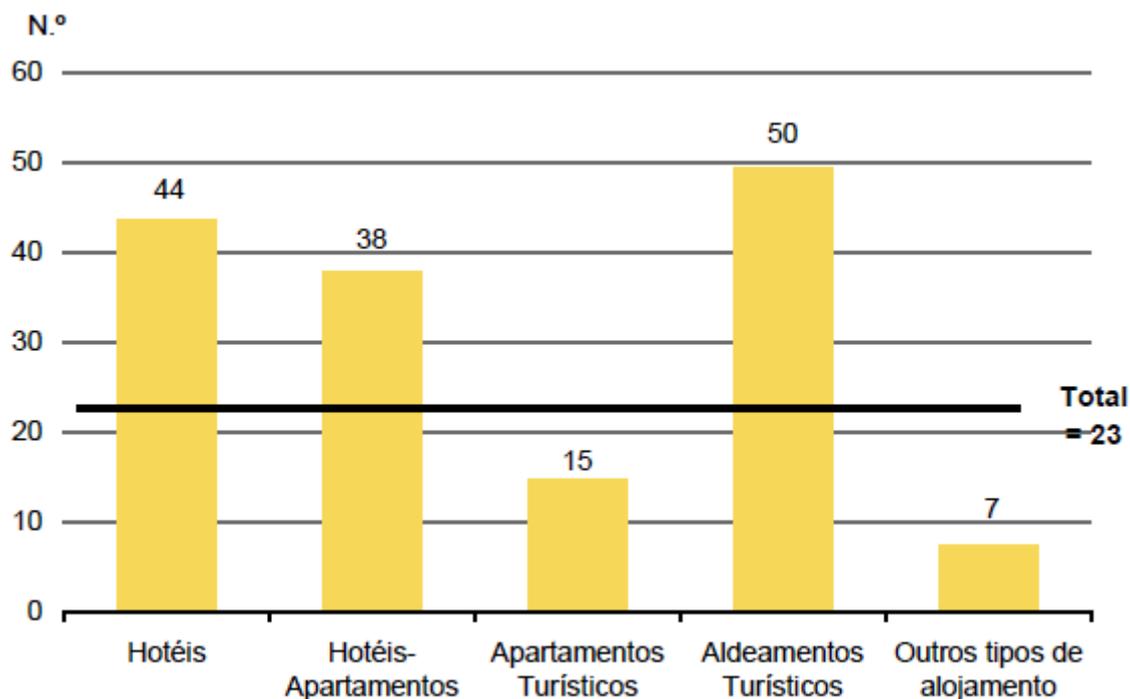


Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2009

À semelhança dos anos anteriores, o Algarve, Lisboa, Madeira e Açores foram as regiões que, em média, dispunham da maior oferta de camas por estabelecimento. Na repartição por tipologia de estabelecimentos, os valores mais elevados da capacidade média verificaram-se nos aldeamentos, nos hotéis-apartamentos, nos hotéis e nos apartamentos turísticos, segundo a publicação do INE.

³ NUTS II – Nomenclatura das Unidades Territoriais para fins estatísticos.

Figura 4 – Número Médio de Pessoas ao Serviço, por Tipo de Alojamento, por NUTS II⁴, 2009



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2009

No período em análise e segundo a publicação do INE, os estabelecimentos hoteleiros empregavam 46 154 pessoas ao serviço, menos 3,2% do que em Julho de 2008. Apenas os hotéis apresentaram sensivelmente o mesmo número de trabalhadores (+0,6%), que representaram cerca de 65% do total do pessoal ao serviço na hotelaria, repartidos principalmente pelas unidades de quatro estrelas (40,6%) e de cinco (26,7%). As restantes tipologias reduziram o número de trabalhadores, observando-se os maiores decréscimos homólogos nos apartamentos turísticos (-12,1%), nas estalagens (-10%) e nos hotéis-apartamentos e pensões (ambos em mais de 9%), tipologias que, como já foi referido, apresentaram igualmente uma redução significativa no número de estabelecimentos. Os estabelecimentos hoteleiros empregaram em média 23 trabalhadores, número igual ao de Julho de 2008. À semelhança do ano anterior os aldeamentos, os hotéis e os hotéis-apartamentos empregaram maior número de pessoas ao serviço (aproximadamente entre 40 a 50, em média).

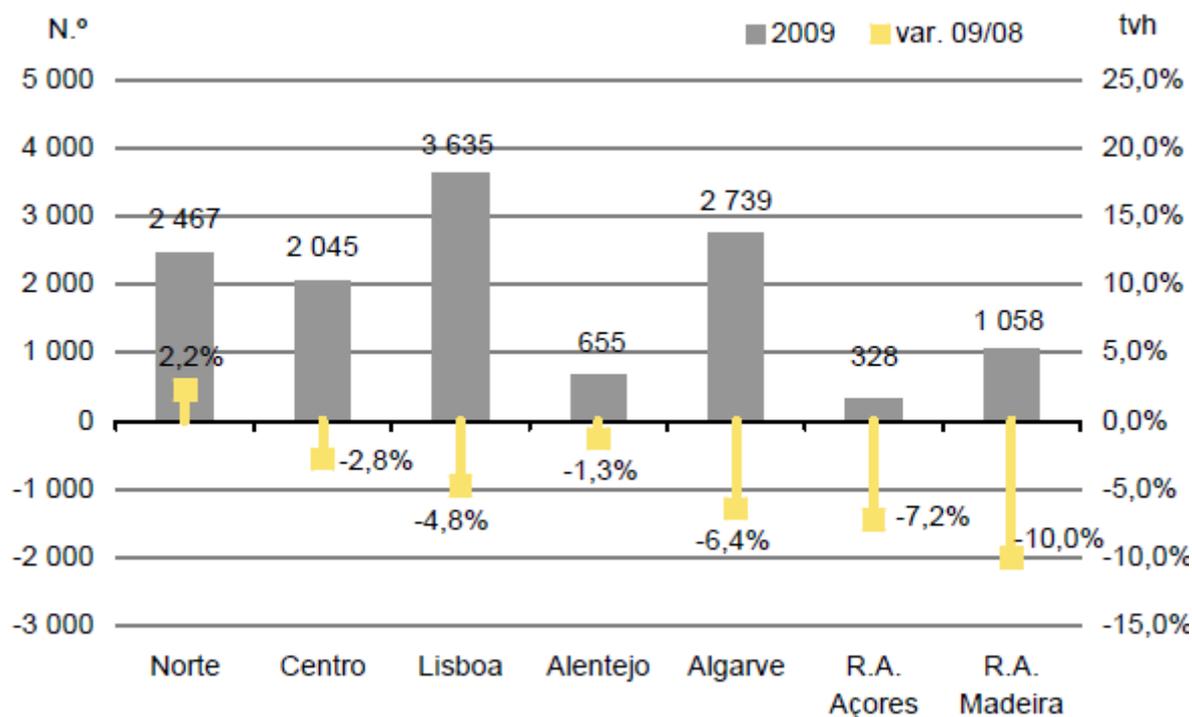
⁴ NUTS II – Nomenclatura das Unidades Territoriais para fins estatísticos.

3.3. Caracterização de Hóspedes e Dormidas

Segundo dados disponíveis pelo INE em 2009, os estabelecimentos hoteleiros alojaram cerca de 13 milhões de hóspedes que contribuíram com 36,5 milhões de dormidas, valores inferiores aos do ano anterior em 3,9% e 7,1%, respectivamente.

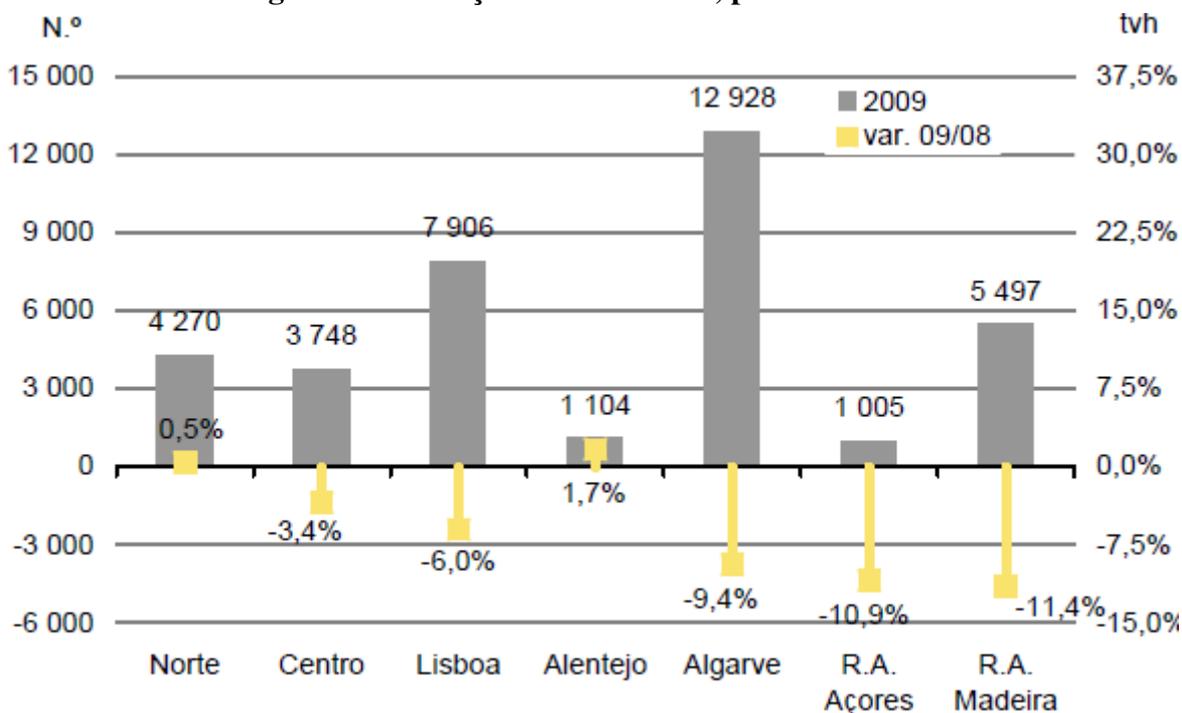
Estes resultados negativos generalizaram-se à maioria dos indicadores, reflectindo a crise económica global, o aumento do preço do petróleo e a volatilidade dos mercados monetários. As variações homólogas negativas registaram-se ao longo de todo o ano, atingindo maior dimensão no primeiro semestre (aproximadamente 10% para as dormidas), observando-se no segundo semestre um abrandamento da evolução negativa dos principais resultados (cerca de 5% para o mesmo indicador).

Figura 5 – Evolução dos Hóspedes, por NUTSII



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2009

Em comparação com os dados de 2008, quase todas as regiões apresentaram reduções no número de hóspedes, mais acentuadas nas Regiões Autónomas. No Continente, os resultados menos favoráveis observaram-se no Algarve e em Lisboa, sendo o Norte a única região a crescer 2,2%. A região de Lisboa, o Algarve e o Norte acolheram quase 70% do total de hóspedes.

Figura 6 – Evolução das Dormidas, por NUTS II

Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2009

A evolução regional das dormidas face a 2008, apenas foi positiva no Alentejo (+1,7%) e no Norte (+0,5%). As restantes regiões decresceram, de forma mais intensa na Madeira e nos Açores (ambas com aproximadamente menos 11% de dormidas), mas também no Continente, com o Algarve e Lisboa a apresentarem os maiores decréscimos (-9,4% e -6%, respectivamente).

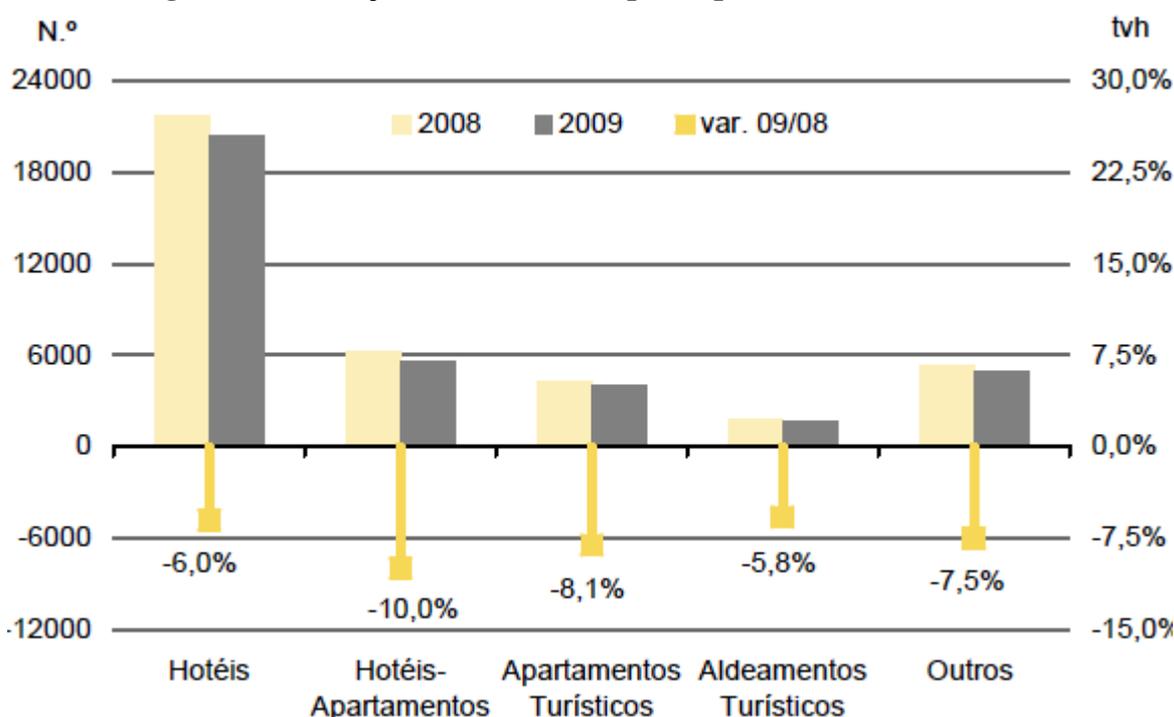
Os resultados negativos das Regiões Autónomas podem estar associados a uma redução dos voos considerados “*low-cost*” que operam especificamente com alguns dos principais mercados destas Regiões. O Algarve registou uma expressiva redução na procura por parte do seu principal mercado emissor, o britânico, relativamente ao qual à conjuntura económica desfavorável se juntaram os efeitos da desvalorização da libra em relação ao euro.

Os principais destinos continuaram a ser o Algarve, Lisboa e Madeira, que concentraram mais de 70% do total de dormidas, verificando-se igualmente um ligeiro aumento da representatividade da região Norte, que se aproxima dos 12%.

Em comparação com o ano anterior, a variação homóloga das dormidas segundo os tipos de estabelecimentos evidencia uma evolução negativa generalizada. Os hotéis, que representaram 60% do total de dormidas, registaram um decréscimo homólogo de 6%,

inferior ao total nacional (-7,1%). A desagregação por categoria, revela que a redução da procura foi maior nas unidades de cinco estrelas (-13,9%), seguindo-se as de duas e uma estrela (-8,4%), as de três (-5,2%) e por fim as de quatro estrelas (-3,5%), esta última concentrando metade das dormidas em hotéis. Também nos hotéis apartamentos, a segunda tipologia em termos de representatividade (15,3% do total de dormidas), a quebra foi generalizada: 11,4% nas unidades de três e duas estrelas, 9,9% nas de quatro estrelas e 3,5% nas de cinco, segundo a publicação do INE.

Figura 7 – Evolução das Dormidas, por Tipo de Estabelecimento



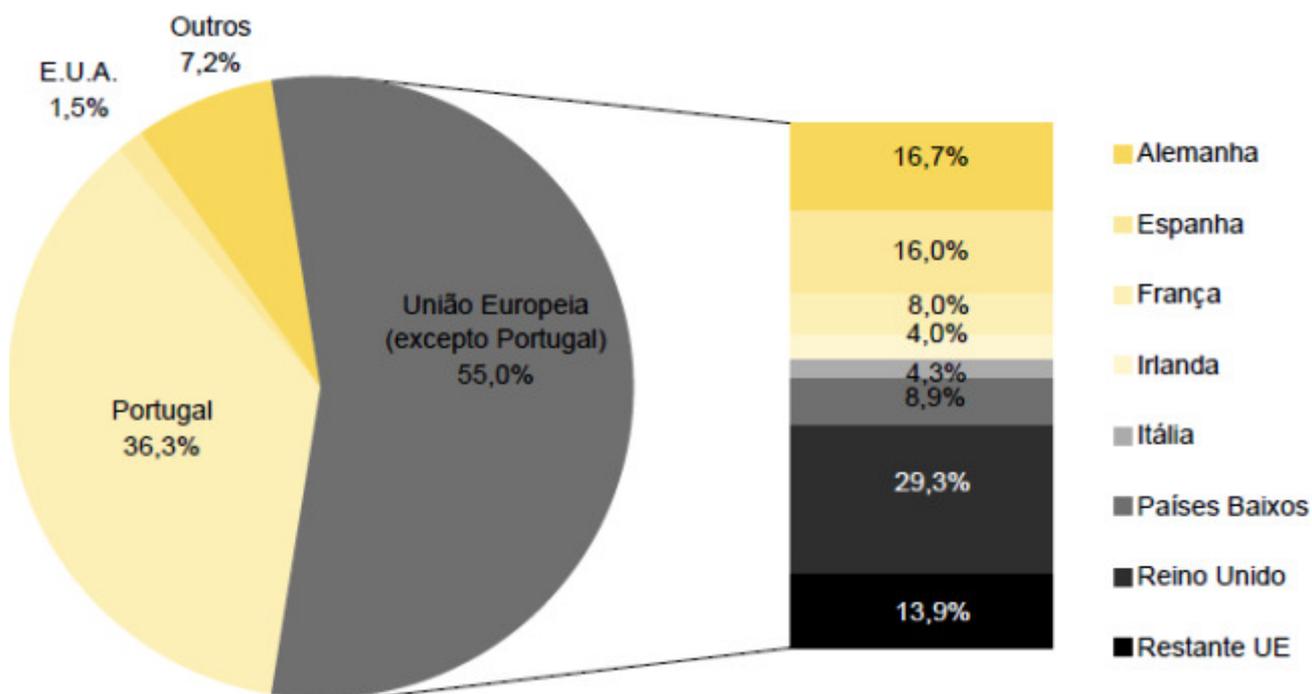
Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2009

Contrariando a tendência generalizada de redução da procura, o mercado interno registou um crescimento homólogo de quase 2%, correspondendo a 13,2 milhões de dormidas. Regionalmente observou-se um aumento nas dormidas de residentes na Madeira (+16,7%), no Alentejo (+5,5%), no Norte (+4,7%) e no Algarve (+3,1%). Os Açores e Lisboa, pelo contrário, apresentaram variações homólogas negativas (-7,6% e -4,4%, respectivamente), enquanto que o Centro não evidenciou alterações sensíveis nas dormidas de residentes.

O bom desempenho do mercado interno, para além de algum efeito de substituição entre estadias no estrangeiro por estadias em Portugal, decorrente de maiores restrições nos

orçamentos familiares, estará também associado à implementação de campanhas de promoção dirigidas especificamente aos residentes, oferecendo tarifas mais favoráveis (conforme evidencia a redução do RevPar) e apelando à preferência pelos destinos nacionais. As principais regiões de destino foram o Algarve (28% do total de dormidas de residentes), o Norte (19%) e o Centro e Lisboa, ambos representando cerca de 18%. Por tipologia, os residentes preferiram os hotéis (57,6%), principalmente as unidades de quatro e três estrelas (42,7% e 34% respectivamente, das dormidas em hotéis). Seguiram-se as pensões (14%) e os hotéis-apartamentos (10,3%), principalmente as unidades de quatro estrelas, que concentraram mais de metade das dormidas deste tipo de estabelecimento.

Os não residentes originaram 23,2 milhões de dormidas, valor que representa um importante decréscimo homólogo de 11,4%. Não se registaram alterações nas posições relativas dos principais mercados emissores, grupo constituído pelo Reino Unido, Alemanha, Espanha, Países Baixos, França, Irlanda e Itália que, no seu conjunto, representam mais de 70% das dormidas de não residentes. Relativamente a 2008, a maioria destes mercados apresentou uma evolução fortemente negativa, de 22,4% para o mercado britânico, 14,8% para o irlandês, 13,5% para o italiano, 9,4% para o holandês e 8,6% para o Alemão. O mercado francês revelou um comportamento estável (+0,3% de dormidas do que em 2008) e o espanhol foi o único a registar um crescimento (+4,4%), tanto mais importante quanto representa uma inversão de tendência, após os maus resultados do ano anterior (aproximadamente -10% de dormidas).

Figura 8 – Dormidas, segundo o País de Residência Habitual, 2009

Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2009

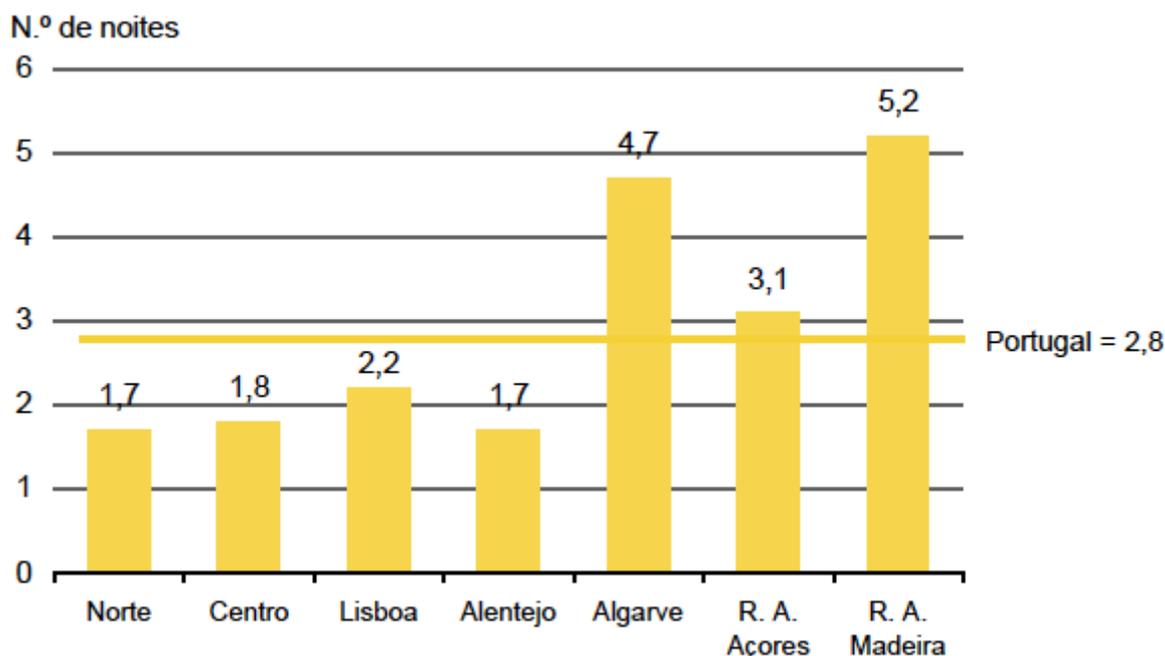
A conjuntura económica desfavorável, que contribuiu para a retracção de alguns dos principais mercados, poderá também ter tido influência no desempenho positivo do mercado espanhol e do francês que, por questões de proximidade poderão ter preferido os destinos em Portugal a outros mais distantes.

Não se verificaram alterações sensíveis nos principais destinos dos não residentes: o mercado britânico escolheu maioritariamente o Algarve (67,5% das dormidas do mercado) e a Madeira (22%), tal como os alemães (38,9% no Algarve e 36,5% na Madeira); o espanhol repartiu-se principalmente por Lisboa (36,9%), Algarve (21,8%) e Norte (17,6%); os residentes em França elegeram igualmente Lisboa (30,8%), Madeira (24%) e Algarve (20,2%) enquanto que os irlandeses mantiveram a preferência pelo Algarve (77,6% das dormidas do mercado); finalmente os italianos elegeram Lisboa como destino principal (50%) e o Norte como segunda preferência (12,2%).

Em 2009, a estada média na hotelaria foi de 2,8 noites, ligeiramente inferior à de 2008 (2,9). Os apartamentos e os aldeamentos registaram as estadias mais prolongadas (5,6 e 5,3 noites, respectivamente), seguindo-se os hotéis--apartamentos (4,6). Destes, destacam-se as unidades de cinco estrelas, com estadas médias de maior duração (5,6

noites), enquanto as de quatro, três e duas estrelas apresentaram estadias próximas do total dos hotéis-apartamentos.

Figura 9 – Estada Média nos Estabelecimentos Hoteleiros, por NUTS II, 2009



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2009

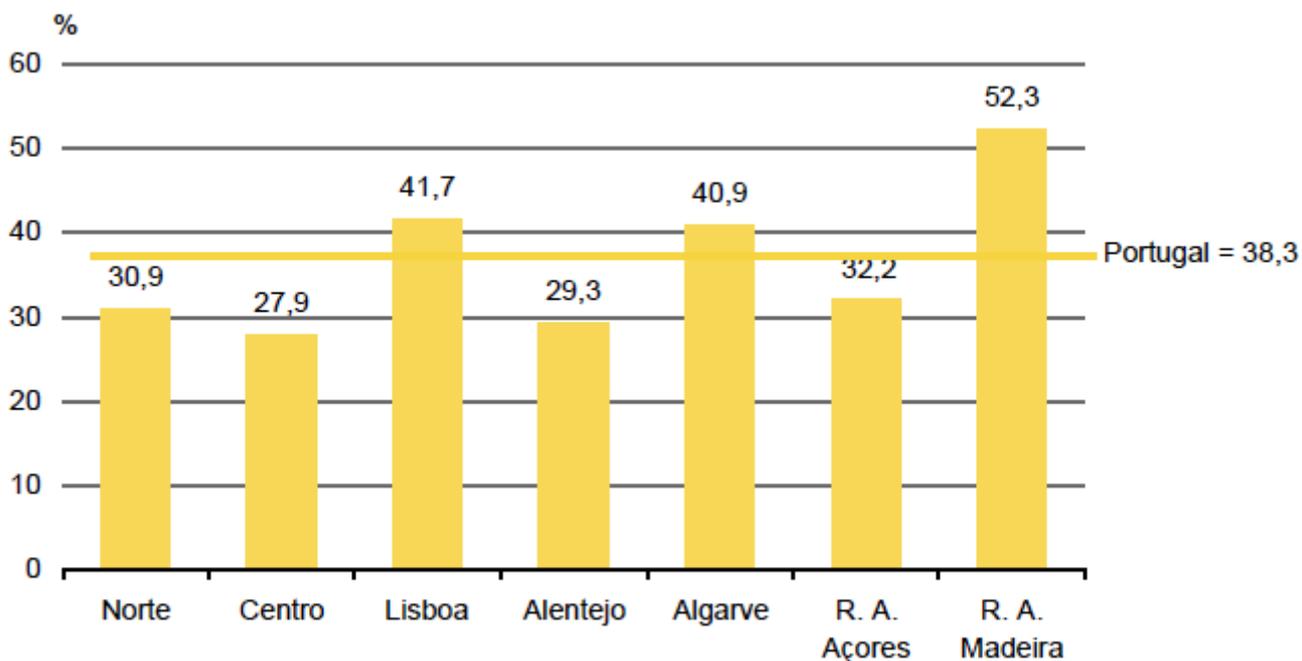
Por origem dos hóspedes, os residentes nos Países Baixos, Reino Unido e Irlanda permaneceram em média mais de cinco noites nos estabelecimentos hoteleiros, seguindo-se os residentes na Alemanha, Dinamarca, Finlândia e Suécia (cerca de quatro noites). Não se verificaram alterações nas regiões onde, em média, ocorreram as estadias mais prolongadas: Madeira, Algarve e Açores. Pelo segundo ano consecutivo observa-se uma redução generalizada deste indicador, mantendo-se a tendência para estadias mais curtas.

A taxa líquida de ocupação cama foi de 38,3%, inferior em 5 p.p. à registada em 2008, tendência que se observou na generalidade das tipologias e das regiões. Os estabelecimentos onde se registaram as maiores taxas de ocupação foram os motéis (49,7%), os hotéis-apartamentos (46,2%), as pousadas (40,7%) e os hotéis (40,5%).

Nos hotéis-apartamentos os níveis de ocupação mais elevados ocorreram nas unidades de cinco estrelas (57%), enquanto que nos hotéis a liderança coube às unidades de quatro estrelas (43,3%) com níveis de ocupação superiores às de cinco (38,7%). Mantendo a tendência de anos anteriores, as regiões que apresentaram as maiores taxas

de ocupação foram a Madeira, Lisboa e Algarve. De igual modo, os meses de Verão correspondem aos níveis mais elevados de ocupação, com destaque para o mês de Agosto, em que a taxa de ocupação da hotelaria atingiu 63,5%.

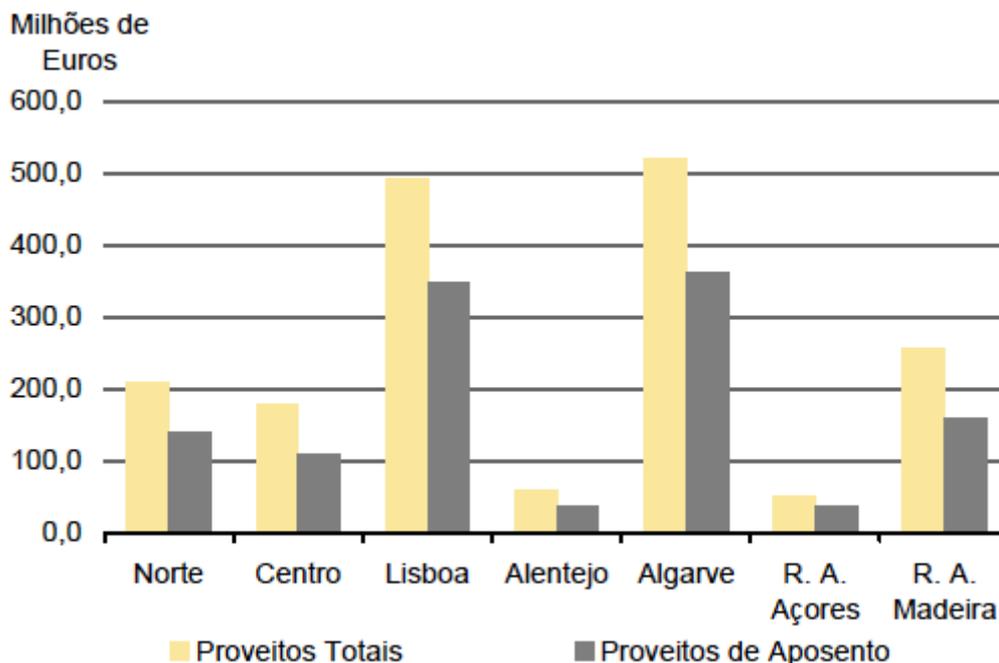
Figura 10 – Taxa Líquida de Ocupação Cama nos Estabelecimentos Hoteleiros, por NUTS II, 2009



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2009

3.4. Caracterização dos Proveitos Totais e de Unidade de Alojamento

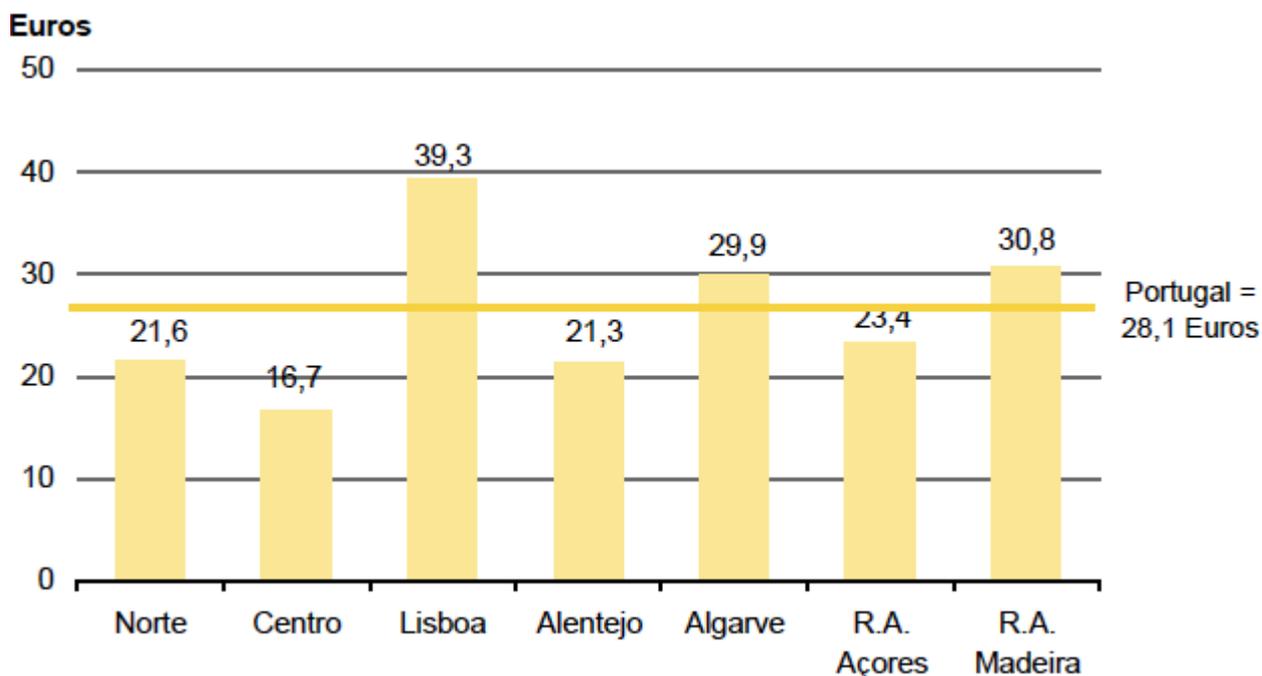
Pela informação disponibilizada pelo INE, no ano de 2009 os estabelecimentos hoteleiros registaram cerca de 1 764 milhões de euros de proveitos totais e 1 190,1 de proveitos de aposento, valores que correspondem a quebras homólogas acentuadas, de cerca de 10% para ambos os indicadores. Quase todas as regiões contribuíram para estes resultados negativos, constatando-se que as principais regiões turísticas foram as que apresentaram os maiores decréscimos, face a 2008: cerca de 14% em ambos os indicadores na Madeira, 13% em Lisboa e 10% no Algarve.

Figura 11 – Proveitos Totais e Proveitos de Aposento, por NUTS II, 2009

Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2009

O Alentejo foi a única região a registar um ligeiro aumento nos dois indicadores (+1,2% para os proveitos totais e +0,1% para os de aposento). O Algarve e Lisboa são as regiões que geraram maiores proveitos (cerca de 60% do total), seguindo-se a Madeira e o Norte (aproximadamente 25%). Por tipo de estabelecimento, os hotéis representaram aproximadamente 70% do total nacional, para os quais contribuíram principalmente as unidades de quatro e cinco estrelas que, por sua vez, representam cerca de 70% dos proveitos em hotéis. Dos hotéis-apartamentos, a segunda tipologia em termos de importância relativa (cerca de 12% do total), evidenciam-se as unidades de quatro estrelas como sendo as que mais contribuíram para os resultados destes indicadores (quase 70%).

Os resultados negativos dos proveitos, superiores aos observados noutros indicadores, podem estar associados à implementação de campanhas promocionais como forma de captação de clientes, face à redução da procura.

Figura 12 – Rendimento Médio por Quarto (RevPar), por NUTS II, 2009

Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2009

O rendimento por quarto disponível RevPar⁵ foi de 28,1 euros, bastante inferior ao de 2008 (31,3 €), correspondendo a uma quebra de 10%. Para esta evolução negativa contribuíram todas as regiões, com os decréscimos mais importantes a ocorrerem na região da Madeira e de Lisboa (-16,5% e -15%, respectivamente).

Estas duas regiões e o Algarve apresentaram os valores mais elevados do RevPar, à semelhança dos anos anteriores.

Por tipo de estabelecimento, a liderança continua a pertencer às pousadas e hotéis, destacando-se as unidades de cinco estrelas que registaram o valor mais elevado do seu RevPar (54,5€).

⁵ RevPar – Revenue Per Available Room é um indicador utilizado pela Indústria Hoteleira que representa a receita média obtida no alojamento por quarto disponível para venda.

4. Metodologia do Estudo de Preços Canal Net

Relativamente ao estudo dos preços praticados neste sector, a metodologia adoptada assenta na análise dos valores recolhidos junto de um “operador turístico net”⁶.

Estes referem-se aos valores cobrados por estadia de uma semana nos meses de Agosto (época alta) e Novembro (época baixa).

As semanas consideradas para o estudo foram de 23 de Agosto de 2010 a 29 de Agosto de 2010, e de 8 de Novembro de 2010 a 14 de Novembro de 2010.

Foi assim recolhida a informação pois o preço varia consoante o dia da semana e o mês em causa.

Para a semana de Agosto foram analisados os preços de 1.195 unidades hoteleiras e para a semana de Novembro foram analisados 1.536 unidades hoteleiras, separadas por 7 regiões turísticas.

4.1. Selecção da Amostra Preço Venda por Unidade de Alojamento

4.1.1. Processo e Pressupostos do Estudo

Como se pretende conhecer os intervalos e médias das receitas das unidades hoteleiras, retirámos uma amostra considerou-se só aquelas unidades que tinham disponibilidade de alojamento no período em estudo.

Foram recolhidos dados referentes a duas semanas no ano de 2010, para obter uma amostragem mais ajustada à realidade do sector. Levou-se em consideração a forte flutuação sazonal dos preços e respectivas percentagens de ocupação.

O comportamento natural neste sector é feito com maior procura nos meses de verão e menor nos meses de inverno. Se bem que nos últimos anos existe uma gradual tendência de um comportamento diferente do mercado.

O consumidor percebendo a diferença significativa de preços entre as duas épocas, têm tendencialmente optado por aproveitar épocas com preços mais acessíveis.

Verificou-se ainda, que o preço de fim-de-semana (entre Sexta Feira e Sábado) é superior aos restantes dias da semana. Para existir uma anulação deste efeito, considerou-se a informação para uma semana corrida de segunda a domingo.

⁶ *Operador turístico net* – são operadores que se dedicam a actividade de venda de produtos turísticos através da internet.

Foram incluídas as unidades sem classificação (sem estrelas), porque estas acabam por, de uma forma ou de outra, influenciar o preço de mercado.

4.1.2 Descrição da Amostra

A amostra considerada foi a que resultou da recolha dos dados referentes a duas semanas no ano de 2010. Foram recolhidos os valores referentes ao preço de venda de alojamento em todo o território Nacional, incluindo as regiões da Madeira e dos Açores. Este estudo refere-se a sete regiões turísticas, onde estão presentes treze distritos e duas regiões autónomas.

- 1) Região Norte representada por 249 unidades hoteleiras em Agosto e 319 unidades hoteleiras em Novembro;
- 2) Região Centro representada por 283 unidades hoteleiras em Agosto e 332 unidades hoteleiras em Novembro;
- 3) Região de Lisboa representada por 223 unidades hoteleiras em Agosto e 291 unidades hoteleiras em Novembro;
- 4) Região do Alentejo representada por 141 unidades hoteleiras em Agosto e 117 unidades hoteleiras em Novembro;
- 5) Região do Algarve representada por 233 unidades hoteleiras em Agosto e 296 unidades hoteleiras em Novembro;
- 6) Região dos Açores representada por 26 unidades hoteleiras em Agosto e 42 unidades hoteleiras em Novembro;
- 7) Região da Madeira representada por 123 unidades hoteleiras em Agosto e 139 unidades hoteleiras em Novembro;

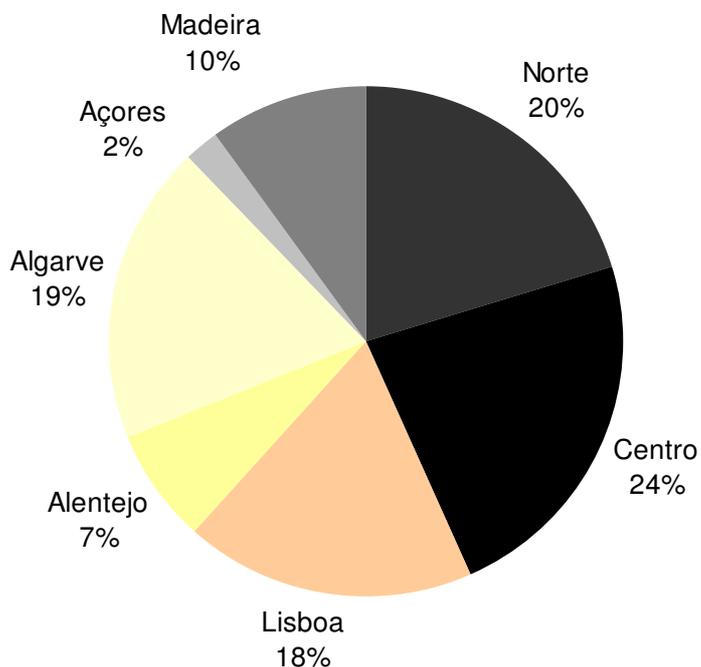
Como atrás referido, foi também recolhida a informação sobre as cidades de Lisboa e do Porto. Por estas se apresentarem de grande interesse para o nosso estudo e por existir informação em separado.

A amostra extraída permitiu aferir os preços praticados no mercado, por estadia de uma semana em época alta por unidade de alojamento.

Quadro 2 – Amostra referente a Agosto 2010

Semana de 23 a 29 de Agosto de 2010			
Regiões	Nº de Un. Hoteleiras a operar	Amostra	% de cobertura da amostra
Norte	332	249	75%
Centro	350	283	81%
Lisboa	303	223	74%
Alentejo	141	89	63%
Algarve	472	233	49%
Açores	46	26	57%
Madeira	151	123	81%
Total	1795	1226	68%

Fonte: www.booking.com

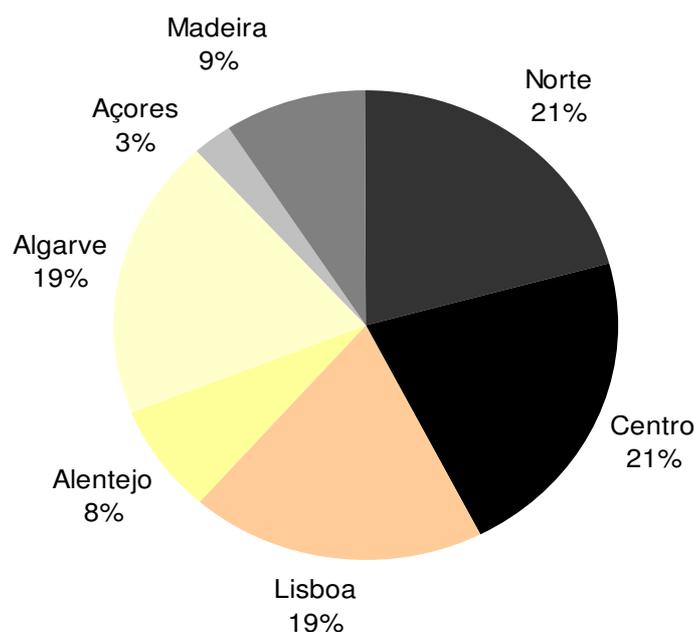
Figura 13 – Distribuição da Amostra por Região referente a Agosto 2010

Nesta fase verificou-se que as regiões com maior representação são o Centro, o Norte e o Algarve, com 24%, 20% e 19% respectivamente. Os Açores e o Alentejo são as regiões com menor peso na amostragem, representam 2% e 7% respectivamente.

Quadro 3 – Amostra referente a Novembro 2010

Semana de 8 a 14 de Novembro de 2010			
Regiões	Nº de Un. Hoteleiras a operar	Amostra	% de cobertura da amostra
Norte	341	319	94%
Centro	390	332	85%
Lisboa	303	291	96%
Alentejo	140	117	84%
Algarve	477	296	62%
Açores	46	42	91%
Madeira	152	139	91%
Total	1849	1536	83%

Fonte: www.booking.com

Figura 14 – Distribuição da Amostra por Região referente a Novembro 2010

Relativamente ao mês de Novembro a Amostra apresenta o Norte e o Centro com uma maior representatividade, cerca de 21%. As regiões com menor representação são as dos Açores e o do Alentejo, com 3% e 8% respectivamente.

4.1.3 Informação Recolhida

Após análise da informação recolhida relativas às duas semanas em estudo. Isolou-se o preço médio por região e por unidade de alojamento disponível, calculou-se o preço

médio por ocupação quarto por categoria de alojamento, de seguida desagregou-se o preço por tipo de ocupação cama. Esta desagregação tornou-se obrigatória porque o preço de um quarto com ocupação para duas pessoas não será obrigatoriamente igual ao mesmo quarto com ocupação para uma pessoa. Efectivamente por não estar isolado por ocupação e só o estar por categoria e por região, será objecto de estudo mais profundo e detalhado nos Capítulos seguintes.

4.1.3.1 Preços por Unidade de Alojamento em Época Alta

Como já se referiu estes dados referem-se à semana de 23 a 29 de Agosto de 2010 e os preços são os anunciados no site www.booking.com.

Quadro 4 – Preço médio por Ocupação Quarto em Agosto 2010

Preço médio por Ocupação Quarto em Agosto 2010						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	1.458 €	820 €	563 €	414 €	497 €	541 €
Continente	1.518 €	871 €	563 €	413 €	497 €	549 €
Norte	1.213 €	652 €	474 €	321 €	497 €	505 €
Centro	1.093 €	690 €	453 €	360 €	N/D	494 €
Lisboa	1.478 €	879 €	429 €	430 €	N/D	482 €
Alentejo	1.349 €	765 €	457 €	350 €	N/D	619 €
Algarve	1.895 €	1.221 €	830 €	649 €	N/D	1.055 €
Açores	N/D	680 €	722 €	N/D	N/D	397 €
Madeira	1.232 €	569 €	601 €	427 €	N/D	442 €

Fonte: www.booking.com

Estes valores estão agregados considerando todo o tipo de ocupação, seja uma pessoa, 2 ou mais. Verifica-se que o preço médio mais baixo praticado é referente à região dos Açores em unidades Hoteleiras sem estrelas. Em contraste o preço médio mais alto refere-se a alojamento de 5 estrelas no Algarve, para o mesmo período. Verifica-se ainda, que a oferta turística não é uniforme, existindo regiões onde não estão disponíveis todas as classificações turísticas. A única excepção prende-se com a região Norte que apresenta uma oferta em todas as categorias.

Relativamente à comparação entre categorias e preços, verifica-se que entre as unidades de alojamento de 3 a 5 estrelas o preço é significativamente superior, em alguns casos mais de 100% (dobro). Para as categorias abaixo o preço é muito similar, só existindo um valor alto no Algarve que se prende com a existência de unidades de qualidade superior não classificadas.

Quadro 5 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010

Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	800 €	440 €	288 €	222 €	287 €	280 €
Continente	835 €	463 €	296 €	219 €	287 €	284 €
Norte	681 €	377 €	249 €	179 €	287 €	269 €
Centro	547 €	375 €	261 €	199 €	N/D	274 €
Lisboa	841 €	505 €	378 €	236 €	N/D	243 €
Alentejo	739 €	425 €	264 €	200 €	N/D	343 €
Algarve	1.011 €	570 €	328 €	305 €	N/D	415 €
Açores	N/D	447 €	459 €	N/D	N/D	269 €
Madeira	663 €	316 €	176 €	264 €	N/D	206 €

Fonte: www.booking.com

Relativamente ao preço médio por ocupação cama⁷, verifica-se uma diferença muito significativa entre a categoria de 5 estrelas e as restantes.

A região do Algarve apresenta o preço mais elevado no período de Agosto, em todas as categorias. Em contrapartida, a região Centro é a que apresenta o preço mais baixo em todas as suas categorias.

É de notar que a Madeira apresenta preços mais baixos que a média Nacional (Portugal), só apresentando um preço ligeiramente superior na categoria de duas estrelas para a ocupação cama.

Quadro 6 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – 1 Pessoa

Preço médio por Ocupação cama 7 dias em Agosto 2010 - 1 Pessoa						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	1.083 €	593 €	392 €	315 €	501 €	385 €
Continente	1.164 €	614 €	400 €	309 €	501 €	392 €
Norte	1.045 €	501 €	358 €	262 €	501 €	369 €
Centro	534 €	485 €	336 €	263 €	-	364 €
Lisboa	1.068 €	654 €	498 €	390 €	-	359 €
Alentejo	900 €	524 €	328 €	258 €	-	511 €
Algarve	1.515 €	847 €	546 €	498 €	-	731 €
Açores	-	618 €	608 €	-	-	373 €
Madeira	748 €	469 €	248 €	371 €	-	288 €

Fonte: www.booking.com

Pelos valores apresentados verifica-se que existe uma significativa diferença entre os preços praticados em 5 estrelas e 4 estrelas. Sendo justificável pelo nível de serviço que as respectivas classificações oferecem. É de referir que o Algarve apresenta um preço

⁷ Preço médio por ocupação cama – consiste na divisão do preço médio referente ao alojamento (quarto, apartamento, bungalow, etc.) pelo número de pessoas que o ocupam.

superior à média nacional e a região centro mais uma vez é a que apresenta o preço mais baixo.

Quadro 7 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – 2 Pessoas

Preço médio por Ocupação cama 7 dias em Agosto 2010 - 2 Pessoas						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	1.487 €	818 €	543 €	408 €	456 €	545 €
Continente	1.550 €	864 €	561 €	406 €	456 €	555 €
Norte	1.155 €	687 €	448 €	314 €	456 €	544 €
Centro	1.225 €	708 €	488 €	375 €	-	514 €
Lisboa	1.628 €	939 €	678 €	410 €	-	485 €
Alentejo	1.395 €	761 €	465 €	363 €	-	616 €
Algarve	1.832 €	1.127 €	754 €	619 €	-	876 €
Açores	-	599 €	758 €	-	-	392 €
Madeira	1.277 €	580 €	329 €	448 €	-	363 €

Fonte: www.booking.com

Para uma ocupação de duas pessoas verifica-se mais uma vez uma diferença substancial entre a categoria de 5 estrelas e as restantes e, entre 4 estrelas e 3 estrelas. As regiões de Lisboa e Algarve são as que apresentam preços superiores à média nacional, em todas as categorias.

Verifica-se ainda que a Madeira se aproxima o seu preço em 5 estrelas à média nacional, mas que nas restantes categorias se distancia significativamente.

Quadro 8 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – 3 Pessoas

Preço médio por Ocupação cama 7 dias em Agosto 2010 - 3 Pessoas						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	1.362 €	818 €	604 €	511 €	576 €	519 €
Continente	1.396 €	958 €	633 €	512 €	576 €	527 €
Norte	1.828 €	800 €	467 €	397 €	576 €	388 €
Centro	750 €	786 €	538 €	453 €	-	596 €
Lisboa	1.088 €	946 €	720 €	530 €	-	507 €
Alentejo	-	1.469 €	670 €	480 €	-	657 €
Algarve	1.836 €	1.186 €	837 €	751 €	-	761 €
Açores	-	754 €	1.128 €	-	-	540 €
Madeira	990 €	619 €	388 €	480 €	-	413 €

Fonte: www.booking.com

Relativamente à ocupação de 3 pessoas verifica-se mais uma vez uma diferença significativa entre categorias de alojamento, sendo mais acentuado no de 5 estrelas para 4 estrelas. Interessante de referir que o Norte na categoria de 5 estrelas apresenta maior valor e que o Alentejo na categoria de 4 estrelas é líder destacado.

Quadro 9 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – 4 Pessoas

Preço médio por Ocupação cama 7 dias em Agosto 2010 - 4 Pessoas						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	2.148 €	1.281 €	773 €	592 €	-	770 €
Continente	1.970 €	1.370 €	797 €	592 €	-	787 €
Norte	2.200 €	911 €	539 €	543 €	-	736 €
Centro	1.395 €	949 €	591 €	420 €	-	713 €
Lisboa	1.818 €	1.255 €	920 €	-	-	584 €
Alentejo	2.548 €	1.809 €	1.200 €	-	-	928 €
Algarve	2.207 €	1.614 €	909 €	703 €	-	1.161 €
Açores	-	840 €	-	-	-	-
Madeira	2.905 €	734 €	510 €	-	-	608 €

Fonte: www.booking.com

Para uma ocupação de 4 pessoas a Madeira é líder de preço, e Lisboa que até aqui se tem destacado sempre com preços acima da média, acaba por apresentar um valor abaixo da média nacional.

Verifica-se uma significativa diferença entre 5 e 4 estrelas, e aposentos sem classificação (sem estrelas) acabam por se destacar em determinadas regiões apresentando preços superiores aos de 3 e 2 estrelas.

Quadro 10 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – 5 Pessoas

Preço médio por Ocupação cama 7 dias em Agosto 2010 - 5 Pessoas						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	2.622 €	1.258 €	978 €	1.200 €	-	582 €
Continente	-	1.390 €	978 €	-	-	582 €
Norte	-	720 €	-	-	-	437 €
Centro	-	1.140 €	612 €	-	-	-
Lisboa	-	-	-	-	-	810 €
Alentejo	-	-	-	-	-	-
Algarve	2.622 €	1.696 €	1.018 €	1.200 €	-	768 €
Açores	-	-	-	-	-	-
Madeira	-	960 €	-	-	-	-

Fonte: www.booking.com

Na categoria de 5 estrelas só o Algarve apresenta oferta para uma ocupação de 5 pessoas. Os preços entre as categorias de 4 e restantes apresentam algum nivelamento. A região do Algarve é a única que apresenta valores acima da média, que se justifica por ser uma região que apresenta uma oferta direccionada para o segmento sol e praia, sendo o Agosto o mês de pico de actividade neste segmento.

Quadro 11 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – 6 Pessoas

Preço médio por Ocupação cama 7 dias em Agosto 2010 - 6 Pessoas						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	2.514 €	1.917 €	1.220 €	684 €	-	1.474 €
Continente	2.514 €	1.977 €	1.263 €	-	-	1.461 €
Norte	-	-	-	-	-	733 €
Centro	1.524 €	1.760 €	936 €	-	-	600 €
Lisboa	-	2.100 €	-	-	-	684 €
Alentejo	-	-	-	-	-	-
Algarve	2.679 €	2.020 €	1.290 €	684 €	-	3.136 €
Açores	-	-	-	-	-	-
Madeira	-	960 €	-	-	-	1.575 €

Fonte: www.booking.com

Após análise dos dados, verifica-se que para alojamento de 6 pessoas a maior parte das regiões não apresenta oferta disponível, no entanto é de considerar que muitas unidades têm quartos contíguos ou camas extras que permitem alguma flexibilidade na sua ocupação.

Neste estudo verifica-se que o Algarve continua a liderar o preço logo seguido de Lisboa em 4 estrelas.

È também interessante verificar que as unidades sem classificação apresentam um valor de preço médio mais elevado que outras de outras categorias.

Quadro 12 – Preço médio por Ocupação Cama em Agosto 2010 – mais de 6 Pessoas

Preço médio por Ocupação cama 7 dias em Agosto 2010 - mais de 6 Pessoas						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	7.500 €	2.216 €	1.134 €	-	-	900 €
Continente	7.500 €	2.216 €	1.134 €	-	-	900 €
Norte	-	-	-	-	-	-
Centro	-	2.700 €	-	-	-	-
Lisboa	-	-	-	-	-	-
Alentejo	-	-	-	-	-	-
Algarve	7.500 €	2.095 €	1.134 €	-	-	900 €
Açores	-	-	-	-	-	-
Madeira	-	-	-	-	-	-

Fonte: www.booking.com

Para alojamento de mais de 6 pessoas o Algarve apresenta um valor em 5 estrelas muito elevado, comparativamente com as anteriores categorias pois este refere-se a produtos premium que são para um nicho de mercado com poder de compra muito elevado, permitido cobrar preços mais elevados mas também com mais serviços.

4.1.3.2 Preços por Unidade de Alojamento em Época Baixa

Quadro 13 – Preço médio por Ocupação Quarto em Novembro 2010

Preço médio por Ocupação Quarto em Novembro 2010						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	1.432 €	770 €	535 €	389 €	442 €	507 €
Continente	1.441 €	797 €	566 €	385 €	442 €	517 €
Norte	1.398 €	649 €	431 €	310 €	442 €	472 €
Centro	1.030 €	657 €	451 €	349 €	N/D	467 €
Lisboa	1.435 €	870 €	644 €	403 €	N/D	462 €
Alentejo	973 €	762 €	470 €	351 €	N/D	596 €
Algarve	1.625 €	944 €	737 €	539 €	N/D	795 €
Açores	N/D	622 €	549 €	N/D	N/D	484 €
Madeira	1.358 €	518 €	331 €	487 €	N/D	319 €

Fonte: www.booking.com

Em contrapartida o preço médio mais baixo praticado em Novembro refere-se à região da Madeira. Relativamente ao preço médio mais alto, este encontra-se na região do Algarve, em alojamento 5 estrelas.

Tal como no mês de Agosto a oferta de alojamento não é uniforme, verifica-se que algumas regiões não apresentam oferta de alojamento em todas as categorias. Com a única excepção da região do Norte.

Tal como em época alta (mês de Agosto), a diferença de preços é mais significativa entre 3 e 5 estrelas, do que nas restantes. Para as categorias abaixo das 3 estrelas, o preço é muito similar dentro da própria região, mantendo-se o Algarve com o preço mais alto.

Quadro 14 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010

Preço médio por Ocupação Cama Novembro 2010						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	741 €	396 €	267 €	207 €	221 €	240 €
Continente	742 €	410 €	279 €	201 €	221 €	243 €
Norte	763 €	369 €	239 €	173 €	221 €	230 €
Centro	478 €	341 €	248 €	188 €	N/D	237 €
Lisboa	836 €	499 €	363 €	224 €	N/D	223 €
Alentejo	653 €	407 €	251 €	176 €	N/D	281 €
Algarve	706 €	401 €	277 €	244 €	N/D	302 €
Açores	N/D	370 €	344 €	N/D	N/D	273 €
Madeira	738 €	274 €	173 €	322 €	N/D	169 €

Fonte: www.booking.com

Relativamente à ocupação cama em época baixa, verificamos que na classificação de 5 estrelas a Região de Lisboa apresenta o maior preço médio.

Voltando à classificação de 5 estrelas, verifica-se que só o Alentejo e a região Centro apresentam valores inferiores à média Nacional, 653€ e 478€ respectivamente.

Na classificação de 4 estrelas as regiões estão muito próximas, excepto a região da Madeira que apresenta um preço de 274€ por ocupação cama.

Na classificação de 3 estrelas a Região de Lisboa é a que apresenta o maior preço com 363€, seguida do Algarve com 277€.

Na classificação de 2 estrelas a Madeira apresenta o preço por Cama Ocupada mais elevado no montante de 322€, seguida pelo Algarve com 244€.

Verifica-se ainda que as unidades Hoteleiras sem classificação apresentam um preço médio a nível Nacional, superior às classificações de 2 e 1 estrelas.

Quadro 15 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – 1 Pessoa

Preço médio por Ocupação cama em Novembro 2010 - 1 Pessoa							
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas	
Portugal	894 €	502 €	356 €	284 €	405 €	298 €	
Continente	909 €	514 €	370 €	274 €	405 €	303 €	
Norte	1.087 €	494 €	336 €	252 €	405 €	290 €	
Centro	523 €	427 €	317 €	258 €	-	289 €	
Lisboa	1.028 €	650 €	487 €	341 €	-	310 €	
Alentejo	833 €	504 €	324 €	-	-	372 €	
Algarve	769 €	427 €	356 €	287 €	-	324 €	
Açores	-	483 €	431 €	-	-	332 €	
Madeira	792 €	394 €	235 €	408 €	-	229 €	

Fonte: www.booking.com

Em época baixa verificamos que a região de Lisboa apresenta maior preço, justificável por ser um segmento que trabalha um segmento urbano, que é procurado para estadias de viagens de negócios e cultura de curta duração mas que apresenta uma procura estável durante todo o ano.

Em valores de preços médios verificamos que o Norte e Lisboa apresentam valores acima da média nacional.

Quadro 16 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – 2 Pessoas

Preço médio por Ocupação cama em Novembro 2010 - 2 Pessoas						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	1.475 €	785 €	525 €	380 €	251 €	511 €
Continente	1.494 €	818 €	554 €	372 €	397 €	519 €
Norte	1.423 €	689 €	442 €	304 €	397 €	488 €
Centro	1.070 €	676 €	469 €	351 €	-	489 €
Lisboa	1.583 €	921 €	677 €	394 €	-	461 €
Alentejo	1.067 €	771 €	468 €	351 €	-	597 €
Algarve	1.573 €	934 €	669 €	489 €	-	719 €
Açores	-	515 €	622 €	-	-	521 €
Madeira	1.008 €	523 €	329 €	537 €	-	304 €

Fonte: www.booking.com

Para uma ocupação de duas pessoas Lisboa e Algarve apresenta o preço médio superior em todas as categorias, sendo as regiões que apresenta valores superiores à média nacional em todas as categorias.

È de notar que mais uma vez as unidades sem classificação apresentam valores superiores comparativamente com outras categorias.

Quadro 17 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – 3 Pessoas

Preço médio por Ocupação cama em Novembro 2010 - 3 Pessoas						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	1.431 €	852 €	619 €	484 €	504 €	482 €
Continente	1.431 €	921 €	749 €	484 €	504 €	491 €
Norte	-	724 €	483 €	384 €	504 €	421 €
Centro	750 €	748 €	588 €	422 €	-	579 €
Lisboa	1.190 €	991 €	771 €	545 €	-	462 €
Alentejo	-	1.179 €	616 €	-	-	556 €
Algarve	1.842 €	1.088 €	763 €	717 €	-	606 €
Açores	-	699 €	510 €	-	-	-
Madeira	-	535 €	370 €	-	-	345 €

Fonte: www.booking.com

Para uma ocupação de 3 pessoas a região do Algarve é a que apresenta maior valor, logo seguida da Região de Lisboa para a categoria de 5 estrelas.

Verifica-se que em 4 estrelas a região do Alentejo é líder de preço com um valor muito acima da média nacional mas muito próximo do Algarve.

Quadro 18 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – 4 Pessoas

Preço médio por Ocupação cama em Novembro 2010 - 4 Pessoas						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	1.799 €	1.109 €	743 €	642 €	600 €	704 €
Continente	1.799 €	1.157 €	769 €	642 €	600 €	715 €
Norte	1.925 €	885 €	576 €	543 €	600 €	674 €
Centro	1.193 €	910 €	630 €	527 €	-	575 €
Lisboa	2.280 €	1.251 €	827 €	-	-	636 €
Alentejo	-	1.460 €	726 €	-	-	803 €
Algarve	1.843 €	1.231 €	854 €	810 €	-	962 €
Açores	-	710 €	540 €	-	-	710 €
Madeira	-	775 €	524 €	-	-	410 €

Fonte: www.booking.com

Para uma ocupação de 4 pessoas a região de Lisboa apresenta o preço maior na categoria de 5 estrelas, logo seguida do Norte e do Algarve.

Na categoria de 4 estrelas verifica-se que o Alentejo apresenta um valor significativamente mais alto que a média nacional, sendo líder nesta categoria e na de 3 estrelas também.

Quadro 19 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – 5 Pessoas

Preço médio por Ocupação cama em Novembro 2010 - 5 Pessoas						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	3.134 €	1.161 €	933 €	1.200 €	-	602 €
Continente	3.134 €	1.228 €	933 €	1.200 €	-	602 €
Norte	-	660 €	-	-	-	489 €
Centro	-	1.140 €	638 €	-	-	570 €
Lisboa	1.080 €	1.248 €	-	-	-	617 €
Alentejo	-	-	-	-	-	590 €
Algarve	3.545 €	1.355 €	972 €	1.200 €	-	832 €
Açores	-	-	-	-	-	-
Madeira	-	630 €	-	-	-	-

Fonte: www.booking.com

Na ocupação para 5 pessoas o Algarve é líder destacado na categoria de 5 estrelas, sendo ainda líder nas restantes categorias.

Verificamos que a categoria de 2 estrelas apresenta um valor muito superior a 3 estrelas mas que se refere a uma única unidade que, que apesar de ter esta classificação tem características de localização que lhe permite praticar estes preços.

Quadro 20 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – 6 Pessoas

Preço médio por Ocupação cama em Novembro 2010 - 6 Pessoas						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	2.089 €	1.379 €	889 €	690 €	-	999 €
Continente	2.089 €	1.391 €	903 €	690 €	-	993 €
Norte	-	-	816 €	-	-	762 €
Centro	1.910 €	1.430 €	813 €	-	-	563 €
Lisboa	1.980 €	2.205 €	1.020 €	-	-	718 €
Alentejo	-	1.200 €	900 €	-	-	569 €
Algarve	2.161 €	1.331 €	914 €	690 €	-	1.396 €
Açores	-	-	-	-	-	-
Madeira	-	960 €	690 €	-	-	1.260 €

Fonte: www.booking.com

Tal como nos anteriores tipos de ocupações o Algarve apresenta o maior preço para a época em análise.

Interessante notar que Lisboa apresenta um maior valor em 4 estrelas do em 5 estrelas, só explicado pelo factor localização ou até a notoriedade da marca que a unidade Hoteleira explora.

Quadro 21 – Preço médio por Ocupação Cama em Novembro 2010 – mais de 6 Pessoas

Preço médio por Ocupação cama em Novembro 2010 - mais de 6 Pessoas						
Região	5 estrelas	4 estrelas	3 estrelas	2 estrelas	1 estrela	sem estrelas
Portugal	4.245 €	1.843 €	1.465 €	-	-	989 €
Continente	4.245 €	1.843 €	1.465 €	-	-	989 €
Norte	-	-	-	-	-	-
Centro	-	-	-	-	-	-
Lisboa	-	-	-	-	-	900 €
Alentejo	-	-	-	-	-	-
Algarve	4.245 €	1.843 €	1.465 €	-	-	989 €
Açores	-	-	-	-	-	-
Madeira	-	-	-	-	-	-

Fonte: www.booking.com

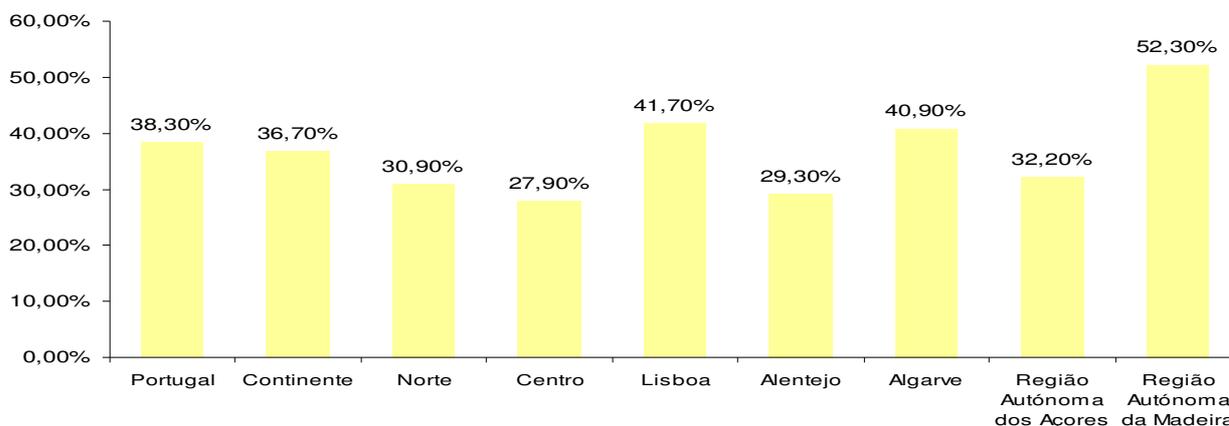
Para ocupações superiores a 6 pessoas só a região do Algarve apresenta uma oferta em 5, 4 e 3 estrelas. A região de Lisboa apresenta uma oferta unicamente na categoria sem estrelas e mais uma vez muito próximo do Algarve.

A terminara a apresentação deste estudo é de referir que consoante o segmento em que as unidades hoteleiras estão a desenvolver a sua actividade, assim será a escolha do tipo de ocupação e do preço praticado. Por exemplo: uma unidade que este a trabalhar num segmento sol e praia deve apresentar a possibilidade de alojamento de famílias (no mínimo 4 pessoas), segmentos cultura possivelmente só terão necessidade de alojar até duas pessoas.

4.2. Ocupação cama por Região por Categoria de Unidade de Alojamento

Segundo informação recolhida junto do INE relativo ao ano de 2009, a ocupação média cama por região apresenta a seguinte distribuição.

Figura 15 – Ocupação média de Cama por Unidade de Alojamento em Portugal para o ano de 2009



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2009

O valor de Portugal representa a média de ocupação cama ao nível Nacional (38,30%), inclui pois, todas as Regiões e tipologias de alojamento.

A Região da Madeira apresenta a maior percentagem de ocupação cama 52,30%, logo seguida de Lisboa (41,70%) e do Algarve (40,90%).

Quadro 22 – Percentagem de Ocupação Cama por Categoria de Hotéis ano 2009

Localização geográfica (NUTS - 2002)	Taxa líquida de ocupação cama (%) nos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS - 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual					
	Período de referência dos dados					
	2009					
	Tipo (estabelecimento hoteleiro)					
	Hotéis	Cinco estrelas	Quatro estrelas	Três estrelas	Duas estrelas	Uma estrela
%	%	%	%	%	%	
Portugal	40,50	38,70	43,30	38,50
Continente	39,30	37,40	41,50	38,20
Norte	34,70	38,90	34,40	33,70
Centro	31,60	34,60	35,30	30,10	32,30	0
Lisboa	42,80	33,10	43,10	49,80	42,40	0
Alentejo	33,60	34,40	36,90	29,10	39,20	0
Algarve	45,90	43,50	46,40	47,90	38,10	0
Região Autónoma dos Açores	33,50	0	32,90	35,70	21,90	0
Região Autónoma da Madeira	52,20	42,80	58,30	49,20	34,80	0

Taxa líquida de ocupação cama (%) nos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS - 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual - INE, Inquérito à Permanência de Hóspedes e Outros Dados na Hotelaria
Última actualização destes dados: 24 de Janeiro de 2011

Pelos dados apresentados pelo INE relativos à ocupação cama em Hotéis, verifica-se que a Região da Madeira apresenta maior taxa média de ocupação anual com 52,2%, seguida do Algarve com 45,9% e Lisboa com 42,8%.

As regiões com pior ocupação são a Região dos Açores seguido da Região Centro. Relativamente à classificação das unidades de alojamento, verifica-se que a classificação de 4 estrelas é a que apresenta a melhor ocupação a nível Nacional 43,3%), contribuindo a Região da Madeira com uma percentagem de ocupação de 58,3%.

Quadro 23 – Percentagem de Ocupação Cama por Categoria de Pensões, Estalagens, Pousadas ano 2009

Localização geográfica (NUTS - 2002)	Taxa líquida de ocupação cama (%) nos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS - 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual			
	Período de referência dos dados			
	2009			
	Tipo (estabelecimento hoteleiro)			
	Pensões	Estalagens	Pousadas	Motéis
%	%	%	%	
Portugal	26,50	29,10	40,70	49,70
Continente	25,80	24,70	41	49,80
Norte	20,20	25,90	38,80	...
Centro	20	20,80	39,70	32,10
Lisboa	42,70	17,50	42,10	...
Alentejo	22,80	24,30	40,90	...
Algarve	28	41,90	47,70	36,40
Região Autónoma dos Açores	25	0
Região Autónoma da Madeira	37,50	0

Taxa líquida de ocupação cama (%) nos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS - 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual - INE, Inquérito à Permanência de Hóspedes e Outros Dados na Hotelaria

Última actualização destes dados: 24 de Janeiro de 2011

Relativamente à percentagem de ocupação de cama pelas categorias de Pensões, Estalagens e Pousadas, verificamos que a categoria de Motéis apresenta a percentagem de ocupação cama mais elevada a nível Nacional (49,9%). Embora a Região Centro e Algarve, nesta categoria, apresente valores significativamente inferiores à média Nacional.

Na categoria de Pensões a Região de Lisboa apresenta a percentagem de ocupação cama mais elevado (42,7), seguido pela Região Autónoma da Madeira com 37,7%. Nesta categoria as Regiões com pior ocupação são o Norte e o Centro com valores muito próximos dos 20%.

Na categoria de Estalagens ao Região do Algarve destaca-se de todas as outras com uma percentagem de ocupação de 41,9%, as restantes Regiões têm valores que variam entre os 17,5% (Lisboa) e os 25,9% (Região Norte). A média Nacional está significativamente afectada pela Região do Algarve.

Para as Pousadas, o Algarve continua a ser a Região de destaque com uma ocupação cama de 47,7% seguida por Lisboa com 42,1%. Todas as restantes encontram-se muito próximas dos 40% de ocupação cama.

**Quadro 24 – Percentagem de Ocupação Cama por Categoria de Hotéis
Apartamento ano 2009**

Localização geográfica (NUTS - 2002)	Taxa líquida de ocupação cama (%) nos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS - 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual				
	Período de referência dos dados				
	2009				
	Tipo (estabelecimento hoteleiro)				
	Hotéis- apartamentos	Cinco estrelas	Quatro estrelas	Três estrelas	Duas estrelas
%	%	%	%	%	
Portugal	46,20	57	45,90	47	31,30
Continente	41,70	40,70	41,40	44,10	32,10
Norte	30,20	0	0
Centro	33,40	0	41,50	31,70	10,60
Lisboa	39,40	0
Alentejo	26,90	0	...	27	...
Algarve	43,80	42,60	43
Região Autónoma dos Açores	26,30	0	0
Região Autónoma da Madeira	60,90	70,30	19,50

Taxa líquida de ocupação cama (%) nos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS - 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual - INE, Inquérito à Permanência de Hóspedes e Outros Dados na Hotelaria

Última actualização destes dados: 24 de Janeiro de 2011

Para o ano de 2009 os Hotéis Apartamentos tiveram em média uma percentagem de ocupação cama de 46,2%. É de salientar que a Região da Madeira é líder destacada com 60,9%, valor este que influencia a média Nacional, em consequência todas as outras Regiões ficaram abaixo da média Nacional.

Por classificação de Unidade Hoteleira verificamos que esta é liderada pelos Hotéis Apartamentos de 5 estrelas e mais uma vez pela Região da Madeira (70,3%). De notar que esta categoria é a que apresentam a melhor percentagem de ocupação a nível Nacional (57%).

A categoria que apresenta pior percentagem de ocupação é a de duas estrelas, com uma média Nacional de 31,3% e com um valor de 10,6% na Região Centro.

Quadro 25 – Percentagem de Ocupação Cama por Categoria de Aldeamentos Turísticos ano 2009

Localização geográfica (NUTS - 2002)	Taxa líquida de ocupação cama (%) nos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS - 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual			
	Período de referência dos dados			
	2009			
	Tipo (estabelecimento hoteleiro)			
	Aldeamentos turísticos	Cinco estrelas	Quatro estrelas	Três estrelas
%	%	%	%	
Portugal	34,20	28,30	35,60	34,50
Continente	34	23,50	35,60	34,50
Norte	...	0	0	...
Centro	10,10	10,10	0	0
Lisboa
Alentejo	...	0	...	0
Algarve	36,10	...	37	...
Região Autónoma dos Açores	0	0	0	0
Região Autónoma da Madeira	41,30	41,30	0	0

Taxa líquida de ocupação cama (%) nos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS - 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual - INE, Inquérito à Permanência de Hóspedes e Outros Dados na Hotelaria

Última actualização destes dados: 24 de Janeiro de 2011

Relativamente a Aldeamentos Turísticos a região da Madeira lidera mais uma vez a percentagem de ocupação cama. Apresentando um valor de 41,3%, francamente superior à média Nacional que tem um valor de 34,2%.

Na classificação de 4 estrelas o Algarve é a Região com maior percentagem de ocupação apresentando um valor de 37%.

A Região com pior desempenho é a Região Centro com uma percentagem de ocupação cama de 10,10% na categoria de 5 estrelas.

Quadro 26 – Percentagem de Ocupação Cama por Categoria de Apartamentos Turísticos ano 2009

Localização geográfica (NUTS - 2002)	Taxa líquida de ocupação cama (%) nos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS - 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual				
	Período de referência dos dados				
	2009				
	Tipo (estabelecimento hoteleiro)				
	Apartamentos turísticos	Cinco estrelas	Quatro estrelas	Três estrelas	Duas estrelas
%	%	%	%	%	
Portugal	36,40	44,90	34,70	36,30	38,60
Continente	36,20	...	32,90	36,50	...
Norte	19,20	22,60	16,70
Centro	17,40	0	0
Lisboa	34,40	0
Alentejo	25	0	12,70	27,30	29
Algarve	37,40	...	33,10	37,90	...
Região Autónoma dos Açores	32,10	0	...	24,50	...
Região Autónoma da Madeira	49,10	80,90	...	33,40	39,60

Taxa líquida de ocupação cama (%) nos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS - 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual - INE, Inquérito à Permanência de Hóspedes e Outros Dados na Hotelaria

Última actualização destes dados: 24 de Janeiro de 2011

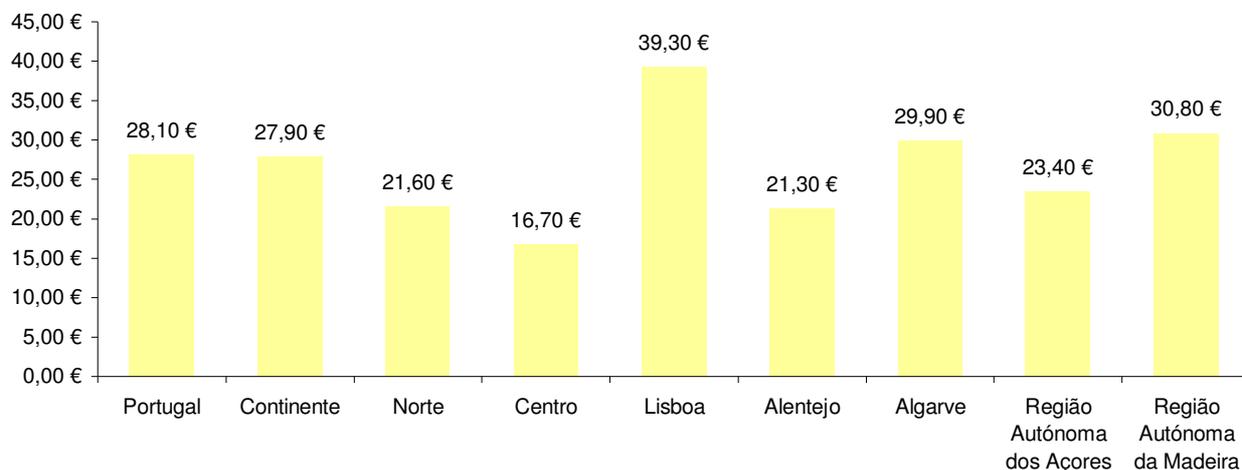
Através dos dados do INE foi possível verificar que os Apartamentos Turísticos tiveram uma percentagem de ocupação a nível Nacional de 36,4%. As Regiões com maior percentagem de ocupação são a Região da Madeira com 49,1%, seguida da Região do Algarve com 37,4%. As Regiões com menor percentagem são as Regiões do Centro com 17,4%, e a Região do Norte com 19,2%.

Por classificação de 5 estrelas verifica-se que a Região da Madeira apresenta um valor de 80,9%, significativamente superior à média Nacional.

4.3. Rendimento médio por quarto (RevPar - €) por Região e por Categoria de Unidade de Alojamento

Segundo informação recolhida junto do INE para o ano de 2009, a rendimento médio obtido por ocupação quarto apresenta os seguintes valores.

Figura 16 – Rendimento médio por Quarto (RevPar - €) por Região e por Categoria de Unidade de Alojamento



Relativamente à receita média por quarto, verifica-se que Lisboa é a Região com melhor desempenho apresentando um valor 39,30 €, logo seguida pela Região da Madeira e do Algarve com 30,80 € e 29,90 €, respectivamente. É de notar que todas as outras Regiões apresentam um Revpar inferior à média Nacional, ou seja inferior a 28,10 €. Sendo a Região Centro, mais uma vez a Região com pior desempenho 16,70 €.

Quadro 27 – Rendimento médio por Quarto por Região e por Categoria de Hotel ano 2009

Rendimento médio por quarto (Rev Par - €) dos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual						
Localização geográfica (NUTS 2002)	Período de referência dos dados					
	2009					
	Tipo (estabelecimento hoteleiro)					
	Hotéis	Cinco estrelas	Quatro estrelas	Três estrelas	Duas estrelas	Uma estrela
€	€	€	€	€	€	
Portugal	32,90	54,50	33	24,80
Continente	33,30	57,30	34,60	24,90
Norte	26,10	42,90	26,50	22,60
Centro	19,30	40,60	24,60	17,80	14,70	0
Lisboa	42,50	57,70	41,40	34,70	32,80	0
Alentejo	22,70	41,30	26,60	17,30	19,80	0
Algarve	40,80	68,30	34,60	33,90	23,70	0
Região Autónoma dos Açores	24,90	0	25,10	25,30	17,50	0
Região Autónoma da Madeira	33,20	45,60	28,50	20,80	14,80	0

Rendimento médio por quarto (Rev Par - €) dos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual - INE, Inquérito à Permanência de Hóspedes e Outros Dados na Hotelaria

Última actualização destes dados: 24 de Janeiro de 2011

Pelos valores recolhidos junto do INE, para a Categoria de 5 Estrelas e tipologia Hotel, verificamos que o Algarve apresenta o maior valor (68,30 de RevPar), logo seguido de Lisboa e da Madeira. Só o Algarve e Lisboa apresentam valores superiores à média Nacional de 54,50 % de RevPar.

Relativamente à categoria de 4 Estrelas, Lisboa è líder com um RevPar de 41,40 €, logo seguida do Algarve com 34,60 €, que acaba por ser igual è média Nacional.

De notar o comportamento na Região da Madeira, onde a diferença de RevPar entre as categorias de 5 estrelas e de 4 estrelas é significativa.

Na categoria de 3 estrelas Lisboa continua a liderar com 34,70 € logo seguida, mais uma vez, pelo Algarve com 33,90 €.

Na categoria de 2 Estrelas Lisboa é líder destacado com 32,80 €, logo seguida do Algarve com 23,70 €.

Quadro 28 – Rendimento médio por Quarto por Região e por Categoria de Pensões, Estalagens, Pousadas e Motéis ano 2009

Localização geográfica (NUTS 2002)	Rendimento médio por quarto (Rev Par - €) dos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual			
	Período de referência dos dados			
	2009			
	Tipo (estabelecimento hoteleiro)			
	Pensões	Estalagens	Pousadas	Motéis
€	€	€	€	
Portugal	13,80	29,20	37,20	26,30
Continente	13,40	26,20	37,90	26,30
Norte	9,80	19,80	39,60	...
Centro	9,40	16,30	28,80	15,70
Lisboa	23,60	31,10	47,90	...
Alentejo	14,10	22,30	38,20	...
Algarve	14,90	65,50	47	18,90
Região Autónoma dos Açores	14	0
Região Autónoma da Madeira	18,40	0

Rendimento médio por quarto (Rev Par - €) dos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual - INE, Inquérito à Permanência de Hóspedes e Outros Dados na Hotelaria

Última actualização destes dados: 24 de Janeiro de 2011

O rendimento médio das unidades de alojamento de tipo Pensões teve uma média nacional de 13,80 €. Verificamos que Lisboa apresenta o maior RevPar, com 23,60 €, seguida da Madeira e do Algarve.

É de notar que o Alentejo tem um valor de destaque, pois apresenta um valor muito próximo do Algarve. As Regiões Norte e Centro são as que apresentam pior RevPar, 9,8 € e 9,40 € respectivamente.

Nas Estalagens o Algarve é líder destacado com um valor de 65,5€, muito acima da média Nacional (29,20 €), e de todas as outras Regiões.

A Região de Lisboa lidera o RevPar na tipologia de Pousadas, com 47,90 €, seguida pelo Norte (39,60 €), e pelo Alentejo (38,20 €).

Para os Motéis o Algarve apresenta o maior valor de RevPar (18,90 €) logo seguido pelo Centro.

Quadro 29 – Rendimento médio por Quarto por Região e por Categoria de Hotéis-Apartamentos ano 2009

Localização geográfica (NUTS 2002)	Rendimento médio por quarto (Rev Par - €) dos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual				
	Período de referência dos dados				
	2009				
	Tipo (estabelecimento hoteleiro)				
	Hotéis-apartamentos	Cinco estrelas	Quatro estrelas	Três estrelas	Duas estrelas
€	€	€	€	€	
Portugal	30,70	39,40	32,90	25,40	19,10
Continente	31,20	57,10	32,10	28	20
Norte	25,60
Centro	29,90	...	31,50	35	12,60
Lisboa	42	19,80
Alentejo	26,50	27,70	...
Algarve	29,70	60,70	30,20
Região Autónoma dos Açores	26,60
Região Autónoma da Madeira	29,90	26,90	11,50

Rendimento médio por quarto (Rev Par - €) dos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual - INE, Inquérito à Permanência de Hóspedes e Outros Dados na Hotelaria

Última actualização destes dados: 24 de Janeiro de 2011

Nos Hotéis Apartamentos e na categoria de 5 Estrelas a Região que apresenta maior RevPar é a Região do Algarve com 60,70 €, destacando-se dos restantes. A Região da Madeira e de Lisboa apresentam valores muito abaixo da média Nacional, 26,90 € e 19,8 € contra os 39,40 €.

Para a Categoria de quatro Estrelas verificamos que os valores apresentados pelas diferentes Regiões estão muito próximos.

Para a Categoria de três Estrelas o Centro apresenta um valor de 35 €, logo seguido de Lisboa.

De referir que nesta tipologia existem muitas Regiões que não apresentam oferta de alojamento.

Para terminar a Categoria de duas estrelas onde os valores de RevPar da Região da Madeira (11,50 €) e a Região do Centro (12,60€), se encontram muito próximos.

Quadro 30 – Rendimento médio por Quarto por Região e por Categoria de Aldeamentos Turísticos ano 2009

Localização geográfica (NUTS 2002)	Rendimento médio por quarto (Rev Par - €) dos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual			
	Período de referência dos dados			
	2009			
	Tipo (estabelecimento hoteleiro)			
	Aldeamentos turísticos	Cinco estrelas	Quatro estrelas	Três estrelas
€	€	€	€	
Portugal	23,30	19,30	28,60	19,60
Continente	23,70	20,80	28,60	19,60
Norte
Centro	5,70	5,70
Lisboa	25,10	...
Alentejo
Algarve	24,70	...	29,10	...
Região Autónoma dos Açores
Região Autónoma da Madeira	15,10	15,10

Rendimento médio por quarto (Rev Par - €) dos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual - INE, Inquérito à Permanência de Hóspedes e Outros Dados na Hotelaria

Última actualização destes dados: 24 de Janeiro de 2011

Relativamente aos Aldeamentos Turísticos é de notar que as Regiões Norte, Alentejo e Açores não apresentam oferta de alojamento.

Verificamos ainda que a Categoria de 4 Estrelas apresenta valores maiores que a de 5 Estrelas.

Assim, na Categoria de 5 Estrelas a Região da Madeira é líder destacado com um RevPar de 15,10 €, seguida pelo Região Centro com um valor muito baixo de 5,70 €.

Na Categoria de 4 Estrelas o Algarve apresenta o maior valor (29,10 €) logo seguido por Lisboa com um valor de 25,10 €.

Quadro 31 – Rendimento médio por Quarto por Região e por Categoria de Apartamentos Turísticos ano 2009

Rendimento médio por quarto (Rev Par - €) dos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual					
Localização geográfica (NUTS 2002)	Período de referência dos dados				
	2009				
	Tipo (estabelecimento hoteleiro)				
	Apartamentos turísticos	Cinco estrelas	Quatro estrelas	Três estrelas	Duas estrelas
€	€	€	€	€	
Portugal	19,40	34,10	24,90	17,30	24,20
Continente	19,20	34,40	24,20	17,50	24,50
Norte	9,90	22,80
Centro	11
Lisboa	30
Alentejo	21,90	...	6,50	25	17,80
Algarve	19,50	...	24,30	17,90	...
Região Autónoma dos Açores	19,60	12,70	...
Região Autónoma da Madeira	23,30	29,90	...	12,80	...

Rendimento médio por quarto (Rev Par - €) dos estabelecimentos hoteleiros por Localização geográfica (NUTS 2002) e Tipo (estabelecimento hoteleiro); Anual - INE, Inquérito à Permanência de Hóspedes e Outros Dados na Hotelaria

Última actualização destes dados: 24 de Janeiro de 2011

Para os Apartamentos Turísticos na Categoria de 5 Estrelas, a Região da Madeira apresenta o maior valor para o seu RevPar, com 29,90 €, seguida da Região do Norte com 22,80 €.

Para a Categoria de 4 Estrelas a Região do Algarve é a que apresenta maior valor (24,30 €), destacando-se do Alentejo que só apresenta um valor de 6,50 €.

Na Categoria de 3 Estrelas o Alentejo destaca-se das restantes Regiões com um valor de 25 € de RevPar, sendo o maior valor para esta Região em todas as suas Categorias. Seguido pelo Algarve e pela Região da Madeira.

Na Categoria de duas Estrelas a Região do Alentejo apresenta um valor de 17,80 € no seu RevPar.

5. Activos Imobiliários aplicados ao Turismo

A actividade turística, dado as suas características próprias de investimento, está conexas com as actividades imobiliárias.

Há quem defenda que o Turismo é uma das componentes do negócio Imobiliário e vice-versa. Opiniões à parte, sem qualquer dúvida que ambas as actividades estão intimamente ligadas e se complementam. A actividade turística permite gerar receitas para que o investimento imobiliário seja sustentável. E o investimento tem que ser feito numa óptica imobiliária para se identificar todas as componentes que o compõem.

Neste capítulo vai-se fazer o enquadramento teórico desta temática, fazendo-se a análise dos investimentos sempre numa óptica imobiliária e de rendimento, para depois aplicarmos ao sector do turismo.

Apresentar-se-á um modelo de demonstração dos fluxos de caixa previsionais desse mesmo investimento. A apresentação e desenvolvimento desse modelo são feitos em duas fases, distintas em que é feita uma análise em que se mantém todas as variáveis fixas e simula-se só o valor do investimento, passando depois a um incremento desse valor para se apurar o impacto no modelo total.

Esta abordagem torna-se importante, pois pretende-se saber qual o interesse para a actividade turística na variação do valor do investimento.

Serão abordadas todas as questões técnicas e legais que gravitam em torno desta actividade.

5.1 Princípios Fundamentais na Avaliação do Investimento no Turismo

Para qualquer análise de investimento o que está em causa é a sua rentabilidade ser superior às opções que temos disponíveis com um respectivo risco associado. Quanto maior o risco maior deverá ser a remuneração desse mesmo investimento.

Para se calcular a rentabilidade de um investimento, deverão ser calculados os seus fluxos de caixa, pois estamos a fazer uma abordagem de Investimentos Imobiliários com rendimentos.

Assim foram considerados os seguintes conceitos, como se segue abaixo, para a análise e para criação de todos os cenários de simulação das variáveis em estudo.

- **Fluxos de Caixa** – Os fluxos de caixa a considerar na análise serão os fluxos de caixa incrementais (futuros), não serão considerados quaisquer custos ou proveitos que não resultem directamente da execução do projecto e da sua actividade futura.

- **Custo Histórico versus Valor de Mercado** – Os proveitos e os custos a considerar numa decisão de investimento devem ser ao valor de mercado e não ao custo histórico. Por exemplo, se um investidor já for proprietário de um terreno, que comprou à 10 anos por um valor de 4.000.000 €, e sobre o qual vai construir um Hotel. Mas se o valor de mercado do terreno for 7.000.000 €, sendo alternativa a venda desse terreno, logo o custo de oportunidade do terreno para o investimento do Hotel é de 7.000.000 € e não 4.000.000 €. Deverá ser assim considerado, reflectindo o custo de oportunidade do mercado ou o seu Valor de Mercado.

- **Decisão de Investimento independente da Decisão de Financiamento** – Na análise do investimento, será iniciada a análise sem o recurso a Capital Alheio. Far-se-á o cálculo dos fluxos de caixa independentemente da forma como são financiados. Desta forma é feita uma análise do projecto sem interferência das decisões de financiamento. Se um projecto de investimento não for viável do ponto de vista económico, dificilmente se tornará viável por via de financiamento, a não ser que hajam condições muito favoráveis em relação à taxa de juro, ou apoios ao investimento, nomeadamente através de bonificações ou apoios a fundo perdido, ou através de incentivos ao investimento.

- **Preços Constantes versus Preços Correntes** – A análise pode ser feita tanto a preços constantes como a preços correntes. A única diferença reside em se considerar ou não o efeito da inflação. Quando se considera preços constantes pressupõe-se que não há qualquer inflação futura, assim os fluxos de caixa são estimados a preços do ano zero, ano de começo do estudo. Quando se trabalha os fluxos de caixa previsionais a preços correntes é necessário estimar as taxas de inflação futuras com impacto no projecto de investimento. Na análise a preços correntes os indicadores de rentabilidade que se obtêm são também a preços correntes, podendo ser comparáveis com as taxas de juro oferecidas no mercado financeiro, também estas a preços correntes.

Normalmente utiliza-se a análise a preços correntes, pois a legislação Fiscal e Contabilística em Portugal, não permite o tratamento das amortizações a preços correntes, gerando assim um impacto só ultrapassado com a análise a preços correntes.

Em, suma se os fluxos de caixa previsionais estão a preços constantes deve utilizar-se uma taxa de actualização real e quando os fluxos de caixa previsionais estão a preços correntes deve utilizar-se uma taxa de actualização nominal.

- **Consistência a coerência no custo de Capital** – O custo do Capital a usar deve ser consistente com o tipo de fluxos de caixa previsional, assim:

- Em termos de preços – Se os fluxos de caixa foram projectados a preços constantes a taxa de actualização deverá ser uma taxa de actualização real. Ao invés de os fluxos de caixa serem preparados a preços correntes a taxa de actualização deverá ser a nominal, incluindo assim a componente inflação.

- Em termos de financiamento – Se a análise for feita na óptica da Imóvel (Imóvel), então os fluxos de caixa a considerar são antes das decisões de financiamento. É como se o investimento fosse totalmente financiado por Capitais Próprios, devendo utilizar-se como taxa de actualização o custo do Capital sem endividamento. Se a análise for na óptica do investidor, então os fluxos de caixa deverão ser após impostos, devendo o custo do Capital ser o custo médio do Capital ou o valor actual líquido ajustado, usando como custo de Capital o custo do Capital Próprio e o custo do Capital Alheio.

- **Horizonte temporal de análise** – O horizonte temporal corresponde ao período para o qual se pretende fazer a análise do investimento. Quando o investimento tem um período de vida definido, por exemplo uma concessão, a análise pode corresponder a esse período sendo por isso fácil a sua definição.

5.2 Demonstração dos Fluxos de Caixa Previsionais na óptica do Imóvel

A análise do Investimento também houve a preocupação de ser feita através da preparação e projecção dos fluxos de caixa. Só após essa projecção se pode proceder à actualização desses fluxos de caixa, para o momento presente, à taxa de actualização adequada.

Existem dois métodos de elaboração dos respectivos fluxos:

- Método Indirecto – elabora-se a Demonstração de Resultados previsional e depois estima-se os fluxos de caixa previsionais;

- Método Directo – estima-se de forma directa a Demonstração dos Fluxos de Caixa previsionais.

Como o Método Indirecto é o que normalmente se adopta na avaliação de empresas e negócios, possibilitando a construção dos fluxos de caixa a partir do Resultado Operacional Líquido, foi este o escolhido para os cálculos. O fluxo de caixa será igual ao somatório do Resultado Operacional Líquido, adicionado das amortizações e provisões, deduzindo o acréscimo em investimentos em necessidades em fundo de maneio e capital fixo.

5.3 Demonstração dos Fluxos de Caixa Previsionais na óptica do Investidor

Foi levado em consideração o efeito do IRC (Imposto sobre o Rendimento das pessoas colectivas) e do serviço da dívida.

5.3.1 O efeito do Imposto Sobre o Rendimento (IRC)

Foi considerada a perspectiva mais utilizada nas análises de investimento que é o de considerar o efeito do IRC nos seus cálculos. Foi pois feita uma análise considerando a taxa de IRC praticada em Portugal e segundo o seu regime fiscal. A defesa dessa perspectiva é a de que o IRC a considerar nestas operações, tem que ser o enquadrado pelo regime fiscal Português, pois estamos a analisar o mercado em Portugal e segundo a legislação todas as operações tem localização em Portugal e por isso deverão ser tributadas segundo esse regime. É de referir que sobre a propriedade pode variara de entidade para entidade a sua tributação, sendo que algumas entidades detentoras de imóveis podem estar isentas de alguns impostos ou beneficiar de incentivos fiscais (REIT'S, Fundos de Pensões, etc.).

Torna-se pois necessário estimar o valor de IRC, incluindo as mais valias de uma eventual venda ainda dentro do horizonte temporal em análise, se for caso disso.

5.3.2 O efeito da Dívida

Como já se referiu anteriormente, a primeira abordagem deve ser feita considerando o investimento totalmente financiado por Capitais Próprios.

Agora é necessário perceber a interacção entre decisões de Investimento e de Financiamento, ter-se-á que ter a preocupação de analisar o impacto do financiamento tanto no valor criado para o investidor como na rentabilidade do seu Capital Próprio (análise do *leverage* financeiro). O que interessa ao investidor é saber qual o fluxo de

caixa que fica disponível em cada ano, antes e depois de impostos, após ter pago o serviço da dívida do empréstimo obtido, tendo em conta o Capital Próprio investido. Para os exemplos apresentados levou-se em consideração que as operações detinham 30% em Capitais Próprios.

5.4 Técnicas Financeiras de Análise de Investimento

Neste ponto proceder-se-á à apresentação da melhor abordagem na análise do investimento, considerou-se que se trata do sector Turismo. Já se referiu que se vai utilizar uma abordagem de análise de investimento percebendo que este tem uma forte componente imobiliária.

É feita uma breve descrição para se poder utilizar todas essas técnicas, mais adiante no Capítulo 8 Conclusões.

5.4.1 Período de recuperação do Capital (PRC ou PRI) ⁸

Representa o período de recuperação do Capital investido. Tratou-se de somar os fluxos de caixa actualizados, gerados pelo investimento, ano a ano, até alcançar o total do Capital Investido.

5.4.2 Valor Actual Líquido (VAL ou NPV) ⁹

O dinheiro tem um valor temporal e portanto o custo do Capital deve ser ajustado a esse valor temporal. Assim e para os exemplos considerados fez-se a utilização do VAL como ferramenta de análise é defendida por muitos como sendo a melhor técnica de avaliação de investimentos, principalmente por 4 razões:

- Tem em consideração o valor temporal do dinheiro, na verdade não é a mesma coisa se recebermos 1€ hoje ou a mesma quantia daqui a um ano;
- Utiliza os fluxos de caixa. Este conceito não está sujeito a manipulações contabilísticas como seja o montante das amortizações, provisões, etc;
- Considera no processo o custo de Capital incluindo nele o risco associado ao investimento;

⁸ *PRC* – payback, na terminologia anglo-saxónica

⁹ *VAL ou NPV* – net presente value, na terminologia anglo-saxónica

- E para terminar a sua propriedade aditiva, por exemplo se existem dois projectos de investimento A e B, o VAL do investimento conjunto é igual à soma de cada um dos VAL de cada projecto separadamente, ou seja, $VAL(A+B) = VAL(A) + VAL(B)$. Esta propriedade facilita muito a tomada de decisão no que respeita a vários investimentos ao mesmo tempo.

5.4.3 Taxa Interna de Rentabilidade (TIR) ¹⁰

A TIR é a taxa que torna o VAL = 0, ou seja, como a TIR é a taxa de rentabilidade do investimento e, conseqüentemente, para o VAL ser positivo é preciso que a TIR seja superior ao custo de oportunidade do Capital. Assim considerou-se este critério de decisão nos exemplos apresentados. Com base neste indicador é possível comparar a TIR encontrada com uma taxa de custo de oportunidade do capital. Caso a TIR seja superior ao custo do Capital, então o investimento cria valor para o investidor e o VAL é positivo. Pelo contrário, se a TIR for inferior ao custo do Capital, então o investimento não cria valor para o investidor e o seu VAL será negativo.

5.4.4 Taxa Interna de Rentabilidade Modificada (TIRM) ¹¹

Embora se faça referência a esta taxa, não foi aplicada neste estudo, serve apenas como informação adicional. Esta permite o cálculo dos fluxos de caixa gerados pelo investimento, pode deparar-se com excessos de tesouraria no seu respectivo cálculo. Esta taxa permite corrigir esse problema ao possibilitar que se escolha uma taxa de remuneração dos excessos de fundos gerados pelo investimento.

5.4.5 Índice de Rentabilidade (IR) ¹²

Este critério estabelece o rácio entre o valor dos fluxos de caixa actualizados sem considerar o investimento e os respectivos investimentos actualizados. Trata-se pois de uma outra medida de desempenho do investimento, procurando criar um índice do valor criado para o investidor, por simplificação dos exemplos e dos cálculos não foi considerado.

Para calcular este índice de rentabilidade o VAL é dividido pelo Investimento, ou seja:

¹⁰ TIR - internal rate of return (IRR), na terminologia anglo-saxónica.

¹¹ TIRM – modified internal rate of return (MIRR), na terminologia anglo-saxónica.

¹² IR – profitability index (PI), na terminologia anglo-saxónica. Por vezes, este critério também é designado por rácio benefício/custo

$$IR = VA/I$$

IR – Índice de Investimento;

VA= Valor Actual;

I = Investimento

Embora se apresentem várias técnicas e modelos na avaliação de um Investimento no Turismo, que acabam por serem utilizadas na generalidade dos diversos tipos de investimento, para os exemplos práticos desenvolvidos mais adiante no Capítulo 6, só se irá utilizar o modelo dos DCF¹³, aplicado e ajustado ao sector em estudo.

Este modelo é o mais utilizado na avaliação de investimentos. A sua concepção assenta em avaliar uma empresa essencialmente pelo seu potencial de geração de riqueza (António Gomes Mota, 2007).

5.5 Análise do Risco em Investimentos Turísticos

Para a quantificação do risco podem ser utilizar várias técnicas na sua análise. Pretende-se com este ponto apresentar e identificar alguns dos riscos que devem ser levados em consideração num investimento desta natureza. Mas o importante é ter-se o conhecimento real do negócio e, como em tudo na gestão, uma boa dose de bom senso. No estudo efectuado

5.5.1 Risco da Localização

A localização é um dos factores competitivos mais importantes no Turismo. É fácil perceber que se o segmento de negócio é sol e praia, este deverá estar próximo de uma praia. Noutro exemplo, podemos considerar o turismo de cultura que deverá estar próximo de centros históricos ou culturais. Como estas operações têm uma componente fixa na sua localização, se o centro de interesse a que está alocado o negócio for deslocalizado, essa operação perde a sua vantagem competitiva. Por vezes e mais habitual é aparecer um concorrente melhor localizado.

5.5.2 Risco do Negócio

O investimento no sector em estudo está sujeito às flutuações da actividade económica dos países onde estão instalados e dos seus mercados emissores. Devido a cada

¹³ DCF – Discounted Cash flow, na terminologia anglo-saxónica.

investimento ser feito com um posicionamento, direccionado para um determinado segmento e com um mix de produtos de oferta ajustado a estes, o seu comportamento e a sua reacção às alterações do ambiente económico será sempre própria. Alguns segmentos, Regiões ou até categorias poderão ser mais afectados que outros.

5.5.3 Risco Financeiro

No sector em estudo a necessidade de capital para o investimento é muito elevada, pois trata-se de uma actividade de capital intensivo. Nas fase iniciais existe uma necessidade elevada de Capital Alheio no seu financiamento proporcionado uma alavancagem financeira necessária. Assim, o seu risco financeiro depende da estrutura de endividamento, da taxa de juro obtida, da volatilidade esperada do mercado para essa taxa de juro e da rentabilidade operacional do projecto.

5.5.4 Risco de Liquidez

O mercado proporciona outros tipos de investimento como acções, obrigações, fundos de investimento (mobiliários, imobiliários ou mistos), depósitos a prazo, apresentando estes produtos maior liquidez, pois existe um mercado disponível para os adquirir quase de imediato em caso de necessidade de liquidez. Quem investe directamente no Turismo terá maior dificuldade em realizar liquidez caso tenha necessidades financeiras. A venda de um investimento desta natureza pode demorar meses ou anos a concretizar-se.

5.5.5 Risco de Inflação

Se bem que a inflação se tem mantido na Europa a valores baixos, noutros Países este índice tem valores superiores a dois dígitos. Para a característica do investimento que estamos a abordar é aconselhável o investimento em períodos de inflação, na medida em que essa aplicação de capital tende a acompanhar a inflação ou até a valorizar-se mais do que a taxa da inflação. Também é preciso considerar que em períodos em que a procura é baixa e as taxas de ocupação são baixas, as receitas também tendem a não crescer tanto quanto a inflação resultante do nível geral de preços e, assim existe uma desvalorização do investimento.

5.5.6 Risco de Taxa de Juro

O sector do Turismo apresenta elevadas necessidades de financiamento, não só na sua actividade corrente, como também no seu investimento inicial. Para fazer face a essas necessidades de Capital, acaba por ser um dos sectores onde o investimento tem uma elevada exposição ao risco e às flutuações das taxas de juro praticadas no mercado.

5.5.7 Risco Legal

O Investimento no sector do Turismo está sujeito a inúmeras leis e normas, como por exemplo: legislação sobre planeamento regional e urbanístico, legislação Ambiental, legislação fiscal, legislação Turística; normas de segurança alimentar, etc.

5.5.8 Risco Ambiental

O risco ambiental pode causar graves prejuízos numa actividade turística. Por exemplo recordamos o derramamento de Petróleo no Golfo do México pela plataforma petrolífera da BP. Toda a região foi afectada provocando elevados prejuízos na actividade turística, entre outras.

5.5.9 Risco de Gestão

Todas as actividades, incluído o Turismo, estão dependentes da qualidade de gestão. Uma equipa de gestão competente acaba por permitir antecipar e criar as melhores decisões enquadrando-as nos cenários de mercado em constante mudança.

Existem investimentos Turísticos que necessitam de maior capacidade dos seus gestores que outros. Por exemplo um hotel que fica a 2 km da praia e que o seu segmento é Sol e Praia terá maiores dificuldades de vender a sua ocupação do que um Hotel que fica junto à praia.

5.5.10 Risco do País

Este risco está mais direccionado para empresas que invistam fora dos seus mercados nacionais. Embora existam mercados relativamente estáveis em termos cambiais, indexados à moeda nacional dos investidores, a verdade é que um investimento feito noutra moeda pode arrastar o projecto para uma desvalorização cambial que o põe em risco. Este tipo de risco é diversificável através do investimento em diversos países.

5.5.11 Risco de Obsolescência

Este risco tem impacto na capacidade do proprietário do imóvel realizar o seu investimento prolongando a vida útil do Hotel e portanto prolongando a vida útil do seu investimento. Este risco envolve a diminuição do potencial de valor de uma propriedade no final da sua vida útil. É a incerteza do futuro valor do seu investimento.

A obsolescência é uma depreciação incurável económica que tem um considerável impacto sobre os retornos no período de detenção de um Investimento. Existem vários tipos de obsolescência que podem ter impacto real no valor do hotel, mas geralmente são classificadas como obsolescência interna ou externa.

- **Obsolescência Interna**

Normalmente é considerada a obsolescência funcional que ocorre quando um hotel já não está a funcionar com o desempenho como quando foi inicialmente construído, é uma mudança na aptidão para a finalidade. Isso inclui a deterioração física do prédio, que pode ser curável através de reparos e despesas de capital ou incurável se a base estrutura do edifício foi seriamente danificado ao longo do tempo. Enquanto a maioria dos tipos de deterioração física de um investimento hoteleiro possa ser reparável, por vezes, não faz sentido o reinvestimento necessário. Por exemplo, enquanto que a deterioração física do exterior (exterior, áreas públicas e assim por diante) ou interior especificações (serviços, acabamentos, etc) possa ser retocada, a propriedade pode tornar-se obsoleta se a configuração do edifício não tem o estilo mais adequado (plano do layout, pavimento ou altura dos tectos, danos estruturais e assim por diante).

- **Obsolescência Externa**

Esta é a perda de valor decorrente de factores externos. Vários factores económicos, demográficos, ambientais, jurídicos e sociais podem afectar a viabilidade económica de um hotel que não pode ser reparável. Por exemplo, nova legislação em matéria de segurança pode tornar obsoleto um imóvel se esta afectar o layout do hotel.

Os riscos apresentados são de facto importantes para que o leitor fique sensibilizado para a operação no sector do turismo. Nos exemplos práticos do Capítulo 6 o risco

financeiro foi representado pela introdução β (*beta*)¹⁴, não foram considerados quaisquer outros riscos, pois o que se pretende é conhecer o comportamento dos três indicadores em estudo.

¹⁴ β (*beta*) - representa o risco financeiro associado a um determinado investimento. Pode ser do sector (β *do sector*) ou da empresa (β *da empresa*). Quando estes são iguais quer dizer que o risco da empresa é igual ao do sector.

6 Exemplo Práticos

No sentido de se poder abordar melhor a temática relativa à sustentabilidade financeira no sector do turismo, foram preparados dois casos práticos para melhor elucidação sobre esta matéria.

Neste Capítulo vai-se fazer a análise dos investimentos apresentados como exemplo, utilizando alguns dos princípios fundamentais apresentados no Capítulo 5.

Estes exemplos não pretendem exemplificar as operações turísticas como um todo, pretendem sim simular o comportamento dos indicadores em estudo.

A escolha na utilização do modelo de avaliação *discounted cash flow* (DCF) foi feita pois este permite avaliar o investimento não dependendo da sua situação actual nem da sua performance no passado, mas dos seus *cash flows* que pode gerar futuramente e que irão determinar o seu valor (António Gomes Mota, 2007).

6.1 Pressupostos considerados Exemplo Prático 1 – Hotel 120 Quartos

Neste caso prático apresenta-se um Hotel de 4 Estrelas, a operar no segmento Sol e Praia, com localização no Algarve e direccionado para os mercados Português, Espanhol e Inglês. Por estar direccionado para o Segmento Sol e Praia, sente uma forte sazonalidade na sua ocupação, e um impacto significativo nos seus preços. Considerou-se que este Hotel será reconvertido no final de 30 anos, apresentando um valor residual (a preços constantes) de aproximadamente 40% do seu valor inicial. Considerou-se ainda uma taxa de inflação de 3%, e um investimento de 90.833 € por quarto.

Na aplicação a este caso, apresenta-se um exemplo prático considerando-se os seguintes pressupostos:

- Admite-se que os valores são indicados para o Ano 0, sendo que se consideram inflacionados os preços a partir do Ano 1 pelos índices de inflação enunciados;
- Assume-se os valores de taxa de ocupação e Revpar são os constantes dos dados do INE relativos ao ano de 2009, com um crescimento constante e igual à inflação até ao 6º ano;
- Todas as amortizações enunciadas, são nesta resolução consideradas pelo método de quotas constantes;

- Consideraram-se duas renovações do Hotel durante a sua vida útil, uma a cada nove anos de exploração como prática corrente do sector;
- Não foram considerados quaisquer apoios e incentivos ao investimento neste exemplo.

6.1.1 Cálculo do *Cash Flow* Operacional do Projecto

Para simplificação de leitura só serão ilustrados os primeiros cinco anos e o último ano do projecto.

Quadro 32 – Mapa de Cálculo do *Cash Flow* Operacional de Hotel 120 Quartos

ANOS	0	1	2	3	4	5	30
DADOS ESTATÍSTICOS							
Número de quartos dia		120	120	120	120	120	120
Dias de actividade		365	365	365	365	365	365
Quartos Disponíveis		43.800	43.800	43.800	43.800	43.800	43.800
Numº Quartos Vendidos		20.323	21.637	22.951	24.265	25.579	26.280
Taxa de Ocupação		46%	49%	52%	55%	58%	60%
Numº Clientes		39.021	41.543	44.066	46.589	49.112	50.458
Densidade		1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92
Preço médio da habitação s/IVA		26,95 €	27,76 €	28,59 €	29,45 €	30,33 €	63,51 €
Preço médio da habitação c/IVA		35,00 €	36,05 €	37,13 €	38,25 €	39,39 €	82,48 €
RevPac		18,23 €	18,78 €	19,34 €	19,92 €	20,52 €	42,96 €
RevPar		34,60 €	35,64 €	36,71 €	37,81 €	38,94 €	81,54 €
ADR (Avarege Daily Rate)		35,00 €	36,05 €	37,13 €	38,25 €	39,39 €	82,48 €
Inflação		3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
RECEITAS							
Alojamento		711.312	780.021	852.212	928.033	1.007.637	2.167.569
Food & Beverage		780.411	855.795	907.766	959.737	1.011.709	1.039.427
Outros serviços		12.000	12.360	12.731	13.113	13.506	28.279
TOTAL RECEITAS (preços correntes)		1.503.723	1.648.176	1.772.709	1.900.883	2.032.851	3.235.274
OPEX - GASTOS OPERACIONAIS							
OPEX - Gastos com Pessoal (preços corrente:		-396.000	-407.880	-420.116	-432.720	-445.701	-933.200
OPEX - MP (Margem Bruta 30%)		-546.288	-599.056	-635.436	-671.816	-708.196	-727.599
OPEX - FSE (Preços correntes)		-180.000	-185.400	-190.962	-196.691	-202.592	-424.182
Outros Gastos (preços correntes)		-90.960	-93.689	-96.499	-99.394	-102.376	-214.353
TOTAL OPEX - GASTOS OPERACIONAIS		-1.213.248	-1.286.025	-1.343.014	-1.400.621	-1.458.865	-2.299.334
Margem Bruta Operacional (preços corrente		290.475	362.151	429.695	500.262	573.986	935.941
Margem Bruta Operacional % (preços corren		19%	22%	24%	26%	28%	29%
EBITDA		290.475	362.151	429.695	500.262	573.986	935.941
Amortizações:							
Terreno		-	-	-	-	-	-
Construção (Vida útil esperada 40 anos)		-225.000	-225.000	-225.000	-225.000	-225.000	-225.000
Mobiliário e Equipamento (vida útil espera		-125.000	-125.000	-125.000	-125.000	-125.000	-125.000
Promoção (Impacto no mercado 3 anos)		-66.667	-66.667	-66.667	-	-	-
Renovação (a partir do 9 ano)		-	-	-	-	-	-
Amortizações Anuais	0	-416.667	-416.667	-416.667	-350.000	-350.000	-225.000
EBIT		-126.191	-54.516	13.029	150.262	223.986	710.941
IMPOSTO SOBRE O RESULTADO t=25%		0	0	-3.257	-37.566	-55.996	-177.735
NOPLAT		-126.191	-54.516	9.771	112.697	167.989	533.206
Operational Cash-Flow		290.475	362.151	426.438	462.697	517.989	758.206

Logo a partir do 1º ano verifica-se que o *Operational Cash Flow* da operação é positivo. De facto como indicador de decisão não chega, ter-se-á que actualizar os respectivos *Operational Cash Flow* e, só assim poder-se-á verificar se a operação tem interesse. Nos Gastos Operacionais foram utilizados indicadores de Gestão e considerada uma Margem Bruta no F&B de 30%. Não esquecer que para ser sustentável financeiramente este *Operational Cash Flow* ainda tem que cobrir o serviço da dívida.

6.1.2 Cálculo do *Capex*¹⁵ do Projecto

Conforme foi referido anteriormente, considerou-se um valor de construção com decoração de 90.833 € por quarto do Hotel. É de referir também que foi considerado uma remodelação de 9 em 9 anos, como tem sido prática corrente na Hotelaria em geral.

Quadro 33 – Mapa de Cálculo do *Capex* do Projecto – Hotel 120 Quartos

ANOS	0	1	2	3	4	5	30
Capex							
Terreno	-900.000						
Design e construção	-9.000.000						
Mobiliário e Equipamento	-1.000.000						
Promoção		-200.000					
Renovação							
Total Capex	-10.900.000	-200.000	0	0	0	0	0
Working Capital							

Pelo cenário considerado verifica-se que nos primeiros anos existe uma necessidade de Capital muito elevada.

6.1.3 Cálculo do *Working Capital*¹⁶ do Projecto

Torna-se então determinante perceber quais são as grandezas de aplicações em meios monetários, que uma operação desta natureza pode exigir. Verifica-se à partida, que os meios de monetários a investir são muito elevados e que os fluxos de tesouraria serão também de elevada grandeza.

¹⁵ *Capex* - capital expenditure, na terminologia anglo-saxónica.

¹⁶ *Working Capital* – é o valor do capital necessário para a actividade corrente do investimento.

Quadro 34 – Mapa de Cálculo do *Working Capital* – Hotel 120 Quartos

ANOS	0	1	2	3	4	5	30
Capex							
Terreno	-900.000						
Design e construção	-9.000.000						
Mobiliário e Equipamento	-1.000.000						
Promoção		-200.000					
Renovação							
Total Capex	-10.900.000	-200.000	0	0	0	0	0
Working Capital							
Cientes	0	418.878	459.093	493.652	529.207	565.801	895.706
Stocks	0	91.048	99.843	105.906	111.969	118.033	121.266
Fornecedores	0	-297.778	-321.627	-338.823	-356.088	-373.423	-472.230
Estado IVA	0	-41.857	-45.359	-48.042	-50.760	-53.514	-73.237
WC	0	170.290	191.950	212.692	234.328	256.897	471.505
WC (Investimento WC)	0	-170.290	-21.660	-20.742	-21.636	-22.568	-11.439

Pelo cálculo do exemplo apresentado verifica-se que a operação vai reduzindo gradualmente o seu *Working Capital*. Mas no entanto essa redução é pouco expressiva, considerando o volume de investimento.

6.1.4 Cálculo dos *Cash Flows*¹⁷ do Projecto

Após cálculo do *Working Capital* do projecto, iremos agora calcular o *Cash Flow* do projecto.

Quadro 35 – Mapa de Cálculo dos *Cash Flows* do Projecto – Hotel 120 Quartos

ANOS	0	1	2	3	4	5	30
Working Capital							
Cientes	0	418.878	459.093	493.652	529.207	565.801	895.706
Stocks	0	91.048	99.843	105.906	111.969	118.033	121.266
Fornecedores	0	-297.778	-321.627	-338.823	-356.088	-373.423	-472.230
Estado IVA	0	-41.857	-45.359	-48.042	-50.760	-53.514	-73.237
WC	0	170.290	191.950	212.692	234.328	256.897	471.505
WC (Investimento WC)	0	-170.290	-21.660	-20.742	-21.636	-22.568	-11.439
Valor Residual CAPEX							20.000.000
Valor Residual WC							
Cash-flow	-10.900.000	-79.815	340.491	405.696	441.061	495.421	20.746.767

Verifica-se que a partir do 2 ano os *Cash Flows* do projecto são positivos. Importa agora saber se serão suficientes para tornar o projecto viável.

6.1.5 Cálculo da Taxa de Actualização

Na análise do projecto devemos considerar duas abordagens possíveis:

¹⁷ *Cash Flows* – são os fluxos financeiros gerados pela actividade.

Em que este é integralmente financiado por Capitais Próprios;

Em que este é financiado por uma estrutura de financiamento com Capitais Próprios e Capitais Alheios.

Na primeira hipótese o que nos interessa é o β do Activo para conseguir calcular o CAPM.

Pelos nossos cálculos as respectivas taxas são como se segue:

$$rf = \text{risk free rate} = \text{taxa obrigações do tesouro} = 2\%$$

$$\beta_u = \text{beta da empresa consideramos} = 0,70$$

$$R_m = \text{prémio de risco de mercado} = 6,5\%$$

$$r_i = R_i \text{ da empresa} = rf + \beta_u \times R_m = 6,20\%$$

$$rd = \text{Custo da dívida} = rf + R_m = 8,5\%$$

$$re = rf + \beta_e \times R_m = 3,05\%$$

$$\beta_d (\text{Beta do Passivo}) = (rd - rf) / R_m = 1$$

Para calcular o custo médio ponderado do Capital da Empresa, considerou-se uma autonomia financeira de 30%, pois é a necessária para se recorrer a apoios ao investimento, caso existam. Verifica-se ainda que a Banca em geral está a financiar este tipo de projectos até esse limite, pois é pratica corrente de mercado.

Para o nosso cálculo, vem:

$$WACC = (\text{Cap. Próprios} / \text{Activo} * re) + (\text{Cap. Alheios} / \text{Activo} * rd) * (1-t)$$

$$WACC = 5,12\%$$

Quadro 36 – Cálculo das Taxas de Actualização do Projecto – Hotel 120 Quartos

ANOS	0	1	2	30
rf = risk free rate	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
β_u = beta da empresa, ou em sua substituição o beta médio de sector = 0,70	0,70	0,70	0,70	0,70
Rm = prémio de risco de mercado	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
RI da empresa(Beta do activo) $r_i = rf + \beta_u \times R_m$	6,20%	6,20%	6,20%	6,20%
β_d (Beta do Passivo) = $(rd - rf) / R_m$	1,00	1,00	1,00	1,00
t= IRC= 25%	25%	25%	25%	25%
β_e (Beta dos Capitais Próprios) = $\beta_u + (\beta_u - \beta_d) \times D/E \times (1-t)$	0,18	0,18	0,18	0,18
re (Rendibilidade exigida accionista) = $rf + \beta_e \times R_m$	3,05%	3,05%	3,05%	3,05%
rd (Custo da dívida) = $rf + R_m$	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
Autonomia Financeira (Cap.Próprios/Activo)	30%	30%	30%	30%
WACC= $(\text{Cap.Próprios}/\text{Activo} * re) + (\text{Cap. Alheios}/\text{Activo} * rd) * (1-t)$	5,12%	5,12%	5,12%	5,12%

6.1.6 Critérios de Avaliação

Agora vai-se proceder à avaliação do projecto, utilizando a técnica dos NPV (*Net Profit Value*) ou VAL (*Valor Actual Liquido*). Numa primeira fase vai-se considera totalmente financiados pelos Capitais Próprios, e depois far-se-á um cálculo com um financiamento de 70% de Capitais Alheios. Um projecto que apresente um VAL superior a zero significa que os fluxos gerados são suficientes para remunerar os investidores à taxa pretendida, e que ainda é gerado um excedente (António Gomes Mota, 2007).

6.1.6.1 Analise do Projecto Financiado exclusivamente por Capitais Próprios

Com um financiamento dos Activos através da totalidade dos seus Capitais Próprios, vem:

$$\text{VAL} = - 10.900.000 - \frac{79.815}{1,062} + \frac{340.491}{1,062^2} + \dots + \frac{20.746.767}{1,062^{30}} =$$

$$\text{VAL} = - 950.683,32 \text{ €}$$

Verifica-se que o VAL do projecto é negativo, logo não deverá ser considerada a sua realização com financiamento a 100% por Capitais próprios.

6.1.6.2 Analise do Projecto Financiado por Capitais Próprios e Capitais Alheios

Considerou-se o máximo que permite à empresa usufruir de financiamento e de apoios ao investimento (ver Capitulo 7), ou seja, que tenha um rácio de liquidez de 30%. Seja portanto financiado a 70 % por Capitais Alheios.

Como existe a poupança da taxa de imposto sobre o lucro, verifica-se que o VAL ou NPV serão significativamente superiores.

$$\text{VAL} = - 10.900.000 - \frac{79.815}{1,0512} + \frac{340.491}{1,0512^2} + \dots + \frac{20.746.767}{1,0512^{30}} =$$

$$\text{VAL} = 1.258.650,15 \text{ €}$$

$$\text{TIR} = 0,55\%$$

Se o cenário empresarial se mantiver conforme as projecções aqui realizadas, então este projecto deve ser realizado.

6.2 Pressupostos considerados Exemplo Prático 2 – Hotel Apartamentos 120 Apartamentos

Neste segundo exemplo apresenta-se a simulação de um Hotel Apartamentos de 4 Estrelas, também a operar no segmento Sol e Praia, com localização no Algarve e direccionado para os mesmos mercados, o Português, Espanhol e Inglês. Como está direccionado para o Segmento Sol e Praia, sente uma forte sazonalidade na sua ocupação, e um impacto significativo nos seus preços, como o anterior exemplo. Considera-se que este Hotel Apartamentos será alienado em parte nos próximos três anos, com uma cadência de 10% ano (12 Apartamentos ano, durante 3 anos) que representa 30% dos seus Apartamentos Totais.

O valor de venda dos apartamentos será com uma margem de 100% sobre o valor de construção e terá uma garantia de 6% durante cinco anos. Manteve-se o valor de construção por estar dentro dos limites que se achou razoável, ou seja 90.833 € o Apartamento. Considera-se ainda, uma taxa de inflação de 3%.

Na aplicação a este caso, apresenta-se um exemplo prático considerando os seguintes pressupostos:

- Admite-se que os valores são indicados para o Ano 0, sendo que se consideram inflacionados os preços a partir do Ano 1 pelos índices de inflação enunciados.
- Assume-se os valores de taxa de ocupação e Revpar são os constantes dos dados do INE relativos ao ano de 2009, com um crescimento constante e igual à inflação até ao 6º ano.
- Todas as amortizações enunciadas, são nesta resolução consideradas pelo método de quotas constantes.
- Consideraram-se duas renovações do Hotel Apartamentos durante a sua vida útil, uma a cada nove anos de exploração.
- Ou seja, mantivemos o cenário empresarial para serem comparáveis os investimentos.
- Não foram considerados quaisquer incentivos ou apoios ao investimento

6.2.1 Cálculo do *Cash Flow* Operacional do Projecto

Por simplificação de leitura, só se apresenta os primeiros cinco anos e o último ano do projecto.

Quadro 37 – Mapa de Cálculo do *Cash Flow* Operacional de Hotel Apartamentos com 120 Apartamentos

ANOS	1	2	3	4	5	30
DADOS ESTATÍSTICOS						
Número de quartos dia	120	120	120	120	120	120
Dias de actividade	365	365	365	365	365	365
Quartos Disponíveis	43.800	43.800	43.800	43.800	43.800	43.800
Numº Quartos Vendidos	17.520	18.834	20.148	21.462	22.776	26.280
Taxa de Ocupação	40%	43%	46%	49%	52%	60%
Numº Clientes	33.638	36.161	38.684	41.207	43.730	50.458
Densidade	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92
Preço médio da habitação s/IVA	26,95 €	27,76 €	28,59 €	29,45 €	30,33 €	63,51 €
Preço médio da habitação c/IVA	35,00 €	36,05 €	37,13 €	38,25 €	39,39 €	82,48 €
RevPac	18,23 €	18,78 €	19,34 €	19,92 €	20,52 €	42,96 €
RevPar	30,20 €	31,11 €	32,04 €	33,00 €	33,99 €	71,17 €
ADR (Average Daily Rate)	35,00 €	36,05 €	37,13 €	38,25 €	39,39 €	82,48 €
Inflação	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
RECEITAS						
Alojamento	613.200	678.966	748.125	820.824	897.211	2.167.569
Food & Beverage	672.768	744.922	796.894	848.865	900.836	1.039.427
Outros serviços	12.000	12.360	12.731	13.113	13.506	28.279
TOTAL RECEITAS (preços correntes)	1.297.968	1.436.248	1.557.750	1.682.801	1.811.553	3.235.274
OPEX - GASTOS OPERACIONAIS						
OPEX - Gastos com Pessoal (preços correntes)	-396.000	-407.880	-420.116	-432.720	-445.701	-933.200
OPEX - MP (Margem Bruta 30%)	-470.938	-521.446	-557.826	-594.206	-630.585	-727.599
OPEX - FSE (Preços correntes)	-180.000	-185.400	-190.962	-196.691	-202.592	-424.182
Outros Gastos (preços correntes)	-90.960	-93.689	-96.499	-99.394	-102.376	-214.353
Rendimento de Proprietários (preços correntes)		-130.800	-261.600	-392.400	-392.400	
Rendimento de Proprietários (preços correntes) após contrato de garantia						-374.060
TOTAL OPEX - GASTOS OPERACIONAIS	-1.137.898	-1.339.214	-1.527.003	-1.715.411	-1.773.655	-2.299.334
Margem Bruta Operacional (preços correntes)	160.070	97.034	30.747	-32.609	37.898	935.941
Margem Bruta Operacional % (preços correntes)	12%	7%	2%	-2%	2%	29%
EBITDA	160.070	97.034	30.747	-32.609	37.898	935.941
Amortizações:						
Terreno	-	-	-	-	-	-
Construção (Vida útil esperada 40 anos)	-225.000	-170.500	-116.000	-61.500	-61.500	-61.500
Mobiliário e Equipamento (vida útil esperada 8 anos)	-125.000	-125.000	-125.000	-125.000	-125.000	
Promoção (Impacto no mercado 3 anos)	-66.667	-66.667	-66.667			
Renovação (a cada 9 anos)						
Amortizações Anuais	-416.667	-362.167	-307.667	-186.500	-186.500	-61.500
EBIT	-256.596	-265.133	-276.920	-219.109	-148.602	874.441
IMPOSTO SOBRE O RESULTADO t=25%						-218.610
NOPLAT	-256.596	-265.133	-276.920	-219.109	-148.602	655.831
Operational Cash-Flow	160.070	97.034	30.747	-32.609	37.898	717.331

Logo a partir do 1º ano verifica-se que o *Operational Cash Flow* da operação é positivo. Como indicador de decisão não chega, tal como no exemplo anterior, ter-se-á que

actualizar os respectivos *Operational Cash Flow*¹⁸ e, só assim poder-se-á verificar se a operação tem interesse.

Nos *OPEX*¹⁹ - Gastos Operacionais foram utilizados indicadores de Gestão e considerada uma Margem Bruta no F&B de 30%. Manteve-se pois o cenário empresarial igual ao caso anterior.

6.2.2 Cálculo do *Capex do Projecto*

A partir do cenário de investimento neste projecto, considerou-se um investimento de 90.833€ por Apartamento. Como existe uma componente Imobiliária do Projecto considerou-se ainda, a alienação de 10% ano, durante 3 anos de Apartamentos. A margem comercial considerada foi de 100% sobre o valor de construção dos Apartamentos.

Quadro 38 – Mapa de Cálculo do *Working Capital* – Hotel Apartamentos 120 Apartamentos

ANOS	1	2	3	4	5	30
Capex						
Terreno	-900.000					
Design e construção	-9.000.000					
Mobiliário e Equipamento	-1.000.000					
Promoção		-200.000				
Renovação						
Alienação de Apartamentos			2.180.000	2.180.000	2.180.000	
Fluxos de Caixa do Investimento	-10.900.000	-200.000	2.180.000	2.180.000	2.180.000	

Pelo cenário considerado é bom de referir que o valor de 2.180.000 ano, representam a alienação de 10%, ou seja 12 Apartamentos ano. Esta alienação permite recuperar parte do investimento logo nos primeiros anos.

6.2.3 Cálculo do *Working Capital*

Torna-se então determinante perceber quais são as grandezas de aplicações em meios monetários, que uma operação desta natureza pode exigir. Verifica-se à partida, que os meios de monetários a investir são muito elevados e que os fluxos de tesouraria serão também de elevada grandeza, tal como se verifica no exemplo anterior.

¹⁸ *Operational cash flow* – são os fluxos financeiros gerados pela actividade operacional do projecto.

¹⁹ *Opex* – Operational Expenditure, na terminologia anglo-saxónica.

Quadro 39 – Mapa de Cálculo do *Working Capital* – Hotel Apartamentos 120 Apartamentos

ANOS	1	2	3	4	5	30
Capex						
Terreno		-900.000				
Design e construção		-9.000.000				
Mobiliário e Equipamento		-1.000.000				
Promoção		-200.000				
Renovação						
Alienação de Apartamentos			2.180.000	2.180.000	2.180.000	
Fluxos de Caixa do Investimento	-10.900.000	-200.000	2.180.000	2.180.000	2.180.000	
Working Capital						
Clientes	361.610	400.108	433.837	468.537	504.251	895.706
Stocks	78.490	86.908	92.971	99.034	105.098	121.266
Fornecedores	-266.884	-289.807	-307.003	-324.268	-341.603	-472.230
Estado IVA	-37.206	-40.568	-43.228	-45.923	-48.653	-73.237
WC	136.010	156.641	176.576	197.381	219.093	471.505
WC (Investimento WC)	-136.010	-20.631	-19.935	-20.805	-21.712	-11.439

Verifica-se que a operação vai reduzindo gradualmente o seu *Working Capital*. Mas no entanto essa redução é pouco expressiva, considerando o volume de investimento.

6.2.4 Cálculo dos *Cash Flows* do Projecto

Após cálculo do *Working Capital* do projecto, vai-se agora calcular o *Cash Flow* do projecto.

Quadro 40 – Mapa de Cálculo dos *Cash Flows do Projecto* – Hotel Apartamentos 120 Apartamentos

ANOS	1	2	3	4	5	30
Capex						
Terreno		-900.000				
Design e construção		-9.000.000				
Mobiliário e Equipamento		-1.000.000				
Promoção		-200.000				
Renovação						
Alienação de Apartamentos			2.180.000	2.180.000	2.180.000	
Fluxos de Caixa do Investimento	-10.900.000	-200.000	2.180.000	2.180.000	2.180.000	
Working Capital						
Clientes	361.610	400.108	433.837	468.537	504.251	895.706
Stocks	78.490	86.908	92.971	99.034	105.098	121.266
Fornecedores	-266.884	-289.807	-307.003	-324.268	-341.603	-472.230
Estado IVA	-37.206	-40.568	-43.228	-45.923	-48.653	-73.237
WC	136.010	156.641	176.576	197.381	219.093	471.505
WC (Investimento WC)	-136.010	-20.631	-19.935	-20.805	-21.712	-11.439
Valor Residual CAPEX						
Valor Residual WC						
Cash-flow	-10.900.000	-175.939	2.256.402	2.190.812	2.126.586	16.186
						705.892

Verifica-se que a partir do 2 ano os *Cash Flows* do projecto são significativamente positivos. Importa agora saber se serão suficientes para tornar o projecto viável.

6.2.5 Cálculo da Taxa de Actualização

Na análise do projecto considera-se o mesmo cenário que no anterior exemplo, apresentando duas abordagens possíveis:

- Em que este é integralmente financiado por Capitais Próprios;
- Em que este é financiado por uma estrutura de financiamento com Capitais Próprios e Capitais Alheios.

Na primeira hipótese o que nos interessa é o β do Activo para se conseguir calcular o *CAPM*.

Pelos cálculos as respectivas taxas são como se segue:

$$rf = \text{risk free rate} = \text{taxa obrigações do tesouro} = 2\%$$

$$\beta_u = \text{beta da empresa consideramos} = 0,70$$

$$R_m = \text{prémio de risco de mercado} = 6,5\%$$

$$r_i = R_i \text{ da empresa} = rf + \beta_u \times R_m = 6,20\%$$

$$rd = \text{Custo da dívida} = rf + R_m = 8,5\%$$

$$re = rf + \beta_e \times R_m = 3,05\%$$

$$\beta_d (\text{Beta do Passivo}) = (rd - rf) / R_m = 1$$

Para se calcular o custo médio ponderado do Capital da Empresa, considera-se uma autonomia financeira de 30%, pois é a necessária para que se possa recorrer a apoios ao investimento, caso existam. Verifica-se ainda que a Banca em geral está a financiar este tipo de projectos até esse limite, pois é pratica corrente de mercado.

Para o cálculo do referido exemplo, vem:

$$WACC = (\text{Cap. Próprios} / \text{Activo} * re) + (\text{Cap. Alheios} / \text{Activo} * rd) * (1 - t)$$

$$WACC = 5,12\%$$

Ou seja, o custo médio ponderado do Capital deste projecto é 5,12%.

Quadro 41 – Cálculo das Taxas de Actualização do Projecto – Hotel Apartamentos 120 Apartamentos

ANOS	0	1	2	3	30
rf = risk free rate	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
β_u = beta da empresa, ou em sua substituição o beta médio de sector = 0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70
Rm = prémio de risco de mercado	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
Ri da empresa (Beta do activo) $r_i = rf + \beta_u \times R_m$	6,20%	6,20%	6,20%	6,20%	6,20%
β_d (Beta do Passivo) = $(rd - rf) / R_m$	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
t = IRC = 25%	25%	25%	25%	25%	25%
β_e (Beta dos Capitais Próprios) = $\beta_u + (\beta_u - \beta_d) \times D/E \times (1 - t)$	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
re (Rendibilidade exigida accionista) = $rf + \beta_e \times R_m$	3,05%	3,05%	3,05%	3,05%	3,05%
rd (Custo da dívida) = $rf + R_m$	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
Autonomia Financeira (Cap. Próprios/Activo)	30%	30%	30%	30%	30%
WACC = $(\text{Cap. Próprios} / \text{Activo} * re) + (\text{Cap. Alheios} / \text{Activo} * rd) * (1 - t)$	5,12%	5,12%	5,12%	5,12%	5,12%

6.2.6 Critérios de Avaliação

Vai-se agora proceder à avaliação do projecto, utilizando a técnica dos NPV (*Net Profit Value*) ou VAL (*Valor Actual Liquido*). Numa primeira fase vai-se considerar totalmente financiados pelos Capitais Próprios e, depois far-se-á um cálculo com um financiamento de 70% de Capitais Alheios.

6.2.6.1 Análise do Projecto Financiada exclusivamente por Capitais Próprios

Com um financiamento dos Activos através da totalidade dos seus Capitais Próprios, vem:

$$\text{VAL} = - 10.900.000 - \frac{165.668}{1,062} + \frac{2.000.633}{1,062^2} + \dots + \frac{116.146}{1,062^{30}} =$$

$$\text{VAL} = - 997.420,23 \text{ €}$$

$$\text{TIR} = -0,98\%$$

Verifica-se que o VAL do projecto é negativo, logo não deverá ser considerada a sua realização com financiamento a 100% por Capitais próprios.

6.2.6.2 Análise do Projecto Financiada por Capitais Próprios e Capitais Alheios

Considera-se o máximo que permite à empresa usufruir de financiamento e de apoios ao investimento, ou seja, que tenha um rácio de liquidez de 30%. Seja portanto financiado a 70 % por Capitais Alheios.

Como existe a poupança da taxa de imposto sobre o lucro, verificamos que o VAL ou NPV será significativamente superior.

$$\text{VAL} = - 10.900.000 - \frac{167.378}{1,0512} + \frac{2.042.148}{1,0512^2} + \dots + \frac{158.051}{1,0512^{30}} =$$

$$\text{VAL} = 43.066,28 \text{ €}$$

$$\text{TIR} = 0,04\%$$

Se o cenário empresarial se mantiver conforme as projecções aqui realizadas, então este projecto deve ser realizado, se não existir uma opção de investimento melhor.

6.3 Simulação de Cenários Empresariais

Em seguida vai-se simular várias alterações nas variáveis em estudo de forma a se conseguir aferir a Sustentabilidade ou não dos exemplos apresentados.

Relembramos que esta estudo se baseia na relação existente entre as variáveis Preços, Ocupação e Custo do Investimento.

6.3.1 Simulação de Cenários Empresariais – Hotel 120 Quartos

Vão-se manter todas a variáveis inalteradas, só iremos alterar a variável do preço de construção por quarto. Fez-se uma diminuição de 10% no custo do investimento.

Assim vem;

Quadro 42 – Cálculo do NPV (VAL) com Custo de Construção de 90.833 € / Quarto

ANOS	1	2	3	4	5	30
Fase do Investimento						
CAPEX						
Terreno	-900.000					
Design e construção	-9.000.000					
Mobiliário e Equipamento	-1.000.000					
Promoção		-200.000				
Renovação						
Fluxos de caixa de investimento	-10.900.000	-200.000				
<i>Cash-flow (Actualizado) exclusivament</i>	-10.900.000	-75.155	301.895	338.709	346.737	366.735
<i>Cash-flow (Actualizado Acumulado) ex</i>	-10.900.000	-10.975.155	-10.673.260	-10.334.551	-9.987.814	-9.621.079
<i>VAL ou NPV</i>	-1.113.238,17 €					
<i>TIR</i>	-0,56%					
<i>Cash-flow (Actualizado) WACC</i>	-10.900.000	-75.931	308.160	349.306	361.276	386.057
<i>Cash-flow (Actualizado Acumulado) W.</i>	-10.900.000	-10.975.931	-10.667.771	-10.318.465	-9.957.189	-9.571.132
<i>VAL ou NPV</i>	1.063.091,63 €					
<i>TIR</i>	0,47%					

Foi este o valor que se tinha considerado no exemplo do Hotel.

Quadro 43 – Cálculo do NPV (VAL) com Custo de Construção de 81.750 € / Quarto

ANOS	1	2	3	4	5	30
Fase do Investimento						
CAPEX						
Terreno	-810.000					
Design e construção	-8.100.000					
Mobiliário e Equipamento	-900.000					
Promoção		-200.000				
Renovação						
Fluxos de caixa de investimento	-9.810.000	-200.000				
<i>Cash-flow (Actualizado) exclusivament</i>	-9.810.000	-75.155	301.895	331.404	339.858	360.257
<i>Cash-flow (Actualizado Acumulado) ex</i>	-9.810.000	-9.885.155	-9.583.260	-9.251.856	-8.911.998	-8.551.741
<i>VAL ou NPV</i>	-102.291,78 €					
<i>TIR</i>	-0,05%					
<i>Cash-flow (Actualizado) WACC</i>	-9.810.000	-75.931	308.160	341.773	354.109	379.238
<i>Cash-flow (Actualizado Acumulado) W.</i>	-9.810.000	-9.885.931	-9.577.771	-9.235.999	-8.881.890	-8.502.652
<i>VAL ou NPV</i>	2.063.883,07 €					
<i>TIR</i>	0,98%					

Assim, obteve-se uma redução de 10 % no investimento, ou seja 1.090.000 €. Essa redução gerou um NPV (VAL) muito superior ao anterior. Passou de 1.063.091,63 € para 2.063.883,07 €.

6.3.2 Simulação de Cenários Empresariais – Hotel Apartamentos 120 Apartamentos

Quadro 44 – Cálculo do NPV (VAL) com Custo de Construção de 90.833 € / Apartamento

ANOS	1	2	3	4	5	30
Capex						
Terreno	-900.000					
Design e construção	-9.000.000					
Mobiliário e Equipamento	-1.000.000					
Promoção		-200.000				
Renovação						
Alienação de Apartamentos		2.180.000	2.180.000	2.180.000		
Fluxos de Caixa do Investimento	-10.900.000	-200.000	2.180.000	2.180.000	2.180.000	
<i>Cash-flow (Atualizado) exclusivamente por Cap.Pi</i>	-10.900.000	-165.668	2.000.633	1.829.075	1.671.802	116.146
<i>Cash-flow (Atualizado Acumulado) exclusivamente</i>	-10.900.000	-11.065.668	-9.065.035	-7.235.960	-5.564.158	-997.420
<i>VAL ou NPV</i>	-997.420,23 €					
<i>TIR</i>	-0,98%					
Cash-flow (Atualizado) WACC	-10.900.000	-167.378	2.042.148	1.886.301	1.741.904	158.051
<i>Cash-flow (Atualizado Acumulado) WACC</i>	-10.900.000	-11.067.378	-9.025.230	-7.138.930	-5.397.026	43.066
<i>VAL ou NPV</i>	43.066,28 €					
<i>TIR</i>	0,04%					

Pelo cenário considerado no exemplo, verifica-se que o mesmo investimento com um financiamento repartido por Capitais Alheios e Capitais Próprios, a TIR é muito baixa não esquecendo que o investimento tem uma duração muito longa (30 anos), aumentando o seu risco de cumprimento.

Quadro 45 – Cálculo do NPV (VAL) com Custo de Construção de 81.750 € / Apartamento

ANOS	1	2	3	4	5	30
Capex						
Terreno	-810.000					
Design e construção	-8.100.000					
Mobiliário e Equipamento	-900.000					
Promoção		-200.000				
Renovação						
Alienação de Apartamentos			2.180.000	2.180.000	2.180.000	
Fluxos de Caixa do Investimento	-9.810.000	-200.000	2.180.000	2.180.000	2.180.000	
Cash-flow (Actualizado) exclusivamente por Capex	-9.810.000	-165.668	2.000.633	1.829.075	1.671.802	11.982
Cash-flow (Actualizado Acumulado) exclusivament	-9.810.000	-9.975.668	-7.975.035	-6.145.960	-4.474.158	-4.462.176
VAL ou NPV						11.844
TIR						0,01%
Cash-flow (Actualizado) WACC	-9.810.000	-167.378	2.042.148	1.886.301	1.741.904	12.613
Cash-flow (Actualizado Acumulado) WACC	-9.810.000	-9.977.378	-7.935.230	-6.048.930	-4.307.026	-4.294.412
VAL ou NPV						1.038.765,28 €
TIR						1,05%

Considerou-se uma redução directa no custo de construção por quarto, verifica-se que esta redução tem um impacto directo no NPV do projecto. Assim, na previsão anterior, verificou-se que para um custo de construção de 90.833 € Apartamento, o NPV será de 43.066,28 €, com uma TIR de 0,04%, no final de 30 anos. Mas com um valor 10% inferior no custo de construção por Apartamento, verifica-se que o seu NPV será de 1.038.765,28 €, e uma TIR de 1,05%, um valor superior em 995.699,00 € no seu NPV, ou seja, uma redução de 10% no preço de construção, representa um NPV superior 2.312,02 %, ou seja 23 vezes superior. Ficou ilustrado neste exemplo, que uma redução de 10% no custo de construção representa um NPV superior 2.312,02%.

É de facto importante referir que as unidades Hoteleiras apresentam entre si várias vantagens competitivas que lhes permite serem mais ou menos sustentáveis por ter melhores desempenhos, por exemplo a sua localização geográfica e a proximidade com o local de interesse turístico, os seus custos operacionais e os seus desempenhos energéticos. São de facto estes factores que podem determinar o melhor ou o pior desempenho destas unidades. Estes dois exemplos ilustram bem o impacto que este equilíbrio poderá gerar no futuro desempenho e sustentabilidade destas unidades. No passado recente, bastaria ter um Hotel com algum desempenho para este conseguir um RevPar que permitiam a sua sustentabilidade. Nos dias de hoje são necessárias a verificação de outras condicionantes, quando se vai fazer um investimento desta natureza.

7. Apoios ao Investimento na Hotelaria

O Turismo é uma actividade estratégica para Portugal, devido não só ao seu clima como também à sua localização geográfica. Nesse sentido o Governo Português preparou vários apoios que poderão ser utilizados por este sector, que em seguida serão tratados. Para o estudo não foram considerados, se bem que se torna importante a sua divulgação por serem de grande interesse e enquadramento do sector em questão.

7.1 PIN (Projectos de Interesse Nacional)

Recentemente o Decreto-lei nº 174/2008, publicado em 26 de Agosto, veio consolidar o regime aplicável ao reconhecimento e acompanhamento dos Projectos PIN, concentrando a disciplina vertida na RCM nº 95/2005, de 24 de Maio e Decreto Regulamentar nº 8/2005, de 17 de Agosto, que expressamente os revoga.

A AICEP, E.P.E. e a sua actuação em matéria de projectos de Potencial Interesse Nacional (PIN).

O Decreto – lei n.º 174/2008 estabelece que para ser classificado como PIN, o projecto deve obrigatoriamente reunir os seguintes requisitos cumulativos:

- Representem um investimento global superior a 25 milhões de euros;
- Possuam comprovada viabilidade económica e reconhecida idoneidade e credibilidade do respectivo promotor;
- Visem a instalação de uma base produtiva, com forte incorporação nacional, criadora de valor acrescentado bruto;
- Integrem nas prioridades de desenvolvimento definidas em planos e documentos de orientação estratégica em vigor, designadamente nos seguintes: Estratégia Nacional de Desenvolvimento Sustentável, Plano Tecnológico, Programa Nacional de Política do Ordenamento do Território, Plano Estratégico Nacional do Turismo, Estratégia Nacional para a Energia, Portugal Logístico;
- Sejam susceptíveis de adequada sustentabilidade ambiental e territorial;
- Apresentem um impacto positivo em pelo menos cinco dos seguintes domínios:
- Produção de bens e serviços transaccionáveis, de carácter inovador que lhes confira clara vantagem face à oferta existente e em mercados com potencial de crescimento;

- Efeitos de arrastamento em actividades a montante ou a jusante, particularmente nas pequenas e médias empresas;
- Introdução de processos tecnológicos inovadores ou colaboração com entidades do sistema científico e tecnológico;
- Criação mínima de 100 postos de trabalho directos em fase de laboração e qualificação do emprego gerado através de formação desenvolvida por entidades formadoras certificadas;
- Inserção em estratégias de desenvolvimento regional ou contribuição para a dinamização económica de regiões do interior ou com menor grau de desenvolvimento;
- Balanço económico externo, nomeadamente no aumento de exportações ou na redução de importações;
- Eficiência energética ou favorecimento de fontes de energia renováveis.

No caso de projectos turísticos, além dos requisitos referidos anteriormente deve, ainda, verificar -se o seguinte requisito:

- Classificação mínima de 5 estrelas para estabelecimentos hoteleiros ou, no caso de conjuntos turísticos, a integração, pelo menos, de um estabelecimento hoteleiro de 5 estrelas, não podendo os restantes empreendimentos turísticos possuir classificação inferior a 4 estrelas.

7.2 PIN + (Projectos de Interesse Nacional com Importância Estratégica)

Através da publicação do D.L. n° 285/2007, de 17 de Agosto, foi estabelecido um mecanismo célere de classificação de projectos de potencial interesse nacional com importância estratégica (PIN +). São merecedores de tal classificação todos aqueles projectos de excelência que tenha um efeito multiplicador do crescimento económico e do emprego por via da modernização das empresas, a montante e a jusante, contribuindo ainda para a atracção de outros projectos de excelência.

A atribuição do estatuto PIN+, não pode deixar de ser entendida numa relação de complementaridade com o regime dos PIN. Ou seja, de entre os projectos PIN aqueles que preencham os critérios exigidos pelo supra referido diploma, podem ser propostos pela CAA-PIN à classificação como PIN +.

Sendo aceite pelos ministros competentes a proposta de classificação como projecto PIN+ é publicado o respectivo despacho conjunto e segue-se a tramitação prevista no supracitado diploma. Caso contrário a CAA-PIN pode ainda assim, se o entender, atribuir-lhe o estatuto PIN.

Para ser reconhecido como projecto PIN + deve obedecer aos seguintes critérios:

- Ter sido atribuído o estatuto PIN e preencher adicional e cumulativamente os seguintes requisitos
- b) Investimento global superior a 200 milhões de euros ou, excepcionalmente, a 60 milhões de euros, no caso de projectos de indiscutível carácter de excelência pelo seu forte conteúdo inovador e singularidade tecnológica ou, tratando-se de projecto turístico, quando promova a diferenciação de Portugal e contribua decisivamente para a requalificação, para o aumento da competitividade e para a diversificação da oferta na região onde se insira;
- Utilização de tecnologias e práticas eco-eficientes que permitam atingir elevados níveis de desempenho ambiental;
- Promoção da eficiência e racionalização energéticas;
- Integração nas prioridades de desenvolvimento definidas em planos e documentos de orientação estratégica;
- Comprovada viabilidade económica do projecto;
- Comprovada idoneidade e credibilidade do promotor;

No caso de projectos turísticos, devem ainda verificar-se, cumulativamente, os seguintes requisitos:

- Estabelecimentos hoteleiros com um mínimo de 5 estrelas ou conjuntos turísticos que integrem, pelo menos, um estabelecimento hoteleiro de 5 estrelas, não podendo os restantes estabelecimentos hoteleiros e meios complementares de alojamento possuir classificação inferior a 4 estrelas;
- Criação de mais de 100 postos de trabalho directos;
- Mínimo de 70% de unidades de alojamento de cada empreendimento turístico, afectas à exploração turística.

7.2 QREN

O Quadro de Referência Estratégico Nacional constitui o enquadramento para a aplicação da política comunitária de coesão económica e social em Portugal no período 2007-2013.

A estruturação operacional do Quadro de Referência Estratégico Nacional - QREN é sistematizada através da criação de Programas Operacionais Temáticos e de Programas Operacionais Regionais para as regiões do Continente e para as duas Regiões Autónomas. São também instituídos Programas Operacionais de Assistência Técnica ao QREN.

7.3 Regime Contratual

Regulamenta os grandes projectos de investimento com mérito para a economia portuguesa. Considera-se grande projecto de investimento aquele que, independentemente do sector de actividade ou da nacionalidade do investidor:

- Apresente um valor de investimento superior a 25 milhões de euros, a realizar de uma só vez ou faseadamente durante um período máximo de três anos, qualquer que seja a natureza jurídica ou a dimensão do investidor;
- Embora não atinjam o valor de investimento referido na alínea anterior, sejam promovidos por uma empresa cuja facturação anual consolidada seja superior a 75 milhões de euros ou por uma entidade de natureza não empresarial cujo orçamento anual seja superior a 40 milhões de euros.

Diplomas legais relevantes

- Decreto-Lei n.º 203/2003, de 10 de Setembro, estabelece o regime contratual único para os grandes projectos de investimento, de origem nacional e estrangeira;
- Decreto-Lei n.º 409/99, de 15 de Outubro, regulamenta o regime de benefícios fiscais contratuais, condicionados e temporários, susceptíveis de concessão a projectos de investimento em Portugal;
- Estatuto dos Benefícios Fiscais.

7.4 Incentivos Fiscais

Pelo Decreto-Lei n.º 249/2009, de 23 de Setembro, criou-se, num contexto reformador, o Código Fiscal do Investimento, que visou, fundamentalmente, unificar o procedimento aplicável à contratualização dos benefícios constantes do artigo 41.º do Estatuto dos Benefícios Fiscais.

Uma das grandes novidades deste Código consistiu na criação de um organismo que passou a unificar e simplificar todo o procedimento associado à concessão, acompanhamento, renegociação e resolução dos contratos de benefícios fiscais ao investimento produtivo e de apoio à internacionalização. Esse organismo, previsto no artigo 5.º do Código Fiscal do Investimento, é o Conselho Interministerial de Coordenação dos Incentivos Fiscais ao Investimento a conceder até 2020.

O Conselho é presidido por um representante do Ministério das Finanças e integra um representante da Agência para o Investimento e o Comércio Externo de Portugal, E. P. E. (AICEP), um representante do IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento, um representante da Direcção-Geral dos Impostos (DGCI) e um representante da Direcção-Geral das Alfândegas e dos Impostos Especiais sobre o Consumo (DGAIEC).

Em traços gerais estes Incentivos Fiscais estão direccionados para investimentos que preencham os seguintes critério:

- Investimentos Nacionais - Os projectos de investimento em unidades produtivas realizados até 31 de Dezembro de 2020, de montante igual ou superior a € 5.000.000, que sejam relevantes para o desenvolvimento dos sectores considerados de interesse estratégico para a economia nacional e para a redução das assimetrias regionais, que induzam a criação de postos de trabalho e que contribuam para impulsionar a inovação tecnológica e a investigação científica nacional, podem beneficiar de incentivos fiscais, em regime contratual, com período de vigência até 10 anos, a conceder nos termos, condições e procedimentos definidos no Código Fiscal do Investimento.
- Investimentos no Estrangeiro - Os projectos de investimento directo efectuados por empresas portuguesas no estrangeiro, de montante igual ou superior a € 250.000, de aplicações relevantes, que demonstrem interesse estratégico para a

internacionalização da economia portuguesa, podem beneficiar de incentivos fiscais, em regime contratual, com período de vigência até cinco anos, a conceder nos termos, condições e procedimentos definidos em regulamentação própria, de acordo com os princípios estabelecidos.

Como podemos verificar qualquer dos anteriores incentivos se pode enquadrar nos projectos de Investimento no Sector do Turismo.

8. Conclusão

Longe vão os tempos em que os hoteleiros em geral aplicavam a regra “One Million²⁰”, ou seja, se um hotel tiver um investimento de 19M€ o preço da ocupação diária do alojamento deverá situar-se acima de 190€, para que a unidade seja capaz de gerar fluxos que permitam a sua actividade.

A actividade turística também está a passar por um ajustamento do movimento chamado “Globalização²¹”.

Com o desenvolvimento da venda do “canal net” e do fenómeno “Low-Cost²²”, o fluxo de turistas tem aumentado, sendo possível a qualquer turista escolher um alojamento em tempo real, em qualquer parte do mundo, a preços muito competitivos. Consegue ainda comparar preços e escolher de entre os vários “clusters” de oferta de produtos turísticos disponíveis, aquele que mais lhe convém.

É ainda possível, em tempo real, reservar o transporte (avião, carro, comboio, ferry, pacote, etc.), processar a sua reserva e efectuar o respectivo pagamento.

O mercado tornou-se mais maduro e o acesso à informação, um acelerador e um factor de decisão para o cliente.

O fenómeno “Low-Cost” nas companhias de aviação veio permitir o encurtar de distâncias entre destinos turísticos e mercados emissores, permitindo nivelar preços dos respectivos “Clusters”.

Os preços deixaram de ser fixos por época, passaram a ser dinâmicos variando consoante a ocupação. Passou-se também de uma gestão passiva das unidades hoteleiras, para uma gestão e política de preços reactivas ao comportamento do mercado.

É interessante verificar que mesmo os produtos turísticos “Premium” estão a sentir pressão no preço, como demonstrado no Capítulo 4, em virtude da existência de um fenómeno de turismo de massas, que em certa medida não permite distinguir produtos turísticos, mas sim “clusters” de oferta.

²⁰ *One Million* – é uma regra prática aplicada na hotelaria em geral, compara o valor do investimento com o preço do alojamento.

²¹ *Globalização* – é o fenómeno explicado por vários autores que consiste no movimento livre de pessoas e bens em todo o mundo, sem restrições fronteiriças.

²² *Low-Cost* – termo aplicado normalmente ao sector da aviação, que consiste na aplicação de preços muito baixos nos seus serviços.

Conforme demonstrado nesse Capítulo, nomeadamente no ponto 4.1.3, verifica-se que apesar dos preços cobrados serem em média significativos, na análise feita por Região e por Categoria da unidade Hoteleira, o RevPar resultante da actividade é muito inferior, mesmo com ocupações mais significativas, conforme demonstrado no Capítulo 4.3.

O que se verifica é que todo este processo de “Globalização” tem trazido para Portugal um impacto, que tem gerado cada vez maior número de visitantes mas um pior RevPar para muitas unidades Hoteleiras.

É obrigatório repensar o modelo de negócio no turismo, pois já não chega a componente imobiliária assente na valorização da inflação. É necessário que cada operação liberte os fundos suficientes para tornar um investimento neste sector mais apelativo, ou seja, obter uma maior rentabilidade com um menor risco.

Se as operações turísticas não oferecerem um produto globalmente competitivo, não conseguirão níveis de ocupação satisfatórios que lhes permita ser sustentáveis financeiramente.

É de facto verdade, que existem vários programas de Incentivos ao Investimento, conforme descritos no Capítulo 8, e todos eles podem ser canalizados para o sector de Turismo, desde que o investimento cumpra todos os requisitos exigidos.

É evidente, e foi facilmente demonstrável no Capítulo 6, que se houver uma diminuição do montante de investimento por quarto/apartamento nas unidades Hoteleiras, estas conseguirão obter maior sustentabilidade financeira.

As opções de gestão actuais, como tentar controlar a ocupação através da redução do preço, não têm surtido o efeito desejado, pois o RevPar das unidades Hoteleiras tem tido uma evolução decrescente. Mas de facto o caminho a seguir, além de uma maior eficiência e desempenho na sua gestão, passará por olhar para o seu custo de construção e para o valor de investimento de cada projecto.

Na construção de novas unidades tem existido um cuidado de as tornar mais eficientes energética e ecologicamente, o que de certa forma apresenta um ganho de desempenho superior às unidades já existentes, mais antigas mas seguramente com menor serviço de dívida e assim menos exigentes em Cash Flows de exploração.

Já não existem níveis de inflação a dois dígitos e, o custo do dinheiro é cada vez maior com um recurso ao crédito mais exigente. O mercado também apresenta maior risco e incerteza, como descrito no Capítulo 5. Embora Portugal seja hoje em dia um país

apelativo ao investimento, por apresentar determinados riscos inferiores a outros países a verdade é que está a concorrer com destinos turísticos muito competitivos.

Desta forma, conclui-se que só um equilíbrio entre as variáveis, “Valor de Investimento”, “Ocupação” e “RevPar”, pode determinar a sustentabilidade financeira de uma operação no sector do turismo, devendo olhar-se para as mesmas com bom senso e ponderação.

Glossário

ADR - *Average daily rate*, representa o preço médio cobrado por dia e por uma unidade de alojamento da operação.

Autonomia Financeira - É o rácio que mede a solvabilidade da empresa através da determinação da proporção dos activos que são financiados com capital próprio. Sendo tudo o resto igual, quanto mais elevado este rácio, maior a estabilidade financeira da empresa. Quanto mais baixo, maior a vulnerabilidade.

CAPEX - *Capital expenditure*, representa o montante do investimento despendido na aquisição (ou introdução de melhorias) de bens numa determinada empresa. O CAPEX é, portanto, o montante de investimentos realizados em equipamentos e instalações de forma a manter a produção de um produto ou serviço ou manter em funcionamento um negócio ou um determinado sistema.

CAPM - *Capital Asset Pricing Model*, é o modelo que permite a avaliação de activos financeiros em termos de risco e rendibilidade, e que permite aos gestores de uma determinada empresa avaliar a taxa de retorno mínima dos investimentos que essa empresa deverá apresentar por forma a satisfazer as expectativas dos investidores.

EBIT - *Earnings before Interest and Taxes*, representa os resultados antes de impostos considerando que não existem resultados extraordinários.

EBITDA - *Earnings before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations*, representa os resultados antes de impostos, de depreciações e de amortizações. É o resultado operacional que gera fluxos financeiros.

IRR - *Internal rate of return*, ou o mesmo que TIR. É a taxa de desconto que iguala o VAL do projecto a zero, ou seja, é a taxa máxima a que o investidor pode remunerar os capitais investidos.

NOPLAT - *Net operating profit less adjusted taxes*, representa o lucro depois de impostos que resulta da actividade operacional após se terem ajustado os impostos sobre o rendimento.

NPV - *Net present value*, é o mesmo que VAL. Representa o somatório dos cash flows actualizados que o projecto gera.

Operational Cash Flow - Representa os fluxos financeiros operacionais.

REVPAR - revenue per available room, representa a receita média obtida no alojamento, dividida pelo n.º de quartos disponíveis para venda no período.

REVPAC - revenue per available customer, representa a receita total média obtida, dividida pelo n.º de clientes no período.

Taxa de Actualização - É a taxa que se utiliza para se actualizar os fluxos financeiros.

TIR - Taxa interna de rentabilidade, é o mesmo que IRR. É a taxa de desconto que iguala o VAL do projecto a zero, ou seja, é a taxa máxima a que o investidor pode remunerar os capitais investidos.

VAL - Valor actual líquido, é o mesmo que NPV. Representa o somatório dos cash flows actualizados que o projecto gera.

VRCAPEX - É o valor que se espera receber pelos Activos Fixos no final do projecto de investimento. Certos Activos no final do projecto, ainda apresentam valor e interesse para serem alienados pelo mercado.

WACC - é a taxa de desconto que será utilizada para descontar os *cash flows* futuros que o investimento liberta. Este indicador leva em consideração as taxas de financiamento dos Capitais Próprios e dos Capitais Alheios e o seu respectivo peso na estrutura do financiamento do investimento. Representa o custo médio ponderado dos meios de financiamento do investimento.

Bibliografia

- Águas, P. (2005), *Determinação dos segmentos de mercado prioritários: Uma metodologia para destinos turísticos*, Tese Doutoramento ISCTE
- Albuquerque, M.L. e C. Godinho (2001), *Turismo – Diagnóstico Prospectivo*, GEPE
- Atkinson, H., A. Berry e R. Jarvis (1995), *Business accounting for hospitality and tourism*, London Chapman & Hall
- Baptista, M. (1990), *O Turismo na Economia – Uma Abordagem Técnica, Económica, Social e Cultural*, Edição Instituto Nacional de Formação Turística, 1ª edição
- Baptista, M. (1997), *Turismo e competitividade sustentável*, Verbo
- Baptista, M. (2003), *Turismo: Gestão Estratégica*, Verbo
- Brealey, R.A e S.C. Myers (1992), *Princípios de Finanças Empresariais*, McGraw-Hill Portugal
- C. Michael Hall (2008), *Tourism Planning: Policies, Processes and Relationships (Themes In Tourism)*, Pearson Education
- Chris Holloway, R. Davidson and Ms Claire Humphreys (2006), *The Business of Tourism*, Pearson Education
- Cooper, C. (1998), *Tourism: Principles and practice*, New York
- Cunha, L. (2006), *Economia e Política do Turismo*, Verbo
- Cunha, L. (2009), *Introdução ao Turismo*, Verbo
- Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia e da Inovação, *Boletim mensal de Actividade Económica* (Março 2011)
- Gareth Shaw, Allan M. Williams (2002), *Critical Issues in Tourism: A Geographical Perspective*, Blackwell Publishers
- Gee, C., e E. Fayos-Solá (1999), *International tourism: a global perspective*, WTO Madrid
- Geoffrey Wall, Alister Mathieson (2006), *Tourism: Change, Impacts and Opportunities*, Pearson Education
- Horwarth & Horwarth, *Hotels of the Future - Strategies and Action Plan*, International Hotel Association

- HVS International, *Hotel Investment Risk: What are the changes?* (Outubro 2006)
- INE, *Estatísticas do Turismo 2006* (Dezembro 2007)
- INE, *Estatísticas do Turismo 2007* (Agosto 2008)
- INE, *Estatísticas do Turismo 2008* (Junho 2009)
- INE, *Estatísticas do Turismo 2009* (Junho 2010)
- John Swarbrooke, Susan Horner (2007), *Consumer Behaviour in Tourism*, Butherworth-Heinemann
- John Beech, Simon Chadwick (2006), *The Business of Tourism Management*, Pearson Education
- Leidner, R. (2004), *The European Tourism Industry: A multi-sector with dynamic markets*, União Europeia, Enterprise Publications
- Mota, A. e Custódio C. (2007), *Finanças das Empresas*, Booknomics
- Neves, J.C.N, Montezuma J e Laia A. (2009) *Análise de Investimentos Imobiliários*, Texto Editora
- Novais, C. (2004), *Efeitos da globalização na actividade turística portuguesa*, Tese de Mestrado, ISCTE
- Queiroga, A. P. (2006), *Orientações estratégicas e performance: efeitos sinérgicos e seu impacto no desempenho dos estabelecimentos hoteleiros em Portugal*, Tese de Mestrado, ISCTE
- Seaton, A.V e M.M. Bennett (2000), *The marketing of tourism products: Concepts, issues and cases*, London International, Thomson Business Plan
- Smith, V.e M. Brent (2001), *Hosts and guests revisited: tourism issues of the 21st century*, Newyork Cognizant Communication Corporation
- Susana, P (2008), *Empresas de hotelaria: uma análise económica e financeira*, Tese Mestrado ISCTE
- Trindade, A. (1997), *Turismo Português, Reflexos sobre a sua competitividade e sustentabilidade*, GEPE Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia
- Vieira, J. (1997), *A Economia do Turismo em Portugal*, Publicações Dom Quixote

William F. Theobald (2005), *Global Tourism*, Butherworth-Heinemann

Witt, S e L. Moutinho (1994), *Tourism marketing and management handbook*, Prentice Hall New York

WTO, *Tourism 2020 Vision: Global Forecast and Profiles of Market segments* (2001)

WTO, *Tourism 2020 Vision: Europe* (2001)

WTO, *World Tourism Barometer* (February 2010)

WTO, *Tourism Highlights 2009 Edition* (Setembro 2010)

WTO, *Tourism Market Trends World Overview & Tourism Topics, 2006 Edition* (2008)

WTTC, *World Travel & Tourism Navigating the Path Ahead – The 2007 Travel & Tourism Economic Research* (Março 2007)

Principais Sites Consultados

Associação da Hotelaria de Portugal (AHP): www.hoteis-portugal.pt

Associação dos Hotéis e Empreendimentos Turísticos do Algarve: www.aheta.pt

Association Internationale d'Experts Scientifiques du Tourisme: www.aiest.org

Banco de Portugal: www.bportugal.pt

Booking: www.booking.com

Eurostat: www.europa.eu.int

Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia e da Inovação:

www.gee.min-economia.pt

HVS International: www.hvs.com

Indicadores de Monitorização e Previsão da Actividade Turísticas (Impactur):

www.ciitt.ualg.pt/impactur

Instituto Nacional de Estatística: www.ine.pt

MaisTurismo: www.maisturismo.pt

Organização Mundial de Turismo: www.unwto.org

Portal do Turismo de Portugal: www.visitportugal.pt

Publituris: www.publituris.pt

Turismo de Portugal: www.turismodeportugal.pt