

Economia

MIGUEL JÚDICE
PRESIDENTE DA AHP

‘Há projectos turísticos parados a retomar’

Ana Serafim
ana.serafim@sol.pt

Fundos e banca poderão investir em empreendimentos que atravessaram dificuldades financeiras, afirma o líder da Associação da Hotelaria de Portugal, em final de mandato.

Como correu 2012?

Foi complicado. O aumento do IVA afectou-nos, porque os hotéis também têm restaurantes. Há muitas unidades hoteleiras que têm mais receitas de restauração do que na venda de quartos. Se não fosse o IVA, a saúde financeira das empresas estaria muito melhor. Foi uma má medida, que trouxe *stress* adicional, até porque houve uma retracção grande do consumo interno. Os mercados português e espanhol foram os que mais diminuíram. Caíram muito nas regiões Centro, Norte e Algarve, também pela introdução de portagens nas ex-SCUT, que desincentivaram o turismo em Portugal, incluindo o interno. Não só pelo custo, mas também pela complexidade absurda das formas de pagamento. E os custos de contexto continuam a subir. É cada vez mais complicado, com mais formulários e inquéritos para preencher, regulamentações a cumprir e taxas a pagar. A isto somam-se os direitos de autor, o aumento da carga fiscal e da energia.

Por outro lado, há áreas à margem da lei, como algum alojamento local ou alguns *hostels*.

Se o mercado pede, não temos problemas nenhum com alojamento local ou *hostels*, desde que estejam

dentro das regras. É muito fácil licenciar um prédio com 50 quartos para fazer um alojamento local [licenciado pelas câmaras municipais]. E para licenciar um hotel, demora anos. Batemo-nos por regras iguais para todos.

O sector tem mostrado preocupa-

“

Os preços dos hotéis não podem baixar muito mais. Mas se não baixarem, também não vendem

Nenhum *player* internacional se interessa por Portugal construindo ou comprando hotéis. Não compensa.

”

MIGUEL SILVA



ção com a descida dos preços dos hotéis e, segundo a AHP, com os valores actuais, a hotelaria não é rentável. Mas é difícil passar esta mensagem para o cliente. Como vão comportar-se os preços este ano? Diria que vão manter-se ou baixar um bocadinho. Há muitos quartos vazios e muito incentivo para baixar. E os hoteleiros que tentam subir, acabam por mudar de ideia. Mas também não podem baixar muito mais. Já estamos na *red line*. As empresas estão a poupar em tudo o que podem, mas os custos estão a aumentar. A equação económica torna-se muito complicada. Os preços não podem baixar muito mais, mas se não baixam, também não vendem.

Há quem diga que é melhor ter menos clientes do que baixar preço. De que me serve ter 100% de ocupação se o preço for 10 euros? Prefiro ter 1% de ocupação a mil euros. A estratégia tem de ser lutar por mais receita. Ser mais criativo, ir buscar outros segmentos e mercados.

Os novos públicos que Portugal tem captado podem compensar a redução de portugueses e espanhóis?

Alguns já estão a crescer, como os franceses, brasileiros, alemães, ingleses ou norte-americanos. A nossa capacidade de exportação está a melhorar também na hotelaria e se não fosse assim, provavelmente era a catástrofe. Mas não compensa totalmente devido à subida dos custos e à burocracia. Há ainda o aumento da oferta e do alojamento paralelo, não legalizado.

Há excesso de oferta?

Deve ser o mercado a regular a oferta. Mas, neste momento, o desequilíbrio está no baixo índice de ocupação hoteleira e nas contas dos hotéis e isso faz com que, se calhar, haja um excesso de oferta. Ainda assim, a expansão de hotéis está mais lenta. Só em Lisboa e Porto é que estão a surgir projectos novos. E depois há os projectos que estavam parados e que vão retomar.

Há casos desses? Como se explica, dada a conjuntura?

Muitos dos projectos que ficaram parados foram parar à mão de quem os financiou, que agora está confrontado com projectos em que foram gastos alguns milhões. Se calhar, com mais alguns mi-

lhões, vale a pena acabá-los e pôr no mercado. Essa lógica vai funcionar nalguns casos. A alternativa é não gastar nada e perder o que já se investiu.

Houve grandes grupos, como o CS, a ir parar a fundos e à banca. Haverá mais casos?

Sim, provavelmente.

Com tanto impacto como o CS, cuja dívida é superior a mil milhões?

Não. Acho que na Europa, não há nada que se compare ao caso CS.

Há cadeias internacionais interessadas em Portugal?

Nenhum *player* internacional se interessa por Portugal, construindo ou comprando hotéis. Por que é que uma cadeia francesa que vende um quarto a 200 euros virá para Portugal vender a 70, num hotel equivalente, com custos associados elevados? Não compensa muito. Mas admito que como há hotéis que precisavam de ajuda e estão ‘baratos’, possa haver cadeias que entrem. Isso até nem é mau, porque têm a sua rede de clientes noutros países e podem divulgar Portugal se abrirem cá.