

Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa



EMPRESAS DE HOTELARIA: UMA ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA

Susana Maria Ferreira Varela Pinto

Tese submetida como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Finanças

Orientador:
Prof. Dr. Pedro Leite Inácio, Prof. Auxiliar Convidado
ISCTE Business School, Departamento Finanças e Contabilidade

Setembro 2008

“The tourist industry consists of all those firms, organizations, and facilities which are intended to serve the specific needs and wants of tourists”

LEIPER (1979)

“a hotelaria é, em todo o mundo, a coluna vertebral do turismo (..)”

KELLER (2000)

RESUMO

A heterogeneidade das zonas e da oferta turística portuguesa reflecte-se nas características económico-financeiras das empresas de hotelaria que actuam no mercado, com as regiões mais desenvolvidas a nível turístico a apresentarem, no global, receitas mais elevadas, e maior capacidade de investimento e recurso ao endividamento, ainda assim acompanhadas por outras regiões que surgem com uma performance significativa. Esta situação está principalmente patente no facto das principais regiões ao nível de receitas, o Algarve e a cidade de Lisboa, serem ultrapassadas ao nível de margem de EBITDA pelos Açores e pela Madeira.

Ao nível da categoria das unidades hoteleiras consideradas neste estudo assiste-se, igualmente, a características bastante diferentes e com contrastes interessantes, perante as três categorias analisadas, três, quatro e cinco estrelas, reflectirem performances e estruturas financeiras bastante opostas.

Ou seja, as empresas analisadas transmitem realidades bastante distintas, demonstrando que as empresas que formam o tecido hoteleiro português oferecem uma grande variedade de produtos turísticos e focam-se em segmentos-alvo diferenciados.

Em termos de aposta futura surge de significativa importância o desenvolvimento de segmentos-alvo relacionados com o MICE¹, a Cultura e a Natureza, e não tanto o segmento Sol e Praia (com uma relação tão íntima para o turismo de massas), de modo a serem criadas novas zonas turísticas e serem combatidas as perspectivas de crescimento de Portugal, em termos de número de turistas (crescimento a uma taxa inferior à mundial e mesmo à dos países do sul da Europa).

Palavras-chave: Portugal, turismo, hotelaria, desempenho económico

Classificação J.E.L: G32, L83

¹ *Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions*

ABSTRACT

The heterogeneity of both Portuguese tourist regions and touristic offer is reflected on the economic and financial performance of the hotel companies available on the market, with the more developed tourist regions generally presenting higher incomes, greater investment capacity and access to loans, however there is room for other regions that present themselves significant performance. A good example is the fact that the main Portuguese regions, as far as income is concerned, of the Algarve and the city of Lisbon are surpassed in terms of EBITDA margin by the regions of Azores and Madeira (islands).

The analysis of the hotel units selected in this study has showed interesting differences and highlighted contrasts between the three, four, and five stars hotels, thus reflecting very contrasting performances and financial structures.

The discrepancies found among the analyzed hotel companies (selected for our study) revealed that the Portuguese hotel industry offers a diversity of tourist services aimed at very different target markets.

The development of target markets which relate to MICE¹, Culture and Nature as opposed to the areas of Beach and Sun (bearing a close relation with mass tourism), is of particular interest for future developments in this field, aiming to fight the low rate of annually received tourists estimated for Portugal (which is not only lower than the world annual rate but also than the one estimated for southern European countries).

Keywords: Portugal, tourism, hotel industry, economic performance

J.E.L classification: G32, L83

¹ *Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions*

SUMÁRIO EXECUTIVO

O presente trabalho tem como finalidade aprofundar o conhecimento sobre as empresas de Hotelaria em Portugal, de modo a observar as suas características a nível económico e financeiro, e as respectivas diferenças entre regiões de actuação e categoria das respectivas unidades hoteleiras.

Este objectivo foi traçado perante a necessidade de conhecermos melhor as empresas na área da Hotelaria, a qual assume extrema relevância no desenvolvimento do Turismo, salientando-se neste âmbito a aposta de Portugal no sector.

Antecedendo a análise proposta foram observados os indicadores turísticos em Portugal e a importância do Turismo na economia portuguesa, bem como realizado um enquadramento na evolução do Turismo no mundo e nas características específicas da indústria hoteleira.

O estudo foi realizado com base nas demonstrações financeiras de 106 empresas, correspondentes a 114 hotéis, tendo como principal critério de inclusão na amostra um Volume de Negócios superior a 1,5 milhões de euros. Como instrumentos de análise foram utilizados diversos rácios económicos e financeiros, permitindo uma análise global e uma comparação entre 7 regiões e 4 sub-regiões (de modo a se observar a performance concreta das 2 principais cidades portuguesas), e entre as categorias de três, quatro e cinco estrelas.

A observação dos rácios reflecte que a heterogeneidade das zonas e oferta turística tem impacto na performance económica e na estrutura financeira das empresas hoteleiras, com as regiões mais desenvolvidas a nível turístico a apresentarem, no global, receitas mais elevadas, e maior capacidade de investimento e recurso ao endividamento, mas acompanhadas por outras regiões que surgem com uma performance significativa. Igualmente, ao nível da categoria dos hotéis estudados, observam-se características bastantes distintas e com contrastes interessantes.

Enquanto Lisboa Cidade, Algarve e Madeira imperam ao nível de receitas, como seria de esperar face a consistirem nas principais regiões turísticas portuguesas, em termos do principal rácio de rendibilidade hoteleira, o EBITDA/VN, é a região dos Açores que se encontra com melhor performance.

Em relação à abordagem por categorias verifica-se um aumento das receitas, custos, número de quartos e peso dos custos com pessoal com o aumento da categoria da unidade hoteleira, destacando-se que as receitas médias por quarto disponível chegam a atingir nas 5 estrelas mais do dobro das registadas nas 4 estrelas. No entanto, as unidades de 5 estrelas apresentam em média resultados operacionais negativos, reflectindo uma Rendibilidade Operacional de -0,2% e um *Return On Sales* de -9%.

Com vista a uma meditação sobre o futuro do Turismo e consequentemente da Hotelaria em Portugal, foi ainda referida a necessidade de apostar no desenvolvimento de segmentos-alvo fora do Sol e Praia, e de novas regiões turísticas além do Algarve, Madeira e cidade de Lisboa.

ÍNDICE GERAL

1.	Introdução.....	1
1.1.	Fundamentação e objectivos.....	1
1.2.	Relevância do Tema	2
1.3.	Estrutura do Trabalho	3
2.	Enquadramento e indicadores turísticos em Portugal.....	5
2.1.	Enquadramento histórico.....	5
2.1.1.	Turismo.....	5
2.1.2.	Alojamento	6
2.1.3.	Portugal.....	7
2.2.	Indicadores Turísticos	8
2.2.1.	Procura Turística dos não residentes - Entrada de Turistas.....	8
2.2.2.	Procura Turística dos Residentes – Movimento de Residentes.....	10
2.2.3.	Capacidade de Alojamento.....	11
2.2.4.	Número de dormidas por origem de turistas	14
2.2.5.	Estada média por origem de turistas.....	16
2.2.6.	Distribuição geográfica das dormidas	16
2.2.7.	Proveitos totais por região	17
2.2.8.	Taxa líquida de ocupação e Estada média por região.....	19
2.3.	A importância do Turismo na Economia Portuguesa.....	20
2.3.1.	Valor Acrescentado Gerado pelo Turismo	20
2.3.2.	Emprego	21
2.3.3.	Consumo Turístico Interior – Procura Turística.....	21
2.3.4.	Balança Turística Portuguesa	22
3.	O Sector do Turismo	24
3.1.	Conceitos	24
3.1.1.	Turismo e Turista	24
3.1.2.	Produto Turístico	25
3.2.	Evolução recente	26
3.2.1.	Mundial.....	26
3.2.2.	Regional.....	27
3.2.3.	Perspectivas para 2008	29
3.3.	Perspectivas de evolução do Turismo até 2020.....	30
3.3.1.	Mundo.....	30
3.3.2.	Europa.....	34
3.3.3.	Portugal.....	38
4.	As especificidades da indústria hoteleira.....	40
4.1.	Enquadramento geral.....	40
4.2.	Dimensão e formas de organização	41
4.3.	Sistema de classificação	43
4.4.	Características do Alojamento.....	44
4.5.	Factores críticos da Hotelaria	45
4.6.	Segmentos do Turismo	45
4.7.	Localização e segmento-alvo.....	46
4.8.	Estratégias de Gestão.....	47
4.8.1.	Cedência de Exploração e Contratos de Gestão	48
4.8.2.	Contratos de Franchising.....	48
4.8.3.	Integração vertical e horizontal	49

5.	Metodologia do Estudo Empírico.....	50
5.1.	Seleccção da Amostra	50
5.1.1.	Processo e Pressupostos	50
5.1.2.	Descrição da amostra.....	53
5.1.3.	Dimensão da amostra no sector	55
5.2.	Instrumentos de análise	56
5.3.	Principais limitações dos dados analisados	58
6.	Análise económica e financeira das empresas portuguesas de hotelaria.....	59
6.1.	Características Gerais	59
6.1.1.	Relação proveitos versus custos e rentabilidade	59
6.1.2.	Estrutura financeira e Investimento.....	60
6.1.3.	Equilíbrio funcional e ciclo de funcionamento	62
6.2.	Comparação por regiões	64
6.2.1.	Relação proveitos versus custos	64
6.2.2.	Margens e rendibilidade	66
6.2.3.	Estrutura financeira.....	68
6.2.4.	Investimento e reembolso de dívida	69
6.2.5.	Equilíbrio funcional e ciclo de funcionamento	71
6.3.	Comparação por categorias	74
6.3.1.	Relação proveitos versus custos	74
6.3.2.	Margens e rentabilidade.....	75
6.3.3.	Estrutura financeira.....	76
6.3.4.	Investimento e reembolso de dívida	77
6.3.5.	Equilíbrio funcional e ciclo de funcionamento	78
7.	Conclusão	80
	Glossário.....	85
	Bibliografia.....	89
	Anexo A - Descrição dos rácios	95
	Anexo B – Balanço e Demonstração de Resultados Agregados da Amostra.....	98
	Anexo C – Rácios Calculados por Região	99
	Anexo D – Balanço e Demonstração de Resultados Agregados por Região	100
	Anexo E – Rácios Calculados por Categoria.....	111
	Anexo F – Balanço e Demonstração de Resultados Agregados por Categoria.....	112

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 – Estrutura das Entradas de Turistas não residentes por países de residência – 2006.....	9
Tabela 2 – Estrutura das Entradas de Turistas não residentes por países de residência, segundo motivo da viagem – 2006.....	10
Tabela 3 – Capacidade de Alojamento, Pessoal e Dormidas dos Meios de Alojamento em Portugal – 2006.....	11
Tabela 4 – Estabelecimentos segundo a categoria e por regiões - 31/07/2006.....	12
Tabela 5 – Número de Quartos, segundo a categoria dos estabelecimentos e por regiões -31/07/2006.....	12
Tabela 6 – Dormidas e Estada Média por países de residência habitual.....	15
Tabela 7 – Dormidas e proveitos totais nos estabelecimentos hoteleiros, por regiões.....	18
Tabela 8 – Peso do Sector do Turismo na Economia e no Emprego.....	21
Tabela 9 – Consumo Turístico Interior 2003-2007.....	22
Tabela 10 – Chegadas de turistas não residentes e Receitas do turismo mundial, por país.....	27
Tabela 11 – Chegadas de turistas não residentes e Receitas do turismo mundial, por região.....	28
Tabela 12 – Previsão dos principais destinos do Mundo em 2020.....	33
Tabela 13 – Previsão do número de turistas chegados à Europa, por sub-região de destino.....	35
Tabela 14 – Países Europeus - Previsão para 2020.....	37
Tabela 15 – Chegada de Turistas a Portugal - Previsão para 2020.....	39
Tabela 16 – Empresas com CAE entre 55100 e 55199, por distrito/região autónoma e escalão de Volume de Negócios.....	51
Tabela 17 – Número de empresas, unidades hoteleiras, quartos e camas incluídas na amostra.....	54
Tabela 18 – Distribuição de unidades, receitas e número de pessoas da amostra.....	55
Tabela 19 – Rácios de Rendibilidade.....	60
Tabela 20 – Rácios de Alavanca Financeira.....	62
Tabela 21 – Fundo de Maneio versus Necessidades de Fundo de Maneio.....	63
Tabela 22 – Rácios de Funcionamento.....	63

Tabela 23 – Relação proveitos/custos por quarto e número de pessoas ao serviço, por região.....	66
Tabela 24 – Margens e rendibilidades por região.....	67
Tabela 25 – Rácios de endividamento e capitais próprios, por região.....	69
Tabela 26 – Investimento <i>versus</i> reembolso de dívida, por região.....	70
Tabela 27 – Ciclo Financeiro de Exploração, média por unidade hoteleira, por região.....	73
Tabela 28 – Relação proveitos/custos por quarto e número de pessoas ao serviço, por categoria.....	75
Tabela 29 – Margens e rendibilidades por categoria.....	76
Tabela 30 – Rácios de endividamento e capitais próprios, por categoria.....	76
Tabela 31 – Investimento <i>versus</i> reembolso de dívida, por categoria.....	78
Tabela 32 – Ciclo Financeiro de Exploração, média por unidade hoteleira, por categoria.....	79

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 – Entrada de Turistas não residentes, 1970-1999.....	8
Figura 2 – Capacidade Média de Alojamento nos Estabelecimentos Hoteleiros, por tipologia – 2006.....	13
Figura 3 – Capacidade Média de Alojamento nos Estabelecimentos Hoteleiros, por região – 2006.....	13
Figura 4 – Hóspedes não residentes, por país de residência habitual – 2006.....	14
Figura 5 – Dormidas de não residentes, por país de residência habitual – 2006.....	14
Figura 6 – Dormidas dos turistas oriundos dos países com maior peso no mercado português, por região – 2006.....	17
Figura 7 – Proveitos totais por cama e hóspede – 2006.....	18
Figura 8 – Taxa líquida de ocupação cama, 2006.....	19
Figura 9 – Estada média por região (dias) – 2006.....	19
Figura 10 – Evolução Nominal do Valor Acrescentado 2004-2007.....	20
Figura 11 – Valor Acrescentado Gerado pelo Turismo, por actividade 2005-2007.....	20
Figura 12 – Balança Turística 2000-2006.....	23
Figura 13 – Evolução histórica e esperada do número de Turistas no Mundo.....	31

Figura 14 – Entrada de Turistas Internacionais – 1995.....	32
Figura 15 – Entrada de Turistas Internacionais – 2020P.....	32
Figura 16 – Entrada de Turistas por país europeu 1995-2020.....	36
Figura 17 – Distribuição das unidades hoteleiras da amostra por categoria.....	54
Figura 18 – Distribuição das unidades hoteleiras da amostra por região.....	54
Figura 19 – Distribuição dos Custos.....	60
Figura 20 – Distribuição do Activo.....	61
Figura 21 – Distribuição do Passivo.....	61
Figura 22 – Receitas Totais versus Custos Fixos por quarto/dia.....	65
Figura 23 – Relação margens de EBITDA e Resultados Operacionais, por região.....	67
Figura 24 – Investimento em imobilizado corpóreo por quarto, por região.....	69
Figura 25 – Período de Recuperação de Empréstimos por região.....	71
Figura 26 – Fundo de Maneio e Necessidades de Fundo de Maneio, por região.....	72
Figura 27 – Período Médio de Recebimento versus Período Médio de Pagamento, por região.....	73
Figura 28 – Receitas Totais versus Custos Fixos por quarto/dia, por categoria.....	74
Figura 29 – Relação margens de EBITDA e Resultados Operacionais por categoria...75	
Figura 30 – Investimento em imobilizado corpóreo por quarto, por região.....	77
Figura 31 – Fundo de Maneio e Necessidades de Fundo de Maneio, por categoria.....	78

LISTA DE ABREVIATURAS

AEIST	=	Association Internationale d'Experts Scientifiques du Tourisme
PIB	=	Produto Interno Bruto
CAE	=	Código de Actividade Económica
CP	=	Curto Prazo
CMVMC	=	Custo de Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas
DGT	=	Direcção-Geral de Turismo
EBITDA	=	<i>Earnings before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations</i>
EUA	=	Estados Unidos da América
FSE	=	Fornecimento de Serviços Externos
IC	=	Instituição de Crédito
INE	=	Instituto Nacional de Estatística (Portugal)
IVA	=	Imposto sobre o Valor Acrescentado
MICE	=	<i>Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions</i>
MLP	=	Médio e Longo Prazo
Nº	=	Número
NUTS	=	Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos
OMT/WTO	=	Organização Mundial do Turismo / World Tourism Organization
ONU	=	Organização das Nações Unidas
PME	=	Pequena e Média Empresa
PMP	=	Prazo Médio de Pagamento
PMR	=	Prazo Médio de Recebimento
PRE	=	Período de Reembolso de Empréstimos
RevPar	=	<i>Revenue par Available Room</i>
RL	=	Resultado Líquido
ROS	=	<i>Return On Sales</i>
ROE	=	<i>Return On Equity</i>
UE15	=	União Europeia de 15 países (anteriores ao alargamento aos 27)
Un	=	Unidade
VAB	=	Valor Acrescentado Bruto
VAGT	=	Valor Acrescentado Gerado pelo Turismo
VN	=	Volume de Negócios
WTTC	=	World Travel & Tourism Organization Council

1. Introdução

1.1. Fundamentação e objectivos

Portugal apresenta-se como um país virado para o sector do Turismo devido às suas características naturais, encontrando-se a apostar neste, quer através da melhoria da qualidade das suas infra-estruturas e serviços, quer da diversificação de produtos turísticos oferecidos.

O peso que o sector do Turismo representa ao nível do Produto Interno Bruto (PIB) e do Emprego em Portugal também não é de desconsiderar. Segundo os últimos dados divulgados pelo Instituto Nacional de Estatística (INE)³, o turismo contribui para 4,6% do PIB, assim como para 7,6% do total do emprego na economia.

Numa estimativa do World Travel and Tourism Council (WTTC) é indicado que o turismo venha a contribuir directamente para 6,5% do PIB português em 2007, cerca de 10.400 milhões de euros, enquanto que ao nível de um contributo indirecto é esperada uma subida para os 16,9% com 41.400 milhões de euros.

A indústria hoteleira surge como uma indústria muito específica, quer dentro do sector do turismo, quer em comparação com outras indústrias, bem como de extrema importância neste sector para desenvolvimento do mesmo.

Embora à primeira vista possa parecer que a hotelaria é dominada por algumas cadeias, dando a impressão de estarmos perante uma estrutura de oligopólio, esta indústria é essencialmente fragmentada em pequenas unidades, onde a localização e a distribuição espacial do alojamento surgem como factores importantes na determinação do nível de competição.

O presente trabalho tem como finalidade permitir um maior conhecimento da estrutura económico-financeira das empresas portuguesas que actuam na área do alojamento,

³ Conta Satélite do Turismo 2003-2004 (INE)

mais concretamente dos denominados “Hotéis”. Este conhecimento da performance económica e do equilíbrio financeiro das empresas hoteleiras permitirá observar potenciais fraquezas e forças de modo a se poder aprender com o passado e estar mais preparado para o futuro, quer na aposta de novos projectos de investimento na área da hotelaria, quer no apoio a empresas já no mercado.

Neste sentido procura-se saber se a localização e a categoria (e conseqüentemente o segmento-alvo) das unidades hoteleiras têm um impacto visível nas margens económicas e situação financeira das empresas hoteleiras portuguesas.

1.2. Relevância do Tema

O turismo surge actualmente com uma dimensão internacional que o revela como uma das mais importantes actividades económicas. Segundo os últimos dados da Organização Mundial do Turismo (OMT)⁴, esta actividade assume-se já como o terceiro sector exportador mundial, apenas ultrapassado pelas indústrias petrolífera e automóvel.

Os principais factores de crescimento do sector do turismo estão relacionados com o desejo de viajar e a capacidade de poder realizar o mesmo, pelo que estão intimamente relacionadas com o tempo disponível e a capacidade financeira da população.

Nas duas últimas décadas do século XX, de acordo com informação da OMT, verifica-se o crescimento mundial das chegadas de turistas a uma taxa média anual de 5,7%, a qual corresponde à passagem de 287 milhões em 1980 para cerca de 700 milhões em 2000, estando previsto para 2010 o aumento para os 1.000 milhões de turistas.

Segundo últimos dados do WTTC, o sector Viagens e Turismo representará em 2008 8,4% do total de 238.277 milhares de postos de trabalho estimados em todo o mundo e corresponderá a 9,9% do PIB mundial. Acompanhado por uma perspectiva de crescimento de apenas 3% em 2008, mas com uma média estimada de 4% ao ano para os próximos 10 anos, é previsto para 2018 que este sector atinja 9,2% do emprego e 10,5% do PIB mundial.

⁴ Organismo internacional, do qual Portugal faz parte, que trata as questões relacionadas com viagens e turismo no âmbito da Organização das Nações Unidas (ONU)

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.

A hotelaria surge como um dos subsectores vitais para este desenvolvimento do turismo, como destaca Batista (2003) citando Keller (2000), “a hotelaria é, em todo o mundo, a coluna vertebral do turismo, gerindo um valor acrescentado relativamente elevado com serviços parcialmente muito personalizados, mas a sua produtividade é em geral inferior à média da economia e, não obstante a sua grande experiência de concorrência, as explorações hoteleiras artesanais independentes estão sempre sujeitas a derrapar”, o que revela a necessidade de maior conhecimento desta indústria.

De modo a irmos ao encontro do desenvolvimento do Turismo, surge como fundamental um aprofundamento do conhecimento sobre as empresas de hotelaria, com vista a obter-se uma base sólida para o crescimento esperado de um sector já de extrema importância no mundo.

1.3. Estrutura do Trabalho

A presente dissertação divide-se em três partes. A primeira parte tem como finalidade a apresentação dos indicadores turísticos em Portugal, assim como a importância do sector do Turismo para a economia nacional, e da evolução recente do sector a nível mundial acompanhada pelas perspectivas até 2020 realizadas pela OMT.

A segunda parte do trabalho realizado foca as especificidades da indústria hoteleira, de modo a abordar as suas formas de organização, factores críticos, segmentos-alvo e estratégias de gestão, com o objectivo de apresentar-se um pouco a complexidade desta indústria.

A análise com vista à obtenção de conclusões sobre a estrutura económico-financeira das empresas hoteleiras surge na última parte da dissertação, com a descrição da metodologia adoptada e com a observação dos dados económico-financeiros das

empresas que compõem a amostra definida, os quais se baseiam no Balanço e Demonstração de Resultados referentes ao exercício de 2006.

2. Enquadramento e indicadores turísticos em Portugal

O turismo em Portugal surge essencialmente na década de 60, com o primeiro desenvolvimento a ter lugar nas termas do interior e no litoral algarvio. No início dos anos 80 regista novamente um forte crescimento do número de turistas recebidos, verificando-se uma intensificação da aposta de Portugal neste sector.

Em 2006, o número de turistas estrangeiros que entraram em Portugal ascendeu a 22,5 milhões, mantendo-se o sucessivo crescimento destes, surgindo como principais mercados Espanha (22,1%) e Reino Unido (20%), e como principal segmento o Lazer e Férias (73%), enquanto que as regiões que registam maior número de dormidas são o Algarve (37,7%), Lisboa (21,7%) e Madeira (15,3%).

2.1. Enquadramento histórico

2.1.1. Turismo

O turismo esteve sempre presente, embora de uma outra forma face ao modo como agora é visto, pois desde sempre as pessoas viajaram para visitar familiares, foram a feiras e festas e gostaram de ver como outras pessoas vivem.

Citando Cunha (1997): “por razões religiosas, comerciais, políticas, de expansão territorial, ou por simples curiosidade, a história do homem está profundamente ligada às deslocações e às viagens”. No entanto, os objectivos das viagens, assim como duração e forma foram sofrendo transformações ao longo do tempo, acompanhando a evolução económico-social, e apenas no final do século XIX o turismo começa a surgir de forma organizada como actividade económica.

Foi após a Segunda Guerra Mundial que o turismo conheceu um rápido crescimento, registando-se uma variação de 25 milhões de chegadas de turistas em 1950 para 663 milhões em 1999. É nesta época que se pode dizer que nasce o turismo dos dias de hoje, acompanhado pelo desenvolvimento de modelos de gestão, e tentativa de

estandardização de procedimentos e serviços, com vista à produção em massa de produtos turísticos.

Para este desenvolvimento muito contribuíram os meios de transporte mais acessíveis e a redução da semana de trabalho de 48 para 44 horas, e depois para 40 horas e 5 dias por semana, acompanhada pela entrada das mulheres no mercado do trabalho que permitiu a quase duplicação dos rendimentos familiares (Smith, 2001).

Agora, em pleno século XXI, em que a mudança tecnológica é constante e as exigências ao nível de trabalho e de lazer são cada vez maiores, a necessidade humana para viajar e pelo turismo no seu sentido mais lato é cada vez mais forte.

Com o aumento da população e do urbanismo, com o desenvolvimento de máquinas e tecnologias que permitem maior tempo de lazer, o turismo surge com uma cada vez maior importância no dia-a-dia do mundo.

2.1.2. Alojamento

O alojamento destaca-se como essencial desde as primeiras rotas de comércio e de peregrinação que se estabeleceram na Ásia e na Europa no pré-Cristianismo. No entanto, este tipo de alojamento baseava-se, no geral, no não pagamento providenciando-se um tecto como parte de uma obrigação religiosa.

Embora se refira a um primeiro alojamento comercial no século XIII em Florença, apenas poderá ser efectivamente identificado como tal já no século XVIII quando os primeiros hotéis de dimensão já significativa surgiram em França e nos EUA.

O surgimento de unidades hoteleiras a partir desta fase foi fortemente promovido com o alargamento verificado da rede ferroviária nessa época, observando-se um aumento das unidades por toda a Europa e EUA.

2.1.3. Portugal

Em relação à evolução do Turismo em Portugal, destaca-se o forte aumento de visitantes desde a década de 60, os quais buscam quer um período de descanso quer de enriquecimento cultural. Portugal beneficiou do acolhimento de correntes de turistas dos países mais industrializados, verificando-se um aumento das entradas de estrangeiros de 353 mil em 1960 para os 4 milhões em 1973, apesar de mais de metade corresponder a excursionistas⁵ espanhóis (Silva Lopes, 1996).

Além do aumento dos turistas estrangeiros, assiste-se a um maior consumo dos portugueses em viagens e em refeições fora de casa, proporcional ao aumento dos rendimentos sentido nos anos 60.

O primeiro desenvolvimento significativo teve origem nas termas no interior do país, como Vizela, Vidago, Cúria e Luso, seguido pelo início do investimentos no Algarve, o qual reflecte uma aposta na exploração intensa dos recursos turísticos balneares nos mercados externos, com o reforço das infra-estruturas turísticas no litoral português.

Outras zonas foram também desenvolvendo a sua actividade turística, como é o caso de Lisboa e respectivos arredores, com destaque para a Linha do Estoril, e da Madeira.

O turismo em Portugal conheceu uma queda nos anos que se seguiram ao 25 de Abril de 1974, no entanto ainda no final da década de 70 iniciou uma recuperação, mantendo-se sempre em contínuo crescimento com uma mais rápida expansão após meados da década de 80, destacando-se que o número de turistas estrangeiros foi de 4 milhões em 1973, 16,5 milhões em 1989 e 27 milhões em 1999 (Figura 1).

⁵ Visitante cuja deslocação é inferior a 24 horas e não pernoita.

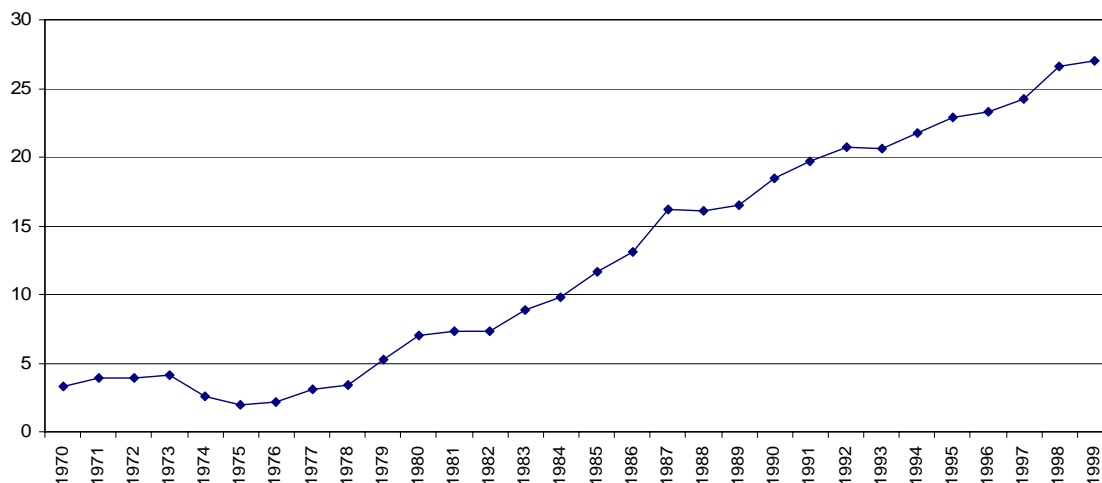


Figura 1 – Entrada de Turistas não residentes, 1970-1999 (Milhões)⁶

A evolução sentida vai ao encontro do facto do turismo surgir como uma das mais importantes realidades económicas, nos últimos anos, em Portugal.

2.2. Indicadores Turísticos

2.2.1. Procura Turística dos não residentes - Entrada de Turistas

Em 2006, o número de visitantes não residentes que entraram nas fronteiras nacionais ascendeu a 22,5 milhões, correspondendo a um aumento de 6,7% face a 2005, e reflectindo um aumento de entrada de turistas⁷ de 6,3% e de excursionistas⁸ de 7%.

Verifica-se igualmente, em 2006, um aumento do peso de entradas por fronteira aérea, face à fronteira rodoviária, ascendendo a 59,5% do total de entradas de turistas e correspondendo a um crescimento de 1,8 pp. face a 2005 e de 4,2 pp. face a 2004.

Os turistas que visitam Portugal são essencialmente de origem Europeia, mais particularmente da União Europeia. Em termos de entradas de turistas, por países de residência, verifica-se uma concentração substancial das pessoas oriundas de Espanha (22,1%), Reino Unido (20%), França (13,3%) e Alemanha (10,6%).

⁶ Estes dados só estão disponíveis até 1999 e após 2004, não se encontrando informação sobre o número de visitantes para os anos de 2000 a 2003.

⁷ Visitante que permanece pelo menos uma noite num alojamento colectivo ou particular no local visitado

⁸ Visitante cuja deslocação é inferior a 24 horas e não pernoita.

Numa comparação apenas entre 2005 e 2006, de modo a não ser considerado o impacto da organização do *Euro 2004*, verifica-se um aumento de entrada dos residentes de Espanha, bem como dos do Reino Unido, correspondendo apenas a uma pequena oscilação da sua quota no global dos turistas recebidos (Tabela 1).

Países	Milhares de turistas		Var (%)	Quota (%)	
	2005	2006	05/06	2005	2006
Espanha	2.370	2.497	5,4%	22,3%	22,1%
Reino Unido	2.089	2.254	7,9%	19,7%	20,0%
França	1.560	1.501	-3,8%	14,7%	13,3%
Alemanha	1.075	1.191	10,8%	10,1%	10,6%
Países Baixos	478	515	7,7%	4,5%	4,6%
Suíça	418	417	-0,2%	3,9%	3,7%
Itália	341	384	12,6%	3,2%	3,4%
Irlanda	245	267	9,0%	2,3%	2,4%
Bélgica	182	254	39,6%	1,7%	2,3%
EUA	171	204	19,3%	1,6%	1,8%
Outros	1.683	1.798	6,8%	15,9%	15,9%
TOTAL	10.612	11.282	6,3%	100%	100%

Fonte: INE - Estatísticas do Turismo 2006

Tabela 1 - Estrutura das Entradas de Turistas não residentes por países de residência - 2006

Em relação ao motivo de entrada em Portugal destes turistas, destaca-se o Lazer e Férias acima dos 73% e o Profissional e Negócios correspondendo a 12%, no entanto, o peso das pessoas que viajam com a finalidade de visitar família e amigos ascende a mais de 10% do total de pessoas recebidas no nosso país.

Com base nos dados disponibilizados, verifica-se que mais de 85% dos turistas residentes na Irlanda, Países Baixos e Reino Unido se deslocam a Portugal para Lazer e Férias, embora em termos globais sejam os oriundos de Espanha e do Reino Unido que mais peso reflectem no total de pessoas que têm como finalidade esse segmento.

Do total de turistas oriundos de Espanha, apenas 23% se incluem no segmento Profissional e Negócios, no entanto estes turistas correspondem a 42,3% dos turistas deste segmento que visitam Portugal (Tabela 2).

Países	Milhares de turistas					Quota (%)			
	TOTAL	Lazer, Recreio e Férias	Visita a Familiares e Amigos	Profissional e de Negócios	Outros Motivos	Lazer, Recreio e Férias	Visita a Familiares e Amigos	Profissional e de Negócios	Outros Motivos
Espanha	2.497	1.657	208	575	56	20,0%	17,1%	42,3%	13,5%
<i>peso no país (%)</i>	<i>100,0%</i>	<i>66,4%</i>	<i>8,3%</i>	<i>23,0%</i>	<i>2,3%</i>				
Reino Unido	2.254	1.964	128	104	59	23,7%	10,5%	7,6%	14,0%
<i>peso no país (%)</i>	<i>100,0%</i>	<i>87,1%</i>	<i>5,7%</i>	<i>4,6%</i>	<i>2,6%</i>				
França	1.501	1.018	273	124	87	12,3%	22,4%	9,1%	20,7%
<i>peso no país (%)</i>	<i>100,0%</i>	<i>67,8%</i>	<i>18,2%</i>	<i>8,2%</i>	<i>5,8%</i>				
Alemanha	1.191	931	120	112	28	11,2%	9,8%	8,2%	6,6%
<i>peso no país (%)</i>	<i>100,0%</i>	<i>78,2%</i>	<i>10,1%</i>	<i>9,4%</i>	<i>2,3%</i>				
Países Baixos	515	446	29	31	10	5,4%	2,3%	2,3%	2,3%
<i>peso no país (%)</i>	<i>100,0%</i>	<i>86,6%</i>	<i>5,6%</i>	<i>6,0%</i>	<i>1,8%</i>				
Suiça	417	244	116	18	39	2,9%	9,5%	1,3%	9,3%
<i>peso no país (%)</i>	<i>100,0%</i>	<i>58,5%</i>	<i>27,8%</i>	<i>4,3%</i>	<i>9,4%</i>				
Itália	384	253	21	86	25	3,1%	1,7%	6,3%	5,9%
<i>peso no país (%)</i>	<i>100,0%</i>	<i>65,8%</i>	<i>5,4%</i>	<i>22,3%</i>	<i>6,5%</i>				
Irlanda	267	245	8	8	6	3,0%	0,7%	0,6%	1,4%
<i>peso no país (%)</i>	<i>100,0%</i>	<i>91,5%</i>	<i>3,1%</i>	<i>3,1%</i>	<i>2,2%</i>				
Bélgica	254	194	23	32	6	2,3%	1,9%	2,4%	1,3%
<i>peso no país (%)</i>	<i>100,0%</i>	<i>76,1%</i>	<i>9,2%</i>	<i>12,6%</i>	<i>2,2%</i>				
EUA	204	113	47	27	17	1,4%	3,8%	2,0%	4,0%
<i>peso no país (%)</i>	<i>100,0%</i>	<i>55,4%</i>	<i>23,0%</i>	<i>13,3%</i>	<i>8,2%</i>				
Outros	1.798	1.221	246	243	88	14,7%	20,2%	17,9%	20,9%
<i>peso no país (%)</i>	<i>100,0%</i>	<i>67,9%</i>	<i>13,7%</i>	<i>13,5%</i>	<i>4,9%</i>				
TOTAL	11.283	8.286	1.219	1.359	419	100%	100%	100%	100%
<i>peso no total (%)</i>	<i>100,0%</i>	<i>73,4%</i>	<i>10,8%</i>	<i>12,0%</i>	<i>3,7%</i>				

Fonte: INE - Inquérito ao Movimento de Pessoas nas Fronteiras - 2006 (os dados apresentados têm carácter provisório)

Tabela 2 - Estrutura das Entradas de Turistas não residentes por países de residência, segundo motivo da viagem - 2006

2.2.2. Procura Turística dos Residentes – Movimento de Residentes

Em 2006, o número de residentes que efectuou pelo menos uma viagem ascendeu a 3,7 milhões, sendo que 2,7 milhões realizaram pelo menos uma viagem por motivos de Lazer, Recreio e Férias, 1,5 milhões por Visita a Familiares e Amigos e 424,7 milhares por razões Profissionais e de Negócios.

No total o número de viagens ascendeu a 11,4 milhões, correspondendo a uma redução de 11,8% face a 2005, o que reflecte a evolução desfavorável do rendimento disponível real das famílias portuguesas e consequentemente do consumo privado. Portugal mantém-se como o principal destino da grande maioria das viagens realizadas pelos residentes, 87,2% dos casos.

No que diz respeito ao número de dormidas dos residentes, verifica-se igualmente um decréscimo em 2006, de 8,4% face a 2005, para um total de 59,4 milhões, sendo 74,7% das mesmas realizadas em Portugal (44,4 milhões), contra 76,7% em 2005 (49,7 milhões).

A repartição geográfica destas dormidas reflecte uma preferência pelo Algarve (25,2%), Centro (21,8%), Norte (20,8%) e Lisboa (15,3%), sendo de referir ainda que do total de dormidas realizadas em Portugal, apenas 12,3% ocorreram em estabelecimentos hoteleiros.

2.2.3. Capacidade de Alojamento

Em 2006, do total de 465.985 camas existentes em Portugal, 56,7% encontravam-se em estabelecimentos hoteleiros, 39,1% em parques de campismo, 1,3% nas colónias de férias, 0,6% nas pousadas da juventude e 2,3% nos alojamentos de turismo rural (Tabela 3).

MEIOS DE ALOJAMENTO	Total	Estabelecimentos hoteleiros	Parques de Campismo	Colónias de Férias	Pousadas da Juventude	Turismo no Espaço Rural
Número	3.388	2.082	230	37	29	1.010
Capacidade de alojamento	465.985	264.037	181.937	6.169	3.000	10.842
Pessoal ao Serviço	49.171	44.733	2.844	1.335	259	-
Dormidas	46.038.957	37.566.461	6.831.903	698.344	425.196	517.053
Residentes em Portugal	18.948.300	12.350.001	5.365.900	679.003	284.723	268.673
Residentes no Estrangeiro	27.090.657	25.216.460	1.466.003	19.341	140.473	248.380
% Cap. de Alojamento por Meios de Alojamento	100,0%	56,7%	39,0%	1,3%	0,6%	2,3%
Variação Capacidade de alojamento (05/06)	1,9%	0,1%	4,3%	9,2%	1,5%	0,5%

Fonte: INE – Estatísticas do Turismo - 2006

Unidade: N°

Tabela 3 - Capacidade de Alojamento, Pessoal e Dormidas dos Meios de Alojamento em Portugal – 2006

Segundo informação do INE, em Julho de 2006 estavam em actividade 2.028 estabelecimentos hoteleiros classificados de interesse turístico, dos quais 43,2% correspondentes a pensões e 30,7% a hotéis e 10% a apartamentos turísticos.

O crescimento homólogo, face a 2005, foi no global de 0,8%, destacando-se 6% de crescimento no Alentejo, mais 8 unidades, o aumento no arquipélago da Madeira de 2,1%, mais 4 unidades, e a redução de -1,4% no Algarve, menos 6 unidades (Tabela 4).

NUTS	Total	Hotéis	Hotéis-Apartamentos	Apartamentos Turísticos	Aldeamentos Turísticos	Motéis	Pousadas	Estalagens	Pensões	% Distribuição por zonas	% Var. 05/06
PORTUGAL	2 028	622	132	202	31	22	42	100	877	100%	0,8%
CONTINENTE	1 750	532	87	167	31	22	39	74	798	86,3%	0,7%
Norte	452	122	4	10	1	7	10	28	270	22,3%	0,4%
Centro	425	151	6	8	0	7	9	23	221	21,0%	1,7%
Lisboa	304	135	12	6	2	2	3	11	133	15,0%	0,3%
Alentejo	142	30	5	7	2	1	15	5	77	7,0%	6,0%
Algarve	427	94	60	136	26	5	2	7	97	21,1%	-1,4%
REG. AUTÓNOMA AÇORES	83	37	8	8	0	0	2	2	26	4,1%	0,0%
REG. AUTÓNOMA MADEIRA	195	53	37	27	0	0	1	24	53	9,6%	2,1%
% Distribuição por tipologia	100,0%	30,7%	6,5%	10,0%	1,5%	1,1%	2,1%	4,9%	43,2%	Unidade: N°	

Fonte: INE – Estatísticas do Turismo - 2006

Tabela 4 – Estabelecimentos segundo a categoria e por regiões⁹ - 31/07/2006

No entanto, quando se verifica a capacidade alojamento (número de quartos) e não o número de estabelecimentos hoteleiros, sobressai a forte predominância da tipologia hotéis, com 52,4% do total de quartos nacionais dos estabelecimentos hoteleiros, acompanhados pelo hotéis-apartamentos que surgem com 11,6% desse total e pelos apartamentos turísticos com 10,6%.

Destaca-se, igualmente, a forte concentração no Algarve, que representa 31,9% da capacidade de alojamento hoteleiro, bem como em Lisboa com 19,4%, enquanto o arquipélago dos Açores e o Alentejo reflectem uma capacidade de alojamento de apenas 3,5% e 3,7%, respectivamente, do total nacional (Tabela 5).

NUTS	Total	Hotéis	Hotéis-Apartamentos	Apartamentos Turísticos	Aldeamentos Turísticos	Motéis	Pousadas	Estalagens	Pensões	% Distribuição por zonas
PORTUGAL	117 565	61 610	13 674	12 406	4 752	873	1 122	2 938	20 190	100,0%
CONTINENTE	99 501	51 378	9 085	11 903	4 752	873	1 045	1 957	18 508	84,6%
Norte	17 155	9 560	411	110	60	265	289	700	5 760	14,6%
Centro	17 578	10 303	330	476	0	263	203	593	5 410	15,0%
Lisboa	22 859	17 017	1 361	245	225	86	70	333	3 522	19,4%
Alentejo	4 401	1 718	314	141	65	10	399	124	1 630	3,7%
Algarve	37 508	12 780	6 669	10 931	4 402	249	84	207	2 186	31,9%
REG. AUTÓNOMA AÇORES	4 104	3 128	236	184	0	0	56	53	447	3,5%
REG. AUTÓNOMA MADEIRA	13 960	7 104	4 353	319	0	0	21	928	1 235	11,9%
% Distribuição por tipologia	100,0%	52,4%	11,6%	10,6%	4,0%	0,7%	1,0%	2,5%	17,2%	Unidade: N°

Fonte: INE – Estatísticas do Turismo - 2006

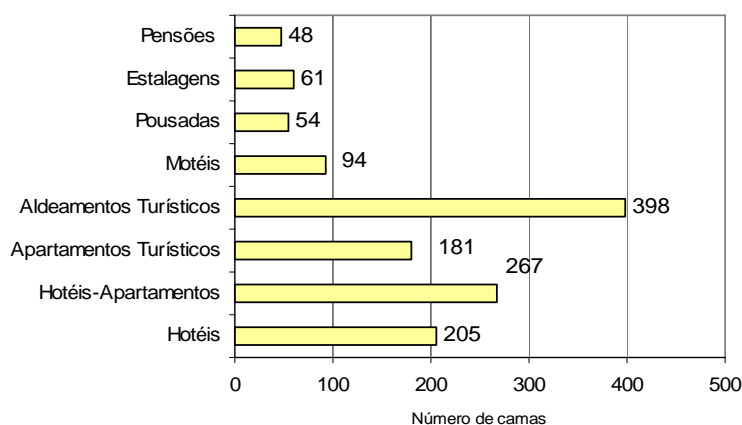
Tabela 5 - Número de Quartos, segundo a categoria dos estabelecimentos e por regiões -31/07/2006

Esta diferença do número de estabelecimentos *versus* número de quartos está relacionada com a diferença significativa que existe ao nível da dimensão das unidades,

⁹ NUTS II – Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos

com a tipologia hotéis a apresentar uma dimensão naturalmente muito superior à, por exemplo, das Pensões e Estalagens.

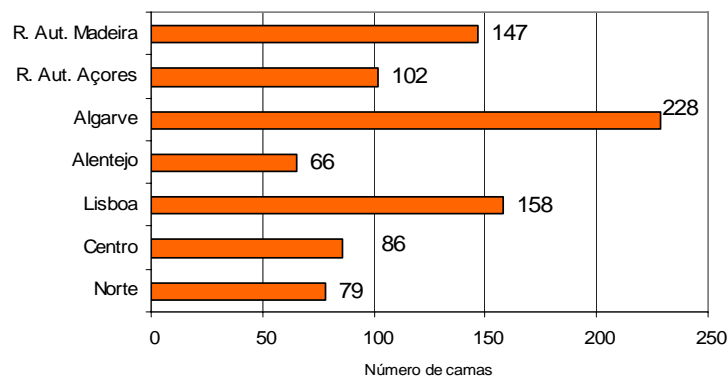
Em 2006, os estabelecimentos hoteleiros dispunham em média de uma capacidade de alojamento de 130 camas, verificando-se com maior capacidade média os aldeamentos turísticos com 398 camas, os aparthotéis com 267 camas e os hotéis com 205 camas (Figura 2).



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2006

Figura 2 – Capacidade Média de Alojamento nos Estabelecimentos Hoteleiros, por tipologia - 2006

Ao nível geográfico, destaca-se o Algarve com uma capacidade média por unidade de 228 camas, o que estará relacionado com o facto de nesta região existir elevado número de aldeamentos turísticos, acompanhado por Lisboa e pela Região Autónoma da Madeira com uma capacidade igualmente acima da média, de 158 camas e 147 camas, respectivamente (Figura 3).



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2006

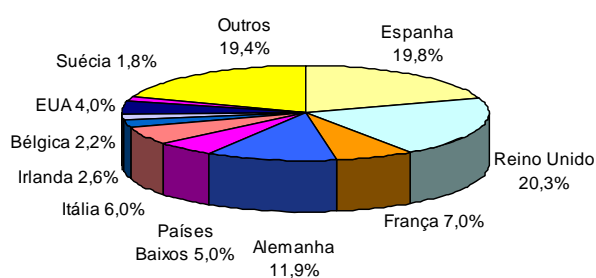
Figura 3 – Capacidade Média de Alojamento nos Estabelecimentos Hoteleiros, por região - 2006

2.2.4. Número de dormidas por origem de turistas

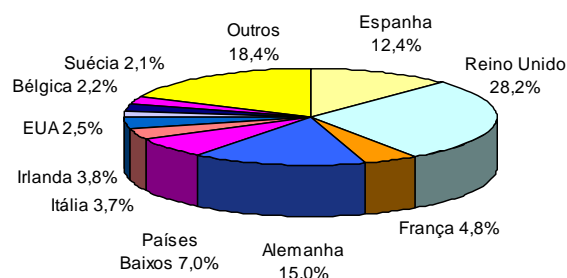
Em 2006, os estabelecimentos hoteleiros receberam 12,4 milhões de turistas, correspondendo a um acréscimo de 7,9% face a 2005, e reflectindo-se em 37,6 milhões de dormidas, mais 5,8% face a 2005.

Os hóspedes não residentes ascenderam a 6,5 milhões, totalizando 25,2 milhões de dormidas, as quais reflectem um aumento de 5,6% face a 2005, e a 67,4% do total de dormidas nos estabelecimentos hoteleiros. Com principal peso nas dormidas de não residentes continua a surgir o Reino Unido, com 28,8% perante os seus 7,3 milhões de dormidas, seguido da Alemanha com 15,3% (3,9 milhões) e a Espanha com 12,7% (3,2 milhões), ver Figura 4.

Apesar de, ao nível de número de hóspedes, a Espanha apresentar um peso significativo à semelhança do Reino Unido, com uma quota a rondar os 20%, em termos de número de dormidas verifica-se uma significativa diferença, com os países mais afastados geograficamente de Portugal a apresentarem maior número de dormidas por hóspede (Figura 5).



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2006



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2006

Figura 4 – Hóspedes não residentes, por país de residência habitual – 2006

Figura 5 – Dormidas de não residentes, por país de residência habitual – 2006

Do total de dormidas realizadas em Portugal, destaca-se que 58,7% foram realizadas por não residentes originários dos países da União Europeia. As dormidas realizadas por residentes do Reino Unido, Alemanha, Espanha, Países Baixos, França, Irlanda e Itália

correspondem, no total, a 76,4% das dormidas efectuadas por não residentes nos estabelecimentos hoteleiros portugueses.

Em 2006, as dormidas de residentes ascenderam a 12,35 milhões, correspondendo a 32,6% do total de dormidas, e a crescimentos de 6% face a 2005 e de 16% face a 2002¹⁰.

No período ocorrido entre 2002 e 2006, verifica-se um forte aumento das dormidas realizadas por residentes espanhóis, de mais 54,4%, bem como dos residentes italianos com 22,2% e dos próprios residentes em Portugal, correspondendo a um aumento de 16%. Não deixando de ser de referir o aumento das dormidas dos hóspedes oriundos de França e Bélgica, 7,4% e 5,1%, respectivamente, quando se assiste a uma redução das dormidas efectuadas pelos hóspedes da Suécia, em 18,3% e da Alemanha em 5,9% (Tabela 6).

Países	Dormidas (milhares)			Var (%)	Quota (%)			Estada média (nº de noites)		
	2002	2005	2006	02/06	2002	2005	2006	2002	2005	2006
Reino Unido	7.406	7.378	7.258	-2,0%	21,6%	20,8%	19,3%	6,0	5,7	5,5
Alemanha	4.105	3.899	3.863	-5,9%	12,0%	11,0%	10,3%	5,2	5,3	5,0
Espanha	2.068	2.726	3.194	54,4%	6,0%	7,7%	8,5%	2,4	2,4	2,5
Países Baixos	1.825	1.679	1.794	-1,7%	5,3%	4,7%	4,8%	5,6	5,6	5,5
França	1.156	1.112	1.242	7,4%	3,4%	3,1%	3,3%	2,6	2,7	2,7
Irlanda	971	900	967	-0,4%	2,8%	2,5%	2,6%	7,1	6,0	5,6
Itália	780	723	953	22,2%	2,3%	2,0%	2,5%	2,3	2,3	2,4
EUA	625	579	624	-0,2%	1,8%	1,6%	1,7%	2,4	2,4	2,4
Bélgica	529	509	556	5,1%	1,5%	1,4%	1,5%	4,3	4,0	3,9
Suécia	677	591	553	-18,3%	2,0%	1,7%	1,5%	5,0	4,9	4,8
Outros	3.421	3.777	4.213	23,2%	10,0%	10,6%	11,2%	2,8	4,0	4,3
Portugal	10.646	11.648	12.350	16,0%	31,1%	32,8%	32,9%	2,2	2,1	2,1
União Europeia	20.486	20.947	22.043	7,6%	59,9%	59,0%	58,7%	4,4	4,3	4,1
Estrangeiro	23.563	23.873	25.217	7,0%	68,9%	67,2%	67,1%	4,2	4,0	3,9
TOTAL	34.209	35.521	37.567	9,8%	100%	100%	100%	3,2	3,1	3,0

Fonte: INE - Estatísticas do Turismo 2002, 2005 e 2006

Tabela 6 - Dormidas e Estada Média por países de residência habitual

¹⁰ 2002 corresponde ao ano em que foi realizada uma alteração ao nível da metodologia de apuramento de dados dos estabelecimentos hoteleiros pelo INE, correspondendo assim ao ano comparável mais afastado.

2.2.5. Estada média por origem de turistas

Como se pode observar igualmente na Tabela 6, ao nível da estada média destaca-se uma redução geral da mesma, mantendo-se os turistas irlandeses com maior estada média, mas registando-se uma redução desta de 7,1 dias para 5,6 dias entre 2002 e 2006. Os turistas do Reino Unido e dos Países Baixos reflectem, à semelhança dos da Irlanda, uma das estadas médias mais elevadas, de 5,5 dias, surgindo os residentes em Portugal com a estada média mais baixa de 2,1 dias.

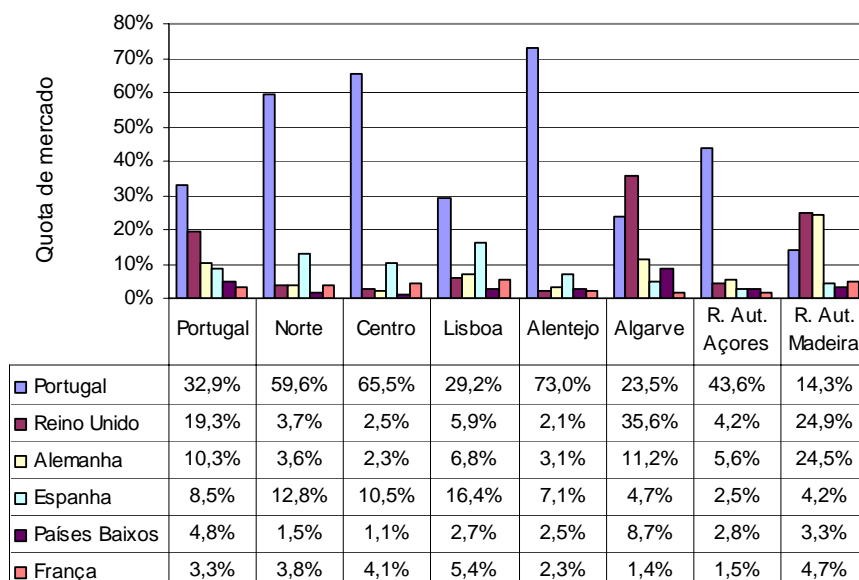
No global, assiste-se a um aumento das dormidas realizadas nos estabelecimentos hoteleiros portugueses, de 9,8% face a 2002, mas uma redução da estada média de 3,2 dias em 2002 para 3 dias em 2006.

2.2.6. Distribuição geográfica das dormidas

No que diz respeito à distribuição geográfica das dormidas, surge com maior destaque o Algarve (37,7%) e Lisboa (21,7%), seguido da Região Autónoma da Madeira (15,3%). Em comparação com 2002, regista-se em 2006 um aumento de 79,6% das dormidas na zona Centro, e de 51,7% na Região Autónoma dos Açores, destacando-se também a zona Norte com um aumento de 17,8% neste período.

No que respeita às preferências geográficas dos hóspedes recebidos por residência habitual, destaca-se um significativo peso das dormidas de turistas oriundos do Reino Unido no Algarve e na Região Autónoma da Madeira, regiões que apresentam maior estada média por hóspede.

Os turistas da Alemanha contribuem também com 24,5% do total das dormidas realizadas na Região Autónoma da Madeira, surgindo os turistas de Espanha com maior peso nas regiões do Norte, Centro e Lisboa, seguidos dos residentes que continuam a ter um peso esmagador no número de dormidas nessas zonas ainda menos divulgadas a nível turístico (Figura 6).



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2006

Figura 6 – Dormidas dos turistas oriundos dos países com maior peso no mercado português, por região - 2006

2.2.7. Proveitos totais por região

Em relação aos proveitos totais, que ascenderam a 1.742 milhões de euros em 2006, correspondendo a uma variação de 18,8% face a 2002 (e de 9,4% face a 2005), destaca-se um forte aumento na zona Centro (+96,5%) e na Região Autónoma dos Açores (+50%), face a esse ano de comparação.

No entanto, as principais regiões que mais proveitos auferem continuam a ser o Algarve, com 30,5% dos proveitos totais, e Lisboa com 28,6% dos mesmos, surgindo a Região Autónoma dos Açores com a menor percentagem, 3,1%, apesar da forte evolução registada. É igualmente de referir que as regiões de Lisboa, Algarve e Madeira geram, em 2006, cerca de 74% dos proveitos totais em Portugal (Tabela 7).

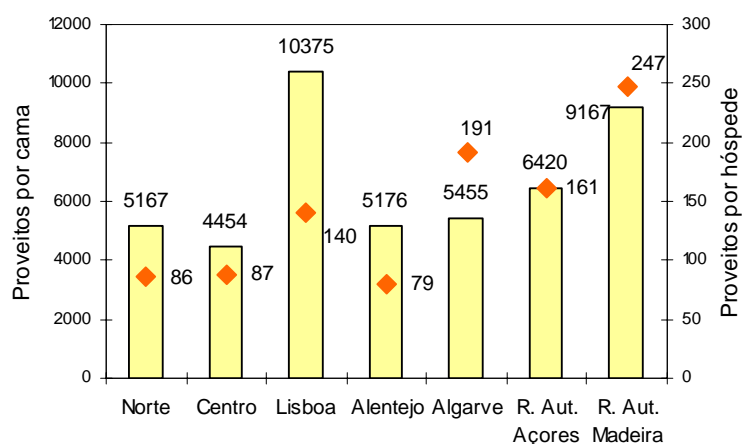
NUTS	Dormidas (milhares)					Proveitos totais (milhões de euros)				
	2002	2005	2006	Quota % ('06)	Var. % ('02/'06)	2002	2005	2006	Quota % ('06)	Var. % ('02/'06)
PORTUGAL	34 209	35 521	37 567	100,0%	9,8%	1 466	1 591	1 742	100,0%	18,8%
CONTINENTE	27 962	28 747	30 658	81,6%	9,6%	1 193	1 290	1 425	81,8%	19,4%
Norte	3 262	3 439	3 844	10,2%	17,8%	162	165	183	10,5%	13,5%
Centro	1 953	3 297	3 508	9,3%	79,6%	83	151	163	9,4%	96,5%
Lisboa	7 548	7 257	8 163	21,7%	8,1%	437	443	498	28,6%	13,8%
Alentejo	904	939	979	2,6%	8,3%	42	46	48	2,8%	14,8%
Algarve	14 294	13 814	14 164	37,7%	-0,9%	469	485	532	30,5%	13,5%
REG. AUTÓNOMA AÇORES	778	1 136	1 180	3,1%	51,7%	36	53	54	3,1%	50,0%
REG. AUTÓNOMA MADEIRA	5 469	5 638	5 729	15,3%	4,8%	237	249	263	15,1%	10,8%

Fonte: INE - Estatísticas do Turismo 2002, 2005 e 2006

Tabela 7 - Dormidas e proveitos totais nos estabelecimentos hoteleiros, por regiões

Numa relação entre proveitos e capacidade de alojamento, com vista a se apurar a rentabilidade dos estabelecimentos em 2006, verifica-se a supremacia de Lisboa com receitas de 10.375 euros por cama, seguida da Região Autónoma da Madeira com 9.167 euros, da Região Autónoma dos Açores com 6.240 euros e do Algarve com 5.455 euros, apesar desta última região ser a que aufer de maior total de receitas a nível nacional.

Contudo, ao nível de receitas por hóspede é a Madeira e o Algarve que se destacam com os valores mais elevados, de 247 euros e 191 euros, respectivamente, seguidas dos Açores com 161 euros e de Lisboa com 140 euros (Figura 7).



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2006

Figura 7 – Proveitos totais por cama e hóspede - 2006

O rendimento por quarto disponível (RevPar¹¹) foi em média nacional de 27,2 euros, surgindo Lisboa com o valor mais elevado de 41,3 euros, mais 7,5% face a 2005,

¹¹ Revenue Per Available Room

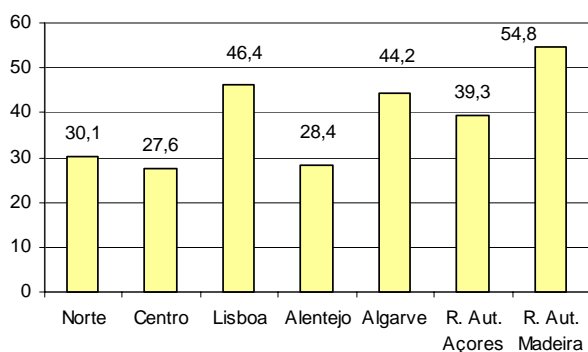
seguida da Região Autónoma da Madeira com 32,1 euros, mais 2,2% face a 2005, e do Algarve com 26,8 euros, mais 8,6% face a 2005.

2.2.8. Taxa líquida de ocupação e Estada média por região

A taxa líquida de ocupação cama¹² ascendeu a 40,8%, surgindo a Região Autónoma da Madeira com a taxa mais elevada, de 54,8%, seguida de Lisboa com 46,4% e do Algarve com 44,2% (Figura 8).

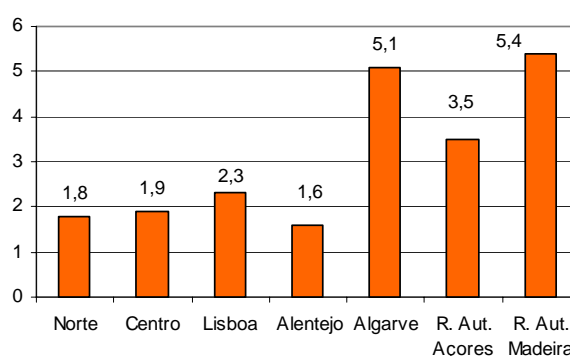
Ao nível da tipologia, verifica-se em 2006 uma taxa líquida de ocupação cama mais elevada nas pousadas, ascendendo a 49,4%, nos aparthotéis de 49%, nos hotéis de 45,1% e nos aldeamentos turísticos de 41,8%, surgindo as pensões com a taxa mais baixa, de 24,9%.

Ao nível da estada média por região, destaca-se da média nacional de 3 dias a Região Autónoma da Madeira com 5,4 dias e o Algarve com 5,1 dias, reflectindo destinos escolhidos por turistas estrangeiros que pretendem maioritariamente estar pelo menos uma semana no mesmo destino (Figura 9).



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2006

Figura 8 – Taxa líquida de ocupação cama – 2006



Fonte: INE – Estatísticas do Turismo 2006

Figura 9 – Estada média por região (dias) – 2006

¹² Relação entre o número de dormidas e o número de camas disponíveis no período de referência, considerando como duas as camas de casal (INE – Estatísticas do Turismo 2006)

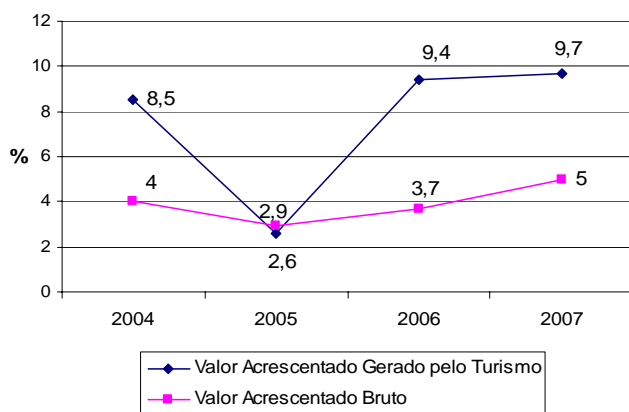
2.3. A importância do Turismo na Economia Portuguesa

2.3.1. Valor Acrescentado Gerado pelo Turismo

O denominado Valor Acrescentado Gerado pelo Turismo (VAGT) corresponde à parcela do Valor Acrescentado Bruto (VAB) das diferentes actividades, sendo gerado pela prestação de serviços aos turistas ou visitantes em Portugal, residentes e não residentes.

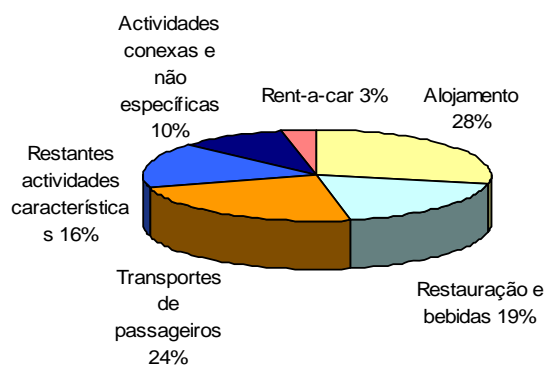
Em 2006, destaca-se um forte crescimento do VAGT face a 2005, ao atingir os 6.454,7 milhões (+9,4%), sobressaindo perante a taxa de crescimento do VAB na Economia nesse ano (3,7%). A estimativa para 2007 mantém esta mesma evolução, com um VAGT de 9,7%, acima de um VAB de 5 % (Figura 10).

Em relação às actividades que contribuem para o VAGT, é de destacar, no período entre 2005 e 2007, o peso dos hotéis e similares com 28%, seguidos dos transportes de passageiros com 23,7% e dos restaurantes e similares com 19% (Figura 11).



Fonte: INE – Conta Satélite Turismo 2005-2007

Figura 10 - Evolução Nominal do Valor Acrescentado 2004-2007



Fonte: INE – Conta Satélite Turismo 2005-2007

Figura 11 – Valor Acrescentado Gerado pelo Turismo, por actividade 2005-2007

Como actividades mais importantes, em termos de componente turística para cálculo do VAGT, surgem as agências de viagens e operadores turísticos com produção 100% turística, os hotéis e estabelecimentos similares com uma produção turística de 99,6%,

seguidos dos transportes aéreos com 96,7%, dos transportes ferroviários com 96,3% e da restauração e bebidas com 36,4%.

2.3.2. Emprego

Em relação ao emprego proporcionado pelas Actividades Características do Turismo (432.560 postos de trabalho), este correspondeu a 7,8% do total do emprego na economia em 2005, perante uma evolução positiva de 2,6% face a 2004, quando o emprego na economia teve uma ligeira redução de -0,1% nesse período, ao reduzir-se para os 5.551.683 postos de trabalho (Tabela 8).

Sector do Turismo no Emprego	2003	2004	2005	Crescimento 2003-2004	Crescimento 2004-2005
Postos de Trabalho (número)					
Actividades Características do Turismo	409.526	421.660	432.560	3,0%	2,6%
Economia	5.569.825	5.559.047	5.551.683	-0,2%	-0,1%
Peso das Act. Caract. Turismo na Economia	7,4%	7,6%	7,8%		
Remunerações (milhões de Euros)					
Actividades Características do Turismo	4.930.433	5.235.406	5.490.242	6,2%	4,9%
Economia	69.450.504	71.811.490	75.358.163	3,4%	4,9%
Peso das Act. Caract. Turismo na Economia	7,1%	7,3%	7,3%		

Fonte: INE - Conta Satélite do Turismo 2005-2007

Tabela 8 – Peso do Sector do Turismo na Economia e no Emprego

Os postos de trabalho em actividades turísticas correspondem em 55,5% à área da restauração e em 14,2% à área do alojamento.

2.3.3. Consumo Turístico Interior – Procura Turística

Segundo o INE, o Consumo Turístico Interior corresponde às despesas de consumo em turismo efectuadas pelos residentes e não residentes, em Portugal, no âmbito de uma deslocação para fora do seu ambiente habitual, por motivos de negócios e/ou outros.

Já com resultados preliminares de 2005 e 2006, e uma primeira estimativa para 2007, a Conta Satélite do Turismo (INE) indica que após um abrandamento da despesa com o consumo turístico em 2005, reflexo da correcção do Euro 2004, assiste-se em 2006 e prevê-se para 2007 uma nova aceleração desta.

Após a despesa correspondente ao Consumo Turístico Interior ter tido um crescimento anual de 3,9% em 2005, registou-se em 2006 um crescimento de 9,4%. No entanto, enquanto que em 2005 o principal motor de crescimento foi o Consumo do Turismo Interno e Outras Componentes¹³ com um crescimento de 5,7%, em 2006 e 2007 já se assiste a comportamentos muito semelhantes das despesas de não residentes e de residentes, conduzindo a uma estimativa de aumento da despesa turística de 11,4% (Tabela 9).

Consumo Turístico Interior	2003D	2004D	2005D	2006P	2007P
Turismo Interior (milhões de euros)	12.578	13.450	13.969	15.282	17.019
Taxa de variação nominal	-1,2%	6,9%	3,9%	9,4%	11,4%
Turismo Receptor (milhões de euros)	6.697	7.118	7.272	7.959	8.896
Taxa de variação nominal	-2,9%	6,3%	2,2%	9,4%	11,8%
Peso do Turismo Receptor no Turismo Interior	53,2%	52,9%	52,1%	52,1%	52,3%
Turismo Interno + Outras Componentes (milhões de euros)	5.881	6.332	6.696	7.323	8.123
Taxa de variação nominal	80,0%	7,7%	5,7%	9,4%	10,9%
Peso do Turismo Interno+O. Componentes no Turismo Interior	46,8%	47,1%	47,9%	47,9%	47,7%

Fonte: INE - Conta Satélite do Turismo 2005-2007

D:Definitivos

P: Preliminares

Tabela 9 – Consumo Turístico Interior 2003-2007

Com o Consumo Turístico Interno a atingir 17.019 milhões de euros em 2007, este corresponderá a 10,4% do PIB nacional, representando um peso superior ao dos anos anteriores, 9,4% em 2005 e 9,8% em 2006.

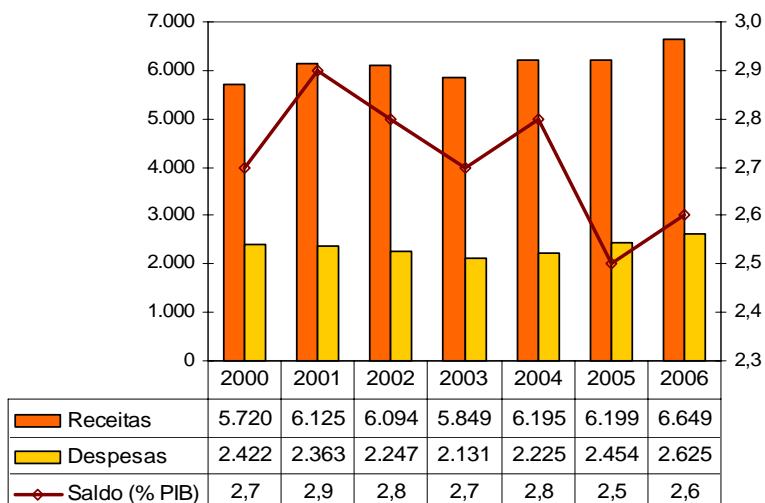
2.3.4. Balança Turística Portuguesa

Os dados relativos à Balança Turística Portuguesa¹⁴ em 2006, disponibilizados pelo Banco de Portugal, indicam receitas no total de 6.649,1 milhões de euros, correspondendo a um aumento de 7,3% face a 2005, bem como despesas de 2.625 milhões de euros, reflectindo uma variação igualmente positiva, de 7%, face ao período homólogo anterior.

¹³ “Consumo Interno” corresponde ao consumo de visitantes residentes que viajam unicamente no interior do país, mas em lugares distintos do seu ambiente habitual, enquanto que as denominadas “Outras Componentes” engloba o turismo por motivo de negócios, valorização dos serviços de habitação das habitações secundárias por conta própria e as componentes não monetárias do consumo.

¹⁴ Não incluída a rubrica “Transporte Internacional”

Estamos perante uma Balança Turística com um saldo positivo de 4.024,1 milhões de euros em 2006, correspondendo a uma variação positiva de 7,5% face a 2005, a uma taxa de cobertura de 253,3% ($\text{Receitas/Despesas} \times 100$) e a 2,6% do PIB (Figura 12).



Fonte: Banco de Portugal / Ministério da Economia

Figura 12 – Balança Turística 2000-2006

Em 2005, regista-se uma acentuada redução do peso do saldo da Balança Turística no PIB, o que está essencialmente relacionado com o aumento das despesas e manutenção das receitas, conduzindo a uma redução do saldo de -5,7%, ainda associado a um aumento significativo do PIB face ao ano anterior.

Os países de origem de turistas que mais peso assumem nas receitas do turismo auferidas são o Reino Unido (24,2%), França (14,7%), Espanha (14,5%), Alemanha (12,5%) e Países Baixos (8,6%), coincidindo naturalmente com os principais países emissores em termos de número de turistas.

3. O Sector do Turismo

O turismo tem apresentado uma evolução positiva a nível mundial, registando-se em 2006 um número de turistas no total de 846 milhões e perspectivando-se para 2007 um crescimento de 5,7% dos mesmos, nos quais Portugal surge com uma quota de 1,3% correspondente à 19ª posição.

Num estudo realizado pela Organização Mundial de Turismo (OMT) é estimado um crescimento anual de 4,1% do número de turistas, entre 1995 e 2020, essencialmente centrado no Médio Oriente e Leste da Ásia, surgindo a Europa com um crescimento anual estimado de 3% e Portugal de 2,1%, o que conduzirá a uma redução da quota de mercado apesar do ainda significativo aumento de turistas.

3.1. Conceitos

3.1.1. Turismo e Turista

Existem muitas referências ao sector do Turismo, mas esta é uma actividade multidimensional e multifacetada, que toca em diferentes pessoas e em muito diferentes actividades económicas, surgindo com uma definição bastante difícil.

A definição de turista adoptada pela Associação Internacional dos Peritos Científicos do Turismo (AIEST), de Hunziker e Kraft (1942), expressa que “turismo é o conjunto de relações e fenómenos produzidos pelo deslocamento e permanência de pessoas fora do seu local habitual de residência, desde que esses deslocamentos e permanência não sejam motivados por uma actividade lucrativa principal, permanente ou temporária”.

Outra definição mais abrangente é ainda a de Baptista (1997): “trata-se da actuação de um indivíduo em viagem cuja decisão foi tomada com base em percepções, interpretações, motivações, restrições e incentivos e representa manifestações, atitudes e actividades, tudo relacionado com factores psicológicos, educacionais, culturais, étnicos, económicos, sociais e políticos, viagem essa que envolve uma multiplicidade de agentes institucionais e empresariais desde que o viajante parte até que volta, situação

que, por isso, também se estende ao próprio turismo como sector de actividade que, sendo fundamentalmente económica, tem igualmente significados, implicações, relações e incidências sociais, culturais e ambientais”.

A definição de turista foi estabelecida pela ONU, em 1954: “será turista, em geral, qualquer pessoa que permaneça num país estrangeiro mais de 24 horas e menos de 6 meses, sem distinção de raça ou religião”.

3.1.2. Produto Turístico

Produto turístico consiste no produto consumido por turistas, surgindo assim como características únicas em termos de âmbito e diversidade, pois poucos produtos conseguirão competir com um leque tão variado de actividades que se incluem no designado Turismo.

Produtores de produtos turísticos são todos os que fornecem serviços ao turista, desde alojamento, rent-a-car, restauração, animação/lazer e transporte. No entanto, e apesar dos produtos turísticos terem que ser consumidos no destino dos turistas, os produtores podem não estar no destino, como é o caso dos operadores turísticos, agentes de viagem e fornecedores de informação.

O turismo como produto tem associadas características tais como:

- i. a **intangibilidade**, uma vez que a essência do produto é intangível, apenas podendo ser observada e testada no acto do consumo;
- ii. a **inseparabilidade** entre a produção e o acto do consumo (espacial e temporalmente), o que obriga a uma forte interacção entre produtor e cliente e impossibilita a estandardização e a “armazenagem”, e consequentemente o poder transitar para um outro período a sua não utilização anterior; por exemplo, se um hotel tem 100 quartos e vendeu apenas 60 numa noite, não poderá vender na noite seguinte 140, nem uma companhia aérea pode vender viagens depois de um avião ter descolado - por essa razão também os hotéis cobrem uma comissão a hóspedes que têm reserva e não chegam a fazer o check-in, pois a oportunidade de vender aquele quarto pode ser perdida;

- iii. a **variabilidade**, relacionada com a impossibilidade de avaliar serviços antes do momento de compra, surgindo ainda como mais complicado perante o facto de não se conseguir estandardizar serviços, nos quais as pessoas têm um tão forte papel na sua concepção - é necessário que o comprador/turista confie para realização da aquisição, pelo que o vendedor surge com um papel muito importante nesta fase;
- iv. a **duração limitada**, pois o consumidor irá dispor do serviço apenas por um período de tempo limitado, estará a “alugar” ou a “comprar o acesso” a um serviço como um lugar no avião ou um quarto de hotel, ao contrário de um produto que se adquire e fica na posse do comprador enquanto assim o desejar;
- v. a **volatilidade**, o produto turístico está constantemente mutação, as mudanças sentidas, muitas vezes por factores externos, conduzem a uma constante alteração do mesmo. Além disso está também em mudança de forma a se adaptar ao mais procurado pelos consumidores.

3.2. Evolução recente

3.2.1. Mundial

Com base em dados definitivos de 2006, a OMT refere que o número de turistas ascendeu a 846 milhões, apresentando um crescimento anual de 5,4% face ao ano anterior, indo ao encontro do crescimento anual de 5,5% registado em 2005 e contrastando com os 10% verificados em 2004, embora ainda bastante superior às previsões de crescimento médio anual de 4,1% para esses anos.

As receitas globais de turismo mundial terão ascendido a 735 mil milhões de dólares em 2006, correspondendo a um acréscimo de 8,4% face a 2005.

Considerando os primeiros 8 meses de 2007, com 610 milhões de turistas chegados, verifica-se um crescimento de 5,6% face ao período homólogo anterior (578 milhões de turistas chegados), sendo estimado um crescimento anual de 5,7% para 2007.

É ainda de destacar que perante o crescimento previsto para 2007, este surge como o quarto ano com taxa de crescimento acima da taxa de crescimento a longo prazo estimada pela OMT, de 4,1%, assim como o terceiro ano com um 1,5 pp. acima dessa.

Esta evolução tem tido como um dos principais contribuidores o PIB mundial, que em 2007 conheceu um aumento de 5,2%, correspondendo ao quarto ano com um crescimento na ordem dos 5%.

3.2.2. Regional

Numa análise das regiões a nível mundial, mantém-se em 2006 a predominância da Europa com 461 milhões de chegadas, correspondente a 54,5% de quota de mercado, e com 298 mil milhões de euros de receitas, reflectindo 51,1% das receitas mundiais.

No entanto, assiste-se a uma redução da posição da Europa, verificando-se a região da Ásia e Pacífico a igualar as receitas do continente Americano e Caraíbas, e a ultrapassar estes ao nível dos turistas chegados, o que reflecte a evolução prevista pela OMT nas preferências dos viajantes.

Ao nível dos países destaca-se a França, Espanha e EUA como líderes quer ao nível das receitas geradas quer dos turistas recebidos, surgindo a China em 4º lugar do ranking (Tabela 10).

País de Origem	Chegada de turistas não residentes (Un: milhões)						Receitas do turismo mundial (Un: mil milhões)					
	2000	2005	2006*	Variação 2000-2006	Quota de Mercado		2000	2005	2006*	Variação 2000-2006	Quota de Mercado	
					2000	2006*					2000	2006*
França	77,2	75,9	79,1	2,5%	11,3%	9,4%	82,4	81,8	85,7	4,0%	17,4%	11,7%
Espanha	47,9	55,9	58,5	22,1%	7,0%	6,9%	30,0	48,0	51,1	70,3%	6,3%	7,0%
EUA	51,2	49,2	51,1	-0,2%	7,5%	6,1%	30,8	44,0	46,3	50,3%	6,5%	6,3%
China	31,2	46,8	49,6	59,0%	4,6%	5,9%	27,5	35,4	38,1	38,5%	5,8%	5,2%
Itália	41,2	36,5	41,1	-0,2%	6,0%	4,9%	16,2	29,3	33,9	109,3%	3,4%	4,6%
Reino Unido	23,3	28,0	30,1	29,2%	3,4%	3,6%	21,9	30,7	33,5	53,0%	4,6%	4,6%
Alemanha	19,0	21,5	23,6	24,2%	2,8%	2,8%	18,7	29,2	32,8	75,4%	3,9%	4,5%
México	20,6	21,9	21,4	3,9%	3,0%	2,5%	9,3	16,9	17,8	91,4%	2,0%	2,4%
Áustria	18,0	20,0	20,3	12,8%	2,6%	2,4%	7,6	18,2	16,9	122,4%	1,6%	2,3%
Fed. Russa	-	19,9	20,2	-	-	2,4%	9,9	16,0	16,7	68,7%	2,1%	2,3%
Mundo	684	802	842	2,1%	100%	100%	474	678	735	2,1%	100%	100%

Fonte: Organização Mundial do Turismo

Tabela 10 – Chegadas de turistas não residentes e Receitas do turismo mundial, por país

Em 2006, Portugal surge em 19ª posição em termos de chegadas de turistas, com uma quota de 1,3%, e na 23ª posição ao nível das receitas, correspondendo a 1,1% do total mundial das mesmas. Contudo, apesar de entre 2000 e 2006 assistir-se a uma redução do número de turistas chegados de 6,6%, verifica-se um aumento na ordem dos 60% nas receitas, o que reflecte uma mudança significativa no tipo de procura e exigência dos turistas que visitam Portugal (Tabela 11).

País de Origem	Chegada de turistas não residentes (Un: milhões)						Receitas do turismo (Un: mil milhões)			
	2000	2005	2006*	Quota de Mercado		Variação 2000-2006	2005	2006*	Quota de Mercado	
				2000	2006*				2005	2006*
Mundo	684	803	846	100%	100%	23,8%	544	584	100%	100%
Europa	392,5	438,7	460,8	57,4%	54,4%	17,4%	280,3	298,3	51,6%	51,1%
Europa do Norte	42,6	51,0	54,9	6,2%	6,5%	28,9%	43,3	47,7	8,0%	8,2%
Europa Oriental	139,7	142,6	149,8	20,4%	17,7%	7,2%	98,4	104,2	18,1%	17,9%
Europa Central e de Leste	69,4	87,8	91,2	10,2%	10,8%	31,4%	26,1	29,7	4,8%	5,1%
Europa do Sul e Mediterrânea	140,8	157,3	164,9	20,6%	19,5%	17,1%	112,5	116,7	20,7%	20,0%
Portugal	12,1	10,6	11,3	1,9%	1,3%	-6,6%	6,1	6,7	1,1%	1,1%
Ásia e Pacífico	110,5	155,3	167,2	16,2%	19,8%	51,3%	108,0	121,4	19,9%	20,8%
Nordeste asiático	58,3	87,5	94,0	8,5%	11,1%	61,2%	52,5	59,1	9,7%	10,1%
Sudeste asiático	36,9	49,3	53,9	5,4%	6,4%	46,1%	27,2	32,3	5,0%	5,5%
Oceania	9,2	10,5	10,5	1,3%	1,2%	14,1%	20,6	20,9	3,8%	3,6%
Sul da Ásia	6,1	8,0	8,8	0,9%	1,0%	44,3%	7,7	9,1	1,4%	1,6%
Américas	128,2	133,2	135,9	18,8%	16,1%	6,0%	116,7	122,6	21,5%	21,0%
América do Norte	91,5	89,9	90,7	13,4%	10,7%	-0,9%	86,3	89,6	15,9%	15,4%
Caraibas	17,1	18,8	19,4	2,5%	2,3%	13,5%	16,7	17,6	3,1%	3,0%
América Central	4,3	6,3	7,0	0,6%	0,8%	62,8%	3,7	4,3	0,7%	0,7%
América do Sul	15,3	18,2	18,8	2,2%	2,2%	22,9%	10,0	11,1	1,8%	1,9%
África	27,9	37,2	40,7	4,1%	4,8%	45,9%	17,4	19,4	3,2%	3,3%
Norte de África	10,2	13,9	14,9	1,5%	1,8%	46,1%	5,6	6,8	1,0%	1,2%
África subsariana	17,7	23,3	25,8	2,6%	3,0%	45,8%	11,8	12,6	2,2%	2,2%
Médio Oriente	24,5	38,3	41,8	3,6%	4,9%	70,6%	21,1	21,8	3,9%	3,7%

* Dados provisórios

Fonte: Organização Mundial do Turismo

Tabela 11 – Chegadas de turistas não residentes e Receitas do turismo mundial, por região

Em termos regionais, e considerando o global das sub-regiões Sul da Europa¹⁵ e Europa Mediterrânea¹⁶, Portugal surge com uma quota de mercado de 6,9% em relação às chegadas de turistas e de 5,7% no que diz respeito às receitas geradas.

Em relação às despesas registadas no turismo por país, ou seja, quais os turistas que mais gastam nas suas viagens em termos globais, por país de origem, verifica-se a liderança da Alemanha, seguida dos EUA e do Reino Unido. Destacando-se que a UE15

¹⁵ Definição da OMT: Portugal, Albânia, Andorra, Bósnia, Croácia, Eslovénia, Espanha, Grécia, Itália, Macedónia, Malta, São Marino, Sérvia e Montenegro.

¹⁶ Definição da OMT: Chipre, Israel e Turquia.

representa 39,4% em 2006 e que, em conjunto com os EUA e o Japão, ultrapassa metade do montante global de receitas (52,9%). A China atinge o 5º lugar deste ranking por países, perante um crescimento de 85,5% das despesas dos seus oriundos, registadas entre 2000 e 2006.

As estimativas da OMT para 2007 referem um crescimento mundial entre os 5% e os 6%, como já referido, um crescimento da região da Ásia e do Pacífico de 10%, seguido da África com um crescimento de 8% e do Médio Oriente com 7%, apesar da continuação dos conflitos na região. Os continentes Americano e Europeu deverão apresentar um crescimento na ordem dos 4% em 2007.

3.2.3. Perspectivas para 2008

Para 2008 as perspectivas reflectem-se mais baixas com uma taxa de crescimento anual estimada de 5%, ao qual não deixará de ser alheio o aumento da incerteza no contexto económico em 2007, embora ainda acima da taxa de crescimento a longo prazo esperada de 4,1%.

Este ligeiro abrandamento esperado, face aos anos anteriores, está relacionado com a confiança nos mercados financeiros e nos negócios, sendo estimado que a crise iniciada nos mercados financeiros no Verão de 2007 tenha consequências no mundo empresarial, sendo também de rezear o forte aumento do preço do barril de petróleo e a variação cambial sentida, destacando-se o reflexo da descida do dólar americano em diversas outras moedas cujo impacto real é complexo e difícil de identificar e avaliar.

No entanto, e perante os dados já disponíveis, o impacto da recente agitação nos mercados financeiros não se tem registado no turismo, sendo destacado que o crescimento do turismo mundial tem estado assente no crescimento da economia nos últimos anos, mas igualmente nos mercados emergentes e economias em desenvolvimento, apresentado estes países um máximo histórico de crescimento.

Resumindo, perante o crescimento mundial sentido nos últimos quatro anos, os turistas têm demonstrado de uma maneira geral alguma resistência a factores negativos, como o terrorismo, preocupações ao nível da saúde e segurança, aumentos das taxas transporte

aéreo e combustíveis, variações da taxa de juro e incertezas económicas, contudo, o agravamento destes factores pode conduzir a uma evolução não tão favorável.

3.3. Perspectivas de evolução do Turismo até 2020

3.3.1. Mundo

É após 1950 que as viagens internacionais passam a ser acessíveis ao grande público, o que correspondeu a um aumento médio da actividade turística de 7,1% ao ano, permitindo um incremento de 25 milhões para 565 milhões de turistas em 1995.

Em termos de receitas de turismo, a nível mundial, verifica-se uma taxa de crescimento de 12,4% ao ano, a preços correntes (excluindo os transportes internacionais), ao ascenderem de 2,1 mil milhões de dólares a 406 mil milhões de dólares, entre o período compreendido entre 1950 e 1995.

A OMT prevê que, em 2020¹⁷, o mundo seja caracterizado por uma forte presença de novas tecnologias em todos os domínios, com uma significativa automatização dos serviços e a possibilidade de se viver sem muito contacto entre as pessoas. Neste contexto, é destacado o Turismo como a forma de satisfazer a necessidade humana que existirá sempre, a de contacto interpessoal.

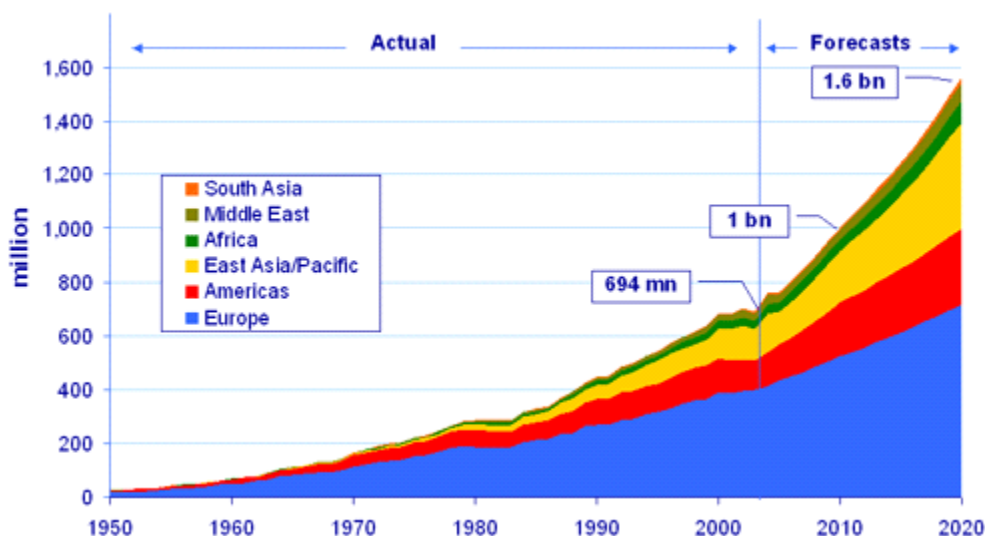
Apesar do significativo aumento dos volumes estimados pela OMT para 2020, de seguida descritos, é já de destacar que a taxa média anual esperada de crescimento do número de turistas no mundo é de 4,1%, mas tendo em consideração os turistas que visitam diversos países na mesma viagem, e que efectuem diversas viagens por ano, esta taxa média anual é corrigida para 3,5%.

Contudo, perante uma outra correcção, ao nível das pessoas demasiado idosas para viajar ou com problemas de saúde ou mesmo financeiros, verifica-se que o crescimento dos potenciais clientes no turismo mundial é estimado em 7%, o que reflecte uma indústria em ascensão, relacionada com as inúmeras possibilidades ainda a explorar em matéria de turismo internacional.

¹⁷ Tourism 2020 Vision

Segundo previsões da OMT, o número de chegadas de turistas internacionais atingirá mil milhões em 2010 e passará os 1,6 mil milhões em 2020. Esta perspectiva consiste numa taxa anual de crescimento global de 4,1 % entre 1995 e 2020, correspondendo essa média a um crescimento anual de 3,4% no período 1995-2000, 4,2% no período 2000-2010 e 4,5% no período 2010-2020.

Este número de turistas previstos para 2020 corresponde a 2,5 vezes o registado no fim dos anos 90 (Figura 13).



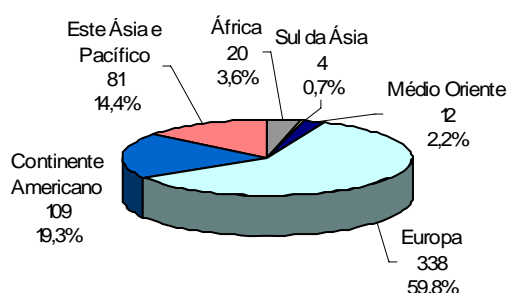
Fonte: UNWTO's Tourism 2020 Vision

Figura 13 – Evolução histórica e esperada do número de Turistas no Mundo

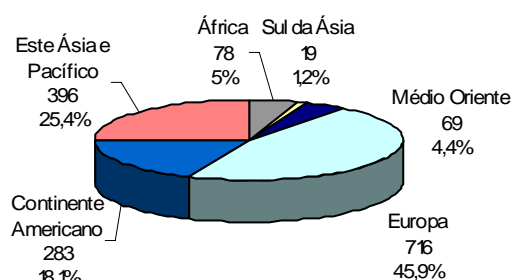
Esta previsão vai ao encontro da importância dada cada vez mais à indústria do turismo, mas é acompanhada por mudanças significativas ao nível do crescimento por regiões (Figuras 14 e 15), pelo que é destacado no estudo elaborado pela OMT que:

- A Europa mantém-se em 2020 como a região mais visitada, com cerca de 717 milhões de turistas em 2020, mas a sua taxa de crescimento rondará os 3%, apresentando-se abaixo da média mundial, e conduzindo a uma quebra na quota de mercado mundial de 60% para 40%.
- O Médio Oriente surge como a região com taxa de crescimento mais elevada, de 7,1% ao ano, bastante acima da média de 4,1%, enquanto que a África surge igualmente com um forte crescimento, permitindo que estas regiões atinjam uma quota de mercado de 4,4% e 5%, respectivamente, em 2020.

- A 2ª maior quota de mercado será atingida pelo Leste da Ásia, ao atingir os 25,4% e ao ultrapassar o continente Americano, que apenas deterá 18% devido a um crescimento anual inferior à média (3,9%). Esta redução do continente americano está mais relacionada com a América do Norte, pois a América do Sul e as Caraíbas apresentarão crescimento mais elevado.
- O número de turistas chegados ao Sul da Ásia deverá ascender a 19 milhões em 2020, o que corresponde a 5 vezes mais que o verificado em 1995, e também a um aumento da quota de mercado de 0,7% para 1,2%.



Fonte: WTO – Tourism Vision 2020



Fonte: WTO – Tourism Vision 2020

Figura 14 - Entrada de Turistas Internacionais – 1995
(Un: milhões)

Figura 15 - Entrada de Turistas Internacionais
- 2020P (Un: milhões)

Em consequência destas diferentes taxas de crescimento esperadas até 2020, assiste-se a uma alteração dos 10 principais destinos do mundo, destacando-se a passagem da China para 1º destino em 2020, perante um crescimento anual de 7,8% entre 1995 e 2020 (Tabela 12).

País	1995	2020 P	Crescimento anual 1995-2020	Quota de Mercado	
				1995	2020
1 China	20,0	130,0	7,8%	3,5%	8,3%
2 França	60,0	106,1	2,3%	10,6%	6,8%
3 Estados Unidos	43,3	102,4	3,5%	7,7%	6,6%
4 Espanha	38,8	73,9	2,6%	6,9%	4,7%
5 Hong Kong (China)	10,2	56,6	7,1%	1,8%	3,6%
6 Itália	31,1	52,5	2,1%	5,5%	3,4%
7 Reino Unido	23,5	53,8	3,4%	4,2%	3,4%
8 México	20,2	48,9	3,6%	3,6%	3,1%
9 Fed. Rússia	9,3	48,0	6,8%	1,6%	3,1%
10 Rep. Checa	16,5	44,0	4,0%	2,9%	2,8%
Total	272,9	716,2	43,2%	48,3%	45,8%

Fonte: Organização Mundial do Turismo - *Tourism Vision 2020*

(Un: Milhões)

Tabela 12 - Previsão dos principais destinos do Mundo em 2020

Uma das principais características da expansão do turismo mundial consiste na perspectiva que os turistas irão viajar cada vez mais longe, apesar da predominância esperada dos fluxos intra-regionais. É referido que as viagens de longa distância serão alvo de um ritmo de crescimento anual de 5,4%, enquanto que as viagens intra-regionais de 3,9%, pelo que passarão a corresponder a 24% do total das viagens em 2020, ao invés de 18% em 1995.

Estas previsões reflectem que os turistas viajarão não apenas mais longe, mas igualmente mais frequentemente, pois existirá sempre dificuldade em as pessoas se ausentarem por longos períodos, aumentando assim os vários períodos curtos de férias e conduzindo a uma multiplicação de viagens anuais por turista, principalmente na Europa e na América do Norte.

Não obstante a Europa surgir com uma taxa de crescimento inferior à média, quer como país receptor (3% vs 4,1%), quer como país emissor (3,4% vs 4,1%), esta região deverá manter a supremacia como mercado emissor, apresentando em 2020 quase metade dos turistas do mundo.

O principal crescimento como emissor de turistas é da região do Leste da Ásia e Pacífico, e também de África. A nível de países, a Alemanha lidera os países emissores de turistas internacionais, apesar da sua taxa de crescimento se cifrar nos 2,9% no período de 1995-2020, surgindo o Japão em 2º lugar com uma taxa anual de

crescimento de 7,5% e a China em 4º lugar com um crescimento anual a atingir os 12,8%.

3.3.2. Europa

A Europa tem-se mantido como o destino líder em termos turísticos, mas perante o forte aumento de novos destinos em diversas regiões do mundo, a sua quota de mercado conheceu uma redução de quase cinco pontos percentuais entre 1980 e 1998, de 65,1% para 60,3%. De referir, no entanto, que apesar da taxa de crescimento na Europa ser inferior à do mundo durante este período, o número de turistas chegados à Europa duplicou nesses 18 anos, ao passar de 186 milhões para 383,8 milhões.

Para as próximas décadas as perspectivas indicam uma forte intensificação da concorrência ao nível dos destinos, quer dentro da Europa quer fora da mesma. Além dos factores de evolução económica e social que têm conduzido ao crescimento da importância do Turismo, e continuarão a fazê-lo (situação financeira, factores políticos, mudanças de mentalidade, inovações tecnológicas, etc), surgirão fortes esforços de promoção dos mais diversos destinos, bem como um aumento da carteira de oferta de produtos/serviços dentro da indústria do Turismo.

Prevê-se que, entre 1995 e 2020, a Europa tenha um crescimento abaixo da média mundial, como já referido anteriormente, surgindo a Europa Ocidental como a sub-região com crescimento menos acentuado face às restantes sub-regiões (1,9%). Em 2020, estima-se que o número de turistas chegados à Europa Central e de Leste já ultrapasse o número chegado à Europa Ocidental, surgindo aquela sub-região com uma taxa de crescimento de 4,2%.

Surge igualmente como perspectiva o forte aumento de chegada de turistas na sub-região mediterrânea oriental, a atingir os 346 milhões de turistas em 2020, consistindo na maior taxa de crescimento de destino receptor (4,6%).

A sub-região Sul da Europa, na qual se inclui Portugal, surge como a segunda sub-região com taxa de crescimento mais baixa da Europa (2,6%) o que, à semelhança da maior parte das sub-regiões da Europa (excepção da Europa de Central e de Leste e do

Mediterrâneo Oriental) revela a maturidade destes destinos, além da tendência para os europeus viajarem para fora da Europa (Tabela 13).

Sub-região	1985	1990	1995	2000	2010	2020
Número de turistas chegados à Europa, por sub-região de destino						
Europa do Norte	24,2	29,1	37,6	44,8	65,1	96,6
Europa Ocidental	85,2	113,8	116,7	126,1	152,1	185,2
Europa Central/Leste	26,8	43,8	78,9	90,2	141,8	223,3
Sul da Europa	71,5	88,6	93,7	117,5	145,2	177,0
Mediterrâneo Oriental	4,3	7,4	11,4	14,9	23,2	34,8
Total	212,0	282,7	338,4	393,5	527,3	717,0
Quota de Mercado na Europa						
Europa do Norte	11,4%	10,3%	11,1%	11,4%	12,3%	13,5%
Europa Ocidental	40,2%	40,3%	34,5%	32,1%	28,8%	25,8%
Europa Central/Leste	12,6%	15,5%	23,3%	22,9%	26,9%	31,1%
Sul da Europa	33,7%	31,3%	27,7%	29,9%	27,5%	24,7%
Mediterrâneo Oriental	2,0%	2,6%	3,4%	3,8%	4,4%	4,9%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Taxa de Crescimento Anual						
Europa do Norte	3,7%	5,3%	3,5%	3,8%	4,0%	3,8%
Europa Ocidental	6,0%	0,5%	1,6%	1,9%	2,0%	1,9%
Europa Central/Leste	10,4%	12,5%	2,7%	4,6%	4,6%	4,2%
Sul da Europa	4,4%	1,1%	4,6%	2,1%	2,0%	2,6%
Mediterrâneo Oriental	11,7%	9,0%	5,5%	4,5%	4,2%	4,6%
Total	5,9%	3,7%	3,1%	3,0%	3,1%	3,0%

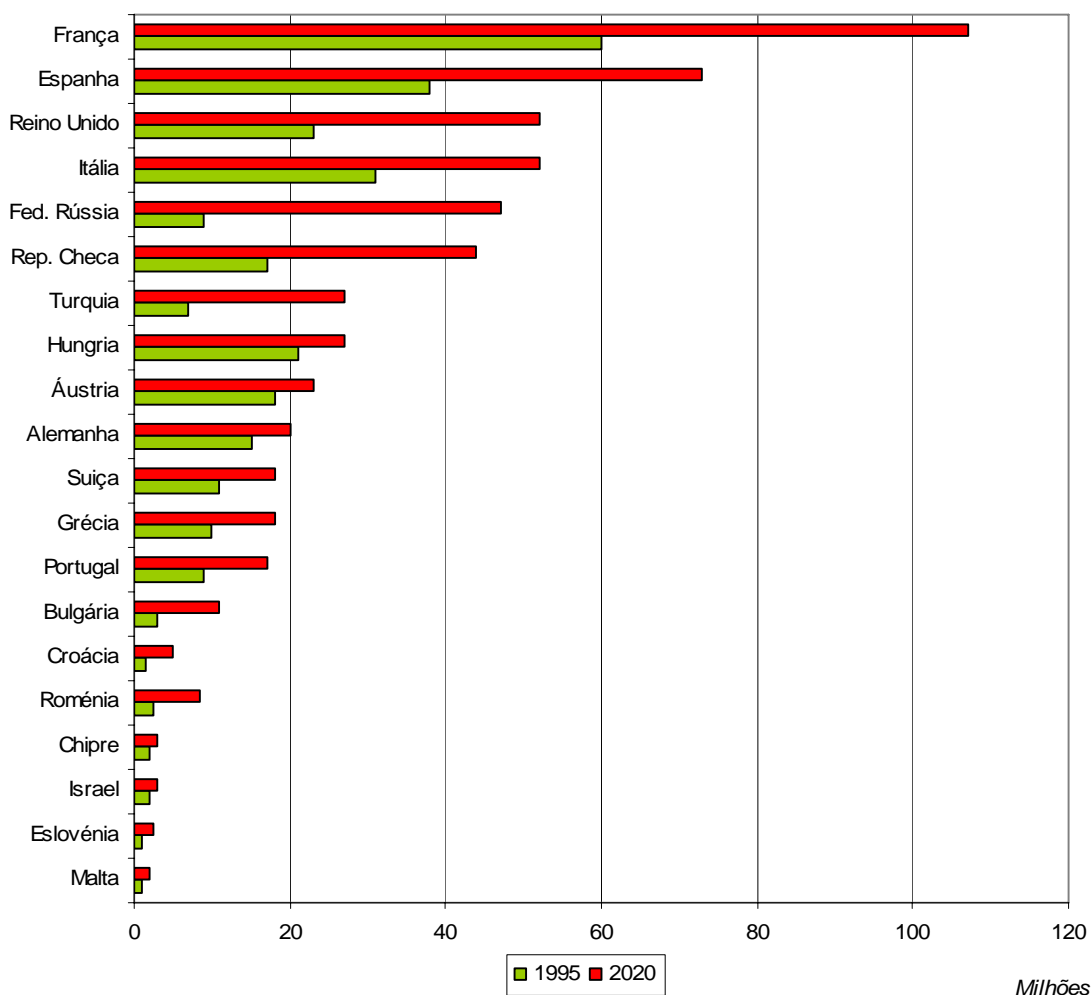
Fonte: Organização Mundial do Turismo - Previsões com base em dados de 2000

(Un: Milhões)

Tabela 13 - Previsão do número de turistas chegados à Europa, por sub-região de destino

Não obstante, estes crescimentos esperados das sub-regiões Europa Central e de Leste e Mediterrâneo Oriental, a França manter-se-á como o país europeu com mais turistas recebidos, com 106 milhões em 2020.

Em 2020, Espanha surgirá como o segundo país de destino na Europa, com cerca de 75 milhões de turistas, seguido do Reino Unido e de Itália com um número de turistas ligeiramente acima dos 50 milhões (Figura 16).



Fonte: Organização Mundial do Turismo - Tourism Vision 2020

Figura 16 - Entrada de Turistas por país europeu 1995-2020

As estimativas para 2020 indicam que Portugal receberá 16 milhões de turistas, sendo ultrapassado pela Federação Russa e pela Turquia que apresentavam em 1995 um número de turistas recebido de 9,3 milhões e 7,1 milhões, respectivamente, valores inferiores aos 9,5 milhões registados por Portugal nesse ano.

A Croácia surgirá como o país europeu com maior taxa de crescimento de turistas recebidos, de 8,4% entre 1995 e 2020, logo seguido da Federação Russa com 6,8%

No entanto, em 2020, Portugal encontrar-se-á numa posição superior à Croácia, país igualmente do subgrupo Sul da Europa, com o número estimado de turistas de 16 milhões contra 10 milhões da Croácia.

Dos países do Sul da Europa, surge a Eslovénia como o país com a segunda maior taxa de crescimento de número de turistas, de 6%, seguida da Espanha com 2,6%.

Portugal, Itália e Grécia têm uma taxa de crescimento de 2,1%, o que reflecte o já destacado anteriormente, a maturidade destes destinos turísticos em contraste com o aparecimento de novos destinos, mesmo dentro da Europa e neste caso da sub-região Sul da Europa.

Consequentemente a uma taxa de crescimento inferior à média prevista, Portugal perderá quota de mercado, passando de uma quota mundial de 2,8% em 1995 para os 2,2% estimados para 2020, tal como a sub-região Sul da Europa verá uma redução da sua quota de mercado de 27% para 24,7% perante as perspectivas apresentadas (Tabela 14).

Sub-região / País	1995	2020 P	Crescimento anual 1995-2020	Quota de Mercado	
				1995	2020
Europa	338,4	717,0	3,0%	100%	100%
Norte da Europa	37,6	96,6	3,8%	11,1%	13,5%
Reino Unido	23,5	53,8	3,4%	7,0%	7,5%
Europa Ocidental	116,7	185,2	1,9%	34,5%	25,8%
França	60,0	106,1	2,3%	17,7%	14,8%
Áustria	17,2	23,1	1,2%	5,1%	3,2%
Alemanha	14,8	20,0	1,2%	4,4%	2,8%
Suíça	11,5	17,4	1,7%	3,4%	2,4%
Europa Central/Leste	78,9	223,3	4,2%	23,3%	31,1%
Fed. Rússia	9,3	48,0	6,8%	2,7%	6,7%
Rep. Checa	16,5	44,0	4,0%	4,9%	6,1%
Hungria	20,7	24,7	0,7%	6,1%	3,5%
Bulgária	3,5	10,6	4,6%	1,0%	1,5%
Roménia	2,8	8,5	4,6%	0,8%	1,2%
Sul da Europa	93,7	177,0	2,6%	27,7%	24,7%
Espanha	38,8	73,9	2,6%	11,5%	10,3%
Itália	31,1	52,5	2,1%	9,2%	7,3%
Grécia	10,1	17,1	2,1%	3,0%	2,4%
Portugal	9,5	16,0	2,1%	2,8%	2,2%
Croácia	1,3	10,0	8,4%	0,4%	1,4%
Eslovénia	0,7	3,1	6,0%	0,2%	0,4%
Malta	1,1	1,8	2,0%	0,3%	0,3%
Mediterrâneo Oriental	11,4	34,8	4,6%	3,4%	4,9%
Turquia	7,1	27,0	5,5%	2,1%	3,8%
Israel	2,2	3,9	2,3%	0,7%	0,5%
Chipre	2,1	3,9	2,5%	0,6%	0,5%

Fonte: Organização Mundial do Turismo - Tourism vision 2020

(Un: Milhões)

Tabela 14 - Países Europeus - Previsão para 2020

Além destas perspectivas de crescimento concretas ao nível de regiões e países, não poderá deixar de ser sublinhado a predominância do turismo intra-regional, estando esperado que dos 1.560 mil turistas previstos para 2020, 1.180 mil correspondam a turistas de turismo intra-regional e apenas 380 mil turistas de longa distância. No entanto, a taxa de crescimento do turismo de longa distância surge bastante acima da taxa de crescimento média (4,1%), correspondendo a 5,4%, quando para o turismo intra-regional está estimado um crescimento anual de 3% para o período de 1995 a 2020.

Concretamente na Europa, região para a qual é estimada uma taxa de crescimento de 2,6% para o período de 1995 a 2020, destaca-se igualmente que apesar do crescimento previsto do turismo de longa distância (4%), superior ao do turismo intra-regional (2,9%), perspectiva-se que este último continue dominante na Europa, apenas conhecendo uma redução de 88% para 85% do total de turistas nesta região.

Ao nível do turismo emissor, será igualmente de referir a manutenção da Alemanha como o país de maior emissão de turistas, apesar da sua taxa de crescimento de 2,9%, surgindo a França como o país com a taxa de crescimento mais elevada de país emissor (3,9%) e a sub-região Mediterrâneo Oriental¹⁸ com maior taxa de crescimento de emissão de turistas ao nível regional.

3.3.3. Portugal

O estudo realizado pela OMT revela uma estimativa de crescimento do número de turistas a uma taxa anual de 2,1% no período entre 1995 e 2020, atingindo os 16 milhões esperados, surgindo abaixo da taxa média perspectivada para a Europa, de 3%, e mesmo da taxa média prevista para o Sul da Europa, de 2,6%.

Consequentemente, estima-se que a quota de mercado mundial de Portugal, ao nível de número de turistas, seja alvo de uma redução de 1,9% em 1995 para 1,3% em 2020.

Embora os diversos turistas esperados conduzam a uma taxa de crescimento anual de 2,1% nesse período, é de se ter em atenção que se prevêem distintas taxas de

¹⁸ Turquia, Israel e Chipre

crescimento ao nível dos turistas por país de origem, apresentando algumas uma perspectiva de crescimento superior a essa média de 2,1%.

A França e a Suécia surgem, com uma taxa de crescimento de 3,8% e 2,6% respectivamente, como os países que proporcionalmente maior número de turistas irão emitir para Portugal.

No entanto, o Reino Unido e a Espanha, apesar de apresentarem uma taxa de crescimento ligeiramente abaixo da média (2%), manter-se-ão como os principais mercados emissores de turistas. E embora a Alemanha apresente uma taxa de crescimento igual à taxa média estimada (2,1%), verá a sua importância no mercado português a ser ultrapassada pela França perante o elevado crescimento esperado destes turistas (Tabela 15).

País de Origem	1995	2020 P	Crescimento anual 1995-2020	Quota de Mercado	
				1995	2020
Espanha	4.613	7.568	2,0%	48,5%	47,4%
Reino Unido	1.373	2.253	2,0%	14,4%	14,1%
Alemanha	863	1.450	2,1%	9,1%	9,1%
França	614	1.559	3,8%	6,5%	9,8%
Holanda	421	513	0,8%	4,4%	3,2%
Itália	236	288	0,8%	2,5%	1,8%
Bélgica	214	262	0,8%	2,3%	1,6%
Estados Unidos da América	186	244	1,1%	2,0%	1,5%
Dinamarca	118	144	0,8%	1,2%	0,9%
Suécia	100	189	2,6%	1,1%	1,2%
Outros	774	1.504	2,7%	8,1%	9,4%
Total	9.511	15.975	2,1%	100%	100%

Fonte: Organização Mundial do Turismo

(Un: Milhares)

Tabela 15 - Chegada de Turistas a Portugal - Previsão para 2020

4. As especificidades da indústria hoteleira

A indústria hoteleira tem inerentes características muito específicas, como a sazonalidade e a perecibilidade, associadas ainda a diversas formas de organização, classificação e segmentos-alvo, conduzindo a alguma complexidade e diversidade.

A localização das unidades hoteleiras surge como um dos principais, se não o principal, factor crítico de sucesso, reflectindo o segmento-alvo definido e condicionando as estratégias de gestão a adoptar.

4.1. Enquadramento geral

O alojamento assume uma posição de maior relevância e de mais ambígua actividade turística, bem como uma componente necessária para o desenvolvimento do turismo em qualquer destino, consistindo a qualidade do mesmo num factor essencial na forma de ver um destino pelos turistas.

No contexto do sector em geral, o alojamento raramente tem uma posição dele próprio, pois é pouco provável um turista escolher um hotel pelo alojamento em si, a escolha normalmente recai no facto do serviço promovido ir ao encontro da motivação que conduz à deslocação, quer seja de lazer quer de negócios.

Como excepção poderão surgir alguns *resorts*, devido à experiência anterior dos turistas nos mesmos ou nas respectivas cadeias, mas tal preferência terá que ser acompanhada pelo consumo de um determinado produto turístico presente no resort ou no destino, não estando exclusivamente relacionado com o alojamento (Cooper, 1998).

Mas, o alojamento poderá existir ou não de forma isolada das outras actividades turísticas, ou seja, há agentes económicos que oferecem alojamento e nada mais aos seus clientes, como é o caso de hotéis com preços mais acessíveis e parques de campismo. No entanto, também há situações em que o alojamento é apenas mais um serviço numa cadeia integrada de produtos turísticos oferecidos por um único agente

económico, como é o caso dos resorts de all inclusive¹⁹ e dos cruzeiros, os quais oferecem desde entretenimento, a lazer e restauração, além do alojamento em si.

O elevado leque de tipo de alojamento, que surge com diferentes produtos (camping, caravanismo, centros de férias, time-share e estabelecimentos de alojamento) e a sazonalidade da procura, introduzem uma dimensão adicional no mercado operacional.

Outra característica é a capacidade fixa com todos os seus problemas face à precibilidade, periodicidade e sazonalidade. Associado a estes aspectos, e particularmente em grandes unidades, assiste-se a elevados custos fixos que conduzem a que se procurem maiores taxas de ocupação através de diferenciação de produtos e segmentação de mercado.

4.2. Dimensão e formas de organização

Numa primeira vista pode parecer que a actividade de alojamento é dominada por algumas cadeias, dando a impressão de estarmos perante uma estrutura de oligopólio. Contudo, a indústria que presta serviços de alojamento é essencialmente fragmentada em pequenas unidades onde a localização e a distribuição espacial do alojamento surgem como factores importantes na determinação do nível de competição, (Sinclair, 1997).

A elevada existência de pequenos negócios representa vantagens e desvantagens. Por um lado, facilita o aparecimento de novos agentes e torna flexíveis as fontes de fornecimento de modo a irem ao encontro de flutuações na procura, mas por outro lado, é uma indústria que vista de fora não reflecte um elevado nível técnico, o que encoraja empreendedores sem experiência a entrar na indústria e muitas vezes o aparecimento de número reduzido de serviços como produto diferenciador.

¹⁹ Regime de “tudo incluído”: alojamento, restauração, animação e transporte.

Existe uma grande variedade de dimensão, tipo e forma de organização, reflectindo uma grande heterogeneidade, destacando-se essencialmente:

- Alojamento com serviços completos, ou parciais, como os hotéis, motéis, apart-hotéis, guesthouses, turismo rural;
- Alojamento com “self-service” como apartamentos, campismo, caravanismo, time-share;
- Alojamento no próprio meio de transporte, como cruzeiros, comboios e aviões.

Neste seguimento, são de destacar as ligações que surgem entre os agentes de alojamento e os agentes de outras actividades, como é habitual na indústria do turismo, dando-se como exemplo o facto dos hotéis terem serviços de restauração, bem como serviços recreativos, de lazer, desporto e entretenimento, além de serviços para realização de conferências e negócios.

Não obstante, a maioria dos estabelecimentos no turismo serem considerados PMEs, a maioria da produção no sector é atribuída a grandes empresas nacionais ou internacionais. Cada tipo de negócio surge com as suas próprias características operacionais com a tendência para as pequenas empresas revelarem-se como de trabalho intensivo e dependentes dos seus fornecedores locais, e as grandes empresas como de capital intensivo e compras em volume a um grande armazém (Cooper, 1998).

Os hotéis são indiscutivelmente um dos segmentos do alojamento mais significativo e visível, encontrando-se presente através de diversas formas em muitos países, e proporcionando, em termos globais, o maior total de emprego e um dos mais altos níveis de receitas.

4.3. Sistema de classificação

O alojamento tem ainda associado um sistema de classificação e de definição de categorias, surgindo o primeiro relacionado com a finalidade de classificação consoante o tipo de serviço prestado e tipo de propriedade, e o segundo com aspectos ligados à qualidade.

A classificação do alojamento atende essencialmente aos seguintes factores:

- estandarização, de modo a estabelecer um sistema com serviço uniforme e produtos de qualidade que permita criar um sistema comum no mercado de distribuição para compradores e vendedores;
- marketing, de forma a informar turistas do leque de alojamento disponível num destino, de modo a também promover esse mesmo destino e a encorajar uma concorrência saudável;
- protecção ao consumidor, assegurando que o alojamento tem os mínimos standards de alojamento e serviços que a sua classificação reflecte;
- controlo, promovendo um sistema de controlo geral da qualidade da indústria;
- incentivo ao investimento, conduzindo os agentes a melhorar os seus serviços e infra-estruturas de modo a conseguirem uma melhoria/manutenção da classificação/categoria.

Contudo, surgem problemas nesta classificação devido à subjectividade de julgamento de aspectos intangíveis do alojamento, como é o caso do serviço pessoal ou da qualidade dos produtos. Assim, muitas classificações centram-se, essencialmente, em aspectos quantificáveis, como a dimensão dos quartos, instalações e conforto, e disponibilidade de serviços pela unidade, por exemplo lavandaria, room-service e recepção 24 horas.

4.4. Características do Alojamento

As características que diferenciam o alojamento de outras actividades, embora algumas também comuns às restantes actividades turísticas, correspondem essencialmente:

- ao reduzido nível de concentração numa indústria onde dominam as unidades de pequena dimensão, apesar de algumas grandes empresas predominarem no mercado;
- a elevados níveis de contacto com o cliente, pelo que há uma necessidade da equipa ser muito bem treinada quer no aspecto operacional quer no relacionamento com o cliente;
- à importância da gestão ao nível do marketing e dos recursos humanos;
- à importância da localização, com relacionamento directo à capacidade de acesso ao mercado;
- à precibilidade do produto que obriga à necessidade de investimento na reserva através de canais informáticos e de sistemas de gestão;
- à reduzida lealdade dos consumidores e dos canais de distribuição com a unidade hoteleira;
- à prevalência de sazonalidade e de aspectos irracionais de procura, envolvendo empresas com estratégias de promoção e preço;
- ao aumento do grau de integração quer vertical quer horizontal, não só ao nível do alojamento, mas também das restantes actividades turísticas;
- à fragmentação da indústria que, perante a sua dispersão geográfica, desencoraja a formação de associações industriais;
- à forma tradicional como muitas indústrias de serviços são vistas, o que as torna muito vulneráveis a novas ideias e a novos promotores provenientes de outros sectores de actividade;
- ao recente e sucessivo aumento de profissionalismo na indústria;
- ao elevado rácio de custos fixos *versus* custos variáveis, que conduz a implicações na estabilidade financeira e domina a estratégia e tática da empresa.

4.5. Factores críticos da Hotelaria

Como principais factores críticos surgem, na área da hotelaria, os seguintes:

- Factores-chave de compra: Instalações, serviço ao cliente, localização e preço;
- Factores de competição: Canais de distribuição, instalações e localização;
- Factores críticos de sucesso: Custo operacional, taxa de ocupação (resultante do controlo dos canais de distribuição, preço e marca), qualidade das instalações e serviços (impacto na fidelização dos clientes). Outro factor importante é o *RevPar*, pelo que a maximização da receita por quarto disponível é realizada através da potencialização do cross-selling de serviço do hotel.

Apesar de uma das características desta indústria corresponder a uma elevada fragmentação, existe como tendência um posicionamento local ou global, em detrimento da mera presença regional.

Assiste-se a uma necessidade de expansão contínua da cobertura geográfica do negócio, em resultado da elevada competitividade e consequente necessidade de obter maiores economias de escala nas operações.

No entanto, em caso de elevada diferenciação do produto oferecido, assiste-se à capacidade de alcançar bons resultados mantendo-se no mercado de origem.

4.6. Segmentos do Turismo

Poderá ser realizada uma segmentação da procura, destacando-se contudo que perante o aumento não apenas de turistas, mas dos próprios produtos, este leque possa surgir cada vez mais alargado:

- Sol e Praia - segmento mais generalizado ao nível etário e geográfico, e também numa fase mais desenvolvida.
- Viagens de Negócios - segmento com crescimento elevado que tem associado clientes com nível de exigência superior aos dos restantes segmentos e com menor sensibilidade ao preço a pagar. Os hotéis têm cada vez mais este segmento em consideração, definindo espaços próprios para uso profissional,

bem como material informático, máquinas de fax, máquinas de café, acesso à internet, etc.

- Cultural - segmento mais associado ao turismo de cidade, igualmente em crescimento e característico essencialmente da Europa, embora recentemente acompanhado pela Ásia como destino em forte expansão neste segmento.
- Desporto/Aventura - segmento em franca expansão, com componente de desportos radicais e escolhido essencialmente por turistas mais jovens que surgem com novos gostos.
- Saúde - segmento em evolução, ligado a tratamento de saúde e bem-estar, e com clientes de várias faixas etárias, embora com predominância de clientes com maturidade superior mas numa fase anterior à reforma.
- Ecoturismo - segmento que proporciona o contacto com a Natureza, com crescente procura.
- Parques Temáticos - segmento vocacionado para viagens familiares e de curta duração, verificando-se forte predominância na Europa e nos EUA.

Actualmente, os segmentos do Turismo que se reflectem com maior procura são o “Sol e Praia” e o “Viagens de Negócios”, no entanto é de destacar a importância que outros têm vindo a apresentar.

4.7. Localização e segmento-alvo

O segmento-alvo em causa determina a localização da unidade, hotéis dirigidos para os viajantes em negócios situam-se dentro ou em redor dos grandes centros urbanos, junto a aeroportos ou em importantes vias terrestres. Os hotéis vocacionados para o turismo de lazer são mais independentes ao nível das infra-estruturas e normalmente mais dispersos, embora haja uma tendência para concentração em locais com atracções turísticas.

As localizações-chave permitem uma vantagem comercial e um elevado volume de vendas e *cash flows*, o que explica o porquê de grandes empresas comprarem pequenas unidades em áreas de elevado preço, indo igualmente ao encontro do facto de se

verificar que unidades pequenas de reduzida qualidade são “empurradas” para zonas longe da costa.

Junto a aeroportos, centros urbanos e costa, o preço da propriedade/terreno é muito superior, quando nas restantes áreas o custo é inferior, assim como a procura turística. Perante esta situação, o promotor com reduzidas receitas e cash flows é forçado a ir para áreas com inferiores rendas e preços.

Em relação a cadeias hoteleiras, verifica-se a existência de apostas quer na diversificação, com unidades hoteleiras na cidade e na praia, quer na especialização em determinado segmento, mas a maioria aposta na concentração em apenas um dos segmentos. Outra situação que se verifica é a criação de diferentes marcas próprias dentro da mesma cadeia hoteleira de modo a diferenciar os níveis de qualidade e assim poder chegar a um leque mais variado de clientes sem afectar a sua imagem. Como é o caso do Grupo Accor, com as marcas Sofitel, Novotel, Ibis, Etap, All Seasons, Mercure, Formule 1 e Motel 8, etc.

De referir que os hotéis de menor dimensão e consequentemente com menores níveis de investimento em marketing, têm sentido o impacto das grandes unidades, muitas vezes ainda inseridas em cadeias, que vão conquistando quota de mercado com a promoção realizada (Freire, 1999).

4.8. Estratégias de Gestão

O sector do turismo tem tido um rápido crescimento nas últimas décadas, acompanhado igualmente por mudanças estruturais, resultantes da globalização do mercado e da experiência obtida pelas suas empresas. Esta evolução conduziu ao surgimento de diversas formas de actuação na hotelaria, como é o caso da propriedade exclusiva, da cedência de exploração, dos contratos de gestão e do *franchising*.

Assim, no alojamento é possível obter economias de escala não apenas entre estabelecimentos individuais, mas igualmente através da gestão de um número alargado de hotéis, pelo que como aspectos determinantes surgem a concentração no sector, a localização e a “forma de propriedade”.

Muitos dos grandes grupos hoteleiros tentam aumentar a sua quota de mercado e controlo não apenas através de aquisições e fusões, mas também de franchising, leasing, contratos de gestão e contratos de cooperação.

4.8.1. Cedência de Exploração e Contratos de Gestão

A gestão das unidades hoteleiras a ser realizada pela própria empresa proprietária é ainda a situação predominante em Portugal, embora existam já muitos casos de cedência de exploração a terceiros, extra ou intra grupo económico, mediante o pagamento de uma renda.

Os contratos de gestão, normalmente realizados com um grupo ou empresa reconhecida no mercado, têm como base uma percentagem do volume de negócios da unidade hoteleira e uma comissão correspondente a uma percentagem do EBITDA (*incentive fee*), ficando a gestão de pessoal, área de marketing e reservas, fornecimentos e assistência técnica a cargo da empresa que gere a unidade. Nestes casos, os proprietários do imóvel beneficiam de uma gestão rigorosa do estabelecimento, de uma marca reconhecida e de um sistema central de reservas.

4.8.2. Contratos de Franchising

Os contratos de *franchising* têm por base apenas a marca, não interferindo na gestão em si, tendo como vantagem a possibilidade de aumentar a taxa de ocupação perante o reconhecimento de uma marca. Neste sentido, a comissão em causa é calculada apenas com base nas receitas por quarto, e permite a quem cede a “marca” uma expansão do negócio com reduzido custo.

Com vista a ser salvaguardado o nível de qualidade das unidades, verifica-se, quer nos contratos de gestão, quer nos contratos de *franchising*, o surgimento de uma outra comissão, muitas vezes denominada *reserve fee*, com o objectivo de criar um fundo de reserva para realização de obras ou de outras melhorias nos estabelecimentos.

4.8.3. Integração vertical e horizontal

Em relação aos dois principais tipos de unidades hoteleiras, vocacionadas para o sol e praia e vocacionadas para o turismo de cidade, é de referir que as primeiras têm sido alvo de um investimento em grande escala, com o surgimento de diversas estâncias turísticas. Neste caso, a integração vertical revela-se bastante vantajosa, com a venda através de redes de agências e operadores turísticos, dando ainda origem ao *all inclusive*²⁰.

No entanto, este tipo de produto, que integra também a restauração, animação e transporte, pode conduzir a uma redução da qualidade do serviço prestado no caso de mercados de massa e crescimento descontrolado da oferta e procura, bem como a uma forte dependência de alguns operadores turísticos face à concorrência.

No que diz respeito aos hotéis de cidade, destaca-se como principal chamariz a marca associada ao estabelecimento e a reputação do mesmo, surgindo os clientes também fortemente relacionados com viagens de negócios. Este aspecto conduz à necessidade de forte e constante investimento em marketing, e consequentemente à ligação a uma marca reconhecida, pelo que surgem com mais sucesso as unidades integradas numa cadeia hoteleira, beneficiando de uma integração horizontal, ou com uma marca abrangente através de contratos de gestão ou *franchising*.

Não deixa de ser de referir, com características contrastantes aos hotéis de cadeias reconhecidas, os hotéis mais personalizados, normalmente de menor dimensão e localizados fora dos grandes centros urbanos, que apresentam como factores de diferenciação competitiva a localização, a arquitectura, a decoração e os serviços de atendimento.

²⁰ Regime de “tudo incluído”, alojamento, restauração, animação e transporte.

5. Metodologia do Estudo Empírico

A metodologia adoptada baseia-se na análise de rácios económico-financeiros referentes a 2006 de 106 empresas, correspondentes a 114 hotéis distribuídos por 7 regiões e 4 sub-regiões (ver pag. 50) e pelas categorias de 3 a 5 estrelas.

Um dos principais pressupostos adoptados consiste num Volume de Negócios superior a 1,5 milhões de euros, correspondendo a amostra, com base na informação disponibilizada pelo INE, a 18,3% dos hotéis que se encontravam classificados na Direcção Geral de Turismo (DGT) e a 30,7% das receitas obtidas por Estabelecimentos Hoteleiros.

5.1. Selecção da Amostra

5.1.1. Processo e Pressupostos

Com o objectivo de melhor conhecer a estrutura económico-financeira das empresas portuguesas na área da hotelaria, foi iniciada a selecção de uma amostra com base nas entidades com Códigos de Actividade Económica (CAE) definidos entre 55100 e 55199 (Estabelecimentos hoteleiros), com informação disponibilizada no INE a 19/05/2008, o que correspondia a um total de 3.014 empresas²¹ (Tabela 16).

²¹ Informação sobre empresas com o CAE referido adquirida ao Instituto Nacional de Estatística Portugal (INE).

Distrito/ Região Autónoma	Escalaão do Volume de Negócio												Total	% Zona	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11			
Aveiro	27	22	23	25	14	5	0	0	0	0	0	0	0	116	3,8%
Beja	14	11	12	4	5	0	0	0	0	0	0	0	0	46	1,5%
Braga	21	22	28	26	11	7	0	0	0	0	0	0	0	115	3,8%
Bragança	10	9	15	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	38	1,3%
Castelo Branco	13	8	13	8	6	2	1	0	0	0	0	0	0	51	1,7%
Coimbra	24	34	23	13	17	3	1	0	0	0	0	0	0	115	3,8%
Évora	14	9	9	16	3	3	0	0	0	0	0	0	0	54	1,8%
Faro	114	81	92	93	60	36	10	6	11	5	0	0	0	508	16,9%
Guarda	12	12	12	11	5	0	0	0	0	0	0	0	0	52	1,7%
Leiria	32	20	23	27	15	2	0	0	1	0	0	0	0	120	4,0%
Lisboa	150	182	97	94	81	46	27	6	14	6	6	2	2	711	23,6%
Portalegre	10	7	6	10	3	0	0	0	0	0	0	0	0	36	1,2%
Porto	67	119	52	51	27	8	1	0	4	0	0	0	2	331	11,0%
Santarém	20	20	25	29	11	2	0	0	0	0	0	0	0	107	3,6%
Setúbal	22	19	16	21	10	3	1	0	0	0	0	0	0	92	3,1%
Viana do Castelo	13	16	10	19	3	1	0	0	0	0	0	0	0	62	2,1%
Vila Real	22	5	5	6	4	3	0	0	0	0	0	0	0	45	1,5%
Viseu	30	19	18	14	15	2	0	1	0	0	0	0	0	99	3,3%
Açores	35	17	21	16	13	9	2	2	1	0	0	0	0	116	3,8%
Madeira	36	23	28	33	31	22	11	5	6	3	2	0	0	200	6,6%
TOTAL	686	655	528	520	334	154	54	20	37	14	8	4	3014	100%	
% por Escalão	22,8%	21,7%	17,5%	17,3%	11,1%	5,1%	1,8%	0,7%	1,2%	0,5%	0,3%	0,1%	100%		

Legenda:

Escalão 0: VN nulo
 Escalão 1: VN < 50m€
 Escalão 2: 50 m€ < VN < 150 m€
 Escalão 3: 150 m€ < VN < 500 m€
 Escalão 4: 500 m€ < VN < 1,5M€
 Escalão 5: 1,5 M€ < VN < 3M€
 Escalão 6: 3 M€ < VN < 5 M€
 Escalão 7: 5 M€ < VN < 7 M€
 Escalão 8: 7 M€ < VN < 15 M€
 Escalão 9: 15 M€ < VN < 25 M€
 Escalão 10: 25 M€ < VN < 40 M€
 Escalão 11: 40 M€ < VN < 65 M€

Fonte: Instituto Nacional de Estatística Portugal (Base FUE Belém)

Tabela 16 – Empresas com CAE entre 55100 e 55199, por distrito/região autónoma e escalaão de Volume de Negócios

Após esta primeira abordagem foi estabelecida a selecção de empresas apenas com um Volume de Negócios acima dos 1,5 milhões de euros, correspondendo aos Escalões de Volume de Negócio 05 a 10 definidos pelo INE, referente ao exercício de 2006, reduzindo o número de empresas para um total de 291 empresas.

Já perante estas 291 empresas, verificou-se a existência de algumas que explicitamente não exerciam actividade de exploração hoteleira, estando relacionadas com a área da construção, restauração ou mesmo outras actividades, o que conduziu à redução do número de empresas para 252.

Nesta fase destaca-se que 35% das empresas estava sedeadada em Lisboa, 23,8% no Algarve e 17,5% na Madeira, pelo que apenas 23,4% se encontravam nas restantes zonas do país.

A continuação da selecção da amostra, após esta primeira fase, passou a basear-se já na obtenção de informação mais concreta sobre as empresas e não tanto na informação sucinta obtida junto do INE.

Como as empresas fora das regiões de Lisboa, Algarve e Madeira se apresentavam em menor número, pretendeu-se obter informação sobre a totalidade destas e simultaneamente proceder-se a um sistema de aleatoriedade nas três regiões de maior número de empresas, de modo a conseguir-se uma amostra mais comportável ao nível de tratamento, ou seja, na ordem de 100 empresas.

Nesta fase, e resultando igualmente como pressuposto para selecção das empresas para a amostra, pretendeu-se a possibilidade de juntar aos dados contabilísticos informação mais qualitativa e fundamental para a tentativa de se obterem melhores conclusões, tal como a categoria dos hotéis relacionados com as empresas estudadas, dimensão (número de quartos), propriedade *versus* não propriedade, e número de pessoas ao serviço. Neste seguimento, foram excluídas da amostra as empresas sobre as quais não foi possível obter estas informações qualitativas.

Perante a observação de empresas no Algarve com elevado número de camas e apenas uma ou duas pessoas ao serviço, relativas a Aldeamentos Turísticos, definiu-se como pressuposto a exclusão destas empresas, surgindo a amostra apenas com unidades hoteleiras na categoria de “Hotéis”, de modo a ser mais comparáveis entre si.

No aprofundamento da informação sobre as empresas sedeadas em Lisboa, verificou-se que algumas empresas exerciam actividade na exploração de unidades hoteleiras em outras regiões do país, tendo-se procedido à requalificação dos dados dessas empresas para as regiões onde efectivamente exercem actividade.

5.1.2. Descrição da amostra

Após estas diferentes fases de selecção, obteve-se uma amostra de 106 empresas, correspondentes a 114 unidades hoteleiras, as quais foram agrupadas por regiões e número de estrelas (Tabela 17).

Foram definidas sete regiões que englobam treze distritos no Continente e as duas Regiões Autónomas:

- 1) Norte: Aveiro, Braga, Porto e Vila Real.
- 2) Centro: Castelo Branco, Coimbra, Leiria, Santarém e Viseu.
- 3) Grande Lisboa: Lisboa e Setúbal.
- 4) Alentejo: Évora
- 5) Algarve: Faro
- 6) Madeira
- 7) Açores

De modo a observar potenciais especificidades do turismo de cidade, procedeu-se à definição de sub-regiões tendo em consideração as duas principais cidades portuguesas, Lisboa e Porto:

- “Lisboa Cidade” – empresas com actividade dentro do concelho de Lisboa
- “Lisboa 2” – relativa às empresas da região Grande Lisboa com exclusão das pertencentes à “Lisboa Cidade”
- “Porto Cidade” – empresas com actividade dentro do concelho do Porto
- “Norte 2” – referente às empresas da região Norte com exclusão das pertencentes à “Porto Cidade”.

Região	Empresas	Unidades hoteleiras	Categoria/Estrelas			Hotéis (*) Propried.	Número de Quartos	Número de Camas
			Três	Quatro	Cinco			
Norte	15	17	2	12	3	12	2.276	4.467
Porto Cidade	7	9	1	5	3	5	1.261	2.296
Norte 2	8	8	1	7	0	7	1 015	2 171
Centro	13	13	7	4	2	11	1.545	3.343
Alentejo	3	3	1	1	1	2	314	719
Grande Lisboa	28	28	5	11	12	19	5.655	9.029
Lisboa Cidade	18	18	4	6	8	13	4.310	6.201
Lisboa 2	10	10	1	5	4	6	1 345	2 828
Algarve	19	21	5	11	5	15	4.088	7.001
Madeira	19	23	5	11	7	18	2.776	5.894
Açores	9	9	3	6	0	8	1.198	2.363
Total	106	114	28	56	30	85	17.852	32.816

(*) Existem empresas na amostra que apenas exploram as unidades hoteleiras, não são suas proprietária, pelo que é indicado o número de empresas da amostra que detêm a unidade hoteleira que exploram.

Tabela 17 – Número de empresas, unidades hoteleiras, quartos e camas incluídas na amostra

A amostra surge com cerca de metade das unidades hoteleiras a corresponderem à categoria de 4 estrelas (Figura 17) e quase 25% a exercer actividade na região denominada “Grande Lisboa” (Figura 18).

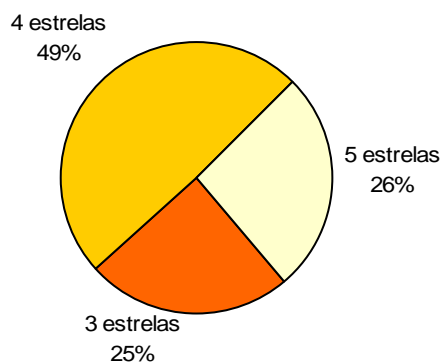


Figura 17 – Distribuição das unidades hoteleiras da amostra por categoria

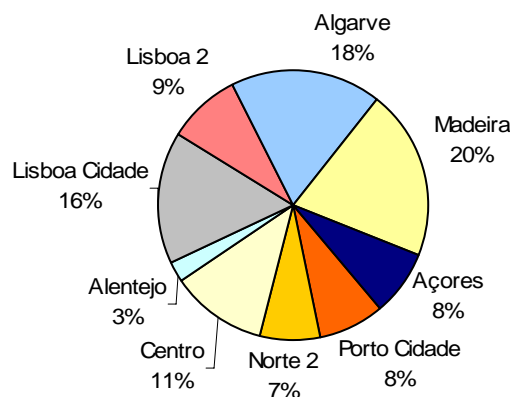


Figura 18 - Distribuição das unidades hoteleiras da amostra por região

As 106 empresas da amostra representam um Volume de Negócios na ordem dos 540 milhões de euros, em 2006, bem como 8.929 pessoas ao serviço.

As receitas das empresas na “Grande Lisboa” correspondem a 34,6% do total da amostra, destacando-se a sub-região “Lisboa Cidade” com 28% do total. A distribuição das receitas por regiões reflectida pela amostra vai ao encontro do divulgado pelo INE,

com base em dados de 2006, relativo a 74% dos proveitos totais terem sido gerados nas regiões de Lisboa, Algarve e Madeira (Tabela 18).

Região	Unidades Hoteleiras		Volume de Negócios		Pessoas ao serviço	
	Nº	%	Mil Euros	%	Nº	%
Norte	17	14,9%	50.922	9,5%	1.117	10,2%
Porto Cidade	9	7,9%	33.930	6,3%	636	5,8%
Norte 2	8	7,0%	16.992	3,2%	481	4,4%
Centro	13	11,4%	39.970	7,4%	703	6,4%
Alentejo	3	2,6%	8.204	1,5%	160	1,5%
Grande Lisboa	28	24,6%	186.216	34,6%	3.476	31,7%
Lisboa Cidade	18	15,8%	150.918	28,0%	2.591	23,7%
Lisboa 2	10	8,8%	35.298	6,6%	885	8,1%
Algarve	21	18,4%	149.063	27,7%	2.908	26,6%
Madeira	23	20,2%	73.082	13,6%	1.648	15,0%
Açores	9	7,9%	31.001	5,8%	940	8,6%
3 estrelas	28	24,6%	63.117	11,7%	1.808	16,5%
4 estrelas	56	49,1%	203.402	37,8%	4.615	42,1%
5 estrelas	30	26,3%	271.938	50,5%	4.529	41,4%
Total	114	100%	538.456	100%	10.952	100%

Tabela 18 – Distribuição de unidades, receitas e número de pessoas da amostra

5.1.3. Dimensão da amostra no sector

Segundo os dados disponibilizados pelo INE, relativos a 2004, as Actividades características do Turismo representavam 421.660 postos de trabalho, dos quais 14,1%, ou seja, 59.454 postos de trabalho, correspondiam à área do alojamento. Com base nesta informação, e pressupondo que não existirá grande oscilação, é de referir que a amostra seleccionada corresponde a cerca de 15% do número de pessoas que trabalham na área do alojamento em Portugal.

Igualmente perante dados do INE, relativos a 31/07/2006, existe um total de 2.028 estabelecimentos hoteleiros, dos quais 622 correspondentes a hotéis, 877 a pensões e 529 a outros tipos de estabelecimentos. A amostra seleccionada apenas está relacionada com a categoria “Hotéis”, o que é essencialmente consequência da definição de um Volume de Negócios mínimo de 1,5 milhões de euros, correspondendo com a suas 114 unidades a 18,3% do número de hotéis que em 2006 se encontravam classificados na denominada Direcção Geral de Turismo, que serviu de base para a divulgação de dados pelo INE.

Em relação às receitas obtidas por Estabelecimentos Hoteleiros, de 1.752 milhões de euros em 2006²², verificamos que a amostra obtida corresponde a 30,7% das mesmas.

5.2. Instrumentos de análise

O estudo em causa tem como objectivo a obtenção de um retrato da estrutura económico-financeira das empresas hoteleiras, pretendendo-se uma comparação entre regiões e categorias das unidades hoteleiras.

Neste seguimento, pretendeu-se seleccionar alguns rácios económico-financeiros que se verificassem mais adequados ao sector/actividade em causa, de modo a ser possível atingir conclusões.

Por região e categoria serão calculados diversos rácios, os quais serão apresentados em anexo²³ acompanhados por rubricas do Balanço e Demonstração de Resultados com valores agregados da amostra, permitindo na obtenção de conclusões a utilização apenas dos mais representativos.

Os rácios que serão calculados por região e por categoria, correspondem aos seguintes²⁴:

1) Rendibilidade

- Receitas Totais por quarto disponível/dia
- Custos Fixos por quarto/dia
- Receita Total por quarto/ano
- Receitas Totais por empregado/ano
- Custo Médio por empregado/ano
- Peso dos Custos com Pessoal no Volume de Negócios
- Margem de EBITDA²⁵/ Volume de Negócios
- Margem Contribuição das Vendas
- Margem Contribuição sobre Custos Fixos, por quarto

²² INE – Estatísticas do Turismo 2006

²³ Anexo B a F

²⁴ Indicação da forma de cálculo dos rácios utilizados no Anexo A

²⁵ Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations

- Rendibilidade Operacional das Vendas
- Alavanca Operacional
- ROS (Return on Sales) = RL/VN
- ROE (Return on Equity)
- Rendibilidade do Activo = $Res. Operacionais/Activo$
- Rendibilidade Líquida do Negócio = $(RL+Amortizações+Provisões)/VN$

2) Alavanca financeira

- Autonomia Financeira
- Autonomia Financeira Alargada
- Net Debt to Equity
- Estrutura de Endividamento = $Capitais\ alheios\ a\ MLP / Capitais\ alheios\ totais$
- Cobertura dos Encargos financeiros
- Período de Recuperação de Empréstimos
- Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo
- Cobertura do Imobilizado
- Investimento Médio por quarto (Imob. Corpóreo)
- Média de anos para amortização de Imobilizado Corpóreo

3) Liquidez

- Liquidez Geral
- Liquidez Reduzida
- Relação Fundo de Maneio e Activo

4) Funcionamento

- Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)
- Prazo Médio de Recebimento
- Prazo Médio de Pagamento
- Taxa de Juro Anual média
- Volume de Negócios sobre Fundo de Maneio
- Número Médio de Empregados por quarto

No âmbito de análise funcional ao equilíbrio financeiro das unidades hoteleiras procedeu-se ao cálculo do fundo de maneiio, necessidades de fundo de maneiio e tesouraria líquida, em valores médios por unidade hoteleira.

5.3. Principais limitações dos dados analisados

Ao nível dos dados contabilísticos a principal limitação surge com a não desagregação das dívidas a terceiros de médio/longo prazo, pelo que foi necessário definir como pressuposto que a mesmo correspondia a dívida bancária para cálculo de diversos rácios.

Igualmente, em relação à rubrica “outros devedores”, não se encontrava disponível a sua desagregação, pelo que foi considerado que os mesmos estariam inerentes ao ciclo de exploração para cálculo das necessidades cíclicas.

Outra informação que seria de significativa importância, face ao sector em análise, corresponde à taxa de ocupação anual média por unidade hoteleira incluída na amostra, o que não foi possível obter.

Neste seguimento e perante a não discriminação dos proveitos por origem, em termos de actividade turística, a obtenção de um preço médio por quarto vendido não é possível, pelo que no estudo é calculada a receita média por quarto disponível por dia, que inclui não apenas as receitas com alojamento, mas também as receitas com restauração, actividades de lazer, etc.

6. Análise económica e financeira das empresas portuguesas de hotelaria

As empresas analisadas apresentam características comuns ao sector imobiliário, como o elevado peso do imobilizado no activo, os elevados custos fixos que estão em parte relevante relacionados com as significativas amortizações, e consequentemente, períodos estimados para reembolso de dívida na ordem dos dez a quinze anos.

Em termos de regiões observadas, assim como de categorias das unidades hoteleiras, assiste-se a diferenças que vão ao encontro do segmento-alvo e da zona turística em que se encontram. Ao nível de receitas as regiões que imperam são a Lisboa Cidade, Algarve e Madeira, como seria de esperar face a consistirem nas principais regiões turísticas portuguesas, mas em termos do principal rácio de rentabilidade hoteleira, o EBITDA/VN, é a região dos Açores que se encontra em primeiro lugar do ranking.

6.1. Características Gerais²⁶

6.1.1. Relação proveitos versus custos e rentabilidade

As 106 empresas estudadas, que representam as 114 unidades hoteleiras (“Hotéis”) que exploram e que em 74,5% dos casos são proprietárias, reflectem como seria de prever um significativo peso dos custos fixos, que conduzem mesmo a prejuízos líquidos, embora acompanhados por uma capacidade de geração de *cash flows* no global suficiente para recuperar o investimento realizado e reembolsar a dívida bancária.

Estas empresas apresentam no seu conjunto uma Margem Bruta (ou de Contribuição) de 87%, um EBITDA de 16,4% e uma Rentabilidade Líquida do Negócio de 12,3%. Contudo, reflectem uma Rentabilidade Operacional das Vendas de apenas 1,1%, um Return On Sales (ROS) de -2,9% e um Return On Equity (ROE) de -2,1%, perante o peso das amortizações que têm inerentes ao seu imobilizado (Tabela 19).

²⁶ Nas tabelas seguintes optou-se por calcular não apenas os valores médios da amostra, mas igualmente a média das médias das diferentes regiões. O facto do “global” ser visivelmente superior, em termos gerais, à “média” deve-se ao peso das empresas da “Lisboa Cidade”, as quais apresentam melhor performance face às restantes empresas.

Rácios	Global	Média
Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 83	€ 77
Peso dos Custos com Pessoal no VN	36,8%	36,0%
Margem de EBITDA	16,4%	17,2%
Margem Contribuição das Vendas	89,7%	88,3%
Rendibilidade Operacional das Vendas	1,1%	-0,4%
ROS (Return on Sales)	-2,9%	-3,7%
ROE (Return on Equity)	-2,1%	-2,5%
Rendibilidade do Negócio	12,3%	13,9%

Tabela 19 – Rácios de Rendibilidade

Como custos com maior peso no total dos mesmos destacam-se os Custos com Pessoal com 33% e o Fornecimento de Serviços Externos (FSE) com 32% e, seguidos das Amortizações e Provisões a representarem 14% (Figura 19).

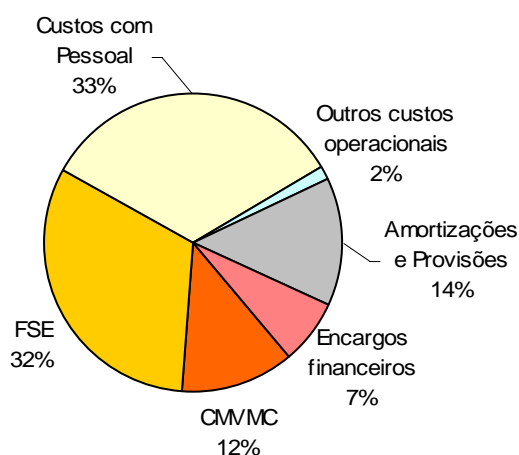


Figura 19 – Distribuição dos Custos

6.1.2. Estrutura financeira e Investimento

Ao nível da estrutura financeira destas empresas, verifica-se no seu global um imobilizado a corresponder a 78% do activo (Figura 20), acompanhada por uma significativa entrada de capitais próprios registada numa Autonomia Financeira de 40,3%.

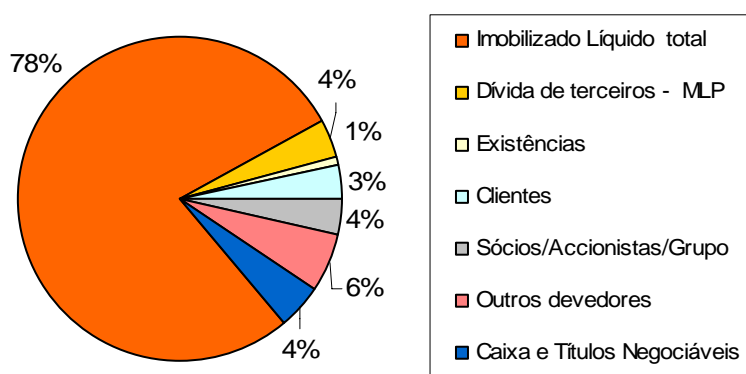


Figura 20 – Distribuição do Activo

No cálculo para uma estimativa do Investimento Médio por quarto em Imobilizado Corpóreo, é indicado um investimento de €117.586 euros por quarto, o qual, perante uma média de 157 quartos por unidade corresponde a um investimento em imobilizado corpóreo de 18,5 milhões por unidade hoteleira.

A Net Debt destas empresas ascende a um total de 904,5 milhões de euros, sendo o rácio Net Debt to Equity de 1,2x, e encontrando-se o passivo total de 1.141,7 milhões de euros a corresponder em 68% a uma maturidade de médio/longo prazo (Figura 21).

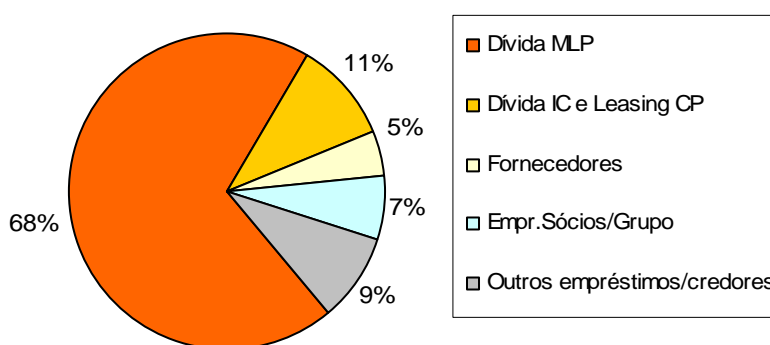


Figura 21 – Distribuição do Passivo

Do ponto de vista de reembolso da dívida (Net Debt) verificamos um Prazo de Reembolso de Empréstimos (PRE) calculado em 13,7 anos, associado a uma estrutura financeira com significativa entrada de capitais próprios, destacando-se, contudo, o

facto da amostra reflectir empresas em grande parte já na denominada “velocidade cruzeiro”, ou seja, com uma performance já bastante optimizada (Tabela 20).

Rácios	Global	Média
Autonomia financeira	40,3%	38,5%
Autonomia financeira alargada	44,3%	42,6%
Net Debt to Equity	1,2	1,4
Estrutura de endividamento	0,69	0,70
Cobertura dos Encargos financeiros	2,2	2,4
Período de Recuperação da Dívida (anos)	13,7	15,2
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	61,9%	65,7%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 117.586	€ 112.748

Tabela 20 – Rácios de Alavanca Financeira

6.1.3. Equilíbrio funcional e ciclo de funcionamento

No cálculo do Fundo de Maneio médio por unidade hoteleira, bem como das Necessidades de Fundo Maneio e Tesouraria Líquida, verifica-se que os Activos Fixos são ainda ligeiramente superiores aos Capitais Permanentes, surgindo um Fundo de Maneio negativo em 56 mil euros por unidade.

Em média são calculadas Necessidades de Fundo de Maneio positivas de 765 mil euros, no entanto, deve-se ter em consideração que os dados alvo de análise referem-se à data de 31 de Dezembro e que significativa parte dos pagamentos dos operadores turísticos ocorre no quarto trimestre do ano, após a denominada “época alta”.

A Tesouraria Líquida é calculada como negativa em 822 mil euros, contudo, perante a ciclicidade inerente ao sector do turismo/alojamento, a mesma não corresponderá à real situação das unidades hoteleiras ao longo do ano, pois estas apresentarão em média necessidades de apoio à tesouraria mais significativas, dependendo do seu poder junto dos respectivos clientes (Tabela 21).

Balanço funcional	Global	Média
FUNDO DE MANEIO	-56	-150
Capitais Permanentes	13.694	12.835
Activo Fixo	13.750	12.984
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO	765	648
Necessidades Cíclicas	1.436	1.276
Recursos Cíclicos	670	629
TESOURARIA LÍQUIDA	-822	-797

Nota: Valores médios por unidade hoteleira

(Un: Milhares de Euros)

Tabela 21 – Fundo de Maneio versus Necessidades de Fundo de Maneio

As empresas analisadas apresentam em média 0,6 pessoas ao serviço por quarto, e uma diferença de 21,7 dias na média global, entre o Prazo Médio de Recebimento e o Prazo Médio de Pagamento, sendo este último superior ao primeiro (Tabela 22).

Rácios	Global	Média
Prazo médio de recebimento (dias)	40,1	21,8
Prazo médio de pagamento (dias)	61,8	75,4
Nº Empregados por quarto	0,6	0,6

Tabela 22 – Rácios de Funcionamento

Um aspecto a ter em atenção corresponde à limitação da amostra a empresas com volume de negócios igual ou superior a 1,5 milhões de euros, o que não deixa de ter impacto significativo na análise, destacando-se que as unidades hoteleiras analisadas apresentam um número médio de quartos de 157, e 96 pessoas ao serviço em média, reflectindo-se a exclusão das unidades hoteleiras de reduzida dimensão e de categoria mais baixa.

6.2. Comparação por regiões

6.2.1. Relação proveitos versus custos

Numa abordagem em termos de receitas e custos médios, destaca-se a região do Algarve com uma Receita Total diária por quarto disponível de 100 euros, logo seguida pela Lisboa Cidade com uma média de 96 euros por quarto disponível, acompanhadas por Custos Fixos por quarto/dia de 86 euros e 87 euros, respectivamente.

Neste seguimento, é de destacar que estamos a falar de receitas globais por quarto disponível, ou seja, inclui não apenas as receitas directamente relacionadas com o alojamento, mas também as inerentes à actividade de restauração e lazer/animação. O facto da região do Algarve apresentar receitas superiores à Lisboa Cidade, e custos fixos ligeiramente inferiores, quando tradicionalmente não apresenta taxas de ocupação médias e preços médios por quarto superiores, está directamente relacionado com esta situação.

A sub-região Lisboa Cidade surge também como a que apresenta maior número de quartos em média por unidade, com 239 quartos, seguida da região do Algarve com 195 quartos e da sub-região Porto Cidade com 140 quartos.

Na ordem dos 130 quartos em média por unidade surgem as regiões dos Açores, Norte 2 e Lisboa 2, correspondendo esta última aos distritos de Lisboa e Setúbal com exclusão da sub-região Lisboa Cidade. A amostra analisada reflecte as unidades da Região da Madeira com um número médio de quartos de 121, o mais reduzido das regiões em análise.

As empresas consideradas na Região Norte 2, que corresponde aos distritos de Aveiro, Braga e Vila Real, surgem com a receita mais baixa por quarto disponível, de 46 euros, o que está fortemente relacionado com as taxas de ocupação normalmente mais baixas face à média nacional. As restantes regiões e sub-regiões apresentam uma receita média por quarto disponível na ordem dos 70 euros, surgindo a Porto Cidade com maior receita por quarto disponível entre estas, de 74 euros dia, mas com elevadíssimos custos fixos por quarto/dia, registados em 72 euros (Figura 22).

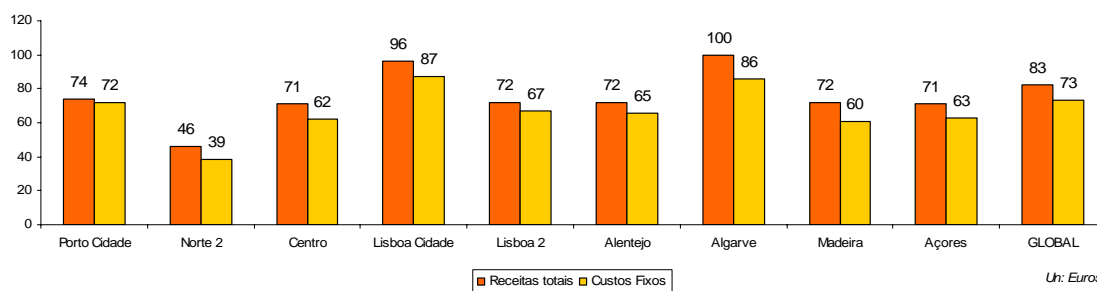


Figura 22 – Receitas Totais versus Custos Fixos por quarto/dia

Ao nível da relação proveitos/custos com as pessoas ao serviço das empresas, verificamos que a região dos Açores surge com o maior rácio de número de empregados por quarto, de 0,8, acompanhado pelas receitas anuais mais baixas por empregado, 33,7 mil euros. No entanto, é de destacar que o peso dos Custos com Pessoal nas empresas hoteleiras açorianas é significativamente mais reduzido face às restantes regiões, consumindo apenas 33,5% do volume de negócio registado.

A sub-região Lisboa Cidade apresenta as maiores receitas anuais por empregado, de 59,5 mil euros, com um número de pessoas ao serviço por quarto de 0,6 e Custos com Pessoal a corresponderem a 38% do Volume de Negócios, reflectindo um peso acima da média da amostra, de 36,8%.

A sub-região Lisboa 2 surge com a realidade mais preocupante a este nível, apresentando perante um rácio de 0,7 empregados por quarto um peso dos Custos com Pessoal de 44,5% do volume de negócios das empresas, o que naturalmente tem um forte impacto na rendibilidade, ainda associado ao facto de apresentar receitas anuais por empregado de 40,3 mil euros, abaixo da média global de 50,7 mil euros (Tabela 23).

Região	Receitas quarto disponível / dia	Custos fixos por quarto / dia	Nº médio quartos/ unid.	Receitas por empregado / ano	Nº empregados / quarto	Custos Pessoal / VN
Norte	€61	€57	134	€46.144	0,5	37,2%
Porto Cidade	€74	€72	140	€54.004	0,5	36,4%
Norte 2	€46	€39	127	€35.752	0,5	38,8%
Centro	€71	€62	119	€59.516	0,5	34,8%
Grande Lisboa	€90	€83	202	€54.610	0,6	39,3%
Lisboa Cidade	€96	€87	239	€59.501	0,6	38,0%
Lisboa 2	€72	€67	135	€40.289	0,7	44,5%
Alentejo	€72	€65	105	€53.356	0,5	36,4%
Algarve	€100	€86	195	€53.563	0,7	35,1%
Madeira	€72	€60	121	€45.871	0,6	36,0%
Açores	€71	€63	133	€33.691	0,8	33,5%
Média	€77	€68	144	€49.536	0,6	36,0%
GLOBAL	€83	€73	157	€50.655	0,6	36,8%

Tabela 23 – Relação proveitos/custos por quarto e número de pessoas ao serviço por região

6.2.2. Margens e rendibilidade

No que diz respeito às margens e rendibilidades que as empresas hoteleiras apresentam por região, destacam-se os Açores com a maior margem de EBITDA/VN média, de 22,2%, apesar de apresentar uma Rendibilidade Operacional negativa, de -2,9%, e um ROS de -0,7%, como sintetizado na Figura 23 e na Tabela 24.

A Região da Madeira surge com a segunda melhor margem de EBITDA/VN, de 18,6% e já com uma Rendibilidade Operacional positiva, de 3,5%, sublinhando-se que apenas as três regiões turísticas mais destacadas a nível nacional, além da região Centro, é que apresentam em média resultados operacionais positivos: Madeira, Lisboa Cidade e Algarve.

A região do Algarve apresenta a mais elevada Rendibilidade Operacional das vendas, de 5,7%, apesar de apresentar uma margem de EBITDA/VN de 16,2%, a qual surge abaixo da registada na Lisboa Cidade e Alentejo (18%) e no Centro (16,3%). Este aspecto, relacionado com o facto do peso das amortizações não surgir como tão significativo na estrutura de custos das empresas algarvias, poderá estar associado com o elevado número de anos em que as empresas em análise já se encontram no mercado e de não terem sido em média alvo de investimentos tão significativos (Figura 23).

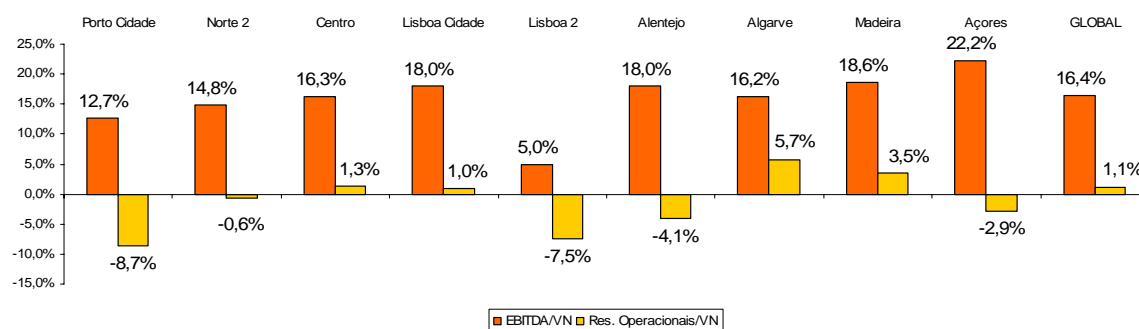


Figura 23 – Relação margens de EBITDA e Resultados Operacionais, por região

As unidades da sub-região Lisboa 2 apresentam a pior performance, com um EBITDA/VN de apenas 5% e chegando mesmo a apresentar um ROS negativo de 20,8%.

As empresas da Lisboa Cidade e do Algarve apresentam a maior Margem de Contribuição das Vendas, 92,1% e 91,6% respectivamente, reflectindo uma maior capacidade de absorção de custos fixos.

Ainda em relação à capacidade de apresentar resultados líquidos positivos, surgem em média apenas as empresas da região do Algarve e da região denominada Norte 2, com um ROS de 5,3% e 0,2%, respectivamente (Tabela 24).

Região	Margem EBITDA/VN	Margem Contrib. Vendas	Rend. Operac. das Vendas	Rend. Negócio	ROS	ROE
Norte	13,4%	87,3%	-6,0%	12,4%	-7,0%	-3,7%
Porto Cidade	12,7%	89,3%	-8,7%	10,8%	-10,5%	-4,5%
Norte 2	14,8%	83,5%	-0,6%	15,6%	0,2%	0,2%
Centro	16,3%	88,5%	1,3%	13,6%	-1,4%	-0,9%
Grande Lisboa	15,5%	91,0%	-0,6%	7,4%	-8,7%	-5,9%
Lisboa Cidade	18,0%	92,1%	1,0%	11,1%	-5,9%	-3,8%
Lisboa 2	5,0%	86,1%	-7,5%	-8,3%	-20,8%	-17,4%
Alentejo	18,0%	87,2%	-4,1%	11,7%	-10,4%	-6,9%
Algarve	16,2%	91,6%	5,7%	15,8%	5,3%	3,8%
Madeira	18,6%	87,2%	3,5%	11,8%	-3,3%	-3,6%
Açores	22,2%	85,4%	-2,9%	24,3%	-0,7%	-0,5%
Média	17,2%	88,3%	-0,4%	13,9%	-3,7%	-2,5%
GLOBAL	16,4%	89,7%	1,1%	12,3%	-2,9%	-2,1%

Tabela 24– Margens e rendibilidades por região

6.2.3. Estrutura financeira

Numa comparação da estrutura financeira das unidades das regiões em análise, verifica-se uma Autonomia Financeira Alargada (incluindo suprimentos) superior a 50% nas regiões do Centro, Porto Cidade e Algarve, surgindo apenas as regiões do Alentejo, Madeira e Açores com este rácio abaixo dos 35%, embora acima dos 30%.

Neste seguimento são as empresas com menor entrada de capitais próprios que reflectem um mais elevado rácio Net Debt to Equity, com a Madeira a ascender a 2,2x e os Açores e Centro a 1,7x e 1,8x respectivamente, quando a média da amostra global é de 1,2x (Tabela 25).

Como característica de um investimento imobiliário, as empresas de hotelaria apresentam uma Estrutura de Endividamento com uma elevada componente com maturidade superior a um ano. Este aspecto destaca-se ainda, nos dados em análise, através das empresas que actuam nas regiões em que se pode considerar que houve um mais recente forte investimento em novas unidades, Açores, Lisboa Cidade e Alentejo, apresentando um rácio de Estrutura de Endividamento de 0,87, 0,75 e 0,76, respectivamente.

A média global das unidades da amostra, assim como a média das médias das diferentes regiões consideradas, reflecte uma Estrutura de Endividamento na ordem dos 0,7 e uma Autonomia Financeira Alargada acima dos 42,6% (Tabela 25).

Região	Autonomia Financeira	Autonomia Financeira Alargada	Net Debt to Equity	Estrutura do endividamento	Taxa de juro média
Norte	43,6%	49,1%	1,0	0,64	4,0%
Porto Cidade	43,5%	50,1%	1,0	0,64	4,1%
Norte 2	44,0%	44,0%	0,9	0,67	3,3%
Centro	46,7%	55,8%	0,7	0,60	4,9%
Grande Lisboa	38,6%	44,3%	1,2	0,72	4,9%
Lisboa Cidade	40,9%	44,5%	1,2	0,75	4,9%
Lisboa 2	29,6%	43,2%	1,4	0,64	5,0%
Alentejo	29,8%	34,9%	1,8	0,76	2,6%
Algarve	49,1%	50,1%	0,8	0,69	4,7%
Madeira	28,4%	30,8%	2,2	0,59	4,4%
Açores	33,4%	33,4%	1,7	0,87	2,7%
Média	38,5%	42,6%	1,4	0,70	4,0%
GLOBAL	40,3%	44,3%	1,2	0,69	4,4%

Tabela 25 – Rácios de endividamento e capitais próprios, por região

6.2.4. Investimento e reembolso de dívida

Em relação ao investimento em imobilizado corpóreo necessário por quarto, a sub-região Lisboa Cidade surge com o mais elevado investimento, atingindo os 171,7 mil euros por unidade de alojamento. A região dos Açores surge como a segunda que apresenta maior investimento por quarto, 136,4 mil euros, seguida da Porto Cidade com 122,1 mil euros e do Alentejo com 121,85 mil euros (Figura 24).

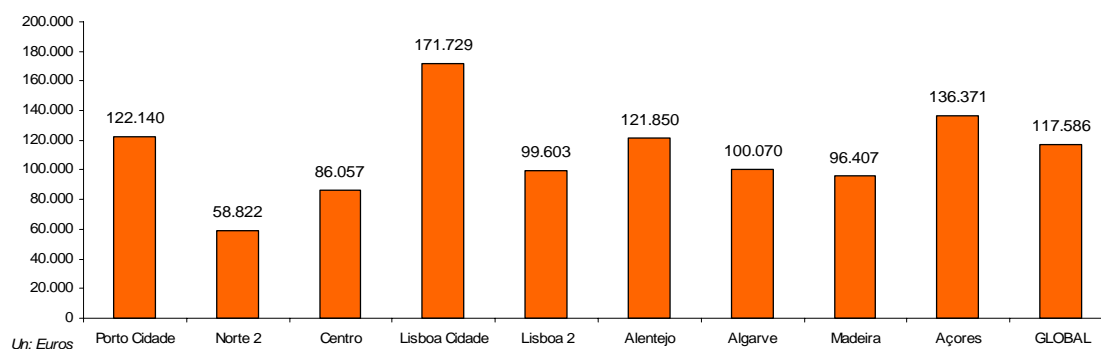


Figura 24 – Investimento em imobilizado corpóreo por quarto, por região

No que diz respeito ao Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo das empresas, verifica-se que o mesmo é mais significativo nos Açores, representando 75,9%, enquanto que no Alentejo é de 74,7%, na Madeira 70,7% e na Lisboa Cidade 69,5%.

O facto do Algarve apresentar um dos menores pesos do imobilizado no activo, face às restantes regiões, vai ao encontro da explicação igualmente associada ao mais reduzido peso das amortizações na sua estrutura de custos, referente ao tempo de existência no mercado das unidades em análise. Em consequência, a Cobertura do Imobilizado por capitais próprios revela-se mais elevada no Algarve, sendo de 79,6%, associado igualmente ao facto de apresentar a Autonomia Financeira alargada mais elevada das regiões analisadas, de 49,1% (Tabela 26).

Numa relação entre o investimento realizado e a receita média diária, de modo a estimar o número médio de dias necessário para obtenção de receitas para cobertura do primeiro, verifica-se que são as unidades hoteleiras da região dos Açores que mais dias terão que estar abertas ao público até ultrapassar o montante investido, com 1.924 dias, seguidas das unidades da Lisboa Cidade com 1.790 dias.

Região	Investimento por quarto	Peso do Imob. Corpóreo	Cobertura do Imobilizado	PRE	Cobertura dos Enc. Financeiros	Margem EBITDA/VN	Investimento / Receita diária
Norte	€ 93.903	59,9%	50,0%	15,7	1,8	13,4%	1.532
Porto Cidade	€ 122.140	58,2%	49,0%	22,9	1,3	12,7%	1.657
Norte 2	€ 58.822	68,3%	55,6%	5,7	4,2	14,8%	1.283
Centro	€ 86.057	67,9%	58,1%	8,3	2,7	16,3%	1.214
Grande Lisboa	€ 154.574	64,7%	47,2%	24,1	1,8	15,5%	1.713
Lisboa Cidade	€ 171.729	69,5%	48,0%	16,2	2,1	18,0%	1.790
Lisboa 2	€ 99.603	45,5%	43,2%	-	0,5	5,0%	1.385
Alentejo	€ 121.850	74,7%	36,0%	23,2	2,2	18,0%	1.702
Algarve	€ 100.070	45,9%	79,6%	7,6	2,7	16,2%	1.002
Madeira	€ 96.407	70,7%	34,1%	16,9	2,2	18,6%	1.337
Açores	€ 136.371	75,9%	41,3%	10,8	3,0	22,2%	1.924
Média	€ 112.748	65,7%	49,5%	15,2	2,4	17,2%	1.503
GLOBAL	€ 117.586	61,9%	51,6%	13,7	2,2	16,4%	1.423

Tabela 26 – Investimento *versus* reembolso de dívida, por região

A região da Grande Lisboa apresenta em média o maior Período de Recuperação de Empréstimos (PRE), de 24,1 anos, logo seguida do Alentejo com 23,2 anos e da Porto Cidade com 22,9 anos. Contudo, este PRE da Grande Lisboa é fortemente prejudicado pela performance das unidades da Lisboa 2, com cash flows líquidos negativos.

Neste seguimento destacam-se as empresas da Madeira e da Lisboa Cidade que apresentam um PRE ligeiramente acima dos 16 anos, a Lisboa Cidade reflectido o

maior impacto do elevado investimento necessário e a Madeira reflectindo a mais reduzida entrada de capitais próprios no investimento.

A região dos Açores apresenta um PRE de 10,8 anos, beneficiando da elevada rendibilidade demonstrada pelas empresas desta região, seguida do Centro com 8,3 anos, reflectindo um investimento mais reduzido e uma elevada participação de capitais próprios (Figura 25).

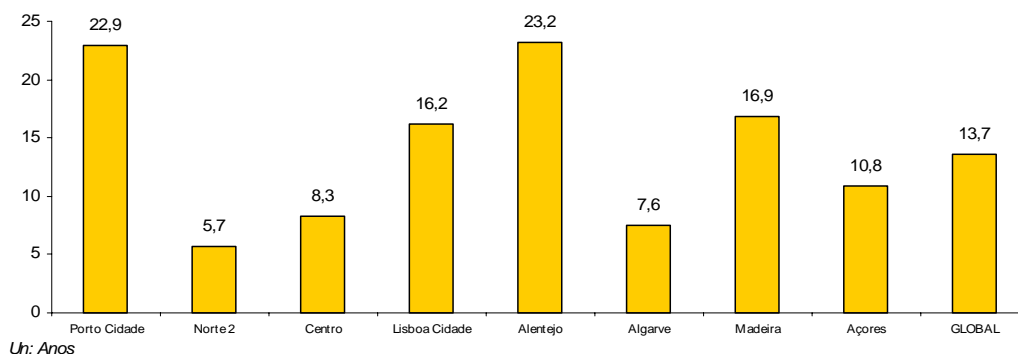


Figura 25 – Período de Recuperação de Empréstimos por região

A sub-região denominada Lisboa 2 apresenta, em média, incapacidade de geração de fundos, não permitindo o cálculo do período de reembolso de dívida, destacando-se perante as suas reduzidas rendibilidades com um rácio de Cobertura de Encargos Financeiros de apenas 0,5x. Com excepção desta sub-região e da Porto Cidade, cujo rácio é calculado em 1,3x, as restantes regiões/sub-regiões apresentam um rácio de Cobertura de Encargos Financeiros superior a 2,1x (Tabela 26).

6.2.5. Equilíbrio funcional e ciclo de funcionamento

Na análise ao fundo de maneo médio por unidade hoteleira, verifica-se a não cobertura do activo fixo por capitais permanentes ainda bastante significativa em algumas regiões, destacando-se um Fundo de Maneio negativo nas unidades da sub-região Porto Cidade (2,06 milhões de euros), da Madeira (1,71 milhões de euros) e do Alentejo (1,68 milhões de euros).

A sub-região Lisboa Cidade apresenta igualmente um Fundo de Maneio em média negativo, de 0,52 milhões de euros, surgindo a sub-região Lisboa 2 com um Fundo de

Maneio positivo, 0,8 milhões de euros, tal como os Açores e o Algarve, com 1,64 e 2,39 milhões respectivamente.

Ao nível das Necessidades de Fundo de Maneio poderá assistir-se a uma situação um pouco distorcida perante o facto dos dados em análise corresponderem a 31 de Dezembro, quando os principais recebimentos de clientes/operadores turísticos se verificam nos últimos meses do ano, após a tradicionalmente denominada “época alta”. Independentemente deste cálculo poder não conseguir estimar as necessidades médias de fundo de maneio de uma empresa hoteleira ao longo do ano, visto que as mesmas são alvo de uma elevada ciclicidade, é de registar que as unidades que surgem, em média e a 31 de Dezembro, com mais elevadas Necessidades de Fundo de Maneio encontram-se na Porto Cidade, com 1,18 milhões de euros, no Algarve, com 1,85 milhões de euros, e na Lisboa 2, com 1,15 milhões de euros (Figura 26).

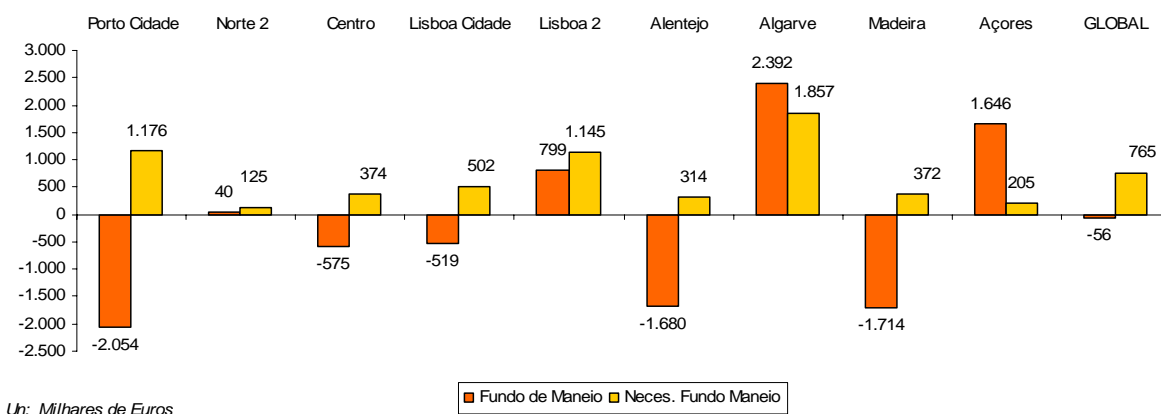


Figura 26 – Fundo de Maneio e Necessidades de Fundo de Maneio, por região

Com excepção da Porto Cidade que apresenta elevadas Necessidade de Fundo de Maneio e uma Tesouraria Líquida negativa de 3 milhões, verifica-se que, ao invés do que seria de esperar, são as regiões cujas empresas apresentam Necessidades de Fundo de Maneio mais reduzidas que são acompanhadas por uma Tesouraria Líquida bastante negativa, como é o caso da Lisboa Cidade com uma Tesouraria Líquida negativa de 1 milhões de euros, o Alentejo com 2 milhões de euros e a Madeira com 2,1 milhões de euros. Esta situação sublinha o significativo desequilíbrio que existe nestas regiões com a apresentação de um fundo de maneio bastante negativo.

As regiões que apresentam uma Tesouraria Líquida positiva correspondem apenas ao Algarve e aos Açores (Tabela 27).

Região	Fundo de Maneio	Capitais Permanentes	Activo Fixo	Neces. Fundo Maneio	Necess. Cíclicas	Recursos Cíclicos	Tesouraria	PMR (dias)	PMP (dias)
Norte	-1.069	10.410	11.479	681	996	315	-1.750	32,5	47,4
Porto Cidade	-2.054	16.290	18.344	1.176	1.598	422	-3.230	35,2	49,7
Norte 2	40	3.796	3.755	125	319	194	-85	27,0	42,4
Centro	-575	7.947	8.521	374	947	573	-949	39,2	88,0
Grande Lisboa	-48	21.070	21.118	732	1.582	850	-780	28,1	51,7
Lisboa Cidade	-519	26.878	27.396	502	1.568	1.066	-1.020	27,6	49,5
Lisboa 2	799	10.616	9.817	1.145	1.607	461	-346	29,9	60,1
Alentejo	-1.680	11.608	13.288	314	876	563	-1.993	35,1	103,4
Algarve	2.392	17.169	14.777	1.857	2.854	997	535	28,6	50,2
Madeira	-1.714	7.198	8.912	372	892	520	-2.086	48,7	85,7
Açores	1.646	14.442	12.796	205	787	583	1.442	47,8	101,5
Média	-150	12.835	12.984	648	1.276	629	-797	37,1	75,4
GLOBAL	-56	13.694	13.750	765	1.436	670	-822	33,5	61,8

(Un: Milhares de Euros)

Tabela 27 – Ciclo Financeiro de Exploração, média por unidade hoteleira, por região

Como referido anteriormente, a data de 31 de Dezembro poderá dar uma imagem distorcida ao nível do saldo médio de dívidas de Clientes ao longo do ano, no entanto, não deixa de ser de destacar o facto do Período Médio de Pagamento surgir como ainda significativamente superior ao Período Médio de Recebimento (Figura 27)

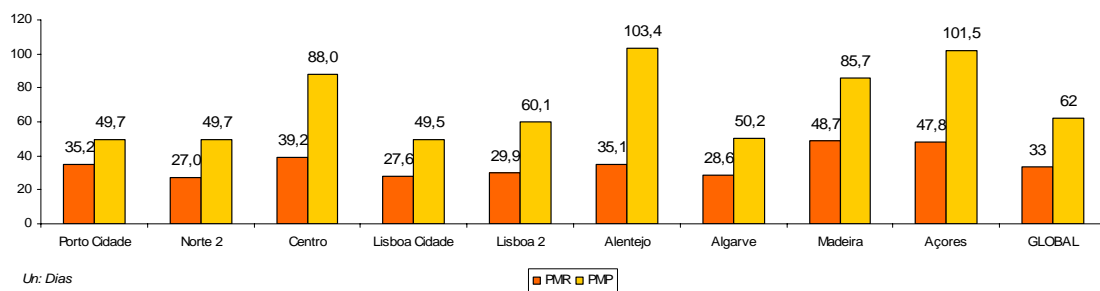


Figura 27– Período Médio de Recebimento versus Período Médio de Pagamento, por região

6.3. Comparação por categorias

As unidades hoteleiras em análise dividem-se em três categorias, 3 estrelas, 4 estrelas e 5 estrelas, correspondendo em 49,1% à categoria de 4 estrelas.

6.3.1. Relação proveitos versus custos

Os dados analisados reflectem um crescimento das receitas, custos, dimensão e mesmo peso dos custos com pessoal no volume de negócios, com o aumento do nível de categoria.

As unidades de 3 estrelas registam Receitas Totais diárias por quarto disponível de 47 euros, enquanto que as de 4 estrelas apresentam 64 euros e as de 5 estrelas mais do dobro das de 4 estrelas, 135 euros (Figura 28).

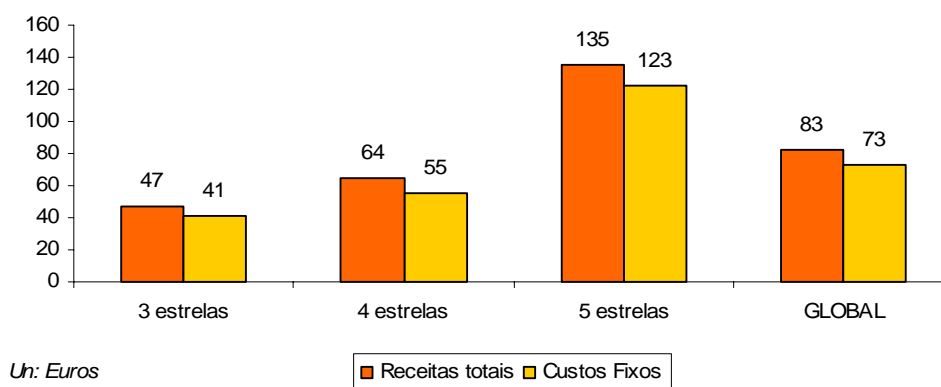


Figura 28 – Receitas Totais versus Custos Fixos por quarto/ dia por categoria

As Receitas Totais por pessoa ao serviço ascendem a 61,6 mil euros ao ano nas unidades de 5 estrelas, 36% acima do registado nas unidades de 4 estrelas, sendo de realçar a significativa diferença do Número Médio de Empregados por quarto, de 0,5 pessoas nas 3 e 4 estrelas e de 0,8 nas de 5 estrelas.

Ao nível do Peso dos Custos com Pessoal no Volume de Negócios registado, verifica-se que nas unidades de 5 estrelas este corresponde a 38,1%, sendo de 36,7% nas de 3 estrelas e de 35% nas de 4 estrelas.

Apesar do peso significativo das unidades hoteleiras com a categoria de 4 estrelas (56 versus 28 de 3 estrelas e 30 de 5 estrelas) na amostra em análise, a média das 3 categorias não se destaca da média global das 114 unidades (Tabela 28).

Categoria	Receitas quarto disponível / dia	Custos fixos por quarto / dia	Nº médio quartos/ unid.	Receitas por empregado / ano	Nº empregados / quarto	Custos Pessoal / VN
3 estrelas	€ 47	€ 41	132	€ 36.879	0,5	36,7%
4 estrelas	€ 64	€ 55	155	€ 45.275	0,5	35,0%
5 estrelas	€ 135	€ 123	183	€ 61.636	0,8	38,1%
Média	€ 82	€ 73	157	€ 47.930	0,6	36,6%
GLOBAL	€ 83	€ 73	157	€ 50.655	0,6	36,8%

Tabela 28 – Relação proveitos/custos por quarto e número de pessoas ao serviço, por categoria

6.3.2. Margens e rentabilidade

A categoria de 4 estrelas surge com o melhor rácio EBITDA/VN, de 18,3%, enquanto que as 3 e 5 estrelas apresentam este rácio pouco acima dos 15%. No entanto, são as unidades de 4 estrelas que apresentam uma Margem de Contribuição um pouco mais reduzida, de 88,5%, face à das restantes duas categorias com 90,5%.

Perante o ligeiramente inferior peso das amortizações nas 3 estrelas, face às de 4 estrelas, a Rendibilidade Operacional das Vendas surge como semelhante, de 2,4% e 2,5% respectivamente. Contudo, as unidades de 5 estrelas apresentam uma Rendibilidade Operacional das Vendas negativa, de -0,2%, a qual conduz a um ROS de -9% (Figura 29).

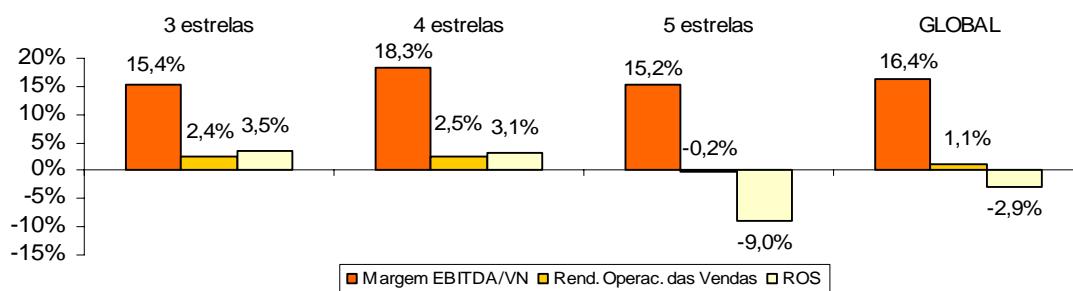


Figura 29 – Relação margens de EBITDA e Resultados Operacionais por categoria

A Rendibilidade Líquida do Negócio das unidades de 3 e 5 estrelas surge como bastante distinta, 16,5% *versus* 6,4%, contrastando com a semelhante margem de EBITDA/VN, sendo de realçar os significativos encargos financeiros que as unidades de 5 estrelas suportam (Tabela 29).

Categoria	Margem EBITDA/VN	Margem Contrib. Vendas	Rend. Operac. das Vendas	Rend. Negócio	ROS	ROE
3 estrelas	15,4%	90,5%	2,4%	16,5%	3,5%	2,4%
4 estrelas	18,3%	88,5%	2,5%	18,8%	3,1%	2,3%
5 estrelas	15,2%	90,5%	-0,2%	6,4%	-9,0%	-6,0%
Média	16,3%	89,8%	1,6%	13,9%	-0,8%	-0,4%
GLOBAL	16,4%	89,7%	1,1%	12,3%	-2,9%	-2,1%

Tabela 29 – Margens e rendibilidades por categoria

6.3.3. Estrutura financeira

Em relação à estrutura financeira das empresas, regista-se uma elevada Autonomia Financeira Alargada nas 3 estrelas, de 49,4%, com uma Estrutura de Endividamento de 0,74 e um Net Debt to Equity de 0,8x.

A categoria de 4 estrelas surge como a categoria com inferior Autonomia Financeira e mais elevado rácio Net Debt to Equity, de 1,3x, embora acompanhada por uma Taxa de Juro Anual média estimada como inferior à suportada pelas unidades de 3 e 4 estrelas, de apenas 3,7% (Tabela 30).

Categoria	Autonomia Financeira	Autonomia Financeira Alargada	Net Debt to Equity	Estrutura do endividamento	Taxa de juro média
3 estrelas	48,5%	49,4%	0,8	0,74	5,9%
4 estrelas	39,0%	41,1%	1,3	0,70	3,7%
5 estrelas	39,6%	45,5%	1,2	0,68	4,7%
Média	42,4%	45,3%	1,1	0,71	4,8%
GLOBAL	40,3%	44,3%	1,2	0,69	4,4%

Tabela 30 – Rácios de endividamento e capitais próprios, por categoria

6.3.4. Investimento e reembolso de dívida

Ao nível do investimento, cobertura por capitais próprios e capacidade de reembolso, assiste-se a fortes diferenças entre as categorias. O Investimento em Imobilizado Corpóreo estimado por quarto ascende a 55 mil euros em unidades de 3 estrelas, a 89,4 mil euros nas 4 estrelas e a 203,8 mil euros nas de 5 estrelas (Figura 30).

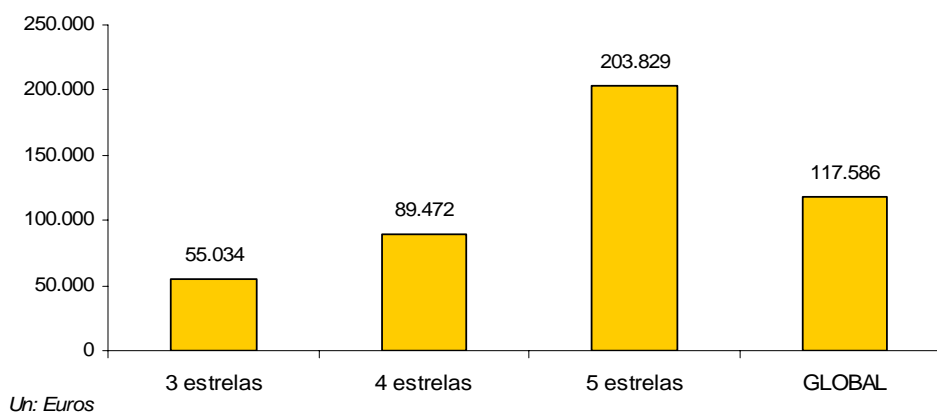


Figura 30 – Investimento em imobilizado corpóreo por quarto, por região

O Peso do Imobilizado Corpóreo no activo aumenta com o aumento da categoria, enquanto que ao nível da cobertura do mesmo por capitais próprios verifica-se a relação inversa.

Inerente ao maior investimento e à inferior proporcional cobertura por capitais próprios, observa-se um elevado PRE pelas unidades de 5 estrelas, de 27,5 anos, contrastando ainda mais com os 7 anos das 3 estrelas e os 9,1 anos das 4 estrelas (Tabela 31).

O número médio de dias que as unidades terão que laborar, para obter receitas que cubram a totalidade do investimento realizado, também conhece um aumento com a categoria das mesmas, com as 5 estrelas a atingir os 1.505 dias. Ou seja, apesar desta categoria apresentar receitas elevadíssimas comparativamente com as 3 e 4 estrelas, na relação com o investimento necessário surge em menos favorável situação.

Categoria	Investimento por quarto	Peso do Imob. Corpóreo	Cobertura do Imobilizado	PRE	Cobertura dos Enc. Financeiros	Margem EBITDA/VN	Investimento / Receita diária
3 estrelas	€55.034	50,5%	76,0%	7,0	2,0	15,4%	1.175
4 estrelas	€89.472	57,9%	50,3%	9,1	2,9	18,3%	1.390
5 estrelas	€203.829	66,8%	48,9%	27,5	1,9	15,2%	1.505
Média	€116.111	58,4%	58,4%	14,5	2,2	16,3%	1.357
GLOBAL	€117.586	61,9%	51,6%	13,7	2,2	16,4%	1.423

Tabela 31 – Investimento *versus* reembolso de dívida, por categoria

6.3.5. Equilíbrio funcional e ciclo de funcionamento

Nas unidades das categorias de 3 e 4 estrelas o activo fixo encontra-se em média totalmente coberto por capitais permanentes, surgindo apenas as unidades da categoria de 5 estrelas com um Fundo de Maneio negativo, de -0,88 milhões de euros em média por unidade.

No que diz respeito às Necessidades de Fundo Maneio, assiste-se a um aumento das mesmas com o aumento da categoria da unidade hoteleira, ascendendo a apenas 288 mil euros nas 3 estrelas, mas a 808 mil euros nas de 4 estrelas e a 1,1 milhões de euros nas de 5 estrelas (Figura 31).

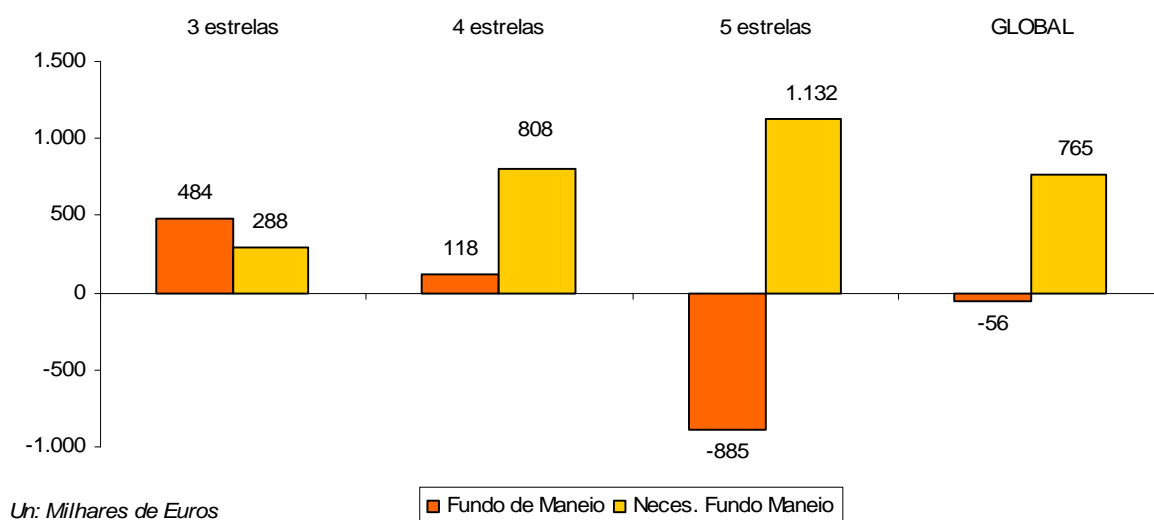


Figura 31 – Fundo de Maneio e Necessidades de Fundo de Maneio, por categoria

Consequentemente, apenas as unidades de 3 estrelas não reflectem em média uma Tesouraria Líquida negativa, correspondendo a mesma a 196 mil euros, enquanto que a

Tesouraria Líquida das 4 estrelas ascende a uma média de 0,69 milhões de euros negativos e a das de 5 estrelas a 2 milhões de euros negativos (Tabela 32).

Categoria	Fundo de Maneio	Capitais Permanentes	Activo Fixo	Neces. Fundo Maneio	Necess. Cíclicas	Recursos Cíclicos	Tesouraria	PMR (dias)	PMP (dias)
3 estrelas	484	5.960	5.475	288	672	383	196	37,5	72,4
4 estrelas	118	10.198	10.080	808	1.358	550	-690	40,4	67,0
5 estrelas	-885	27.440	28.325	1.132	2.295	1.163	-2.018	27,4	55,2
Média	-94	14.532	14.627	743	1.442	699	-837	35,1	64,9
GLOBAL	-56	13.694	13.750	765	1.436	670	-822	33,5	61,8

(Un: Milhares de Euros)

Tabela 32 – Ciclo Financeiro de Exploração, média por unidade hoteleira, por categoria

Ao nível dos Prazos Médios não se regista significativa diferença entre as 3 categorias analisadas, verificando-se a tendência já referida anteriormente Prazo Médio de Pagamento superior ao Prazo Médio de Recebimento.

7. Conclusão

As características das diferentes regiões turísticas de Portugal, umas mais desenvolvidas que outras, bem como os diferentes segmentos-alvo e produtos oferecidos, não deixam de ter impacto na performance económica das empresas de hotelaria e na estrutura financeira das mesmas.

As regiões mais desenvolvidas em termos turísticos são a Madeira, Algarve e a cidade de Lisboa, quer através do número de turistas recebidos e da projecção que têm no mercado, quer do número de empresas hoteleiras que dispõem e conseqüentemente número de quartos e criação de emprego.

No entanto, apesar da cidade de Lisboa e o Algarve surgirem com a receita média por quarto disponível mais elevada, em Lisboa essencialmente relacionado com o preço por quarto e no Algarve com a obtenção de significativas receitas não directamente de alojamento, em termos de margem de EBITDA estas regiões são ultrapassadas pelos Açores e Madeira, pois em média apresentam uma margem de 16%, quando estas últimas conseguem uma margem de 22,2% e 18,6%, respectivamente.

Com excepção ainda da região Centro, as restantes regiões apresentam margens de EBITDA inferiores aos 16%, associadas ainda a resultados operacionais negativos. Aliás, neste seguimento é de destacar que apenas a região dos distritos de Aveiro, Braga e Vila Real e a região do Algarve apresentam em média resultados líquidos positivos. A primeira região devido ao reduzido endividamento que tem associado, e conseqüentemente reduzidos encargos financeiros, e a segunda devido essencialmente ao nível elevado de receitas e à capacidade de diluição do peso das amortizações na sua estrutura de custos.

O investimento médio por quarto a nível nacional, em Imobilizado Corpóreo, é calculado em 117,6 mil euros. Enquanto que o período médio estimado para reembolso

da dívida²⁷, com base nos *cash flows* gerados, corresponde a 13,7 anos, mas acompanhado por uma forte diferença entre regiões, com o Alentejo e a cidade do Porto a reflectirem 23,2 anos e 22,9 anos, seguido da cidade de Lisboa e da Madeira com uma média na ordem dos 16 anos, enquanto que o Algarve e os distritos de Aveiro, Braga e Vila Real surgem com os períodos de reembolso de dívida mais reduzidos, de 7,6 e 5,7 anos, respectivamente.

A amostra analisada demonstra ainda um fundo de maneo médio negativo por unidade hoteleira, verificando-se a não cobertura do activo fixo por capitais permanentes ainda bastante significativa nas unidades da cidade do Porto, Madeira e Alentejo.

Em relação à abordagem por categorias dos Hotéis, de 3, 4 e 5 estrelas, verifica-se um aumento das receitas, custos, número de quartos e peso dos custos com pessoal com o aumento da categoria da unidade hoteleira, destacando-se que as receitas médias por quarto disponível chegam a atingir nas 5 estrelas mais do dobro das registadas nas 4 estrelas, 64 euros *versus* 135 euros. No entanto, ao nível de margens, é de referir que as unidades de 5 estrelas apresentam em média resultados operacionais negativos, reflectindo uma Rendibilidade Operacional de -0,2% e um *Return On Sales* de -9%.

Em termos de investimento estimado por quarto, este foi calculado em 55 mil euros nas unidades hoteleiras de 3 estrelas, em 84,9 mil euros nas de 4 estrelas e em 203,8 mil euros nas de 5 estrelas, associado a um rácio de cobertura do imobilizado por capitais próprios em relação inversa com o aumento da categoria das unidades.

As unidades de 5 estrelas apresentam um Fundo de Maneo médio negativo, e apenas as unidades de 3 estrelas apresentam uma Tesouraria Líquida positiva, destacando-se ainda o forte contraste entre categorias em relação ao período de reembolso da dívida, com as 5 estrelas a apresentar 27,5 anos e as 3 e 4 estrelas a apresentar a 7 e 9,1 anos, respectivamente.

Resumindo, nem sempre a aposta em categorias e regiões com maiores receitas permite maiores rentabilidades e *cash flows* adequados ao investimento e ao recurso ao crédito

²⁷ Período de Reembolso de Empréstimos (PRE)

necessários. Assim, a possibilidade de observar estas diferenças, bem como o impacto ao nível de retorno do investimento, torna-se crucial para a aposta nas empresas e respectivos segmentos-alvo escolhidos.

Como principais factores críticos são de destacar o desenvolvimento da região turística, o segmento-alvo em causa e a especificidade dos produtos oferecidos.

A aposta no sector do Turismo, como é objectivo de Portugal, deverá partir do desenvolvimento de regiões turísticas menos desenvolvidas mas com elevada riqueza cultural e beleza natural, como são exemplos o Norte e Centro do país, o que permitirá a oferta de produtos turísticos específicos sem ir ao encontro do turismo de massas, o qual será cada vez mais alvo de uma concorrência elevada, por exemplo dos países mediterrâneos, e beneficiará proporcionalmente cada vez menor preferência dos turistas.

Aliás, esta redução do interesse pelo segmento Sol e Praia e pelo turismo de massa, apesar de ainda o mais importante do país e com natural tendência a manter-se como tal, tem vindo a sentir-se na redução da estada média dos turistas em Portugal, já de apenas 3 dias em 2006 e 2007.

A aposta no desenvolvimento de uma nova zona turística portuguesa, a do litoral Alentejano / Tróia, vai ao encontro desta necessidade de diferenciação, pretendendo esta aposta aproveitar as potencialidades de um enquadramento na Natureza beneficiado ao mesmo tempo da beleza das praias naquela faixa costeira e da proximidade à cidade de Lisboa.

Com base nas previsões da OMT, sobre a evolução da procura turística até 2020, Portugal verá o número de turistas aumentar em média 2,1% ao ano, mas perderá quota de mercado pois tal crescimento será inferior à média mundial de 4,1%, bem como à europeia de 3% e à da zona Sul da Europa de 2,6%.

Esta evolução estimada irá reduzir a posição de Portugal no mundo como país de destino turístico, e mesmo na sub-região do Sul da Europa, sublinhando a necessidade de diversificação dos produtos oferecidos para combater essa tendência.

Neste âmbito, é de destacar o principal país de destino do mundo, a França, conseguindo 79,1 milhões de turistas em 2002 apostando essencialmente no segmento Cultural, embora naturalmente em muito beneficiando da sua divulgação turística histórica essencialmente associada à cidade de Paris.

Igualmente de referir a tendência mundial cada vez maior para *short-breaks*, normalmente mais virados para o turismo Cultural e de Natureza que para o Sol e Praia, bem como para um turismo de qualidade diferenciadora.

No que diz respeito à recente evolução portuguesa, com base em dados da OMT, é de destacar a redução de 6,6% do número de turistas, entre 2000 e 2006, embora acompanhada por um aumento das receitas na ordem dos 60% nesse período. Mas em termos de rentabilidade surge a importância de salientar que, não apenas em Portugal mas como característica do sector, assiste-se uma produtividade reduzida, muito baseada no trabalho intensivo, e com uma profissionalização ainda incipiente.

Em relação ao trabalho realizado, o mesmo foi acompanhado por algumas limitações que ao mesmo tempo estimulam a realização futura de novos estudos no seu seguimento.

O principal aspecto está relacionado com o facto do presente trabalho basear-se apenas num ano e conseqüentemente não existir uma perspectiva de evolução dos rácios observados. Uma outra abordagem que surge também como interessante está relacionada com o foco deste tipo de estudo nas diferentes estratégias de gestão das unidades hoteleiras, como a integração ou não numa cadeia, a cessão de exploração ou gestão, e o franchising.

Outra vertente interessante seria a comparação das unidades portuguesas com unidades de outros países, quer ao nível global/nacional, quer ao nível de produto específico, como zonas balneares ou capitais europeias.

Em conclusão, este trabalho pretende uma abordagem do tecido hoteleiro português em termos comparativos por região e por categoria, permitindo conclusões interessantes face às diferenças encontradas, e úteis numa perspectiva de relação com os factores

críticos do sector, mas outras abordagens poderão ainda ser realizadas de modo a se aprofundar o conhecimento sobre a hotelaria.

Glossário

ALDEAMENTO TURÍSTICO: Estabelecimento de alojamento turístico constituído por um conjunto de instalações funcionalmente interdependentes com expressão arquitectónica homogénea, situado num espaço delimitado e sem soluções de continuidade, que se destina a proporcionar, mediante remuneração, alojamento e outros serviços complementares e de apoio a turistas.

ALOJAMENTO: Espaço que do modo como foi construído, reconstruído, ampliado ou transformado, se destina a habitação, na condição de no momento de referência não estar a ser utilizado totalmente para outros fins.

ALOJAMENTO TURÍSTICO: Qualquer estabelecimento que forneça regularmente ou ocasionalmente dormidas a turistas. O alojamento turístico está dividido em dois grupos principais: Estabelecimentos de Alojamento Turístico Colectivo e Alojamento Turístico Privado.

APARTHOTÉIS: Estabelecimento hoteleiro constituído por um conjunto de pelo menos 10 apartamentos equipados e independentes, locados dia a dia a turistas, que ocupa a totalidade ou parte integrante de um edifício, desde que constituído por pisos completos e contíguos, com acessos próprios e directos aos pisos ocupados pelo estabelecimento para uso exclusivo dos seus utentes, com restaurante e com, pelo menos, serviço de arrumação e limpeza.

APARTAMENTO TURÍSTICO: Estabelecimento constituído por fracções de edifícios independentes, mobiladas e equipadas, que se destina habitualmente a proporcionar, mediante remuneração, alojamento e outros serviços complementares a turistas.

CAPACIDADE DE ALOJAMENTO: Número máximo de indivíduos que estes estabelecimentos podem alojar num determinado momento ou período, sendo este determinado através do número de camas existentes, considerando-se duas as camas de casal.

DORMIDA: Permanência num estabelecimento que fornece alojamento, considerada em relação a cada indivíduo e por um período compreendido entre as 12 horas de um dia e as 12 horas do dia seguinte.

ESTABELECIMENTO HOTELEIRO (UNIDADE HOTELEIRA): Empreendimento turístico (Estabelecimento) destinado a proporcionar, mediante remuneração, serviços de alojamento e outros serviços acessórios e de apoio, com ou sem fornecimento de refeições. Os estabelecimentos hoteleiros classificam-se em hotéis, pensões, pousadas, estalagens, motéis e hotéis-apartamentos (aparthotéis). Para fins estatísticos ainda inclui aldeamentos turísticos e apartamentos turísticos.

ESTADA MÉDIA: Relação entre o número de dormidas e o número de hóspedes que deram origem a essas dormidas.

ESTALAGEM: Estabelecimento hoteleiro instalado em um ou mais edifícios que, pelas suas características arquitectónicas, estilo do mobiliário e serviço prestado, esteja integrado na arquitectura regional e disponha de zona verde ou logradouro natural envolvente, fornecendo aos seus hóspedes serviços de alojamento e refeições.

EXCURSIONISTA: Visitante que não pernoita no lugar visitado.

HÓSPEDE: Indivíduo que efectua pelo menos uma dormida num estabelecimento hoteleiro. Ainda que se trate do mesmo estabelecimento, o mesmo indivíduo é contado, no período de referência, tantas vezes quantos os períodos que nele permanecer.

HOTEL: Estabelecimento hoteleiro que pode ocupar apenas parte independente de um edifício, constituída por pisos completos e contíguos, com acesso próprio e directo aos pisos ocupados pelo estabelecimento para uso exclusivo dos seus utentes, possuindo, no mínimo, 10 unidades de alojamento, cuja classificação resulta do preenchimento dos requisitos mínimos das instalações, do equipamento e serviços fixados em regulamento, destinado a proporcionar, mediante remuneração, alojamento temporário e outros serviços acessórios ou de apoio, com ou sem fornecimento de refeições.

MOTEL: Estabelecimento hoteleiro situado fora dos centros urbanos e na proximidade das estradas, ocupando a totalidade de um ou mais edifícios, constituído por um mínimo de 10 apartamentos/quartos (com casa de banho simples) independentes, com entradas directas do exterior e com um lugar de estacionamento privativo e contíguo a cada apartamento/quarto.

PENSÃO: Estabelecimento hoteleiro com restaurante e com um mínimo de 6 quartos, que ocupa a totalidade ou parte independente de um edifício, desde que constituído por pisos completos e contíguos, com acessos próprios e directos aos pisos ocupados pelo estabelecimento para uso exclusivo dos seus utentes, e que pelas suas instalações, equipamento, aspecto geral, localização e capacidade, não obedece às normas estabelecidas para a classificação como hotel ou estalagem, fornecendo aos seus clientes alojamento e refeições. Classificam-se nas categorias de Albergaria, 1ª, 2ª e 3ª categoria.

PRODUTO TURÍSTICO: Produtos e serviços consumidos em actividades realizadas por indivíduos durante as suas viagens e estadas em lugares distintos da sua residência habitual, por um período de tempo consecutivo inferior a um ano com fins de lazer, negócios ou outros motivos.

REVPAR: Receita de alojamento obtidas por quarto disponível, correspondendo ao total de receitas com alojamento diárias a dividir pelo total de número de quartos existentes no estabelecimento.

TAXA LÍQUIDA DE OCUPAÇÃO-CAMA: Relação entre o número de dormidas e o número de camas disponíveis no período de referência, considerando como duas as camas de casal.

TURISMO: Actividades realizadas por indivíduos durante as suas viagens e estadas em lugares distintos da sua residência habitual, por um período de tempo consecutivo inferior a um ano com fins de lazer, negócios ou outros motivos.

TURISMO RURAL: Serviço de hospedagem de natureza familiar prestado em casas rústicas particulares que pela sua traça, materiais construtivos e demais características se integram na arquitectura típica regional.

TURISTA: Visitante que permanece pelo menos uma noite num alojamento colectivo ou particular no local visitado.

VISITANTE: Indivíduo que se desloca a um lugar diferente da sua residência habitual, por uma duração inferior a 365 dias, desde que o motivo principal da viagem não seja o de executar uma actividade remunerada no local visitado.

Bibliografia

Águas, P. (1991), *Análise da indústria hoteleira no Algarve: Processo evolutivo e factores críticos de sucesso nos hotéis*, Tese Mestrado ISEG /UTL

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 Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia

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

Baptista, M. (2005), *O Turismo na Europa e em Portugal*, O Economista nr. 18

Bilhim, J. (2007), *Gestão e boas práticas de investimento em capital intelectual, no sector hoteleiro*, ISCSP/UTL

Brealey, R.A e S.C. Myers (1992), *Princípios de Finanças Empresariais*, McGraw-Hill Portugal

Burns, P. (1999), *An introduction tourism and anthropology*, London: Routledge

Cooper, C. (1998), *Tourism: Principles and practice*, New York

Costa, J., P. Rita e P. Águas (2000), *Tendências internacionais em turismo*, Lidel

Cunha, L. (1987), *Política de Turismo*, Lisboa, Secretaria de Estado do Turismo

Cunha, L. (1997), *Economia e Política do Turismo*, Verbo

Deloitte & Touche (2005), *Guias técnicos de investimento em turismo: O plano de negócios*, Instituto de Financiamento ao Turismo

DGT, *O Turismo em 2004: Portugal, continentes e ilhas* (2005)

DGT, *Turismo em Portugal* (2004)

DGT, *O Cluster do Turismo* (Setembro 2001)

- DGT, *Performance Competitiva das Regiões* (Março 2006)
- Elliott, J. (1997), *Tourism: Politiques and public sector management*, Routledge
- Freire, A. (1999), *Internacionalização: desafios para Portugal*, Verbo
- Gee, C., e E. Fayos-Solá (1999), *International tourism: a global perspective*, WTO Madrid
- Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia e da Inovação, *Boletim mensal de Actividade Económica* (Outubro 2007)
- Godfrey, K. e J. Clarke (2000), *The tourism development handbook: a practical approach to planning and marketing*, Cassel
- Goeldner, C. R., J.R. Ritchie e R. W. McIntosh (2000), *Tourism: principles, practices, philosophies*, John Wiley, New York
- Horwarth & Horwarth, *Hotels of the Future - Strategies and Action Plan*, International Hotel Association
- HVS International, *Hotel Investment Risk: What are the changes?* (Outubro 2006)
- HVS International, *European Hotel Valuation Index 2007* (Março 2007)
- INE, *Entradas de Estrangeiros nas Fronteiras, 1970 a 1999*
- INE, *Anuário Estatístico de Portugal 2005* (Março 2007)
- INE, *Anuário Estatístico de Portugal 2006* (Fevereiro 2008)
- INE, *Conta Satélite Turismo 2000-2002* (Setembro 2006)
- INE, *Conta Satélite Turismo 2003-2004* (Setembro 2007)
- INE, *Conta Satélite Turismo 2005-2007* (Maio 2008)
- INE, *Estatísticas das Empresas 2004* (Setembro 2006)
- INE, *Estatísticas do Turismo 2002* (Janeiro 2004)
- INE, *Estatísticas do Turismo 2003* (Julho 2004)
- INE, *Estatísticas do Turismo 2004* (Agosto 2005)
- INE, *Estatísticas do Turismo 2005* (Agosto 2006)
- INE, *Estatísticas do Turismo 2006* (Dezembro 2007)

- INE, *Estatísticas do Turismo 2007* (Agosto 2008)
- INE; *Inquérito ao Movimento de Pessoas nas Fronteiras 2006* (Abril 2007)
- INE, *Inquérito ao Movimento de Pessoas nas Fronteiras 2004-2006* (Dezembro 2006)
- Kotler, P., J. Bowen e J. Makens (1996), *Marketing for Hospitality and Tourism*, Prentice Hall, New Jersey
- Leidner, R. (2004), *The European Tourism Industry: A multi-sector with dynamic markets*, União Europeia, Enterprise Publications
- Lima, S. e M.R. Partidário (2002), *Novos Turistas e a Procura de Sustentabilidade – Um Novo Segmento de Mercado Turístico*, GEPE Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia
- Lopes, F. e T.Gamboa (2002), *Com os olhos no futuro: reflexões sobre o turismo em Portugal*, Conselho Sectorial do Turismo, Lisboa
- Lopes, J.S (1996), *A economia portuguesa desde 1960*, Gradiva, Lisboa
- Madeira, N. (2001), *A sazonalidade da actividade turística como oportunidade de mercado*, Tese de Mestrado, ISEG / UTL
- Magro, A. (1994), *Qualidade na indústria do alojamento turístico na Costa de Lisboa: grupos estratégicos e competitividade empresarial*, Tese de Mestrado, ISCTE
- Matias, A. (2005), *Teoria económica e turismo: fundamentos e aplicações*, Tese de Doutoramento, ISEG / UTL
- Melo, C. (2005), *Concepção de um sistema de apoio à decisão aplicado à gestão do investimento turístico*, Instituto de Turismo de Portugal
- Milheiro, E. (2006), *A informação turística e as tecnologias da informação e da comunicação: o caso português*, Instituto de Turismo de Portugal
- Mill, R.C. e A.M. Morrison (1985), *The Tourism System. An introductory text*, Prentice Hall Inc
- Mill, R. C. (1994), *The Tourism System*, Prentice Hall UK, London
- Moreira, M. (1997), *Indicador avançado da procura turística em Portugal*, Tese de Mestrado, ISEG - UTL
- Moutinho, L., P. Rita e B. Curry (1996), *Expert systems in tourism marketing*, Routledge
- Nash, D. (1996) *Anthropolgy of tourism*, Oxford, Pergamon
- Neves, J.C.N (2000), *Análise Financeira*, Texto Editora

- Neves, J.C.N (2002), *Avaliação de Empresas e Negócios*, McGraw-Hill Portugal
- Neves, M.J. (2005), *O perfil da excelência das PME's turísticas do Algarve*, Instituto de Turismo de Portugal
- Novais, C. (2004), *Efeitos da globalização na actividade turística portuguesa*, Tese de Mestrado, ISCTE
- Gabinete de Estudos e Planeamento do Ministério da Indústria e Energia, *O projecto Porter: A aplicação a Portugal 1993/1994* (Maio 1995)
- Owen, G. (1999), *Accounting for hospitality, tourism and leisure*, Harlow, Longman
- 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
- Silva, J. A. (1986), *Avaliação do impacto económico do turismo em Portugal*, Tese de Mestrado, ISEG / UTL
- Silva, J. A. (1989), *A gestão da actividade turística*, CIDEC, Lisboa
- Silva, J. A. (1991), *O turismo em Portugal: uma análise de interacção micro-económica*, Tese de Doutoramento, ISEG / UTL
- Silva, J.A, Daniel Santos e Vitor Dionísio (1992), *O turismo na estrutura económica portuguesa*, DGT, Lisboa
- Silva, J.A. (1998), *Turismo, o Espaço e a Economia*, GEPE Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia
- Sinclair, M.Thea e M. Stabler (1997), *The economics of tourism*, Routledge
- Smith, V.e M. Brent (2001), *Hosts and guests revisited: tourism issues of the 21st century*, Newyork Cognizant Communication Corporation
- 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
- Wass, V.J e P.E. Wella (1994), *Principles and practice in business and management research*, Aldershot, Dartmouth

Williams, A.M. e G. Shaw (1991), *Tourism & Economic Development - Western European Experiences*, Belhaven Press

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* (Outubro 2007)

WTO, *Tourism Highlights 2007 Edition* (Setembro 2007)

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)

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

WTTC, *World – Key Facts at a Glance, Tourism Satellite Accounting* (2008)

WTTC, *Portugal – Key Facts at a Glance, Tourism Satellite Accounting* (2008)

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
Centro Internacional de Investigação em Território e Turismo / Universidade do Algarve: www.ciitt.ualg.pt
European Travel commission: www.etc.corporate.org
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
Instituto Nacional de Formação Turística: www.inftur.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
World Travel and Tourism Council: www.wttc.org

Anexo A - Descrição dos rácios

Rendibilidade

- **Receitas Totais por quarto disponível/dia:** Volume de Negócios (Vendas+Prestação de serviços) a dividir pelo número total de quartos por região/categoria e por 365 dias.
- **Custos Fixos por quarto/dia:** Custos operacionais com exceção do CMVMC, a dividir pelo número de quartos por região/categoria e por 365 dias.
- **Receita total por quarto/ano:** Volume de Negócios (Vendas+Prestação de serviços) a dividir pelo número de quartos por região/categoria.
- **Receitas Totais por empregado:** Proveitos operacionais a dividir pelo número de pessoas ao serviço.
- **Custo Médio por empregado:** Custos com Pessoal a dividir pelo número de pessoas ao serviço.
- **Peso dos Custos com Pessoal no Volume de Negócio:** Custos com Pessoal a dividir pelo número de pessoas ao serviço sobre o Volume de Negócios (Vendas+Prestação de serviços).
- **Margem de EBITDA:** EBITDA (Resultados Operacionais+Amortizações +Provisões) sobre o Volume de Negócios (Vendas+Prestação de serviços).
- **Margem Contribuição das Vendas:** Margem Bruta ou de Contribuição (Proveitos Operacionais deduzidos de CMVMC) sobre Volume de Negócios (Vendas+Prestação de serviços).
- **Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto):** Margem Bruta ou de Contribuição (Proveitos Operacionais deduzidos de CMVMC) sobre os Custos Fixos (Custos operacionais deduzidos de CMVMC), a dividir pelo número de quartos.
- **Rendibilidade Operacional das Vendas:** Resultados Operacionais sobre Volume de Negócios (Vendas+Prestação de serviços).
- **Alavanca Operacional:** Margem Bruta ou de Contribuição (Proveitos Operacionais deduzidos de CMVMC) sobre Resultados Operacionais.
- **ROS (Return on Sales):** Resultados líquidos do exercício sobre o Volume de Negócios (Vendas+Prestação de serviços).
- **ROE (Return on Equity):** Resultados líquidos do exercício sobre Capitais Próprios.

- **Rendibilidade do Activo:** Resultados Operacionais sobre o Activo Líquido
- **Rendibilidade do Negócio:** *Cash flow* Líquido (Resultados Líquidos do exercício + Amortizações + Provisões) sobre o Volume de Negócios (Vendas+Prestação de serviços).

Alavanca financeira

- **Autonomia Financeira:** Capitais Próprios sobre o Activo Líquido
- **Autonomia Financeira Alargada:** Capitais Próprios e Suprimentos (Empréstimos do Grupo/Accionistas) sobre o Activo Líquido.
- **Net Debt to Equity:** Net Debt (Dívida de MLP + Dívida a Instituições de Crédito + Fornecedores de Imobilizado + Outros Empréstimos/Credores – Caixa e Títulos Negociáveis) sobre Capitais Próprios.
- **Estrutura de Endividamento:** Capitais Alheios a Longo Prazo sobre total de Capitais Alheios.
- **Cobertura dos Encargos financeiros:** EBITDA (Resultados Operacionais+Amortizações +Provisões) sobre Custos Financeiros.
- **Período de Recuperação de Empréstimos, em anos (PRE):** Net Debt (Dívida de MLP + Dívida a Instituições de Crédito + Fornecedores de Imobilizado + Outros Empréstimos/Credores – Caixa e Títulos Negociáveis) a dividir pelo *Cash flow* líquido (Resultados Líquidos do exercício + Amortizações + Provisões).
- **Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo:** Imobilizado Corpóreo Líquido sobre o Activo líquido total
- **Cobertura do Imobilizado:** Capitais Próprios sobre Imobilizado Líquido total
- **Investimento (Imobilizado Corpóreo) por quarto:** Imobilizado Corpóreo Bruto a dividir pelo número de quartos.
- **Média de anos para amortização de Imobilizado corpóreo:** Imobilizado Corpóreo bruto a dividir por Amortizações do exercício.
- **Investimento (I. Corpóreo) / Receita diária (dias):** Imobilizado Corpóreo Bruto médio por unidade a dividir pela receita total média por unidade.

Liquidez

- **Liquidez Geral:** Activo Circulante (Dívidas de terceiros a Curto Prazo + Existências) sobre Passivo circulante (Dívidas a terceiros a Curto Prazo).

- **Liquidez Reduzida:** Activo circulante deduzido de Existências sobre Passivo circulante (Dívidas de Curto Prazo).
- **Relação Fundo de Maneio e Activo:** Fundo de Maneio sobre o Activo Líquido

Funcionamento

- **Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo):** o Volume de Negócios (vendas + prestação de serviços) sobre o Activo líquido.
- **Prazo Médio de Recebimento (dias):** Dívidas de Clientes sobre o Volume de Negócios (Vendas+Prestação de serviços) multiplicado por 1+taxa de IVA, a multiplicar por 365 dias.
- **Prazo Médio de Pagamento (dias):** Dívidas a Fornecedores sobre CMVMC+FSE, multiplicado por 1+ taxa de IVA, a multiplicar por 365 dias.
- **Taxa de Juro Anual média:** Custos Financeiros sobre Net Debt (Dívida de MLP + Dívida a Instituições de Crédito + Fornecedores de Imobilizado + Outros Empréstimos/Credores – Caixa e Títulos Negociáveis).
- **Volume de Negócios sobre Fundo de Maneio:** Volume de Negócios (vendas+ prestação de serviços) a dividir por unidade hoteleira, sobre Fundo de Maneio calculado por unidade hoteleira.
- **Número de Empregados por quarto:** Número de pessoas ao serviço a dividir pelo número de quartos.
- **Fundo de Maneio médio por unidade hoteleira:** Activo Fixo (Imobilizado total líquido + Dívidas de terceiros de MLP) deduzido de Capitais Permanentes (Capitais Próprios + Dívida a terceiros de MLP), a dividir pelo número de unidades hoteleiras.
- **Necessidades de Fundo de Maneio por unidade hoteleira:** Necessidades Cíclicas (Existências + Dívidas de terceiros a Curto Prazo, com excepção das dívidas de Accionistas/Grupo) deduzidas de Recursos Cíclicos (Fornecedores + Adiantamentos de Clientes + Estado e Outros Entes Públicos a receber), a dividir pelo número de unidades hoteleiras.
- **Tesouraria Líquida por unidade hoteleira:** Fundo de Maneio médio por unidade hoteleira subtraído das Necessidades de Fundo de Maneio por unidade hoteleira.

Anexo B – Balanço e Demonstração de Resultados Agregados da Amostra

Ano	2006		RÁCIOS	
Critério	GLOBAL			
Nº Empresas	106		Rendibilidade	
Nº Unidades Hoteleiras	114		Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 83
Nº Médio de Quartos/Unidade	157		Custos Fixos por quarto / dia	€ 73
Nº Médio de Pessoas/Unidade	96		Receita total por quarto/ano	€ 30.162
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS			Receitas totais por empregado	€ 50.655
Proveitos Operacionais	554.769	100%	Custo Médio por empregado	€ 18.077
Volume de Negócios	538.456	97%	Peso dos Custos com Pessoal no VN	36,8%
Outros Proveitos Operacionais	16.312	3%	Margem de EBITDA	16,4%
CMVMC	71.585	13%	Margem Contribuição das Vendas	89,7%
Margem Bruta (ou de contribuição)	483.184	87%	Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	1,01
FSE	187.880	34%	Rendibilidade Operacional das Vendas	1,1%
Custos com Pessoal	197.980	36%	Alavanca Operacional	79,4
Outros custos operacionais	9.106	2%	ROS (Return on Sales)	-2,9%
EBITDA	88.218	16%	ROE (Return on Equity)	-2,1%
Amortizações e Provisões	82.134	15%	Rendibilidade do Activo	0,3%
Resultados Operacionais	6.084	1%	Rendibilidade do Negócio	12,3%
Resultados Financeiros	-26.868	-5%	Alavanca financeira	
Encargos financeiros	40.135	7%	Autonomia financeira	40,3%
Resultado Líquido	-15.884	-3%	Autonomia financeira alargada	44,3%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	66.250	12%	Net Debt to Equity	1,2
BALANÇO			Estrutura de endividamento	0,69
Activo Total	1.911.367	100%	Cobertura dos Encargos financeiros	2,2
Imobilizado Líquido total	1.490.695	78%	Período de Recuperação da Dívida (anos)	13,7
Imobilizado corpóreo	1.183.808	62%	Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	61,9%
Dívida de terceiros - MLP	76.854	4%	Cobertura do Imobilizado	51,6%
Existências	16.500	1%	Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 117.586
Dívida de terceiros - CP	218.757	11%	Média de anos para amortização de Imobilizado	25,6
Clientes	59.784	3%	Investimento (I. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.423
Sócios/Accionistas/Grupo	71.558	4%	Liquidez	
Outros devedores	68.446	4%	Liquidez Geral	0,67
Caixa e Títulos Negociáveis	84.222	4%	Liquidez Reduzida	0,62
Capitais Próprios	769.692	40%	Relação Fundo de Maneio e Activo	0,00
Passivo	1.141.676	60%	Funcionamento	
Dívida a terceiros - MLP	791.458	41%	Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,28
Dívida a terceiros - CP	350.218	18%	Prazo médio de recebimento (dias)	33,5
Fornecedores	53.130	3%	Prazo médio de pagamento (dias)	61,8
Dívidas a IC	101.206	5%	Taxa de juro anual média	4,4%
Empréstimos de Sócios/Grupo	76.493	4%	Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	-84,1
Fornecedores de Imobilizado	19.373	1%	Nº Empregados por quarto	0,6
Outros empréstimos/credores	76.710	4%	FUNDO DE MANEIO (*)	
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	2.099.147	110%	Capitais Permanentes	13.694
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	904.524	47%	Activo Fixo	13.750
			NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	765
			Necessidades Cíclicas	1.436
			Recursos Cíclicos	670
			TESOURARIA LÍQUIDA (*)	-822

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

Anexo C – Rácios Calculados por Região

	RÁCIOS														
	Norte	Porto Cidade	Norte 2	Centro	G Lisboa	Lx Cidade	Lisboa 2	Alentejo	Algarve	Madeira	Açores	MÉDIA	GLOBAL		
Nº Unidades Hoteleiras	17	9	8	13	28	18	10	3	21	23	9	16	114		
Nº Médio de Quartos/Unidade	134	140	127	119	202	239	135	105	195	121	133	144	157		
Nº Médio de Pessoas/Unidade	66	71	60	54	124	144	89	53	138	72	104	87	96		
Rendibilidade															
Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 61	€ 74	€ 46	€ 71	€ 90	€ 96	€ 72	€ 72	€ 100	€ 72	€ 71	€ 77	€ 83		
Custos Fixos por quarto / dia	€ 57	€ 72	€ 39	€ 62	€ 83	€ 87	€ 67	€ 65	€ 86	€ 60	€ 63	€ 68	€ 73		
Recetta total por quarto/ano	€ 22.373	€ 26.907	€ 16.741	€ 25.870	€ 32.929	€ 35.016	€ 26.244	€ 26.126	€ 36.464	€ 26.326	€ 25.877	€ 27.995	€ 30.162		
Receitas totais por empregado	€ 46.144	€ 54.004	€ 35.752	€ 59.516	€ 54.610	€ 40.289	€ 40.563	€ 53.563	€ 45.871	€ 45.871	€ 33.691	€ 49.536	€ 50.655		
Custo Médio por empregado	€ 16.970	€ 19.433	€ 13.713	€ 19.774	€ 21.029	€ 22.145	€ 17.761	€ 18.657	€ 18.007	€ 15.960	€ 11.036	€ 17.348	€ 18.077		
Peso dos Custos com Pessoal no VN	37,2%	36,4%	38,8%	34,8%	39,3%	38,0%	44,5%	36,4%	35,1%	36,0%	33,5%	36,0%	36,8%		
Margem de EBITDA	13,4%	12,7%	14,8%	16,3%	15,5%	18,0%	5,0%	18,0%	16,2%	18,6%	22,2%	17,2%	16,4%		
Margem Contribuição das Vendas	87,3%	89,3%	83,5%	88,5%	91,0%	92,1%	86,1%	87,2%	91,6%	87,2%	85,4%	88,3%	89,7%		
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	0,94	0,91	0,99	1,02	0,99	1,01	0,92	0,95	1,07	1,04	0,97	1,00	1,01		
Rendibilidade Operacional das Vendas	-6,0%	-8,7%	-0,6%	1,3%	-0,6%	1,0%	-7,5%	-4,1%	5,7%	3,5%	-2,9%	-0,4%	1,1%		
Alavancagem Operacional	-14,6	-10,3	-144,9	65,5	-143,4	95,7	-11,5	-21,0	16,2	24,9	-29,4	-14,6	79,4		
ROS (Return on Sales)	-7,0%	-10,5%	0,2%	-1,4%	-8,7%	-5,9%	-20,8%	-10,4%	5,3%	-3,3%	-0,7%	-3,7%	-2,9%		
ROE (Return on Equity)	-3,7%	-4,5%	0,2%	-0,9%	-5,9%	-3,8%	-17,4%	-6,9%	3,8%	-3,6%	-0,5%	-2,5%	-2,1%		
Rendibilidade do Activo	-1,4%	-1,6%	-0,3%	0,4%	-0,2%	0,3%	-1,9%	-0,8%	2,0%	1,1%	-0,6%	0,1%	0,3%		
Rendibilidade do Negócio	12,4%	10,8%	15,6%	13,6%	7,4%	11,1%	-8,3%	11,7%	15,8%	11,8%	24,3%	13,9%	12,3%		
Alavancagem financeira															
Autonomia financeira	43,6%	43,5%	44,0%	46,7%	38,6%	40,9%	29,6%	29,8%	49,1%	28,4%	33,4%	38,5%	40,3%		
Autonomia financeira alargada	49,1%	50,1%	44,0%	55,8%	44,3%	44,5%	43,2%	34,9%	50,1%	30,8%	33,4%	42,6%	44,3%		
Net Debt to Equity	1,0	1,0	0,9	0,7	1,2	1,2	1,4	1,8	0,8	2,2	1,7	1,4	1,2		
Estrutura de endividamento	0,64	0,64	0,67	0,60	0,72	0,75	0,64	0,76	0,69	0,59	0,87	0,70	0,69		
Cobertura dos Encargos financeiros	1,8	1,3	4,2	2,7	1,8	2,1	0,5	2,2	2,7	2,2	3,0	2,4	2,2		
Período de Recuperação da Dívida (anos)	15,7	22,9	5,7	8,3	24,1	16,2	-20,5	23,2	7,6	16,9	10,8	15,2	13,7		
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	59,9%	58,2%	68,3%	67,9%	64,7%	69,5%	45,5%	74,7%	45,9%	70,7%	75,9%	65,7%	61,9%		
Cobertura do Imobilizado	50,0%	49,0%	55,6%	58,1%	47,2%	48,0%	43,2%	36,0%	79,6%	34,1%	41,3%	49,5%	51,6%		
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 93.903	€ 122.140	€ 58.822	€ 86.057	€ 154.574	€ 171.729	€ 99.603	€ 121.850	€ 100.070	€ 96.407	€ 112.748	€ 117.586	€ 117.586		
Média de anos p/ amortização de Imob. Corpóreo	21,7	21,3	22,9	22,2	29,1	28,8	30,5	21,0	26,2	24,2	21,0	23,6	25,6		
Investimento (l. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1,532	1,657	1,283	1,214	1,713	1,790	1,385	1,702	1,002	1,337	1,924	1,503	1,423		
Liquidez															
Liquidez Geral	0,40	0,38	0,47	0,47	0,61	0,55	0,73	0,37	1,44	0,31	0,67	0,61	0,67		
Liquidez Reduzida	0,38	0,37	0,42	0,39	0,57	0,52	0,71	0,34	1,34	0,29	0,63	0,56	0,62		
Relação Fundo de Manieio e Activo	-0,08	-0,10	0,01	-0,06	0,00	-0,02	0,06	-0,12	0,12	-0,17	0,10	-0,03	0,00		
Funcionamento															
Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,23	0,18	0,46	0,30	0,26	0,27	0,25	0,20	0,35	0,31	0,22	0,27	0,28		
Prazo médio de recebimento (dias)	32,5	35,2	27,0	39,2	28,1	27,6	29,9	35,1	28,6	48,7	47,8	37,1	33,5		
Prazo médio de pagamento (dias)	47,4	49,7	42,4	88,0	51,7	49,5	60,1	103,4	50,2	85,7	101,5	75,4	61,8		
Taxa de juro anual média	4,0%	4,1%	3,3%	4,9%	4,9%	5,0%	4,9%	2,6%	4,7%	4,4%	2,7%	4,0%	4,4%		
Vol. Neg.sobre Fundo de Manieio	-2,8	-1,8	52,9	-5,4	-138,2	-16,2	4,4	-1,6	3,0	-1,9	2,1	-20,7	-84,1		
Nº Empregados por quarto	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,5	0,7	0,6	0,8	0,6	0,6		
FUNDO DE MANEIO (*)	-1,069	-2,054	40	-575	-48	-519	799	-1,680	2,392	-1,714	1,646	-150	-56		
Capitais Permanentes	10,410	16,290	3,796	7,947	21,070	26,878	10,616	11,608	17,169	7,198	14,442	12,835	13,684		
Activo Fixo	11,479	18,344	3,755	8,521	21,118	27,396	9,817	13,288	14,777	8,912	12,796	12,984	13,750		
NECESSIDADES FINANCIAIS DE MANEIO (*)	681	1,176	125	374	732	502	1,145	314	1,857	372	205	648	765		
Necessidades Cíclicas	996	1,598	319	947	1,582	1,568	1,607	876	2,854	892	787	1,276	1,436		
Recursos Cíclicos	315	422	194	573	850	1,066	461	563	997	583	629	629	670		
TESOURARIA/LÍQUIDA (*)	-1,750	-3,230	-85	-949	-780	-1,020	-346	-1,993	535	-2,086	1,442	-797	-822		

Anexo D – Balanço e Demonstração de Resultados Agregados por Região

D 1) Região Norte

Ano	2006		RÁCIOS	
Critério	NORTE			
Nº Empresas	15			
Nº Unidades Hoteleiras	17			
Nº Médio de Quartos/Unidade	134			
Nº Médio de Pessoas/Unidade	66			
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS				
Proveitos Operacionais	51.543	100%	Rendibilidade	
Volume de Negócios	50.922	99%	Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 61
Outros Proveitos Operacionais	621	1%	Custos Fixos por quarto / dia	€ 57
CMVMC	7.068	14%	Receita total por quarto/ano	€ 22.373
Margem Bruta (ou de contribuição)	44.474	86%	Receitas totais por empregado	€ 46.144
FSE	18.082	35%	Custo Médio por empregado	€ 16.970
Custos com Pessoal	18.956	37%	Peso dos Custos com Pessoal no VN	37,2%
Outros custos operacionais	628	1%	Margem de EBITDA	13,4%
EBITDA	6.809	13%	Margem Contribuição das Vendas	87,3%
Amortizações e Provisões	9.848	19%	Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	0,94
Resultados Operacionais	-3.039	-6%	Rendibilidade Operacional das Vendas	-6,0%
Resultados Financeiros	-508	-1%	Alavanca Operacional	-14,6
Encargos financeiros	3.881	8%	ROS (Return on Sales)	-7,0%
Resultado Líquido	-3.540	-7%	ROE (Return on Equity)	-3,7%
			Rendibilidade do Activo	-1,4%
			Rendibilidade do Negócio	12,4%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	6.309	12%	Alavanca financeira	
BALANÇO				
Activo Total	221.486	100%	Autonomia financeira	43,6%
Imobilizado Líquido total	193.314	87%	Autonomia financeira alargada	49,1%
Imobilizado corpóreo	132.613	60%	Net Debt to Equity	1,0
Dívida de terceiros - MLP	1.830	1%	Estrutura de endividamento	0,64
Existências	664	0%	Cobertura dos Encargos financeiros	1,8
Dívida de terceiros - CP	16.935	8%	Período de Recuperação da Dívida (anos)	15,7
Clientes	5.479	2%	Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	59,9%
Sócios/Accionistas/Grupo	669	0%	Cobertura do Imobilizado	50,0%
Outros devedores	6.820	3%	Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 93.903
Caixa e Títulos Negociáveis	8.609	4%	Média de anos para amortização de Imobilizado	21,7
			Investimento (l. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.532
Capitais Próprios	96.587	44%	Liquidez	
Passivo	124.899	56%	Liquidez Geral	0,40
Dívida a terceiros - MLP	80.388	36%	Liquidez Reduzida	0,38
Dívida a terceiros - CP	44.511	20%	Relação Fundo de Maneio e Activo	-0,08
Fornecedores	3.953	2%	Funcionamento	
Dívidas a IC	12.376	6%	Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,23
Empréstimos de Sócios/Grupo	12.138	5%	Prazo médio de recebimento (dias)	32,5
Fornecedores de Imobilizado	5.251	2%	Prazo médio de pagamento (dias)	47,4
Outros empréstimos/credores	9.396	4%	Taxa de juro anual média	4,0%
			Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	-2,8
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	213.723	96%	Nº Empregados por quarto	0,5
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	98.802	45%	FUNDO DE MANEIO (*)	-1.069
			Capitais Permanentes	10.410
			Activo Fixo	11.479
			NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	681
			Necessidades Cíclicas	996
			Recursos Cíclicos	315
			TESOURARIA LÍQUIDA (*)	-1.750

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

D 2) Sub-região Porto Cidade

Ano	2006
Critério	PORTO CIDADE
Nº Empresas	7
Nº Unidades Hoteleiras	9
Nº Médio de Quartos/Unidade	140
Nº Médio de Pessoas/Unidade	71

RÁCIOS
Rendibilidade

Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 74
Custos Fixos por quarto / dia	€ 72
Receita total por quarto/ano	€ 26.907
Receitas totais por empregado	€ 54.004
Custo Médio por empregado	€ 19.433
Peso dos Custos com Pessoal no VN	36,4%
Margem de EBITDA	12,7%
Margem Contribuição das Vendas	89,3%
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	0,91
Rendibilidade Operacional das Vendas	-8,7%
Alavanca Operacional	-10,3
ROS (Return on Sales)	-10,5%
ROE (Return on Equity)	-4,5%
Rendibilidade do Activo	-1,6%
Rendibilidade do Negócio	10,8%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Proveitos Operacionais	34.346	100%
Volume de Negócios	33.930	99%
Outros Proveitos Operacionais	416	1%
CMVMC	4.060	12%
Margem Bruta (ou de contribuição)	30.286	88%
FSE	13.183	38%
Custos com Pessoal	12.360	36%
Outros custos operacionais	448	1%
EBITDA	4.296	13%
Amortizações e Provisões	7.237	21%
Resultados Operacionais	-2.941	-9%
Resultados Financeiros	-89	0%
Encargos financeiros	3.288	10%
Resultado Líquido	-3.573	-10%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	3.664	11%

Alavanca financeira

Autonomia financeira	43,5%
Autonomia financeira alargada	50,1%
Net Debt to Equity	1,0
Estrutura de endividamento	0,64
Cobertura dos Encargos financeiros	1,3
Período de Recuperação da Dívida (anos)	22,9
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	58,2%
Cobertura do Imobilizado	49,0%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 122.140
Média de anos para amortização de Imobilizado	21,3
Investimento (l. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.657

BALANÇO

Activo Total	184.261	100%
Imobilizado Líquido total	163.804	89%
Imobilizado corpóreo	107.193	58%
Dívida de terceiros - MLP	1.297	1%
Existências	352	0%
Dívida de terceiros - CP	14.029	8%
Clientes	3.959	2%
Sócios/Accionistas/Grupo	0	0%
Outros devedores	6.702	4%
Caixa e Títulos Negociáveis	4.358	2%
Capitais Próprios	80.191	44%
Passivo	104.070	56%
Dívida a terceiros - MLP	66.420	36%
Dívida a terceiros - CP	37.650	20%
Fornecedores	2.841	2%
Dívidas a IC	8.887	5%
Empréstimos de Sócios/Grupo	12.137	7%
Fornecedores de Imobilizado	4.932	3%
Outros empréstimos/credores	7.894	4%
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	154.019	84%
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	83.775	45%

Liquidez

Liquidez Geral	0,38
Liquidez Reduzida	0,37
Relação Fundo de Maneio e Activo	-0,10

Funcionamento

Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,18
Prazo médio de recebimento (dias)	35,2
Prazo médio de pagamento (dias)	49,7
Taxa de juro anual média	4,1%
Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	-1,8
Nº Empregados por quarto	0,5
FUNDO DE MANEIO (*)	-2.054
Capitais Permanentes	16.290
Activo Fixo	18.344
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	1.176
Necessidades Cíclicas	1.598
Recursos Cíclicos	422
TESOURARIA LÍQUIDA (*)	-3.230

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

D 3) Sub-região Norte2

Ano	2006
Critério	NORTE 2
Nº Empresas	8
Nº Unidades Hoteleiras	8
Nº Médio de Quartos/Unidade	127
Nº Médio de Pessoas/Unidade	60

RÁCIOS

Rendibilidade

Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 46
Custos Fixos por quarto / dia	€ 39
Receita total por quarto/ano	€ 16.741
Receitas totais por empregado	€ 35.752
Custo Médio por empregado	€ 13.713
Peso dos Custos com Pessoal no VN	38,8%
Margem de EBITDA	14,8%
Margem Contribuição das Vendas	83,5%
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	0,99
Rendibilidade Operacional das Vendas	-0,6%
Alavanca Operacional	-144,9
ROS (Return on Sales)	0,2%
ROE (Return on Equity)	0,2%
Rendibilidade do Activo	-0,3%
Rendibilidade do Negócio	15,6%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Proveitos Operacionais	17.197	100%
Volume de Negócios	16.992	99%
Outros Proveitos Operacionais	205	1%
CMVMC	3.008	17%
Margem Bruta (ou de contribuição)	14.188	83%
FSE	4.900	28%
Custos com Pessoal	6.596	38%
Outros custos operacionais	179	1%
EBITDA	2.513	15%
Amortizações e Provisões	2.611	15%
Resultados Operacionais	-98	-1%
Resultados Financeiros	-420	-2%
Encargos financeiros	594	3%
Resultado Líquido	33	0%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	2.645	15%

Alavanca financeira

Autonomia financeira	44,0%
Autonomia financeira alargada	44,0%
Net Debt to Equity	0,9
Estrutura de endividamento	0,67
Cobertura dos Encargos financeiros	4,2
Período de Recuperação da Dívida (anos)	5,7
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	68,3%
Cobertura do Imobilizado	55,6%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 58.822
Média de anos para amortização de Imobilizado	22,9
Investimento (l. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.283

BALANÇO

Activo Total	37.225	100%
Imobilizado Líquido total	29.510	79%
Imobilizado corpóreo	25.420	68%
Dívida de terceiros - MLP	533	1%
Existências	312	1%
Dívida de terceiros - CP	2.906	8%
Clientes	1.520	4%
Sócios/Accionistas/Grupo	669	2%
Outros devedores	118	0%
Caixa e Títulos Negociáveis	4.251	11%
Capitais Próprios	16.396	44%
Passivo	20.829	56%
Dívida a terceiros - MLP	13.968	38%
Dívida a terceiros - CP	6.861	18%
Fornecedores	1.112	3%
Dívidas a IC	3.489	9%
Empréstimos de Sócios/Grupo	1	0%
Fornecedores de Imobilizado	320	1%
Outros empréstimos/credores	1.502	4%
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	59.705	160%
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	15.027	40%

Liquidez

Liquidez Geral	0,47
Liquidez Reduzida	0,42
Relação Fundo de Maneio e Activo	0,01

Funcionamento

Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,46
Prazo médio de recebimento (dias)	27,0
Prazo médio de pagamento (dias)	42,4
Taxa de juro anual média	3,3%
Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	52,9
Nº Empregados por quarto	0,5
FUNDO DE MANEIO (*)	40
Capitais Permanentes	3.796
Activo Fixo	3.755
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	125
Necessidades Cíclicas	319
Recursos Cíclicos	194
TESOURARIA LÍQUIDA (*)	-85

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

D 4) Região Centro

Ano	2006
Critério	CENTRO
Nº Empresas	13
Nº Unidades Hoteleiras	13
Nº Médio de Quartos/Unidade	119
Nº Médio de Pessoas/Unidade	54

RÁCIOS

Rendibilidade

Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 71
Custos Fixos por quarto / dia	€ 62
Receita total por quarto/ano	€ 25.870
Receitas totais por empregado	€ 59.516
Custo Médio por empregado	€ 19.774
Peso dos Custos com Pessoal no VN	34,8%
Margem de EBITDA	16,3%
Margem Contribuição das Vendas	88,5%
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	1,02
Rendibilidade Operacional das Vendas	1,3%
Alavanca Operacional	65,5
ROS (Return on Sales)	-1,4%
ROE (Return on Equity)	-0,9%
Rendibilidade do Activo	0,4%
Rendibilidade do Negócio	13,6%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Proveitos Operacionais	41.840	100%
Volume de Negócios	39.970	96%
Outros Proveitos Operacionais	1.870	4%
CMVMC	6.479	15%
Margem Bruta (ou de contribuição)	35.361	85%
FSE	14.365	34%
Custos com Pessoal	13.901	33%
Outros custos operacionais	573	1%
EBITDA	6.521	16%
Amortizações e Provisões	5.982	14%
Resultados Operacionais	540	1%
Resultados Financeiros	-2.056	-5%
Encargos financeiros	2.419	6%
Resultado Líquido	-555	-1%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	5.427	13%

Alavanca financeira

Autonomia financeira	46,7%
Autonomia financeira alargada	55,8%
Net Debt to Equity	0,7
Estrutura de endividamento	0,60
Cobertura dos Encargos financeiros	2,7
Período de Recuperação da Dívida (anos)	8,3
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	67,9%
Cobertura do Imobilizado	58,1%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 86.057
Média de anos para amortização de Imobilizado	22,2
Investimento (l. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.214

BALANÇO

Activo Total	131.593	100%
Imobilizado Líquido total	105.776	80%
Imobilizado corpóreo	89.345	68%
Dívida de terceiros - MLP	5.003	4%
Existências	2.319	2%
Dívida de terceiros - CP	10.901	8%
Clientes	5.191	4%
Sócios/Accionistas/Grupo	910	1%
Outros devedores	3.684	3%
Caixa e Títulos Negociáveis	5.804	4%
Capitais Próprios	61.460	47%
Passivo	70.133	53%
Dívida a terceiros - MLP	41.849	32%
Dívida a terceiros - CP	28.285	21%
Fornecedores	6.079	5%
Dívidas a IC	6.424	5%
Empréstimos de Sócios/Grupo	11.918	9%
Fornecedores de Imobilizado	1.398	1%
Outros empréstimos/credores	1.096	1%
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	132.959	101%
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	44.964	34%

Liquidez

Liquidez Geral	0,47
Liquidez Reduzida	0,39
Relação Fundo de Maneio e Activo	-0,06

Funcionamento

Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,30
Prazo médio de recebimento (dias)	39,2
Prazo médio de pagamento (dias)	88,0
Taxa de juro anual média	4,9%
Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	-5,4
Nº Empregados por quarto	0,5
FUNDO DE MANEIO (*)	-575
Capitais Permanentes	7.947
Activo Fixo	8.521
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	374
Necessidades Cíclicas	947
Recursos Cíclicos	573
TESOURARIA LÍQUIDA (*)	-949

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

D 5) Região Grande Lisboa

Ano	2006
Critério	GRANDE LISBOA
Nº Empresas	28
Nº Unidades Hoteleiras	28
Nº Médio de Quartos/Unidade	202
Nº Médio de Pessoas/Unidade	124

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Proveitos Operacionais	189.824	100%
Volume de Negócios	186.216	98%
Outros Proveitos Operacionais	3.608	2%
CMVMC	20.392	11%
Margem Bruta (ou de contribuição)	169.432	89%
FSE	64.318	34%
Custos com Pessoal	73.095	39%
Outros custos operacionais	3.151	2%
EBITDA	28.868	15%
Amortizações e Provisões	30.049	16%
Resultados Operacionais	-1.181	-1%
Resultados Financeiros	-12.335	-6%
Encargos financeiros	15.952	8%
Resultado Líquido	-16.265	-9%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	13.784	7%

BALANÇO

Activo Total	710.398	100%
Imobilizado Líquido total	581.664	82%
Imobilizado corpóreo	459.671	65%
Dívida de terceiros - MLP	9.641	1%
Existências	4.027	1%
Dívida de terceiros - CP	68.901	10%
Clientes	17.326	2%
Sócios/Accionistas/Grupo	28.635	4%
Outros devedores	18.036	3%
Caixa e Títulos Negociáveis	40.172	6%
Capitais Próprios	274.318	39%
Passivo	436.080	61%
Dívida a terceiros - MLP	315.640	44%
Dívida a terceiros - CP	120.440	17%
Fornecedores	14.509	2%
Dívidas a IC	7.865	1%
Empréstimos de Sócios/Grupo	40.165	6%
Fornecedores de Imobilizado	2.944	0%
Outros empréstimos/credores	45.656	6%
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	874.118	123%
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	331.932	47%

RÁCIOS

Rendibilidade

Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 90
Custos Fixos por quarto / dia	€ 83
Receita total por quarto/ano	€ 32.929
Receitas totais por empregado	€ 54.610
Custo Médio por empregado	€ 21.029
Peso dos Custos com Pessoal no VN	39,3%
Margem de EBITDA	15,5%
Margem Contribuição das Vendas	91,0%
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	0,99
Rendibilidade Operacional das Vendas	-0,6%
Alavanca Operacional	-143,4
ROS (Return on Sales)	-8,7%
ROE (Return on Equity)	-5,9%
Rendibilidade do Activo	-0,2%
Rendibilidade do Negócio	7,4%

Alavanca financeira

Autonomia financeira	38,6%
Autonomia financeira alargada	44,3%
Net Debt to Equity	1,2
Estrutura de endividamento	0,72
Cobertura dos Encargos financeiros	1,8
Período de Recuperação da Dívida (anos)	24,1
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	64,7%
Cobertura do Imobilizado	47,2%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 154.574
Média de anos para amortização de Imobilizado	29,1
Investimento (l. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.713

Liquidez

Liquidez Geral	0,61
Liquidez Reduzida	0,57
Relação Fundo de Maneio e Activo	0,00

Funcionamento

Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,26
Prazo médio de recebimento (dias)	28,1
Prazo médio de pagamento (dias)	51,7
Taxa de juro anual média	4,9%
Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	-138,2
Nº Empregados por quarto	0,6

FUNDO DE MANEIO (*)

Capitais Permanentes	21.070
Activo Fixo	21.118
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	732
Necessidades Cíclicas	1.582
Recursos Cíclicos	850
TESOURARIA LÍQUIDA (*)	-780

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

D 6) Sub-região Lisboa Cidade

Ano	2006
Critério	LISBOA CIDADE
Nº Empresas	18
Nº Unidades Hoteleiras	18
Nº Médio de Quartos/Unidade	239
Nº Médio de Pessoas/Unidade	144

RÁCIOS
Rendibilidade

Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 96
Custos Fixos por quarto / dia	€ 87
Receita total por quarto/ano	€ 35.016
Receitas totais por empregado	€ 59.501
Custo Médio por empregado	€ 22.145
Peso dos Custos com Pessoal no VN	38,0%
Margem de EBITDA	18,0%
Margem Contribuição das Vendas	92,1%
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	1,01
Rendibilidade Operacional das Vendas	1,0%
Alavanca Operacional	95,7
ROS (Return on Sales)	-5,9%
ROE (Return on Equity)	-3,8%
Rendibilidade do Activo	0,3%
Rendibilidade do Negócio	11,1%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Proveitos Operacionais	154.168	100%
Volume de Negócios	150.918	98%
Outros Proveitos Operacionais	3.251	2%
CMVMC	15.139	10%
Margem Bruta (ou de contribuição)	139.029	90%
FSE	52.300	34%
Custos com Pessoal	57.377	37%
Outros custos operacionais	2.239	1%
EBITDA	27.112	18%
Amortizações e Provisões	25.659	17%
Resultados Operacionais	1.454	1%
Resultados Financeiros	-10.488	-7%
Encargos financeiros	12.617	8%
Resultado Líquido	-8.928	-6%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	16.731	11%

Alavanca financeira

Autonomia financeira	40,9%
Autonomia financeira alargada	44,5%
Net Debt to Equity	1,2
Estrutura de endividamento	0,75
Cobertura dos Encargos financeiros	2,1
Período de Recuperação da Dívida (anos)	16,2
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	69,5%
Cobertura do Imobilizado	48,0%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 171.729
Média de anos para amortização de Imobilizado	28,8
Investimento (l. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.790

BALANÇO

Activo Total	568.350	100%
Imobilizado Líquido total	484.163	85%
Imobilizado corpóreo	395.102	70%
Dívida de terceiros - MLP	8.970	2%
Existências	3.166	1%
Dívida de terceiros - CP	43.593	8%
Clientes	13.827	2%
Sócios/Accionistas/Grupo	18.532	3%
Outros devedores	8.737	2%
Caixa e Títulos Negociáveis	24.553	4%
Capitais Próprios	232.208	41%
Passivo	336.143	59%
Dívida a terceiros - MLP	251.591	44%
Dívida a terceiros - CP	84.552	15%
Fornecedores	11.067	2%
Dívidas a IC	6.851	1%
Empréstimos de Sócios/Grupo	20.966	4%
Fornecedores de Imobilizado	1.597	0%
Outros empréstimos/credores	35.942	6%
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	740.151	130%
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	271.427	48%

Liquidez

Liquidez Geral	0,55
Liquidez Reduzida	0,52
Relação Fundo de Maneio e Activo	-0,02

Funcionamento

Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,27
Prazo médio de recebimento (dias)	27,6
Prazo médio de pagamento (dias)	49,5
Taxa de juro anual média	4,9%
Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	-16,2
Nº Empregados por quarto	0,6
FUNDO DE MANEIO (*)	-519
Capitais Permanentes	26.878
Activo Fixo	27.396
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	502
Necessidades Cíclicas	1.568
Recursos Cíclicos	1.066
TESOURARIA LÍQUIDA (*)	-1.020

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

D 7) Sub-região Lisboa 2

Ano	2006
Critério	LISBOA 2
Nº Empresas	10
Nº Unidades Hoteleiras	10
Nº Médio de Quartos/Unidade	135
Nº Médio de Pessoas/Unidade	89

RÁCIOS

Rendibilidade

Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 72
Custos Fixos por quarto / dia	€ 67
Receita total por quarto/ano	€ 26.244
Receitas totais por empregado	€ 40.289
Custo Médio por empregado	€ 17.761
Peso dos Custos com Pessoal no VN	44,5%
Margem de EBITDA	5,0%
Margem Contribuição das Vendas	86,1%
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	0,92
Rendibilidade Operacional das Vendas	-7,5%
Alavanca Operacional	-11,5
ROS (Return on Sales)	-20,8%
ROE (Return on Equity)	-17,4%
Rendibilidade do Activo	-1,9%
Rendibilidade do Negócio	-8,3%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Proveitos Operacionais	35.656	100%
Volume de Negócios	35.298	99%
Outros Proveitos Operacionais	358	1%
CMVMC	5.253	15%
Margem Bruta (ou de contribuição)	30.403	85%
FSE	12.018	34%
Custos com Pessoal	15.718	44%
Outros custos operacionais	912	3%
EBITDA	1.756	5%
Amortizações e Provisões	4.391	12%
Resultados Operacionais	-2.635	-7%
Resultados Financeiros	-1.847	-5%
Encargos financeiros	3.334	9%
Resultado Líquido	-7.338	-21%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	-2.947	-8%

Alavanca financeira

Autonomia financeira	29,6%
Autonomia financeira alargada	43,2%
Net Debt to Equity	1,4
Estrutura de endividamento	0,64
Cobertura dos Encargos financeiros	0,5
Período de Recuperação da Dívida (anos)	-20,5
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	45,5%
Cobertura do Imobilizado	43,2%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 99.603
Média de anos para amortização de Imobilizado	30,5
Investimento (l. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.385

BALANÇO

Activo Total	142.048	100%
Imobilizado Líquido total	97.501	69%
Imobilizado corpóreo	64.569	45%
Dívida de terceiros - MLP	671	0%
Existências	861	1%
Dívida de terceiros - CP	25.308	18%
Clientes	3.498	2%
Sócios/Accionistas/Grupo	10.103	7%
Outros devedores	9.299	7%
Caixa e Títulos Negociáveis	15.619	11%
Capitais Próprios	42.111	30%
Passivo	99.937	70%
Dívida a terceiros - MLP	64.048	45%
Dívida a terceiros - CP	35.889	25%
Fornecedores	3.442	2%
Dívidas a IC	1.014	1%
Empréstimos de Sócios/Grupo	19.199	14%
Fornecedores de Imobilizado	1.347	1%
Outros empréstimos/credores	9.714	7%
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	133.966	94%
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	60.505	43%

Liquidez

Liquidez Geral	0,73
Liquidez Reduzida	0,71
Relação Fundo de Maneio e Activo	0,06

Funcionamento

Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,25
Prazo médio de recebimento (dias)	29,9
Prazo médio de pagamento (dias)	60,1
Taxa de juro anual média	5,0%
Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	4,4
Nº Empregados por quarto	0,7
FUNDO DE MANEIO (*)	799
Capitais Permanentes	10.616
Activo Fixo	9.817
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	1.145
Necessidades Cíclicas	1.607
Recursos Cíclicos	461
TESOURARIA LÍQUIDA (*)	-346

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

D 8) Região Alentejo

Ano	2006
Critério	ALENTEJO
Nº Empresas	3
Nº Unidades Hoteleiras	3
Nº Médio de Quartos/Unidade	105
Nº Médio de Pessoas/Unidade	53

RÁCIOS
Rendibilidade

Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 72
Custos Fixos por quarto / dia	€ 65
Receita total por quarto/ano	€ 26.126
Receitas totais por empregado	€ 53.356
Custo Médio por empregado	€ 18.657
Peso dos Custos com Pessoal no VN	36,4%
Margem de EBITDA	18,0%
Margem Contribuição das Vendas	87,2%
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	0,95
Rendibilidade Operacional das Vendas	-4,1%
Alavanca Operacional	-21,0
ROS (Return on Sales)	-10,4%
ROE (Return on Equity)	-6,9%
Rendibilidade do Activo	-0,8%
Rendibilidade do Negócio	11,7%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Proveitos Operacionais	8.537	100%
Volume de Negócios	8.204	96%
Outros Proveitos Operacionais	333	4%
CMVMC	1.385	16%
Margem Bruta (ou de contribuição)	7.152	84%
FSE	2.495	29%
Custos com Pessoal	2.985	35%
Outros custos operacionais	193	2%
EBITDA	1.479	17%
Amortizações e Provisões	1.819	21%
Resultados Operacionais	-340	-4%
Resultados Financeiros	-647	-8%
Encargos financeiros	664	8%
Resultado Líquido	-857	-10%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	962	11%

Alavanca financeira

Autonomia financeira	29,8%
Autonomia financeira alargada	34,9%
Net Debt to Equity	1,8
Estrutura de endividamento	0,76
Cobertura dos Encargos financeiros	2,2
Período de Recuperação da Dívida (anos)	23,2
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	74,7%
Cobertura do Imobilizado	36,0%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 121.850
Média de anos para amortização de Imobilizado	21,0
Investimento (l. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.702

BALANÇO

Activo Total	41.853	100%
Imobilizado Líquido total	34.657	83%
Imobilizado corpóreo	31.275	75%
Dívida de terceiros - MLP	5.207	12%
Existências	258	1%
Dívida de terceiros - CP	2.372	6%
Clientes	954	2%
Sócios/Accionistas/Grupo	0	0%
Outros devedores	1.243	3%
Caixa e Títulos Negociáveis	3.272	8%
Capitais Próprios	12.461	30%
Passivo	29.393	70%
Dívida a terceiros - MLP	22.363	53%
Dívida a terceiros - CP	7.029	17%
Fornecedores	1.329	3%
Dívidas a IC	969	2%
Empréstimos de Sócios/Grupo	2.149	5%
Fornecedores de Imobilizado	2.119	5%
Outros empréstimos/credores	104	0%
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	38.261	91%
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	22.283	53%

Liquidez

Liquidez Geral	0,37
Liquidez Reduzida	0,34
Relação Fundo de Maneio e Activo	-0,12

Funcionamento

Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,20
Prazo médio de recebimento (dias)	35,1
Prazo médio de pagamento (dias)	103,4
Taxa de juro anual média	2,6%
Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	-1,6
Nº Empregados por quarto	0,5
FUNDO DE MANEIO (*)	-1.680
Capitais Permanentes	11.608
Activo Fixo	13.288
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	314
Necessidades Cíclicas	876
Recursos Cíclicos	563
TESOURARIA LÍQUIDA (*)	-1.993

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

D 9) Região Algarve

Ano	2006
Critério	ALGARVE
Nº Empresas	19
Nº Unidades Hoteleiras	21
Nº Médio de Quartos/Unidade	195
Nº Médio de Pessoas/Unidade	138

RÁCIOS
Rendibilidade

Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 100
Custos Fixos por quarto / dia	€ 86
Receita total por quarto/ano	€ 36.464
Receitas totais por empregado	€ 53.563
Custo Médio por empregado	€ 18.007
Peso dos Custos com Pessoal no VN	35,1%
Margem de EBITDA	16,2%
Margem Contribuição das Vendas	91,6%
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	1,07
Rendibilidade Operacional das Vendas	5,7%
Alavanca Operacional	16,2
ROS (Return on Sales)	5,3%
ROE (Return on Equity)	3,8%
Rendibilidade do Activo	2,0%
Rendibilidade do Negócio	15,8%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Proveitos Operacionais	155.760	100%
Volume de Negócios	149.063	96%
Outros Proveitos Operacionais	6.697	4%
CMVMC	19.174	12%
Margem Bruta (ou de contribuição)	136.586	88%
FSE	57.029	37%
Custos com Pessoal	52.366	34%
Outros custos operacionais	3.118	2%
EBITDA	24.074	15%
Amortizações e Provisões	15.625	10%
Resultados Operacionais	8.449	5%
Resultados Financeiros	-3.757	-2%
Encargos financeiros	8.767	6%
Resultado Líquido	7.943	5%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	23.568	15%

Alavanca financeira

Autonomia financeira	49,1%
Autonomia financeira alargada	50,1%
Net Debt to Equity	0,8
Estrutura de endividamento	0,69
Cobertura dos Encargos financeiros	2,7
Período de Recuperação da Dívida (anos)	7,6
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	45,9%
Cobertura do Imobilizado	79,6%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 100.070
Média de anos para amortização de Imobilizado	26,2
Investimento (l. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.002

BALANÇO

Activo Total	429.238	100%
Imobilizado Líquido total	264.580	62%
Imobilizado corpóreo	197.098	46%
Dívida de terceiros - MLP	45.735	11%
Existências	7.054	2%
Dívida de terceiros - CP	92.067	21%
Clientes	14.111	3%
Sócios/Accionistas/Grupo	39.185	9%
Outros devedores	32.840	8%
Caixa e Títulos Negociáveis	14.643	3%
Capitais Próprios	210.636	49%
Passivo	218.602	51%
Dívida a terceiros - MLP	149.910	35%
Dívida a terceiros - CP	68.693	16%
Fornecedores	12.685	3%
Dívidas a IC	31.428	7%
Empréstimos de Sócios/Grupo	4.566	1%
Fornecedores de Imobilizado	4.189	1%
Outros empréstimos/credores	7.572	2%
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	409.088	95%
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	178.455	42%

Liquidez

Liquidez Geral	1,44
Liquidez Reduzida	1,34
Relação Fundo de Maneio e Activo	0,12

Funcionamento

Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,35
Prazo médio de recebimento (dias)	28,6
Prazo médio de pagamento (dias)	50,2
Taxa de juro anual média	4,7%
Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	3,0
Nº Empregados por quarto	0,7
FUNDO DE MANEIO (*)	2.392
Capitais Permanentes	17.169
Activo Fixo	14.777
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	1.857
Necessidades Cíclicas	2.854
Recursos Cíclicos	997
TESOURARIA LÍQUIDA (*)	535

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

D 10) Região Madeira

Ano	2006
Critério	MADEIRA
Nº Empresas	19
Nº Unidades Hoteleiras	23
Nº Médio de Quartos/Unidade	121
Nº Médio de Pessoas/Unidade	72

RÁCIOS
Rendibilidade

Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 72
Custos Fixos por quarto / dia	€ 60
Receita total por quarto/ano	€ 26.326
Receitas totais por empregado	€ 45.871
Custo Médio por empregado	€ 15.960
Peso dos Custos com Pessoal no VN	36,0%
Margem de EBITDA	18,6%
Margem Contribuição das Vendas	87,2%
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	1,04
Rendibilidade Operacional das Vendas	3,5%
Alavanca Operacional	24,9
ROS (Return on Sales)	-3,3%
ROE (Return on Equity)	-3,6%
Rendibilidade do Activo	1,1%
Rendibilidade do Negócio	11,8%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Proveitos Operacionais	75.596	100%
Volume de Negócios	73.082	97%
Outros Proveitos Operacionais	2.514	3%
CMVMC	11.890	16%
Margem Bruta (ou de contribuição)	63.706	84%
FSE	22.688	30%
Custos com Pessoal	26.303	35%
Outros custos operacionais	1.119	1%
EBITDA	13.596	18%
Amortizações e Provisões	11.041	15%
Resultados Operacionais	2.556	3%
Resultados Financeiros	-5.528	-7%
Encargos financeiros	6.181	8%
Resultado Líquido	-2.382	-3%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	8.659	11%

Alavanca financeira

Autonomia financeira	28,4%
Autonomia financeira alargada	30,8%
Net Debt to Equity	2,2
Estrutura de endividamento	0,59
Cobertura dos Encargos financeiros	2,2
Período de Recuperação da Dívida (anos)	16,9
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	70,7%
Cobertura do Imobilizado	34,1%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 96.407
Média de anos para amortização de Imobilizado	24,2
Investimento (l. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.337

BALANÇO

Activo Total	234.378	100%
Imobilizado Líquido total	195.545	83%
Imobilizado corpóreo	165.684	71%
Dívida de terceiros - MLP	9.439	4%
Existências	1.595	1%
Dívida de terceiros - CP	19.789	8%
Clientes	11.807	5%
Sócios/Accionistas/Grupo	870	0%
Outros devedores	4.714	2%
Caixa e Títulos Negociáveis	3.887	2%
Capitais Próprios	66.617	28%
Passivo	167.761	72%
Dívida a terceiros - MLP	98.943	42%
Dívida a terceiros - CP	68.819	29%
Fornecedores	9.828	4%
Dívidas a IC	39.142	17%
Empréstimos de Sócios/Grupo	5.554	2%
Fornecedores de Imobilizado	3.296	1%
Outros empréstimos/credores	8.870	4%
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	267.626	114%
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	146.363	62%

Liquidez

Liquidez Geral	0,31
Liquidez Reduzida	0,29
Relação Fundo de Maneio e Activo	-0,17

Funcionamento

Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,31
Prazo médio de recebimento (dias)	48,7
Prazo médio de pagamento (dias)	85,7
Taxa de juro anual média	4,4%
Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	-1,9
Nº Empregados por quarto	0,6
FUNDO DE MANEIO (*)	-1.714
Capitais Permanentes	7.198
Activo Fixo	8.912
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	372
Necessidades Cíclicas	892
Recursos Cíclicos	520
TESOURARIA LÍQUIDA (*)	-2.086

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

D 11) Região Açores

Ano	2006
Critério	AÇORES
Nº Empresas	9
Nº Unidades Hoteleiras	9
Nº Médio de Quartos/Unidade	133
Nº Médio de Pessoas/Unidade	104

RÁCIOS
Rendibilidade

Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 71
Custos Fixos por quarto / dia	€ 63
Receita total por quarto/ano	€ 25.877
Receitas totais por empregado	€ 33.691
Custo Médio por empregado	€ 11.036
Peso dos Custos com Pessoal no VN	33,5%
Margem de EBITDA	22,2%
Margem Contribuição das Vendas	85,4%
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	0,97
Rendibilidade Operacional das Vendas	-2,9%
Alavanca Operacional	-29,4
ROS (Return on Sales)	-0,7%
ROE (Return on Equity)	-0,5%
Rendibilidade do Activo	-0,6%
Rendibilidade do Negócio	24,3%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Proveitos Operacionais	31.669	100%
Volume de Negócios	31.001	98%
Outros Proveitos Operacionais	668	2%
CMVMC	5.197	16%
Margem Bruta (ou de contribuição)	26.472	84%
FSE	8.903	28%
Custos com Pessoal	10.374	33%
Outros custos operacionais	324	1%
EBITDA	6.871	22%
Amortizações e Provisões	7.770	25%
Resultados Operacionais	-899	-3%
Resultados Financeiros	-2.037	-6%
Encargos financeiros	2.271	7%
Resultado Líquido	-228	-1%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	7.541	24%

Alavanca financeira

Autonomia financeira	33,4%
Autonomia financeira alargada	33,4%
Net Debt to Equity	1,7
Estrutura de endividamento	0,87
Cobertura dos Encargos financeiros	3,0
Período de Recuperação da Dívida (anos)	10,8
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	75,9%
Cobertura do Imobilizado	41,3%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 136.371
Média de anos para amortização de Imobilizado	21,0
Investimento (l. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.924

BALANÇO

Activo Total	142.420	100%
Imobilizado Líquido total	115.160	81%
Imobilizado corpóreo	108.122	76%
Dívida de terceiros - MLP	0	0%
Existências	584	0%
Dívida de terceiros - CP	7.793	5%
Clientes	4.915	3%
Sócios/Accionistas/Grupo	1.290	1%
Outros devedores	1.108	1%
Caixa e Títulos Negociáveis	7.834	6%
Capitais Próprios	47.613	33%
Passivo	94.807	67%
Dívida a terceiros - MLP	82.366	58%
Dívida a terceiros - CP	12.441	9%
Fornecedores	4.747	3%
Dívidas a IC	3.002	2%
Empréstimos de Sócios/Grupo	3	0%
Fornecedores de Imobilizado	176	0%
Outros empréstimos/credores	4.016	3%
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	163.372	115%
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	81.725	57%

Liquidez

Liquidez Geral	0,67
Liquidez Reduzida	0,63
Relação Fundo de Maneio e Activo	0,10

Funcionamento

Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,22
Prazo médio de recebimento (dias)	47,8
Prazo médio de pagamento (dias)	101,5
Taxa de juro anual média	2,7%
Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	2,1
Nº Empregados por quarto	0,8
FUNDO DE MANEIO (*)	1.646
Capitais Permanentes	14.442
Activo Fixo	12.796
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	205
Necessidades Cíclicas	787
Recursos Cíclicos	583
TESOURARIA LÍQUIDA (*)	1.442

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

Anexo E – Rácios Calculados por Categoria

RÁCIOS	3 estrelas	4 estrelas	5 estrelas	MÉDIA	GLOBAL
Nº Unidades Hoteleiras	28	56	30	38	114
Nº Médio de Quartos/Unidade	132	155	183	157	157
Nº Médio de Pessoas/Unidade	65	82	151	99	96
Rendibilidade					
Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 47	€ 64	€ 135	€ 82	€ 83
Custos Fixos por quarto / dia	€ 41	€ 55	€ 123	€ 73	€ 73
Receita total por quarto/ano	€ 17.091	€ 23.493	€ 49.434	€ 30.006	€ 30.162
Receitas totais por empregado	€ 36.879	€ 45.275	€ 61.636	€ 47.930	€ 50.655
Custo Médio por empregado	€ 12.822	€ 15.415	€ 22.888	€ 17.041	€ 18.077
Peso dos Custos com Pessoal no VN	36,7%	35,0%	38,1%	36,6%	36,8%
Margem de EBITDA	15,4%	18,3%	15,2%	16,3%	16,4%
Margem Contribuição das Vendas	90,5%	88,5%	90,5%	89,8%	89,7%
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	1,03	1,03	1,00	1,02	1,01
Rendibilidade Operacional das Vendas	2,4%	2,5%	-0,2%	1,6%	1,1%
Alavanca Operacional	37,8	34,9	-419,9	-115,8	79,4
ROS (Return on Sales)	3,5%	3,1%	-9,0%	-0,8%	-2,9%
ROE (Return on Equity)	2,4%	2,3%	-6,0%	-0,4%	-2,1%
Rendibilidade do Activo	0,8%	0,7%	-0,1%	0,5%	0,3%
Rendibilidade do Negócio	16,5%	18,8%	6,4%	13,9%	12,3%
Alavanca financeira					
Autonomia financeira	48,5%	39,0%	39,6%	42,4%	40,3%
Autonomia financeira alargada	49,4%	41,1%	45,5%	45,3%	44,3%
Net Debt to Equity	0,8	1,3	1,2	1,1	1,2
Estrutura de endividamento	0,74	0,70	0,68	0,71	0,69
Cobertura dos Encargos financeiros	2,0	2,9	1,9	2,2	2,2
Período de Recuperação da Dívida (anos)	7,0	9,1	27,5	14,5	13,7
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	50,5%	57,9%	66,8%	58,4%	61,9%
Cobertura do Imobilizado	76,0%	50,3%	48,9%	58,4%	51,6%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 55.034	€ 89.472	€ 203.829	€ 116.111	€ 117.586
Média de anos para amortização de Imobilizado corpóreo	24,7	24,2	26,7	25,2	25,6
Investimento (l. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.175	1.390	1.505	1.357	1.423
Liquidez					
Liquidez Geral	0,84	0,74	0,61	0,73	0,67
Liquidez Reduzida	0,74	0,69	0,57	0,67	0,62
Relação Fundo de Maneio e Activo	0,07	0,01	-0,03	0,02	0,00
Funcionamento					
Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,33	0,29	0,27	0,30	0,28
Prazo médio de recebimento (dias)	37,5	40,4	27,4	35,1	33,5
Prazo médio de pagamento (dias)	72,4	67,0	55,2	64,9	61,8
Taxa de juro anual média	5,9%	3,7%	4,7%	4,8%	4,4%
Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	4,7	30,8	-10,2	8,4	-84,1
Nº Empregados por quarto	0,5	0,5	0,8	0,6	0,6
FUNDO DE MANEIO (*)					
Capitais Permanentes	5.960	10.198	27.440	14.532	13.694
Activo Fixo	5.475	10.080	28.325	14.627	13.750
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)					
Necessidades Cíclicas	672	1.358	2.295	1.442	1.436
Recursos Cíclicos	383	550	1.163	699	670
TESOURARIA LÍQUIDA (*)					
	196	-690	-2.018	-837	-822

Anexo F – Balanço e Demonstração de Resultados Agregados por Categoria**F 1) Categoria 3 estrelas**

Ano	2006
Critério	3 ESTRELAS
Nº Empresas	24
Nº Unidades Hoteleiras	28
Nº Médio de Quartos/Unidade	132
Nº Médio de Pessoas/Unidade	65

RÁCIOS**Rendibilidade**

Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 47
Custos Fixos por quarto / dia	€ 41
Receita total por quarto/ano	€ 17.091
Receitas totais por empregado	€ 36.879
Custo Médio por empregado	€ 12.822
Peso dos Custos com Pessoal no VN	36,7%
Margem de EBITDA	15,4%
Margem Contribuição das Vendas	90,5%
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	1,03
Rendibilidade Operacional das Vendas	2,4%
Alavanca Operacional	37,8
ROS (Return on Sales)	3,5%
ROE (Return on Equity)	2,4%
Rendibilidade do Activo	0,8%
Rendibilidade do Negócio	16,5%

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Proveitos Operacionais	66.678	100%
Volume de Negócios	63.117	95%
Outros Proveitos Operacionais	3.561	5%
CMVMC	9.572	14%
Margem Bruta (ou de contribuição)	57.105	86%
FSE	22.607	34%
Custos com Pessoal	23.182	35%
Outros custos operacionais	1.594	2%
EBITDA	9.723	15%
Amortizações e Provisões	8.212	12%
Resultados Operacionais	1.511	2%
Resultados Financeiros	-2.444	-4%
Encargos financeiros	4.906	7%
Resultado Líquido	2.197	3%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	10.410	16%

BALANÇO

Activo Total	192.392	100%
Imobilizado Líquido total	122.833	64%
Imobilizado corpóreo	97.122	50%
Dívida de terceiros - MLP	30.480	16%
Existências	2.667	1%
Dívida de terceiros - CP	18.789	10%
Cientes	7.841	4%
Sócios/Accionistas/Grupo	2.650	1%
Outros devedores	6.542	3%
Caixa e Títulos Negociáveis	13.371	7%
Capitais Próprios	93.351	49%
Passivo	99.042	51%
Dívida a terceiros - MLP	73.521	38%
Dívida a terceiros - CP	25.521	13%
Fornecedores	7.728	4%
Dívidas a IC	7.246	4%
Empréstimos de Sócios/Grupo	1.623	1%
Fornecedores de Imobilizado	2.248	1%
Outros empréstimos/credores	3.666	2%
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	203.239	106%
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	73.310	38%

Alavanca financeira

Autonomia financeira	48,5%
Autonomia financeira alargada	49,4%
Net Debt to Equity	0,8
Estrutura de endividamento	0,74
Cobertura dos Encargos financeiros	2,0
Período de Recuperação da Dívida (anos)	7,0
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	50,5%
Cobertura do Imobilizado	76,0%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 55.034
Média de anos para amortização de Imobilizado	24,7
Investimento (I. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.175

Liquidez

Liquidez Geral	0,84
Liquidez Reduzida	0,74
Relação Fundo de Maneio e Activo	0,07

Funcionamento

Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,33
Prazo médio de recebimento (dias)	37,5
Prazo médio de pagamento (dias)	72,4
Taxa de juro anual média	5,9%
Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	4,7
Nº Empregados por quarto	0,5

FUNDO DE MANEIO (*)	484
Capitais Permanentes	5.960
Activo Fixo	5.475
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	288
Necessidades Cíclicas	672
Recursos Cíclicos	383
TESOURARIA LÍQUIDA (*)	196

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

F 2) Categoria 4 estrelas

Ano	2006		RÁCIOS	
Critério	4 ESTRELAS			
Nº Empresas	52			
Nº Unidades Hoteleiras	56			
Nº Médio de Quartos/Unidade	155			
Nº Médio de Pessoas/Unidade	82			
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS				
Proveitos Operacionais	208.942	100%	Rendibilidade	
Volume de Negócios	203.402	97%	Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 64
Outros Proveitos Operacionais	5.539	3%	Custos Fixos por quarto / dia	€ 55
CMVMC	28.987	14%	Receita total por quarto/ano	€ 23.493
Margem Bruta (ou de contribuição)	179.955	86%	Receitas totais por empregado	€ 45.275
FSE	68.187	33%	Custo Médio por empregado	€ 15.415
Custos com Pessoal	71.139	34%	Peso dos Custos com Pessoal no VN	35,0%
Outros custos operacionais	3.502	2%	Margem de EBITDA	18,3%
EBITDA	37.127	18%	Margem Contribuição das Vendas	88,5%
Amortizações e Provisões	31.968	15%	Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	1,03
Resultados Operacionais	5.159	2%	Rendibilidade Operacional das Vendas	2,5%
Resultados Financeiros	-7.088	-3%	Alavanca Operacional	34,9
Encargos financeiros	13.009	6%	ROS (Return on Sales)	3,1%
Resultado Líquido	6.337	3%	ROE (Return on Equity)	2,3%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	38.305	18%	Rendibilidade do Activo	0,7%
			Rendibilidade do Negócio	18,8%
BALANÇO				
Activo Total	696.538	100%	Alavanca financeira	
Imobilizado Líquido total	540.219	78%	Autonomia financeira	39,0%
Imobilizado corpóreo	403.309	58%	Autonomia financeira alargada	41,1%
Dívida de terceiros - MLP	24.268	3%	Net Debt to Equity	1,3
Existências	6.273	1%	Estrutura de endividamento	0,70
Dívida de terceiros - CP	86.736	12%	Cobertura dos Encargos financeiros	2,9
Clientes	27.269	4%	Período de Recuperação da Dívida (anos)	9,1
Sócios/Accionistas/Grupo	16.966	2%	Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	57,9%
Outros devedores	32.672	5%	Cobertura do Imobilizado	50,3%
Caixa e Títulos Negociáveis	29.854	4%	Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 89.472
Capitais Próprios	271.666	39%	Média de anos para amortização de Imobilizado	24,2
Passivo	424.872	61%	Investimento (I. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.390
Dívida a terceiros - MLP	299.421	43%	Liquidez	
Dívida a terceiros - CP	125.451	18%	Liquidez Geral	0,74
Fornecedores	21.571	3%	Liquidez Reduzida	0,69
Dívidas a IC	47.672	7%	Relação Fundo de Maneio e Activo	0,01
Empréstimos de Sócios/Grupo	14.660	2%	Funcionamento	
Fornecedores de Imobilizado	8.195	1%	Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,29
Outros empréstimos/credores	24.108	3%	Prazo médio de recebimento (dias)	40,4
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	774.647	111%	Prazo médio de pagamento (dias)	67,0
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	349.542	50%	Taxa de juro anual média	3,7%
			Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	30,8
			Nº Empregados por quarto	0,5
			FUNDO DE MANEIO (*)	118
			Capitais Permanentes	10.198
			Activo Fixo	10.080
			NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	808
			Necessidades Cíclicas	1.358
			Recursos Cíclicos	550
			TESOURARIA LÍQUIDA (*)	-690

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira

F 3) Categoria 5 estrelas

Ano	2006
Critério	5 ESTRELAS
Nº Empresas	30
Nº Unidades Hoteleiras	30
Nº Médio de Quartos/Unidade	183
Nº Médio de Pessoas/Unidade	151

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Proveitos Operacionais	279.149	100%
Volume de Negócios	271.938	97%
Outros Proveitos Operacionais	7.212	3%
CMVMC	33.026	12%
Margem Bruta (ou de contribuição)	246.123	88%
FSE	97.087	35%
Custos com Pessoal	103.659	37%
Outros custos operacionais	4.010	1%
EBITDA	41.368	15%
Amortizações e Provisões	41.954	15%
Resultados Operacionais	-586	0%
Resultados Financeiros	-17.336	-6%
Encargos financeiros	22.220	8%
Resultado Líquido	-24.419	-9%
CASH FLOW LÍQUIDO CONTABILÍSTICO	17.535	6%

BALANÇO

Activo Total	1.022.437	100%
Imobilizado Líquido total	827.643	81%
Imobilizado corpóreo	683.377	67%
Dívida de terceiros - MLP	22.106	2%
Existências	7.560	1%
Dívida de terceiros - CP	113.233	11%
Clientes	24.674	2%
Sócios/Accionistas/Grupo	51.942	5%
Outros devedores	29.232	3%
Caixa e Títulos Negociáveis	40.997	4%
Capitais Próprios	404.675	40%
Passivo	617.762	60%
Dívida a terceiros - MLP	418.516	41%
Dívida a terceiros - CP	199.246	19%
Fornecedores	23.830	2%
Dívidas a IC	46.288	5%
Empréstimos de Sócios/Grupo	60.211	6%
Fornecedores de Imobilizado	8.930	1%
Outros empréstimos/credores	48.935	5%
IMOBILIZADO CORPÓREO BRUTO	1.121.261	110%
NET DEBT (D.MLP+D.IC+F.Im.+Out.cred.- Caixa)	481.672	47%

RÁCIOS

Rendibilidade

Receitas totais por quarto disponível/dia	€ 135
Custos Fixos por quarto / dia	€ 123
Receita total por quarto/ano	€ 49.434
Receitas totais por empregado	€ 61.636
Custo Médio por empregado	€ 22.888
Peso dos Custos com Pessoal no VN	38,1%
Margem de EBITDA	15,2%
Margem Contribuição das Vendas	90,5%
Margem Contribuição/Custos fixos (por quarto)	1,00
Rendibilidade Operacional das Vendas	-0,2%
Alavanca Operacional	-419,9
ROS (Return on Sales)	-9,0%
ROE (Return on Equity)	-6,0%
Rendibilidade do Activo	-0,1%
Rendibilidade do Negócio	6,4%

Alavanca financeira

Autonomia financeira	39,6%
Autonomia financeira alargada	45,5%
Net Debt to Equity	1,2
Estrutura de endividamento	0,68
Cobertura dos Encargos financeiros	1,9
Período de Recuperação da Dívida (anos)	27,5
Peso do Imobilizado Corpóreo no Activo	66,8%
Cobertura do Imobilizado	48,9%
Investimento (Imob. Corpóreo) por quarto	€ 203.829
Média de anos para amortização de Imobilizado	26,7
Investimento (I. Corpóreo) / Receita diária (dias)	1.505

Liquidez

Liquidez Geral	0,61
Liquidez Reduzida	0,57
Relação Fundo de Maneio e Activo	-0,03

Funcionamento

Rotação dos Capitais Investidos (ou do Activo)	0,27
Prazo médio de recebimento (dias)	27,4
Prazo médio de pagamento (dias)	55,2
Taxa de juro anual média	4,7%
Vol. Neg.sobre Fundo de Maneio	-10,2
Nº Empregados por quarto	0,8
FUNDO DE MANEIO (*)	-885
Capitais Permanentes	27.440
Activo Fixo	28.325
NECESSIDADES FUNDO DE MANEIO (*)	1.132
Necessidades Cíclicas	2.295
Recursos Cíclicos	1.163
TESOURARIA LÍQUIDA (*)	-2.018

Unidades: Milhares de Euros

(*) Valores médios por unidade hoteleira