

TURISMO

Preços na Europa devem cair em 2014

A Carlson Wagonlit Travel (CWT) estima que os preços das viagens na Europa tendam a diminuir em 2014. Dada à incerteza económica contínua da região, os hotéis de negócios em grande parte da Europa terão um declínio nos preços, entre uma descida de 2,5% e um aumento de 1,6%. Nos países em desenvolvimento, a CWT aponta fortes aumentos, devido ao elevado crescimento do PIB e à inflação prevista.



FNABA CELEBRA PROTOCOLO COM TURISMO DE PORTUGAL E DISPONIBILIZA 28 MILHÕES ATÉ JUNHO DE 2015

“Business angels” reforçam oferta de invest para novos projetos

Os projetos inovadores de turismo contam com uma nova possibilidade de financiamento. Os “business angels” possuem um montante de 28 milhões de euros para investir até Junho de 2015, que se juntam à Linha de Qualificação da Oferta do Turismo de Portugal, estabelecida com o setor financeiro, com uma dotação mínima de 120 milhões de euros.

MARC BARROS
marcbarros@vidaeconomica.pt

O investimento em conceitos inovadores e empresas “startup” que atuam no setor do turismo conta com um reforço de peso, através de um protocolo celebrado entre o Turismo de Portugal e a FNABA - Federação Nacional de Associações de Business Angels.

De acordo com Francisco Banha, presidente da FNABA, “a conjugação do ciclo económico em que Portugal se encontra, onde cada vez mais empreendedores têm sonhos e ideias de novos negócios, associado à fragmentação dos mercados, à volta de interesses específicos”, tem vindo a criar segmentos “alvos potenciais de grandes volumes, em particular no setor do turismo”.

Este “faz antecipar oportunidades de investimento por parte dos ‘business angels’ portugueses, principalmente em projetos que promovam a inovação nos serviços turísticos e o desenvolvimento de novas experiências e produtos turísticos”, afirmou à Vida Económica.

O responsável pela FNABA estima que a indústria mundial de turismo move, no presente, mais de 900 milhões de turistas anuais, perspetivando-se um crescimento futuro significativo baseado em diversos nichos de mercado. Francisco Banha enumera “os observadores de pássaros, com mais de 80 milhões de pessoas envolvidas”, os “praticantes de mergulho”, com 15 milhões, “jogadores de golfe”, com 80 milhões de praticantes, “turismo sénior,



Observadores de pássaros, praticantes de mergulho, jogadores de golfe, turismo sénior, religioso ou a vela são exemplos de nichos que, segundo Francisco Banha, possuem forte potencial de crescimento.

com 36 milhões só na Europa”, “religioso, com 300 milhões” ou a “vela, com 10 milhões, “entre muitos outros”.

Assim se compreenderá “o interesse dos ‘business angels’ por empresas que pesquem e produzam soluções capazes de satisfazer esses nichos de mercado”, aproveitando “as enormes oportunidades económicas derivadas da sua dimensão à escala global, que lhes permitem tornar-se os casos de sucesso de amanhã”, sustenta.

Motor de desenvolvimento

Francisco Banha assegura que a atividade de “business angels” já é a fonte primária de financiamento dos projetos em fase de arranque em Portugal, normalmente designados por “seed capital” e “start-up”. Nos últimos dois anos, disse, foram efetuados “109 investimentos em 78 novas empresas, no montante global de 14,2 milhões de euros”.

Refira-se que o citado valor

apenas diz respeito aos investimentos efetuados no âmbito do Fundo de Co-Investimento cria-

do com base no Programa Compete, o qual ainda possui disponível para investimentos, até Junho

de 2015, cerca de 28 milhões de euros do montante inicial de 42 milhões de euros. Estes montantes ao dispor da comunidade portuguesa de “business angels”, formada por 51 grupos de “business angels” dispersos pelo país, são assegurados através de parcerias firmadas entre a FNABA, o programa Compete, IAPMEI, PME Investimentos e Caixa Capital.

Mediante “a troca de informação e conhecimento especializado, de apoio técnico na análise de operações e de esforços comuns de divulgação”, pretende-se apoiar o desenvolvimento de projetos turísticos “diferenciados e em fase de arranque”, como “atividades de animação turística, serviços de apoio ao setor de empresas de base tecnológica, e outras iniciativas de interesse para o turismo”, prosseguiu.

O protocolo estabelece também a possibilidade de criação de mecanismos de financiamento específicos de apoio ao empre-

Quem são e como investem os “business angels”

Os “business angels” são investidores individuais que, diretamente ou através de sociedades veículo, investem no capital de empresas em fase de arranque de atividade, com potencial de crescimento e de valorização, providenciando, além do apoio monetário, conhecimentos técnicos e de gestão, bem como a facilitação de contactos, para o desenvolvimento de projetos inovadores e, de preferência, destinados ao mercado global.

A FNABA - Federação Nacional de Associações de Business Angels (www.fnaba.org), é atualmente constituída por:

- Alenbiz - Associação de Business Angels do Alentejo
- Algarve Business Angels - Associação de Business Angels do Algarve
- Business Angels Club - Associação Portuguesa de Investidores em Start-Ups
- Centro Business Angels - CEC/CCIC
- Clube de Business Angels da Covilhã
- Clube de Business Angels de Santarém
- Clube de Cascais - Associação de Investidores de Cascais
- Clube de Business Angels de Viseu
- Invicta Angels - Associação de Business Angels do Porto
- OPEN Business Angels
- Vima Angels - Associação de Business Angels de Guimarães



Alentejo promove Parques Temáticos

A Turismo do Alentejo está a promover os Parques Temáticos e Polos de Animação Turística da região, apostando em parcerias com os principais clubes de futebol — Sport Lisboa e Benfica, Sporting Clube de Portugal, Futebol Clube do Porto e SC Braga. A Aldeia da Terra, Amieira Marina, Badoca Safari Park, Centro de

Interpretação da Batalha de Aroeiros, Fluvialrio de Mora e Monte Selvagem são os parceiros.

Pista Check-up instalada em Águeda

A margem norte do rio Águeda conta desde Julho com uma Pista Check-up. Implementada numa das zonas mais agradáveis da cidade, esta parte do conceito "Avalia-te a ti próprio" que envolve e responsabiliza as populações na prevenção e vigilância da sua própria saúde. Para além de beneficiar a população em geral, tem ainda uma vocação pedagógica e turística.



timento

Pedras Salgadas spa & nature park aumenta oferta turística

MARC BARROS
marcbarros@vidaeconomica.pt

O projeto Pedras Salgadas spa & nature park, instalado no Parque de Pedras Salgadas, foi oficialmente inaugurado, num investimento global de 20 milhões de euros. Assim, para além da vocação aquífera e termal, junta-

-se uma componente turística, consubstanciada na oferta de 12 unidades de alojamento, designadas eco-houses. Serão ainda inauguradas três novas unidades e, segundo António Pires de Lima, então ainda presidente da Unicer, declarou aos jornalistas no decurso do evento, poderão ser instalados novos alojamen-

tos, consoante a necessidade de aumento de oferta. A taxa de ocupação atual ronda os 50 a 60%.

À "Vida Económica", o mesmo responsável afirmou não estar ainda decidido o destino a dar ao edifício do Grande Hotel, hoje abandonado, e que foi alvo de um projeto de requalificação e

oferta de 150 quartos, entretanto abandonado. Porém, apesar de ser desconhecido o destino a dar ao imóvel, "optámos por não o demolir", resumiu.

A obra foi implementada em diversas fases, contemplando a renovação e a construção de vários espaços e infraestruturas e do parque.

endedorismo no setor turístico, para além dos mecanismos de financiamento já disponibilizados pelo Turismo de Portugal — nomeadamente a Linha de Qualificação da Oferta estabelecida com o setor financeiro, com uma dotação mínima de 120 milhões de euros — e pela própria comunidade portuguesa de "business angels", com o referido Fundo de Co-investimento no valor de 42 milhões de euros.

Investimento em "engenharia dos produtos"

Em relação à tipologia de projetos elegíveis para investimento, Francisco Banha disse que "dificilmente veremos 'business angels' a investir em infraestruturas, normalmente associadas ao alojamento", mas sim "no conjunto de bens e serviços associados ao turismo" que, "por uma questão de simplicidade, poderia designar por "software" ou mesmo "engenharia dos produtos" que se encontrem capazes de responder eficazmente aos reptos das novas tendências de mercado e em particular às provenientes do mercado turístico".

Desta forma, o responsável da FNABA procura "sensibilizar todos aqueles que detem uma oportunidade que possa ser escalável", "para a qual possuam uma solução — tecnológica ou não —", bem como "uma equipa capaz de a implementar do ponto de vista operacional e económico", que "não deixem de contactar os responsáveis das diversas Associações de Business Angels que constituem a FNABA, pois, se precisam de "Smart Money", este é o momento certo para o fazerem", apelou.

O presidente da associação recordou que, no dia da assinatura do protocolo com o Turismo de Portugal, cinco empreendedores, apoiados presentemente por "business angels" portugueses, apresentaram os seus negócios.

Estes iam desde "os serviços de música ambiente para hotéis, comercialização de produtos portugueses através de uma plataforma online, software para gestão hoteleira, serviço turístico digital sobre a cidade de Lisboa e mesmo ao lançamento de uma exposição com atividades sobre a mítica empresa americana NASA", concluiu.

VidaEconómica

Como crescer no turismo sem aumentar endividamento?

Pistas são dadas neste livro.

O turismo português pode contribuir (exportando mais ou substituindo importações) para um aumento máximo do PIB de 14%. Mas como? Como atingir estes números? Na obra, os autores dão uma resposta dupla: aprendendo com os bons exemplos (de fora) e adaptando (às especificidades internas). Os bons exemplos externos analisados são a Croácia e as cidades de Dublin e Barcelona.

✉ encomendas@vidaeconomica.pt • ☎ 223 399 400 • <http://livraria.vidaeconomica.pt> (recortar ou fotocopiar)

▶ **Autores:** Raúl Martins, Francisco Sá Nogueira, José Theotónio e Jorge Vasconcellos e Sá

▶ **Páginas:** 144

▶ **P.V.P.:** €13

VidaEconómica

R. Gonçalo Cristóvão, 14, r/c
4000-263 PORTO



Nome _____
Morada _____
C. Postal [] [] [] [] - [] [] [] [] _____
E-mail _____ N.º Contribuinte [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Solicito o envio de _____ exemplar(es) do livro **Crescimento sem Keynes no Turismo**, com o PVP unitário de 13€.

Para o efeito envio cheque/vale nº _____, s/ o _____, no valor de € [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

Solicito o envio à cobrança. (Acrescem 4€ para despesas de envio e cobrança).

ASSINATURA _____