

Os Apoios financeiros para o TER – Turismo no Espaço Rural

Dr. Emanuel Marques dos Santos
Presidente do Instituto de Financiamento e apoio ao Turismo

Senhor Presidente da TURIHAB, caros colegas de mesa, Senhores empresários, Senhoras e Senhores, caros amigos, gostaria de, em primeiro lugar, felicitar a TURIHAB, não só pelo seu prestigioso aniversário, mas também pela realização desta importante iniciativa que, diria, fadada ao sucesso, não só pela quantidade de participantes, mas também pela sua qualidade.

Em segundo lugar, gostaria de agradecer enormemente em nome do IFT, Instituto de Financiamento e Apoio ao Turismo, o convite para participar nesta iniciativa tão mais agradável quanto é certo que se trata de conviver e partilhar ideias com um conjunto de pessoas que, de diferentes ângulos e perspectivas, têm certamente algo de comum que é o entendimento da importância, a convicção da importância do papel que o TER pode desempenhar em termos do turismo em Portugal.

Nos próximos minutos, necessariamente breves, e que espero, sobretudo, vos pareçam breves (sinal certo de que não vos aborreci de morte), gostaria de tocar em duas teclas. Dando-vos informação, uma espécie de balanço do que nós, IFT, temos vindo a fazer nos últimos anos, relativamente a apoios financeiros a iniciativas e empreendimentos de Turismo no Espaço Rural. Em segundo lugar, olhar para a paleta dos instrumentos que temos ao nosso dispor e ao vosso dispor enquanto investidores e empresários do sector, por forma a, tanto quanto possível, ver de que maneira, estes instrumentos melhor podem ser aproveitados, qual é o melhor partido que desses instrumentos este tipo de empreendimentos, este tipo de empresários pode tirar. Em terceiro lugar, e se o tempo me chegar, gostaria, também, de deixar uma ou duas mensagens com particulares destinatários.

A apresentação dos quadros financeiros segue num documento em anexo, com os apoios financeiros para o TER – Turismo no Espaço Rural.

Duas ou três mensagens adicionais. A primeira dirigida àqueles que ainda não são mas pretendem vir a ser empresários no sector do TER. Diria que o empresário potencial do TER não pode ser como o cínico que falava Óscar Wilde do qual se dizia que conhecia o preço das coisas e não conhecia os valores de coisa nenhuma. O futuro empresário do TER tem que ter a lucidez de conhecer o valor do seu investimento a dez anos de vista. Não se pode deixar enganar pela sua emoção e pelas suas ilusões de que vai conseguir rentabilizar um investimento onde o preço da despesa do investimento por quarto é da ordem dos 150 mil euros como muitas vezes tem aparecido nas candidaturas que chegam até nós para serem apreciadas. Não é possível rentabilizar um investimento desta natureza. Não é credível nem verosímil que um investimento com estas características possa ser rentabilizado, nem daqui a 20 anos, nem daqui a 30 anos o investidor vai recuperar o investimento. O investidor tem que ter a lucidez para se despir das emoções e reconhecer que o seu projecto ou tem que ser reformulado de forma a diminuir a despesa de investimento e adequá-la às condições do mercado, ou, no limite, deverá abandonar esse projecto de investimento. Deste ponto de vista digovos: utilizem os vossos consultores económicos, baseiem-se neles, eles são preciosos, mas utilizem-nos com inteligência e não se deixem utilizar por eles.

A segunda mensagem é dirigida àqueles que já são empresários do TER. Esses fizeram uma longa e penosa caminhada, lutaram com muita gente, com a Câmara, com

a DGT, conosco, com os empreiteiros, com os fornecedores, com as finanças. Foi uma luta dura e quando têm, finalmente, a licença de utilização turística, dir-se-ia que podem descansar. Puro engano. É nessa altura que têm que começar a trabalhar porque é necessário vender, fazer receitas, amortizar o empreendimento, reembolsar o banco, reembolsar o IFT (quando é caso disso). É necessário vender e se o marketing é algo que faz parte do dia-a-dia dos hoteleiros de qualquer parte do mundo e de Portugal, esta noção de marketing ainda não fez o seu caminho junto da maior parte da generalidade dos empresários do sector. Aparentemente ainda não se tem a mentalidade de que é preciso vender. Tem-se, ainda, a mentalidade de que nos deixamos comprar e, às vezes, com muita relutância.

É evidente que há boas notícias para os empresários do TER. As leis da democracia, da sociologia fazem pensar que o futuro é “rósio”: o paradigma do turista que, no século passado, se limitava a passar 22 dias na praia já não é tão óbvio. Agora, o turista reparte as suas férias por outros pólos de interesse; o novo turista procura, agora, a gastronomia, a cultura, a história, a flora, a fauna, tudo que o TER pode oferecer. No entanto, estas perspectivas “rósias” não vão aparecer de mão beijada aos empresários. É preciso procurá-las, é preciso lutar por elas.

Para terminar, gostaria de dizer que, para mim, não há Turismo no Espaço Rural. O que há é Turismo em Espaços Rurais, sublinhando no plural esta diversidade enorme do que se faz de Turismo no Espaço Rural em Ponte de Lima ou em Bragança, por exemplo. É esta diferença que constitui o alicerce do futuro deste tipo de turismo em Portugal.

Muito obrigado.