

5. A oferta de alojamento turístico no Douro

Autores: Nuno Sousa (nsousa@utad.pt), Ricardo Bento (rbento@utad.pt), Xerardo Pereiro (xperez@utad.pt)

5.1. Introdução: o alojamento turístico como pilar da oferta turística

Neste capítulo é feita uma abordagem ao alojamento turístico da região do Douro (Bernardo et al., 2018; Bernardo & Pereiro, 2018) numa perspetiva da estrutura da oferta como eixo central, sem descurar a sua relação com a procura turística (cf. Cooper et al., 1993; Beni, 2007). O alojamento turístico é um dos pilares da oferta turística e da cultura de hospitalidade de qualquer destino turístico. Compreende-se assim, em primeiro lugar, a importância de realizar uma análise da evolução recente da oferta de alojamento turístico do Douro. Em segundo lugar, pretende-se focar a estrutura da atual oferta de alojamento turístico do Douro, essencialmente do ponto de vista quantitativo, interpretando dinâmicas e tendências em consonância com alguns estudos de natureza mais qualitativa sobre a região. Em terceiro lugar, e tendo em atenção as diversidades locais (municípios), apresentaremos também uma análise das tipologias de alojamento do Douro, através de dados do Registo Nacional de Turismo e alguns dados da procura de alojamento turístico na região.

Em traços mais gerais, o âmbito deste capítulo consiste em mostrar o retrato numérico e a diversidade da oferta de alojamento turístico do Douro. Metodologicamente, este estudo empírico revê-se na abordagem exploratória e descritiva, tentando assim, por um lado, aproximar-se da estrutura real do alojamento turístico da região do Douro e por outro lado, criar uma plataforma com conhecimento sobre o alojamento turístico da região do Douro (NUT III) que possa servir de suporte aos agentes turísticos. Pretende-se ainda, nesta fase introdutória, fazer uma breve apresentação do que significa a oferta de alojamento turístico de um destino e também das tipologias jurídicas de alojamentos turísticos em Portugal, para um melhor entendimento da estrutura da oferta nas seções seguintes.

De entre as fontes de dados utilizadas destacam-se a PORDATA, o Instituto Nacional de Estatística (INE) e o Registo Nacional de Turismo (RNT) (cf. <http://rnt.turismodeportugal.pt/ConsultaRegisto.aspx>). O RNT vem dar resposta à Lei de Bases do Turismo (Decreto-Lei 191/2009, de 17 de agosto) e visa centralizar e disponibilizar para consulta informação relativa aos empreendimentos e empresas do turismo em operação no país. A responsabilidade de preenchimento e atualização do RNT é das entidades exploradoras dos empreendimentos e empresas do turismo, sendo obrigatório para os agentes de animação turística e para as agências de viagens e turismo.

De acordo com a 13^a edição do Atlas da Hotelaria da Deloitte (cf. <https://www2.deloitte.com/pt/pt/pages/transportation-infrastructure/topics/thx/atlas-hotelaria-2018.html#>), em 2017, Portugal bateu um novo recorde no turismo. O total de dormidas superou os 57 milhões, as receitas de aposento chegaram aos dois mil milhões e meio de euros e a taxa de ocupação média atingiu os 64%. O Atlas da Hotelaria analisa a oferta de alojamento

turístico em Portugal, bem como a sua distribuição no território nacional e define os novos desafios e oportunidades do setor face ao atual enquadramento económico. As principais conclusões deste relatório foram: no final de 2017, Portugal contava com mais 1993 empreendimentos turísticos e 143.089 unidades de alojamento (quartos), mais 48 e 3350, respetivamente, do que no ano anterior. O Norte e o Algarve têm o maior número de empreendimentos turísticos no país (22% cada), Madeira e Algarve têm a estadia média mais elevada (5,2 e 4,6 dias, respetivamente). Os hotéis são a tipologia de empreendimentos turísticos mais representativa em Portugal (73%) e Lisboa registou a segunda maior taxa de ocupação da Europa (80,5%). Na tabela abaixo apresentamos a tipologia de empreendimentos turísticos em Portugal no ano de 2017.

Tabela 5.1. Tipologia de empreendimentos turísticos em Portugal 2017.

Tipologia	Nº	Empreendimentos (%)	Quartos	Quartos (%)
Hotéis	1448	73	105282	74
Apartamentos turísticos	205	10	12575	9
Hotel - apartamento	149	7	16077	11
Hotel-rural	98	5	1966	1
Aldeamento turístico	58	3	5915	4
Pousada	35	2	1274	1
Total	1993	100	143089	100

Fonte: 13^a Edição do Atlas da Hotelaria 2018 elaborado pela Deloitte, online em <https://www2.deloitte.com/pt/pt/pages/transportation-infrastructure/topics/tht/atlas-hotelaria-2018.html#>

Outro dado que se considera importante para contextualizar a oferta de alojamento turístico em Portugal e no Douro, é a distribuição dos hotéis portugueses por estrelas, medindo a qualidade da oferta de alojamento. Veja-se na tabela abaixo com detalhe esta distribuição.

Tabela 5.2. Distribuição dos empreendimentos turísticos portugueses por categoria no ano 2017.

Estrelas	Nº de hotéis	Hotéis (%)	Nº de quartos	Quartos (%)
5	167	8	22779	16
4	754	38	706667	49
3	662	33	36650	26
2	327	16	10657	7
1	48	3	1062	1
Pousada	35	2	1274	1
Total	1993	100	779089	100

Fonte: Atlas de Hotelaria 2018 elaborado pela Deloitte, online em <https://www2.deloitte.com/pt/pt/pages/transportation-infrastructure/topics/tht/atlas-hotelaria-2018.html#>

Portanto, 71% dos empreendimentos turísticos portugueses são de 3 e 4 estrelas, o que denota a boa qualidade da oferta de alojamento nesta tipologia. Pestana Hotels & Resorts/Pousadas de Portugal, Vila Galé Hotéis e Accor Hotels lideravam em 2017 o ranking do número de empreendimento turísticos como se pode observar na tabela abaixo.

Tabela 5.3. Ranking de grupos hoteleiros em Portugal 2017.

Posição	Grupo	Nº de hotéis	Quartos	Camas
1	Pestana	69 (3,5%)	7888 (5,5%)	16122 (5,3%)
2	Vila Galé	21 (1,1%)	4189 (2,9%)	8698 (2,8%)
3	Accor	32 (1,6%)	3360 (2,4%)	6651 (2,2%)
4	Hoti - Meliá	18 (0,9%)	2655 (1,9%)	5277 (1,7%)
5	Marriott	12 (0,6%)	2584 (1,8%)	5804 (1,9%)
6	Minor	12 (0,6%)	2411 (1,2%)	5482 (1,8%)
7	SANA	14 (0,7%)	2217 (1,5%)	4371 (1,4%)
8	VP	12 (0,6%)	2066 (1,4%)	4252 (1,4%)
9	InterContinental	10 (0,5%)	1844 (1,3%)	3820 (1,3%)
10	NAU	10 (0,5%)	1434 (1%)	3451 (1,1%)

Fonte: Atlas de Hotelaria 2018 online em <https://www2.deloitte.com/pt/pt/pages/transportation-infrastructure/topics/this/atlas-hotelaria-2018.html#>

Atualmente algumas das novas tendências e desafios dos alojamentos turísticos em Portugal são a passagem “De tapetes vermelhos a verdes” (Rodrigo Afonso Pinto Barros, Presidente da APHORT – Associação Portuguesa de Hotelaria, Restauração e Turismo; 12-05-2010; conferência no Pólo da UTAD em Chaves), isto é, converter os alojamentos turísticos em unidades mais ecológicas, energeticamente mais eficientes, com maior uso das energias renováveis e portanto mais sustentáveis e atrativos. Outros grandes desafios são a qualidade, a inovação, a sustentabilidade, a tecnologia, a *internet* e as reservas *online*, que oferece ao cliente informação e comparação de preços e ofertas (ex. Booking, Expedia, Alpharooms; hotels.es; edream; lastminute; atrapalo, rumbo...).

O consumidor tem, graças a estas ferramentas digitais, mais força na escolha e também na avaliação do alojamento e na influência dos seus comentários noutros potenciais consumidores. Outro desafio que se considera importante é a adaptação da oferta às novas procura e perfis sociais de turistas, que são mutáveis, por exemplo: o alojamento familiar; o alojamento para DINK (Double Income No Kids), o alojamento para casais sem filhos; os mochileiros (*hostels*); os grupos de estudantes; os *bike hotels*; os animais de companhia e o alojamento para eles; o turismo LGBT, etc.

5.2. A estrutura atual do alojamento turístico no Douro

A evolução da oferta de alojamento turístico da região, pode ser analisada a partir de alguns dados quantitativos, compilados de forma a conferir significância para este estudo. Segundo a tabela abaixo, em 1991 o Douro tinha apenas uma capacidade de alojamento turístico de 1559 camas e a sua evolução na década foi lenta como podemos comprovar na tabela abaixo.

Tabela 5.4. Evolução da oferta de alojamento turístico no Douro na década de 1990.

Ano	Hotéis	Pensões	Hotelaria Tradicional	Capacidade de alojamento: camas
1991	5	28	35	1559
1993	5	29	36	1754
1995	4	27	31	1531
1999	7	20	32	2157

Fonte: INE – Instituto Nacional de Estatística de Portugal

E se comparar a tabela anterior com os valores atuais (Tabela 5.5) podemos ver o salto quantitativo e também qualitativo durante as duas primeiras décadas do século XXI.

Tabela 5.5. Oferta de alojamento turístico do Douro- NUT III a 1 de maio de 2019.

	Nº	Capacidade (camas)
Alojamento Local (AL)	364	2712
Empreendimentos turísticos (ET)	183	5846
Total	547	8558

Fonte: Registo Nacional de Turismo (RNT) online em <https://rnt.turismodeportugal.pt/RNET/Registos.ConsultaRegisto.aspx?Origem=CP&MostraFiltro=True>

Tomando como ponto de referência o ano 1991, data para a qual temos dados estatísticos disponibilizados pelo INE, observamos como em 28 anos a oferta de alojamento turístico na região do Douro aumentou em 6999 camas e o número de hotéis passou de 40 para 183. O número de alojamentos locais cresceu de 28 para 364, algo que mudou completamente o panorama da estrutura de alojamento turístico da região, permitindo gerar alojamento turístico onde não havia ou havia pouco, e diversificando a procura e a experiência turística dos visitantes.

Mas importa analisar esta evolução em comparação com a evolução do turismo na região Norte e também do país. Como se pode observar na tabela abaixo, O Douro tem ainda pouco peso relativo em relação aos números da oferta turística regional (Norte – NUT II) e nacional.

Tabela 5.6. Dados da oferta turística do Douro em 1 de maio 2019.

	Empreendimentos turísticos	Alojamento local	Agentes de animação turística	Agentes de viagens e turismo
Portugal	4392	84279	8551	2665
Norte de Portugal	1438	-	1412	623
Douro	183 (4% de Portugal e 13% do Norte de Portugal)	364 (0,43% de Portugal)	92 (1% de Portugal, 7% do Norte de Portugal)	41 (1,53% de Portugal)

Fonte: RNT (Registo Nacional de Turismo) <https://rnt.turismodeportugal.pt/>

De forma sumária, com data de 1 de maio de 2019, a oferta de alojamento turístico do Douro é de 547 alojamentos, isto é, 0,61% do país (88671 alojamentos turísticos, AL e ET). Portanto, o peso da oferta de alojamento turístico do Douro em relação ao contexto nacional é bastante baixo, em relação à região Norte de Portugal, contexto no qual os empreendimentos turísticos representam cerca de 13%, a oferta ganha mais expressividade no setor. Por outro lado, o facto de não se obter dados precisos no RNT sobre o número de AL no Norte de Portugal, condiciona, em parte, uma análise mais detalhada e real da oferta na região. (cf. Pereira, 2018).

De acordo com o Sistema de Informação Geográfica do Turismo (SIGTUR), alguns dos indicadores do turismo do Douro, com destaque para a oferta de alojamento turístico em 1 de maio de 2019, eram os seguintes (cf. <https://tdpindicadores.maps.arcgis.com/apps/MapSeries/index.html?appid=d2e682edee1248a79d15b7b43a68ca2d>):

- a) A capacidade de alojamento a turistas (camas/utentes) é de 5856 em empreendimentos turísticos e de 2712 em alojamento local, sendo a capacidade total de 8568, havendo aqui uma diferença de 10 camas nos empreendimentos turísticos com relação à base de dados do RNT de Turismo de Portugal. Em 1 d março de 2017 havia no RNT umas 4275 camas no Douro, o que significa que em pouco mais de 2 anos, maio de 2019, duplicou a oferta de camas.
- b) A capacidade de alojamento a turistas por 1000 habitantes, segundo os censos de 2011, era de 41,83, repartidos em 28,59 camas/utentes em empreendimentos turísticos e de 13,24 em alojamento local.
- c) A capacidade de alojamento a turistas por km² no Douro era de 2,13; 1,45 em empreendimentos turísticos e 0,67 em alojamento local.
- d) A concentração relativa da oferta de alojamento a turistas face ao total da área territorial imediatamente superior, isto é, a região Norte de Portugal, é de 7,99% de empreendimentos turísticos, de 3,46% de alojamento local e de 5,65% no total.

- e) A qualidade da oferta em empreendimentos turísticos (ET), segundo a categoria, é medida através da percentagem de camas em empreendimentos turísticos (ET) de 4 e 5 estrelas face à capacidade total (%), é de 52,39%. Isto é, algo mais da metade do alojamento em empreendimentos turísticos é em estabelecimentos de 4 e 5 estrelas.
- f) A concentração relativa dos agentes de animação turística é de 6,18%, isto é, o número de estabelecimentos de animação turística no Douro face ao total de estabelecimentos na área territorial imediatamente superior, a região Norte de Portugal.
- g) A concentração relativa das agências de viagens e turismo é de 5,17%. Isto é, o número de balcões de agências de viagens e turismo no Douro, face ao total de balcões da área territorial imediatamente superior (região Norte de Portugal).

Por forma a entender a oferta de alojamento a partir de uma perspetiva mais micro, vai-se analisar a oferta de alojamento turístico do Douro – NUT III por município a data 1 de maio de 2019, tendo como fonte de informação o SIGTUR de Turismo de Portugal (cf. <https://tdpindicadores.maps.arcgis.com/apps/MapSeries/index.html?appid=d2e682edee1248a79d15b7b43a68ca2d>) e também o RNT de Turismo de Portugal (cf. <https://rnt.turismodeportugal.pt/RNT/ConsultaAoRegisto.aspx>).

Tabela 5.7. Empreendimentos turísticos (ET) do Douro – NUT III por município (1 de maio de 2019).

Município	Unidades de alojamento	Capacidade (camas/utentes)	Hierarquia do nº de unidades de alojamento	Hierarquia de capacidade	Capacidade (%)
Vila Real	12	1859	6º	1º	32
Lamego	31	1041	1º	2º	18
Aljô	17	422	2º	3º	8
Régua	9	325	7º	4º	6
Tabuaço	9	287	7º	6º	5
Sabrosa	16	293	3º	5º	5
São João da Pesqueira	5	246	10º	7º	4
Mesão Frio	9	206	7º	8º	3
Armamar	13	184	5º	9º	3
Torre de Moncorvo	14	166	4º	10º	3
Vila Nova de Foz Côa	7	132	9º	13º	2
Carrazeda	7	133	9º	12º	2
Moimenta da Beira	8	138	8º	11º	2
Tarouca	5	116	10º	14º	2
Sernancelhe	5	81	10º	16º	1
Santa Marta de Penaguião	7	86	9º	15º	1
Freixo de Espada à Cinta	5	49	10º	17º	1
Penedono	2	44	11º	18º	1
Murça	2	38	12º	19º	1
Total	183	5846	-	-	100

Fonte: Registo Nacional de Turismo (RNT)

A partir dos dados da tabela anterior podemos perceber uma divisão na capacidade de alojamento em empreendimentos turísticos, que compreende 3 grupos de municípios distintos:

- Municípios mais turísticos, do ponto de vista da oferta de alojamento em empreendimentos turísticos, com capacidade para cerca de 300 camas ou mais: Vila Real, Lamego, Alijó, Régua, Sabrosa e Tabuaço. Estes municípios representam 74% da capacidade de alojamento em empreendimentos turísticos no Douro;
- Municípios com capacidade média, de 100 a 300 camas: São João da Pesqueira, Mesão Frio, Armamar, Torre de Moncorvo, Moimenta da Beira, Carrazeda, Foz Côa, e Tarouca. Estes municípios representam 21% da capacidade de alojamento em empreendimentos turísticos no Douro;
- Municípios com capacidade baixa, menos de 100 camas: Santa Marta de Penaguião, Sernancelhe, Freixo de Espada-a-Cinta, Penedono e Murça. Estes municípios representam 5% da capacidade de alojamento em empreendimentos turísticos no Douro.

No mapa seguinte podemos observar a distribuição territorial do alojamento.

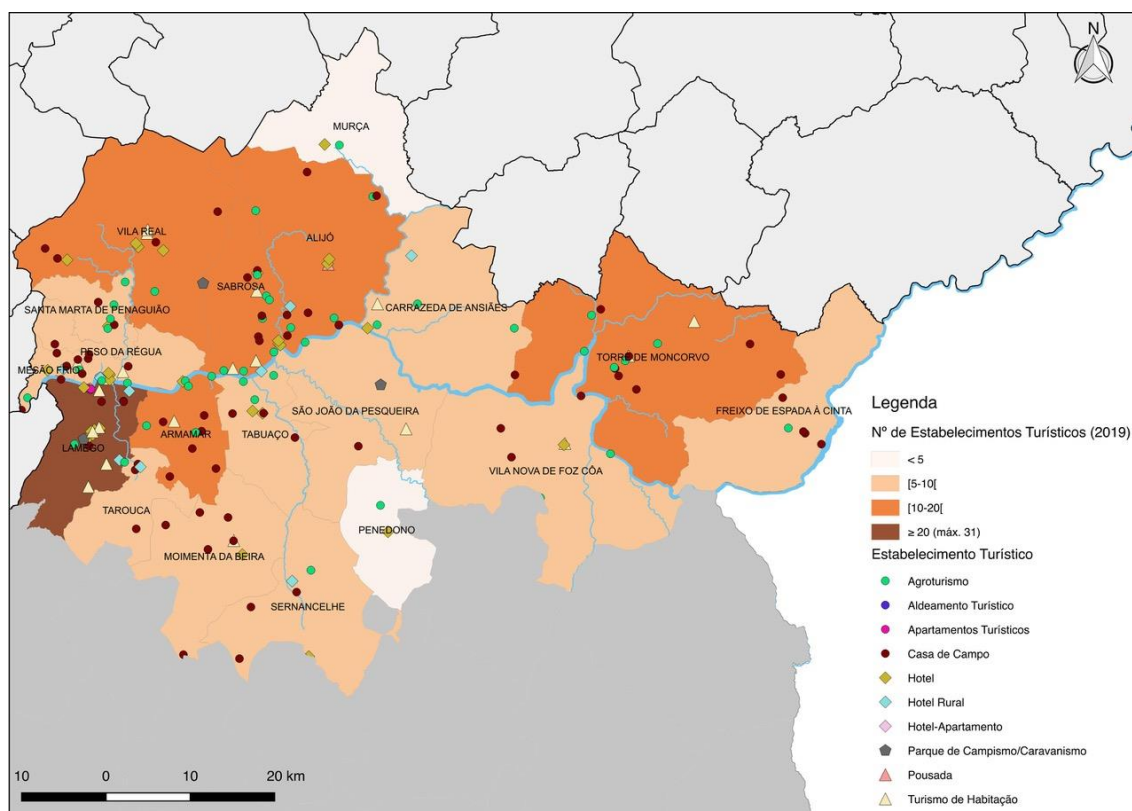


Figura 5.1. Distribuição do nº e tipologia dos empreendimentos turísticos (ET) por municípios do Douro – NUT III. Fonte: Elaboração própria com base no SIGTUR e RNT.

Do mapa anterior depreende-se uma forte concentração no Eixo Urbano Vila Real- Régua Lamego e na envolvente ao Pinhão, denotando-se alguma concentração na zona do Alto Douro Vinhateiro (ADV), ao longo do Rio Douro. Há um predomínio das Casas de Campo e do Agroturismo (em termos de número de unidades, não em termos de capacidade de alojamento) e uma reduzida capacidade de alojamento instalada no Douro Superior e Douro Sul, concentrando-se as unidades sobretudo nas áreas urbanas das sedes de concelho.

A continuação vejamos o alojamento local e os seus traços principais através da Tabela 5.8.

Tabela 5.8. Alojamento local no Douro NUT III em 1 de maio de 2019.

Município	Unidades de alojamento	Capacidade (camas/utentes)	Hierarquia do nº de unidades de alojamento	Hierarquia da capacidade	Capacidade de alojamento (%)
Vila Real	48	458	3 ^o	2 ^o	17
Lamego	49	349	2 ^o	3 ^o	13
Alijó	21	146	6 ^o	6 ^o	5
Régua	73	491	1 ^o	1 ^o	18
Tabuaço	14	91	9 ^o	10 ^o	3
Sabrosa	17	122	7 ^o	8 ^o	5
São João da Pesqueira	16	127	8 ^o	7 ^o	5,5
Mesão Frio	24	187	5 ^o	5 ^o	7
Armamar	32	205	4 ^o	4 ^o	8
Torre de Moncorvo	7	61	12 ^o	12 ^o	2
Vila nova de Foz Côa	9	45	11 ^o	14 ^o	2
Carrazeda	14	110	9 ^o	9 ^o	5
Moimenta da Beira	6	60	13 ^o	13 ^o	2
Tarouca	6	41	13 ^o	17 ^o	2
Sernancelhe	3	37	15 ^o	18 ^o	1
Santa Marta de Penaguião	12	86	10 ^o	11 ^o	3
Freixo de Espada à Cinta	7	48	12 ^o	14 ^o	2
Penedono	1	6	16 ^o	19 ^o	0,5
Murça	5	42	14 ^o	16 ^o	2
Total	364	2712	-	-	100

Fonte: Registo Nacional de Turismo (RNT).

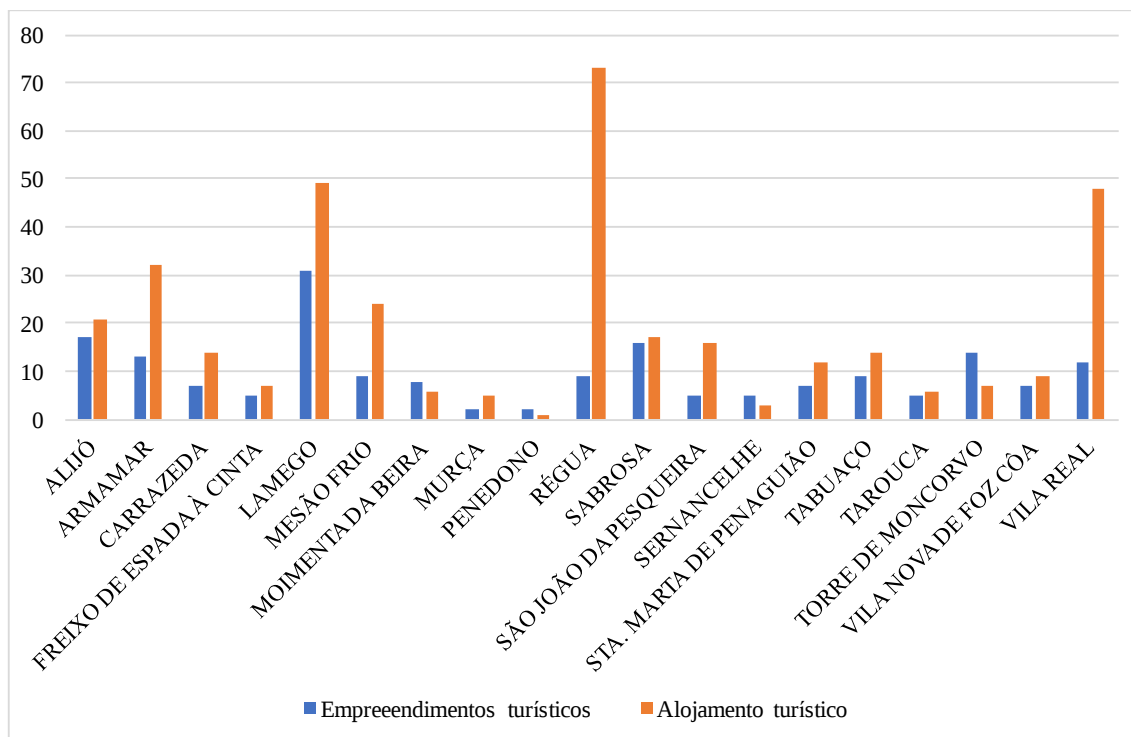


Figura 5.2. Gráfico sobre Alojamento local e Empreendimentos turísticos por município na NUT III Douro em 1 de maio de 2019 (valores totais). Fonte: Elaboração própria (com base nos dados do RNT).

A partir dos dados da tabela e do gráfico anteriores, relativa aos 19 municípios do Douro, pode-se igualmente construir uma hierarquia de capacidade de alojamento em “alojamentos locais”, dividida em três grupos de municípios diferentes:

- Municípios mais turísticos, do ponto de vista da oferta de alojamento local, com capacidade para 200 camas ou mais: Armamar, Lamego, Régua e Vila Real. Estes municípios representam 53% da capacidade de alojamento em alojamentos locais no Douro;
- Municípios com capacidade média, de 100 a 200 camas: Alijó, Carrazeda de Ansiães, Mesão Frio, Sabrosa e São João da Pesqueira. Estes municípios representam 26% da capacidade de alojamento em alojamentos locais no Douro;
- Municípios com capacidade baixa, menos de 100 camas: Freixo de Espada-a-Cinta, Foz Côa, Moimenta da Beira, Murça, Santa Marta de Penaguião, Sernancelhe, Penedono, Tabuaço e Tarouca, Torre de Moncorvo. Estes municípios representam 21% da capacidade de alojamento em alojamentos locais no Douro.

Pode-se assim observar como a diferença dos empreendimentos turísticos os alojamentos locais encontram-se algo mais distribuídos pelo território Douro. Na Figura 5.3. podemos fazer uma leitura territorial mais afinada dessa distribuição do alojamento local.

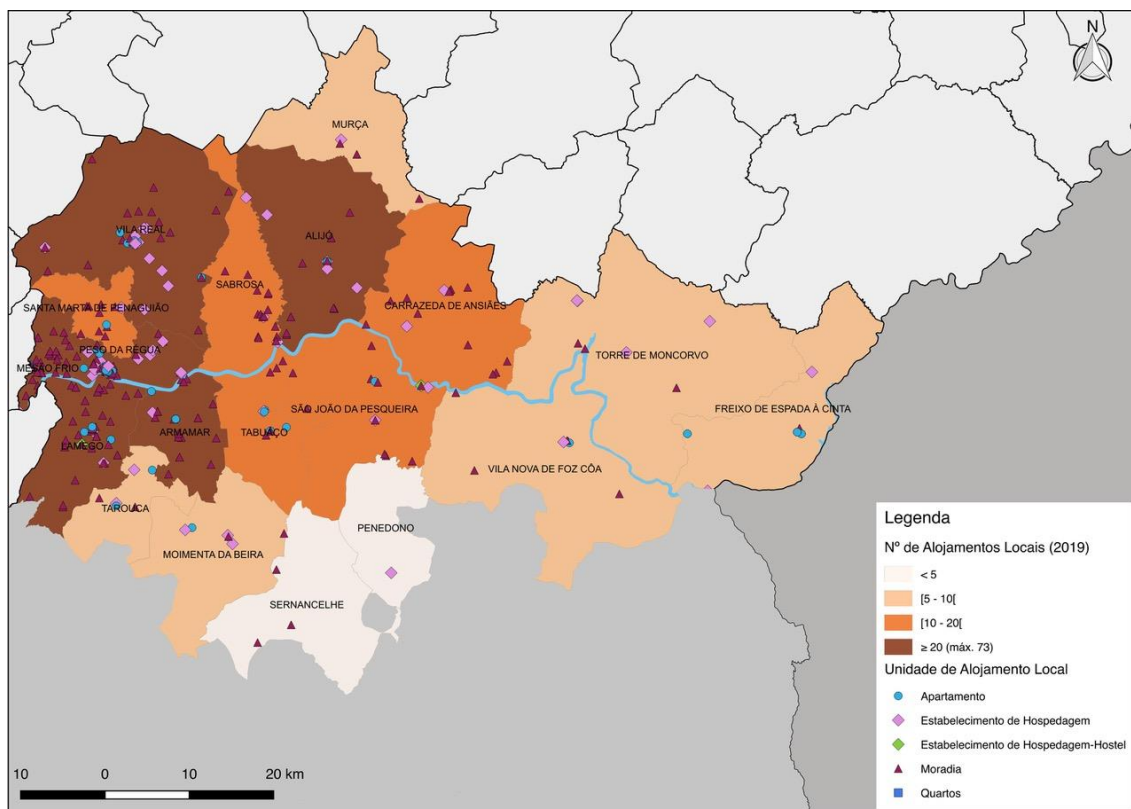


Figura 5.3. Distribuição do número e tipologia de alojamentos locais (AL) por municípios do Douro – NUT III. Fonte: Elaborado por Ricardo Bento.

A distribuição territorial da oferta de alojamento local que o mapa mostra apresenta novamente uma forte concentração da oferta no Eixo Urbano Vila-Real- Régua-Lamego, mas agora com maior dispersão territorial, não seguindo neste caso uma relação geográfica forte com o ADV e o Rio Douro. Mantem-se a rarefação da oferta no Douro Superior e nos municípios mais “periféricos” no Douro Sul (Sernancelhe e Penedono).

Em seguida, observe-se, em conjunto a oferta de alojamento turístico da região do Douro e a sua capacidade total de alojamento como podemos observar na tabela abaixo (Tabela 5.9.).

Tabela 5.9. Alojamento turístico (ET e AL) do Douro – NUT III por município em 1 de maio de 2019. Fonte: SIGTUR e RNT de Turismo de Portugal.

Município	Unidades de alojamento (ET e AL)	Capacidade de alojamento total (camas/utentes)	Capacidade de alojamento (%)
Vila Real	60	2317	26
Lamego	80	1390	16
Alijó	38	568	7
Régua	82	816	10
Tabuaço	23	378	4,5
Sabrosa	33	415	5
São João da Pesqueira	21	373	4
Mesão Frio	33	393	5
Armamar	45	389	5
Torre de Moncorvo	21	227	3
Vila Nova de Foz Côa	16	177	2
Carrazeda	21	243	3
Moimenta da Beira	14	198	2
Tarouca	11	157	2
Sernancelhe	8	118	1
Santa Marta de Penaguião	19	172	2
Freixo de Espada à Cinta	12	107	1
Penedono	3	50	0,5
Murça	7	80	1
Total	547	8568	100

Fonte: SIGTUR e RNT de Turismo de Portugal.

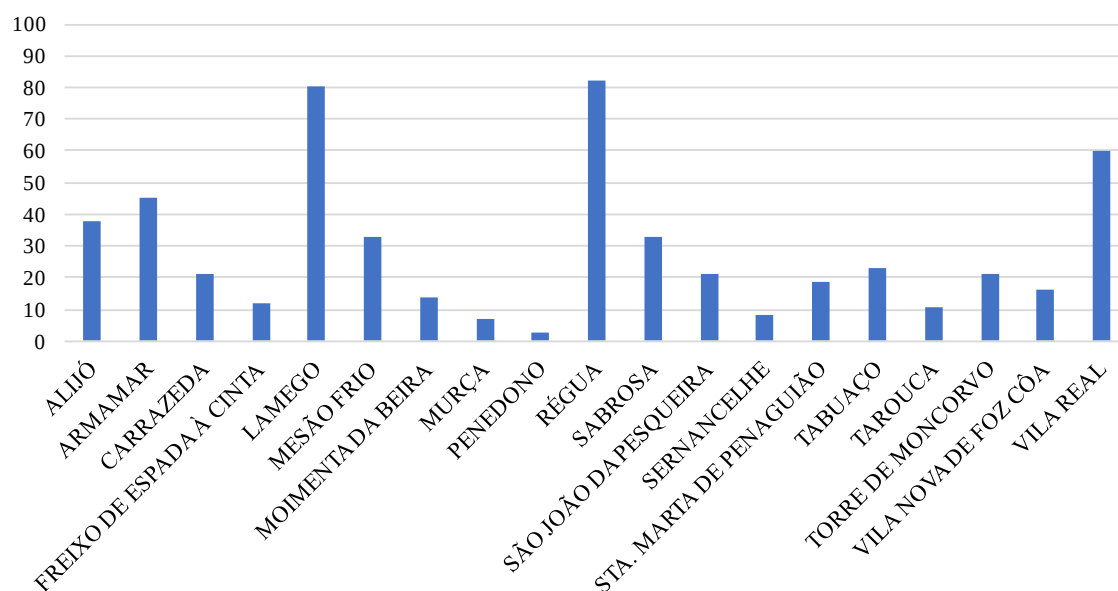


Figura 5.4. Gráfico com o total de unidades de alojamento (ET e AL) por município. Fonte: Elaboração própria (com base nos dados da SIGTUR, do RNT e do Turismo de Portugal).

Percebe-se pelo gráfico anterior que, existe uma clara evidência do eixo mais urbano da região do Douro, detendo uma clara vantagem na oferta de unidades de alojamento em

detrimento das zonas mais rurais e com níveis de densidade populacional inferior. O gráfico pode ajudar a compreender de forma mais detalhada a capacidade de cada município, proporcionando ainda, uma visão mais alargada do impacto dos empreendimentos turísticos locais por município, mostrando a capacidade de absorção individual. Apesar de não existir um número quantificado em relação à intenção turística, depreende-se que o efeito direto apresentado seja representativo e aproximado. A força da relação direta dos empreendimentos turísticos locais na intenção de turismo difere claramente entre os vários municípios, destacando-se de forma evidente, Alijó, Lamego, Peso da Régua e Vila Real. O nível populacional destes quatro municípios é bastante superior aos restantes e no seu conjunto, albergam aproximadamente 52% da população residente na região do Douro, o que poderá ter uma influência significativa no investimento atual e futuro em empreendimentos turísticos.

Portanto, a capacidade de alojamento turístico total (ET e AL) no Douro pode ser segmentada em três grupos de municípios diferentes:

- a) Vila Real, Lamego, Régua, Alijó: São municípios mais turísticos do ponto de vista da oferta de alojamento turístico. Estes municípios representam 59% da capacidade de alojamento turístico total do Douro;
- b) Tabuaço, Sabrosa, São João da Pesqueira, Mesão Frio, Armamar, com cerca de 5% da capacidade de alojamento cada um deles e que no total deste subconjunto representam 23,50% da capacidade de alojamento turístico total do Douro;
- c) Torre de Moncorvo, Moimenta da Beira, Carrazeda, Vila Nova de Foz Côa, Tarouca, Santa Marta de Penaguião, Sernancelhe, Freixo de Espada à Cinta, Penedono e Murça. Estes municípios representam individualmente menos de 3% da capacidade de alojamento turístico total do Douro e em conjunto 17,50% da capacidade de alojamento turístico total do Douro.

Na tabela seguinte cruzaram-se as variáveis do alojamento turístico utilizadas neste estudo para caracterizar a estrutura do alojamento turístico do Douro e ter um olhar quantitativo global sobre a oferta de alojamento turístico da região do Douro.

Tabela 5.10. Alojamento turístico do Douro NUT-III por municípios (1 de maio de 2019).

Município	ET	AL	Total	Capacidad e em ET	Capacidad e em AL	Capacidad e Total	Rankin g	Peso na capacida de total de alojamen to (%)
Vila Real	12	48	60	1859	458	2317	1 ^o	26
Lamego	31	49	80	1041	349	1390	2 ^o	16
Alijó	17	21	38	422	146	568	4 ^o	7
Régua	9	73	82	325	491	816	3 ^o	10
Tabuaço	9	14	23	287	91	378	8 ^o	4,5
Sabrosa	16	17	33	293	122	415	5 ^o	5
São João da Pesqueira	5	16	21	246	127	373	9 ^o	4
Mesão Frio	9	24	33	206	187	393	6 ^o	5
Armamar	13	32	45	184	205	389	7 ^o	5
Torre de Moncorvo	14	7	21	166	61	227	11 ^o	3
Vila Nova de Foz Côa	7	9	16	132	45	177	13 ^o	2
Carrazeda	7	14	21	133	110	243	10 ^o	3
Moimenta da Beira	8	6	14	138	60	198	12 ^o	2
Tarouca	5	6	11	116	41	157	15 ^o	2
Sernancelhe	5	3	8	81	37	118	16	1
Santa Marta de Penaguião	7	12	19	86	86	172	14 ^o	2
Freixo de Espada à Cinta	5	7	12	49	48	107	17 ^o	1
Penedono	2	1	3	44	6	50	19 ^o	0,5
Murça	2	5	7	38	42	80	18 ^o	1
Total	183	364	547	5846	2712	8568	-	100

Legendas: AT (Alojamento turístico, integra ET e AL), ET (empreendimentos turísticos), AL (alojamento local). Fonte: SIGTUR e RNT

Analisando-se de forma agregada e global o alojamento turístico do Douro (empreendimentos turísticos e alojamentos locais), destacam-se as seguintes diferenças territoriais de acordo com a capacidade de alojamento total de cada município:

- Municípios com mais de 350 camas: Vila Real, Lamego, Régua, Alijó, Sabrosa, Mesão Frio, Armamar, Tabuaço, São João da Pesqueira, por ordem de maior a menor capacidade;
- Municípios com 100 a 350 camas: Carrazeda de Ansiães, Torre de Moncorvo, Moimenta da Beira, Foz Côa, Santa Marta de Penaguião, Tarouca, Sernancelhe, Freixo de Espada à Cinta, por ordem de maior a menor capacidade;
- Municípios com menos de 100 camas: Murça e Penedono.

Esta tipologia mostra claramente e evidencia a vocação turística de cada município do Douro, tendo como líderes o eixo territorial mais urbano de Vila Real-Régua-Lamego, reforçando também, outros aspetos não menos importantes, tais como:

- a) O *boom* do alojamento local, um fenómeno muito recente, e a distribuição territorial e social deste tipo de alojamentos turísticos pela região do Douro, para além do seu contributo para a diversificação da oferta de alojamento turístico como veremos com atenção na próxima seção deste texto.
- b) A maior oferta turística do Douro centra-se no eixo urbano do Douro hoje em dia mais acessível por autoestrada e a menor tempo-distância do Porto, resultado também da construção do túnel do Marão. Este destaque para a oferta de alojamento turístico do eixo urbano do Douro, é relativo tanto ao número de unidades como à capacidade de alojamento

5.3. As tipologias de alojamento turístico no Douro

Nesta seção pretende-se analisar a diversidade de tipos de alojamento turístico do Douro. Isto é, importante para entender o predomínio de determinados projetos turísticos e a segmentação do tipo de alojamentos, experiências e produtos turísticos da região. As atuais tipologias de alojamento turístico em Portugal foram criadas através do Decreto-Lei nº 39/2008, de 7 de março, na redação dada pelo Decreto-Lei nº 15/2014, de 23 de janeiro, pelo Decreto-Lei nº 128/2014, de 29 de agosto e pelo Decreto-Lei nº 186/2015, de 3 de setembro estabelecem que os empreendimentos turísticos (ET) podem ser: Estabelecimentos hoteleiros (hotéis, hotéis-apartamentos, pousadas), aldeamentos turísticos, apartamentos turísticos, conjuntos turísticos (resorts), empreendimentos de turismo de habitação, empreendimentos de turismo no espaço rural (casas de campo, agroturismos, hotéis rurais), parques de campismo e de caravanismo (cf. <https://business.turismodeportugal.pt/SiteCollectionDocuments/empreendimentos-turisticos/tipologias-empreendimentos-turisticos-out-2014.pdf>).

Na tabela abaixo (Tabela 5.11.) pode-se observar a concretização destas tipologias de alojamento turístico existentes no Douro, em primeiro lugar nos empreendimentos turísticos e com a sua distribuição por municípios.

Tabela 5.11. Tipologias de empreendimentos turísticos (ET) do Douro NUT-III por municípios (a 1 de maio de 2019).

Município	TH	CC	H	PCC	AG	HR	CT	AT	P	Total	ET (%)
Vila Real	2	4	4	1	1	0	0	0	0	12	6
Lamego	6	5	9	1	3	3	1	3	0	31	16
Alijó	0	5	5	0	5	1	0	0	1	17	9
Régua	1	5	3	0	0	0	0	0	0	9	5
Tabuaço	0	3	2	0	3	1	0	0	0	9	5
Sabrosa	4	5	1	0	6	0	0	0	0	16	9
São João da Pesqueira	1	2	0	1	1	0	0	0	0	5	3
Mesão Frio	1	4	1	0	2	1	0	0	0	9	5
Armamar	1	5	2	0	5	0	0	0	0	13	7
Torre de Moncorvo	2	7	0	0	5	0	0	0	0	14	8
Vila Nova de Foz Côa	1	3	1	0	2	0	0	0	0	7	4
Carrazeda	1	1	1	0	3	1	0	0	0	7	4
Moimenta da Beira	1	6	1	0	0	0	0	0	0	8	4
Tarouca	0	3	0	0	1	1	0	0	0	5	3
Sernancelhe	0	3	0	0	1	1	0	0	0	5	3
Santa Marta de Penaguião	0	2	1	0	4	0	0	0	0	7	4
Freixo de Espada à Cinta	0	4	0	0	1	0	0	0	0	5	3
Penedono	0	0	1	0	1	0	0	0	0	2	1
Murça	0	0	1	0	1	0	0	0	0	2	1
Total	21	67	33	3	45	9	1	3	1	183	100
%	11	36	18	2	25	5	0,50	2	0,50	100	

Legenda: TH (turismo de habitação), CC (casa de campo), H (hotel), PCC (parque de campismo e caravanismo), AG (agroturismo), HR (hotel rural), CT (Conjunto turístico), AT (apartamento turístico), P (Pousada). Fonte: RNT, <https://rnt.turismodeportugal.pt/RNT/ConsultaRegisto.aspx>

A Figura 5.5. abaixo compreende os empreendimentos turísticos no Douro com base na tipologia adotada pelo RNT para catalogar o tipo de empreendimento. Esta apresentação gráfica permite, a partir de outra fonte de dados oficiais, igualmente evidenciar o cenário empreendedor na região e qual poderá ser a tendência na criação de ofertas turísticas. De acordo com os dados em discussão, as casas de campo, o agroturismo e os hotéis convencionais surgem na região com maior evidência, por outro lado, as pousadas, os apartamentos turísticos e os parques de campismo fazem parte dos registos em menor número. Esta informação dá-nos uma tendência da região em termos de empreendimentos turísticos, expondo o que poderá ser a base da sua identidade neste setor. Segundo estes dados, a tendência da região está voltada para o aumento da sua capacidade de alojamento (hotéis) na tentativa de alojar o maior número de visitantes possíveis. Por outro lado, verifica-se a preocupação por parte dos agentes locais em criar e disponibilizar empreendimentos mais rurais (casas de campo e agroturismo), procurando

alcançar um outro segmento de turistas, que procuram experiências habitacionais em comunhão com comunidades mais endémicas da região.

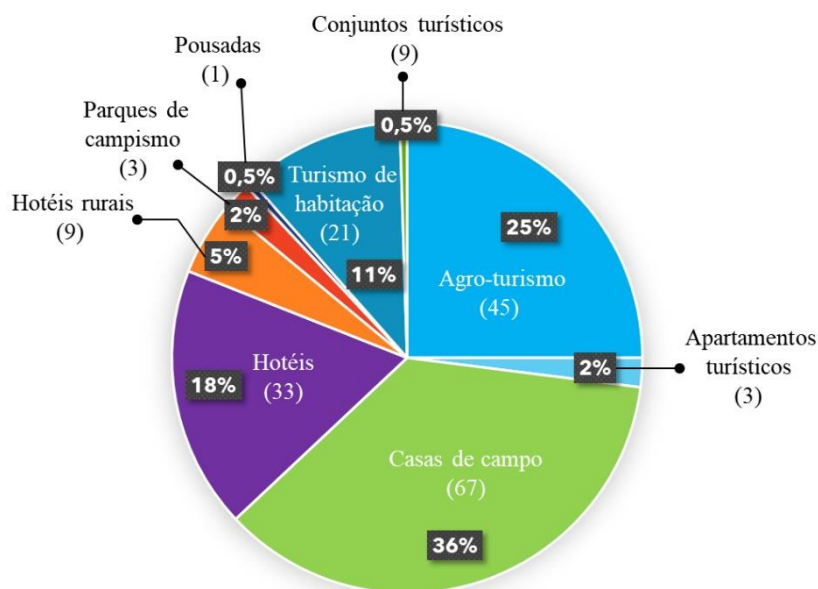


Figura 5.5. Empreendimentos turísticos por tipologia no Douro. Fonte: Elaboração própria (com base nos dados do RNT).

De forma sumária, da Figura 5.5. pode-se inferir o seguinte:

- Nos empreendimentos turísticos o Douro conta com 67 casas de campo (36%), 45 empreendimentos de agroturismo (25%), 33 hotéis (18%), 21 unidades de turismo de habitação (11%), 9 hotéis rurais (5%), só 3 parques de campismo (2%), 3 apartamentos turísticos (2%), 1 conjunto turístico (0,5%) e 1 pousada (0,5%);
- Nesta grande tipologia de empreendimentos turísticos predominam os empreendimentos de turismo em espaço rural, o que possibilita uma relação e conexão dos turistas com o espaço rural do Douro e as atividades mais ligadas a agricultura;
- Os poucos hotéis da região encontram-se localizados nas pequenas cidades que são capitais concelhias;
- Há poucos parques de campismo e caravanismo na região, geralmente procurados por jovens e estrangeiros.

Em relação a outro grande tipo de alojamento turístico em Portugal, o alojamento local (AL), este é um alojamento temporário para turistas e as suas modalidades podem, segundo a legislação (Lei nº 62/2018 de 22 de agosto), podem ser as seguintes:

- a) **Moradia:** o estabelecimento de alojamento local cuja unidade de alojamento é constituída por um edifício autónomo, de carácter unifamiliar;
- b) **Apartamento:** o estabelecimento de alojamento local cuja unidade de alojamento é constituída por uma fração autónoma de edifício ou parte de prédio urbano suscetível de utilização independente;
- c) **Estabelecimentos de hospedagem:** o estabelecimento de alojamento local cujas unidades de alojamento são constituídas por quartos, integrados numa fração autónoma de edifício, num prédio urbano ou numa parte de prédios urbanos suscetível de utilização independente. Estes poderão utilizar a denominação de **hostel** quando a unidade de alojamento predominante for um dormitório, isto é, quando o número de utentes seja superior ao número de utentes em quarto, e se obedecerem aos restantes requisitos previsto para o efeito;
- d) **Quartos:** a exploração de alojamento local feita na residência do titular (correspondente ao seu domicílio fiscal) quando a unidade de alojamento seja o quarto e estes não sejam em número superior a três” (Cf. Turismo de Portugal, http://business.turismodeportugal.pt/pt/Planear_Iniciar/Como_comecar/Alojamento_Local/Paginas/default.aspx).

A capacidade máxima de alojamento nos AL tem os seus limites segundo a legislação (cf. <http://business.turismodeportugal.pt/SiteCollectionDocuments/alojamento-local/guia-alojamento-local-fev-2019.pdf>), 9 quartos e 30 turistas, com exceção dos hostels, que não têm. Enquanto ao alojamento local (AL) no Douro as tipologias existentes em cada município são as definidas na tabela abaixo (Tabela 5.12.).

Tabela 5.12. Tipologias de alojamentos locais (AL) do Douro NUT-III por municípios (em 1 de maio de 2019).

Município	EH	AP	MO	EHH	Total	%
Vila Real	15	13	19	1	48	13
Lamego	2	5	41	1	49	13
Alijó	5	2	14	0	21	6
Régua	22	28	23	0	73	20
Tabuaço	1	5	8	0	14	4
Sabrosa	2	0	15	0	17	4
São João da Pesqueira	3	1	12	0	16	4
Mesão Frio	0	1	23	0	24	6
Armamar	1	7	24	0	32	9
Torre de Moncorvo	4	0	3	0	7	2
Foz Côa	1	1	7	0	9	2
Carrazeda	2	0	12	0	14	4
Moimenta da Beira	3	1	2	0	6	2
Tarouca	2	2	2	0	6	2
Sernancelhe	0	0	3	0	3	1

Tabela 5.12. (continuação)

Município	EH	AP	MO	EHH	Total	%
Santa Marta de Penaguião	1	0	11	0	12	4
Freixo de Espada à Cinta	1	5	1	0	7	2
Penedono	1	0	0	0	1	0,5
Murça	1	0	4	0	5	1,5
Total	67	71	224	2	364	100
%	18	20	61,5	0,5	100	

Legendas: EH: Estabelecimento de Hospedagem; AP: Apartamento; MO: Moradia; EHH: Estabelecimento de Hospedagem – Hostel. Fonte: RNT, <https://rnt.turismodeportugal.pt/RNAL/ConsultaRegisto.aspx?Origem=CP&FiltroVisivel=True>

Com base na Tabela 5.12., apresenta-se o gráfico seguinte, por forma a permitir uma visão mais global do número e da tipologia dos alojamentos locais da região do Douro. A partir deste gráfico percebe-se concretamente a dinâmica de cada município e o seu consequente impacto em termos de oferta.

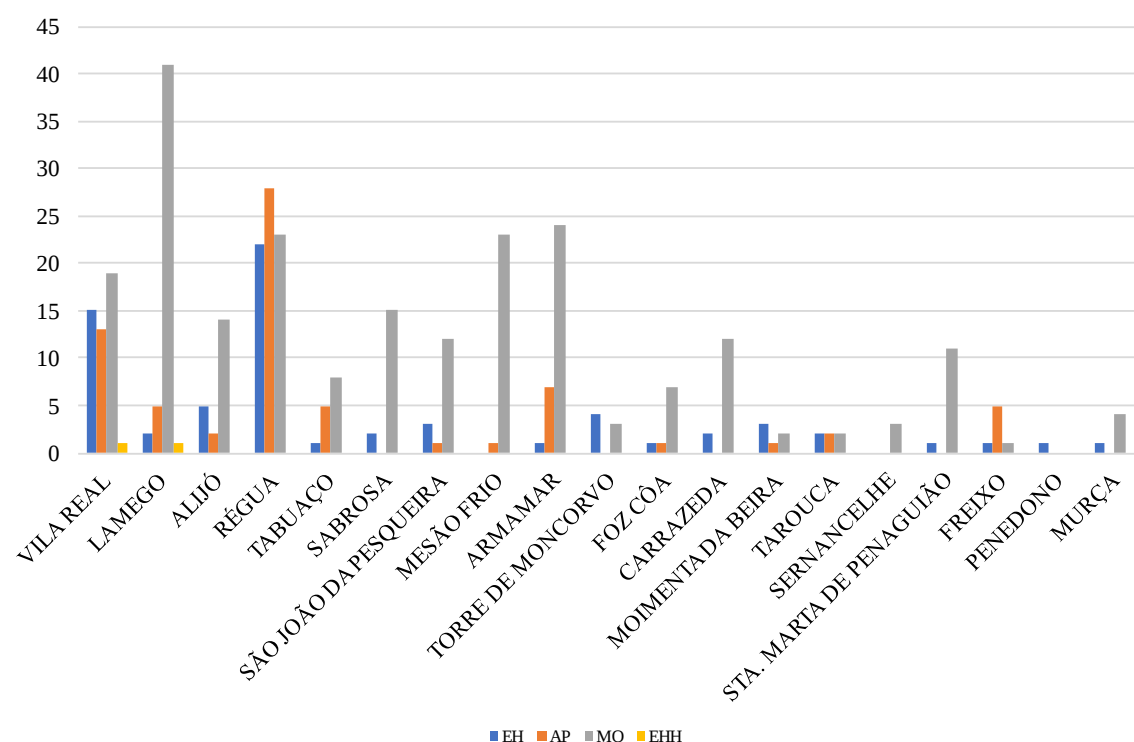


Figura 5.6. Gráfico com os Alojamentos locais (AL) do Douro NUT-III por tipologia e por municípios (valores totais). Fonte: Elaboração própria (com base nos dados do RNT). Legenda: EH: Estabelecimento de Hospedagem; AP: Apartamento; MO: Moradia; EHH: Estabelecimento de Hospedagem – Hostel.

Em jeito de análise sumária pode-se afirmar que nos alojamentos locais (AL) do Douro predominam as moradias (61,50%), isto é, edifícios autónomos unifamiliares, seguidos dos apartamentos (20%) e dos estabelecimentos de hospedagem (18%). Ao invés do que ocorre na zona litoral do Porto, onde predominam os apartamentos:

“A concentração dos alojamentos na zona de Porto e arredores conduz a um parque de unidades mais urbano e, assim, dominado por apartamentos (68% das unidades) e moradias (23%), com o menor peso comparativo de unidades de alojamento coletivo (7%). A oferta tende assim a concentrar-se em torno de unidades que oferecem até dois quartos e acolhem até seis pessoas. Esta distribuição parece ser o resultado da iniciativa empreendedora empresarial a título individual, pois o Porto e a restante região Norte destacam-se como sendo aquelas onde o imóvel é sobretudo de posse efetiva (53%), sendo que em 39% dos casos foi adquirido propositadamente para ser afeto a Alojamento Local. Nos casos em que se trata de um imóvel arrendado, na esmagadora maioria (93% dos casos) o objetivo do arrendamento foi especificamente para se dedicar ao Alojamento Local...” (Pereira, 2018: p. 5-7).

5.4. A oferta de alojamento turístico do Douro nas plataformas digitais online

Nesta secção apresenta-se a oferta de alojamento turístico promovida internacionalmente e digitalmente pelas principais plataformas de alojamento turístico online. É um mapa que muda frequentemente, pois os privados integram cada vez mais o alojamento local (apartamentos, moradias, hostels, para alugar). Este foco vai-nos permitir analisar criticamente as disfunções recorrentes entre aquilo que queremos oferecer e aquilo que oferecem os mediadores através das suas poderosas plataformas.

Em primeiro lugar veja-se a Booking, o principal motor de reservas *online* ao nível mundial (5.400.000 casas e apartamentos, cf. Gomes, 2018, p. 40), não sem antes frisar que enquanto motor de reservas tem uma comissão por cada uma das reservas de alojamento de à volta do 15% do preço – maior ainda se o cliente quer mais visibilidade no seu site-, mais do que a maioria das plataformas de reserva online, pelo que nem todos os empreendimentos turísticos optam por contratar este tipo de mediadores.

Tabela 5.13. Plataformas de alojamento online a operar em Portugal.

Plataforma	Custos sobre o preço da reserva (%)
Airbnb	3
Bedycasa	15
Homeaway	8
HouseTrip	3
IHA	Fixo
Rentalia	10
Wimdu	0
Uniplaces	8
9flats	15
Booking	15

Fonte: DECO Proteste, cf. <https://www.deco.proteste.pt/>

Inicialmente a Booking recusava-se a aceitar apartamentos (cf. Gomes, 2018, p. 40), hoje tem no seu *site* português 6.577 propriedades. E de acordo com uma consulta efetuada em 10 de maio de 2019 para uma estadia de fim-de-semana no Douro, o número de alojamentos turísticos mostrados pela Booking foi a seguinte:

Tabela 5.14. Alojamento turístico do Douro NUT-III por municípios segundo a Booking.

Município	Alojamentos turísticos
Vila Real	21
Lamego	24
Alijó	5
Régua	30
Tabuaço	5
Sabrosa	3
São João da Pesqueira	3
Mesão Frio	10
Armamar	8
Torre de Moncorvo	8
Vila Nova de Foz Côa	2
Carrazeda	2
Moimenta da Beira	3
Tarouca	151
Sernancelhe	1
Santa Marta de Penaguião	7
Freixo de Espada à Cinta	4
Penedono	1
Murça	2
Total	290

Fonte: <https://www.booking.com/>

As tipologias empregues pela Booking não coincidem com as do Registo Nacional de Turismo (RNT), elas são algo diferentes, e de acordo com o tipo de propriedade elas são: Casas de férias, Alojamento em Turismo Rural, Casas de campo, Alojamento de acomodação e pequeno-

almoço, Apartamentos, Casas de hóspedes, Hotéis, Quartos em acomodação particulares, Chalé, Campismo de luxo, Parques de campismo e Hostels.

Se na Booking for colocada a palavra “Douro” aparecem 287 alojamentos, isto é, longe dos 547 registados no RNT. Dito de outra forma só 52% dos alojamentos turísticos do Douro estão na Booking. E se simulamos na mesma plataforma uma reserva para algum dos municípios do Douro-NUT III, como se apresenta na tabela acima, encontramos 290 alojamentos para o total dos municípios, isto é, só um 53% dos que existem realmente. A Booking dá várias e diversas razões na sua web para visitar o Douro:

- a) Vila Real: “paisagens, calma e natureza”.
- b) Lamego: “paisagens, excelente para degustar vinhos e monumentos”.
- c) Alijó: “calma, paisagens e excelente para degustar vinho”.
- d) Régua: “paisagens, vinhas e excelente para degustar vinho”.
- e) Tabuaço: “paisagens, calma e natureza”.
- f) Sabrosa: “paisagens, calma e vinhas”.
- g) São João da Pesqueira: “calma, paisagens e natureza”.
- h) Mesão Frio: “paisagens, calma e relaxamento”.
- i) Armamar: “paisagens, calma e natureza”.
- j) Torre de Moncorvo: “calma, paisagens e natureza”.
- k) Vila Nova de Foz Côa: “paisagens, natureza e arqueologia”.
- l) Carrazeda de Ansiães: “calma, paisagem campestre e passeios”.
- m) Moimenta da Beira: “calma, paisagem campestre e relaxamento”.
- n) Tarouca: nenhuma menção reportada.
- o) Sernancelhe: “paisagem campestre, ar puro e turismo”.
- p) Santa Marta de Penaguião: “calma, natureza e vinhas”.
- q) Freixo de Espada à Cinta: “natureza, paisagens e calma”.
- r) Penedono: “paisagem campestre, passear com crianças e monumentos”.
- s) Murça: “calma, excelente para degustar vinho e natureza”.

Estas razões são em realidade slogans de promoção que representam uma leitura que este poderoso mediador faz da oferta turística da região do Douro. Chama a atenção que se bem faz referência às paisagens, à natureza e aos vinhos, não o faz com relação a outro tipo de oferta gastronómica.

Vejamos agora outras plataformas. Na plataforma de reservas hoteleiras Trivago (cf. <http://www.trivago.es>) encontramos os seguintes alojamentos turísticos (Tabela 5.15.).

Tabela 5.15. Alojamento turístico do Douro NUT-III por municípios segundo a Trivago.

Município	Alojamentos turísticos
Vila Real	28
Lamego	35
Alijó	13
Régua	22
Tabuaço	59
Sabrosa	48
São João da Pesqueira	23
Mesão Frio	12
Armamar	10
Torre de Moncorvo	11
Foz Côa	15
Carrazeda	14
Moimenta da Beira	29
Tarouca	87
Sernancelhe	9
Santa Marta de Penaguião	100
Freixo de Espada à Cinta	13
Penedono	14
Murça	14
Total	556

Fonte: <https://www.trivago.es/>

Em relação a esta plataforma de reserva de alojamento, importa referir em primeiro lugar que ela está muito orientada ao mercado espanhol, algo que interessa muito à região do Douro. Em segundo lugar, sublinhar que a oferta de alojamento turístico não é estritamente municipal nem regional, isto é, ao colocarmos no buscador o nome de um município, a plataforma oferece alojamento de vários municípios à volta, até de Espanha, como no caso de Freixo de Espada à Cinta. Em terceiro lugar, destacar que se o visitante pretende efetuar uma reserva esta acaba por ser efetuada através de Booking, para a qual encaminha Trivago.

E como o alojamento local é um tipo de alojamento turístico muito importante no Douro importa analisar a plataforma AIRBNB (cf. <https://www.airbnb.pt/>). Nela encontraram-se os seguintes alojamentos locais, reportados na Tabela 5.16.

Tabela 5.16. Alojamento turístico do Douro NUT-III por municípios segundo a AIRBNB.

Município	Alojamentos turísticos
Vila Real	29
Lamego	19
Alijó	69
Régua	11
Tabuaço	48
Sabrosa	57
São João da Pesqueira	27
Mesão Frio	19
Armamar	19
Torre de Moncorvo	33
Foz Côa	44
Carrazeda	24
Moimenta da Beira	21
Tarouca	94
Sernancelhe	68
Santa Marta de	20
Penaguião	
Freixo de Espada à Cinta	16
Penedono	36
Murça	31
Total	685

Fonte: <https://www.airbnb.pt/>

Com esta plataforma encontraram-se questões semelhantes colocadas à Trivago, com diferenças. A primeira é que AIRBNB é uma verdadeira plataforma de reservas, em competição com Booking, Wimdu, HomeAway e outras. Mas a diferença de Booking que integra hotéis e outros tipos de alojamento, AIRBNB só oferece casas, apartamentos e quartos para alojamento turístico. A nossa estratégia metodológica foi colocar um a um o nome dos municípios da região do Douro, resultando 685 propostas de alojamento local, muitas delas repetidas. Se digitar o topónimo “Douro” apenas aparecem 14 alojamentos, com um preço médio de 65 Euros por noite.

A plataforma Couchsurfing (cf. <https://www.couchsurfing.com/>) é uma rede social que oferece de forma gratuita alojamento em casas particulares, informação prática ou serviços de guia local, sobre todo para jovens e mochileiros. Há 484 possibilidades de alojamento nesta plataforma – rede social, fundamentalmente em Vila Real, cidade universitária da região, que tem 363 hospedeiros nesta rede social de alojamento gratuito. Esta economia turística circular e colaborativa representa um ponto de encontro entre pessoas de diferentes culturas e países e uma oportunidade para a aprendizagem intercultural recíproca sem intercâmbio mercantil. Na tabela abaixo pode-se observar a distribuição por municípios das possibilidades de alojamento através desta plataforma.

Tabela 5.17. Alojamento turístico do Douro NUT-III por municípios segundo a plataforma Couchsurfing.

Município	Alojamentos turísticos
Vila Real	363
Lamego	35
Alijó	2
Régua	16
Tabuaço	6
Sabrosa	2
São João da Pesqueira	7
Mesão Frio	2
Armamar	1
Torre de Moncorvo	17
Foz Côa	8
Carrazeda	1
Moimenta da Beira	3
Tarouca	0
Sernancelhe	1
Santa Marta de	11
Penaguião	
Freixo de Espada à Cinta	1
Penedono	1
Murça	7
Total	484

Fonte: <https://www.couchsurfing.com/>

Estes dados sobre a oferta de alojamento turístico do Douro nas plataformas *online* mostram vários aspetos a ressaltar. O primeiro é a dificuldade na comunicação, promoção e comercialização digital do destino. O segundo é a diferença entre a oferta de alojamento turístico real total e a oferta parcial apresentada pelas plataformas digitais online internacionais. O terceiro é a diferença com a comunicação da oferta turística feitas pelas autarquias, pois estas apresentam nas suas webs toda a oferta turística dos seus municípios, para além de uma informação integral e complementar da oferta de alojamento, que é basicamente o que oferecem as plataformas de reservas online. O quarto aspeto é a desagregação da informação sobre a oferta turística e a sua incompletude para as necessidades do visitante. O quinto é a aparição de novas ofertas turísticas que respondem a novas dinâmicas e necessidades sociais, como o caso da plataforma Couchsurfing. Ao comparar esta amostra com as webs camarárias e com o Registo Nacional de Turismo (RNT), observamos também como do ponto de vista científico a fonte de dados mais fiável para conhecer a oferta de alojamento turismo na região é o RNT de Turismo de Portugal.

5.5. Notas finais

Este estudo é essencialmente empírico e construído com base em fontes estatísticas oficiais. Noutros capítulos abordar-se-á o alojamento turístico do Douro a partir de outras perspetivas mais qualitativas. A abordagem predominante neste capítulo foi a quantitativa, com algumas

leituras de caráter tipológico, descritivo e qualitativo. O objetivo foi proporcionar um retrato atual de uma realidade mutável e em transformação constante, para assim melhor entender e compreender o ponto de situação onde nos encontramos.

Na introdução do texto expôs-se como o alojamento turístico é um pilar da oferta turística de qualquer destino, fazendo a ponte com a legislação portuguesa de alojamento turístico, e com os dados sobre as diferentes tipologias de alojamento turístico em Portugal, de forma a servir de cenário de fundo e quadro geral para melhor entender o alojamento turístico do Douro. De seguida, apresentou-se uma seção com alguma caracterização do território Douro enquanto envolvente da oferta de alojamento turístico. Posteriormente, focou-se a estrutura do alojamento turístico do Douro com dois pontos de referência, 1991 e a atualidade e com uma mirada regional e municipal. Desenvolveu-se ainda, uma análise das diferentes tipologias de alojamento turístico do Douro, por municípios e com segmentação de empreendimentos turísticos e alojamento local.

No ponto seguinte, foi abordada a oferta de alojamento turístico nas principais plataformas de reservas turísticas *online*, tendo em atenção a sua importância e poder na apresentação e mediação dos destinos turísticos. Permitindo assim, comparar a oferta real com a oferta promovida internacionalmente por mediadores com grande influência nos turistas. Apesar de a oferta de alojamento ter vindo a aumentar significativamente nos últimos anos, a procura de alojamento turístico (prenotações) não acompanha ao mesmo ritmo. Posto isto, pode-se definir o Douro como um destino de “undertourism” que aspira a um maior desenvolvimento do turismo, sem descuidar a sustentabilidade e a responsabilidade nele.

5.6. Referências bibliográficas

- Beni, M. C. (2007). *Análise Estrutural do Turismo*. São Paulo: SENAC.
- Bernardo, E. & Pereiro, X. (2018). O turismo do Douro visto de dentro e de fora: resumo do seminário intermédio do projeto DOUROTUR. *Tourism and Hospitality International Journal*, 10(1), 153-166.
- Bernardo, E (coord.) (2018). *Para um enfoque territorial do turismo no Douro*. La Laguna: PASOS. Online
- Cooper, C., Fletcher, J., Gilbert, D., Wanhill, S. & Shepherd; (1993). *Tourism: principles and practice*. London: Pitman Publishing.
- Cunha, L. (2001). *Introdução ao Turismo*. Lisboa: Verbo.
- Cunha, L. (2006). *Economia e Política do Turismo*. Lisboa: Verbo.
- Pereira, H. (2018). *Valorização e Qualificação do Alojamento Local nas Regiões Norte, Centro e Alentejo. Os Imóveis*. Lisboa: AHRESP.
- Montejano, J. (1991). *Estructura del mercado turístico*. Madrid: Síntesis.
- OMT (ed.) (1995). *Concepts, Definitions and Classifications for Tourism Statistics: a Technical Manual*. Madrid: OMT.
- Sistémicos Projectos (ed.) (2008). *Nova legislação do alojamento turístico*. Online em <http://www.sistemicosprojectos.com/noticias/not2008/not19.htm>
- Gomes, Z. P. (2018, julho 11). Aluga-se Portugal. *Visão*, 1322, 36-45.

Capítulo 6

O ciclo de vida dos alojamentos turísticos do Douro

6. O ciclo de vida dos alojamentos turísticos do Douro

Autores: Xerardo Pereiro (xperez@utad.pt) e Pedro Azevedo (pedroDOSRC@gmail.com)

6.1. Introdução

“Ao Douro chegou outra vida. Viajaram comerciantes, prostitutas, ladrões, técnicos e turistas – uma humanidade toda diferente. Os que lá viviam sentiram-se oprimidos, como se lhes tivessem invadido o lar e os quisessem expulsar. Vieram todos os vícios. E tentações e crimes. Desfizeram-se famílias e nasceram novas terras. Das que existiam, algumas largaram-se como cidades e outras morreram definhadas. A tradição mirrou-se e ficou guardada no coração dos velhos. Chegaram a Sociedade por Ações e o Banco. Vieram a Usura e a Letra. Desembarcaram o Papel Selado e o Fisco. Era uma vida nova.” (Redol, 1979: p. 275, referindo-se à chegada do comboio em finais do século XIX, escreve nos anos 1940).

Neste capítulo vamos abordar as histórias e memórias dos alojamentos turísticos do Douro contados pelos seus responsáveis. Os protagonistas são homens (dois terços) e mulheres (um terço) que estão intimamente ligados ao turismo da região. O relato incluirá informações chave para compreender não apenas a biografia de cada projeto como também o ciclo de vida do projeto turístico e a partir dele o próprio destino Douro.

6.2. O início da atividade

Dos 103 estabelecimentos observados, a data de início da atividade é destacadamente recente, vejamos na tabela abaixo.

Tabela 6.1. Tabela sobre o início da atividade turística.

Década	Nº de estabelecimentos	%
1940	1	1%
1950	1	1%
1960	0	0%
1970	4	4%
1980	8	8%
1990	11	11%
2000	12	12%
2010	40	39%
Total de respostas	77	75%
Não sabiam ou não responderam	26	25%
TOTAL	103	100%

Fonte: Elaboração própria com base em entrevistas.

Destes dados obtidos durante as entrevistas, mais da metade dos projetos inquiridos nasceram no atual século XXI, o que sugere que o desenvolvimento turístico do Douro é algo recente e que se intensificou há bem poucos anos. E o surgimento da ideia da abertura do

alojamento teve a ver com a biografia pessoal e familiar dos seus protagonistas. Alguns dos relatos dos entrevistados mostram a relação entre o pessoal, o familiar e o estrutural como condicionantes para a abertura do negócio, e considerando a importância de dar voz aos agentes turísticos da região recolhemos aqui os relatos que nos transmitiram oralmente e que são muito significativos:

- Uma ideia importada do estrangeiro;
- Uma herança do meu avô materno. Surgiu pelo simples facto de que já se falava do alojamento local e era a perspectiva de arrendar a casa a alguém para a quinta ser autossustentável;
- Tínhamos esta propriedade que estava sem ser habitada e outra em Mesão Frio, outra em Valdigem e outra no Souto. Esta tinha condições excecionais inclusivamente para habitação e eu já estava na TAP há tempo que chegasse e resolvi dizer adeus e rescindir o contrato. Resolvemos vir para este projeto, os financiamentos eram excecionais, com 50% a fundo perdido, a casa tinha todas as condições e resolvemos avançar;
- Como forma de desenvolvimento da região;
- Por falta de uso da casa;
- Esta propriedade desde o início do séc. XX que estava na mão da família Serpa Pimentel. Em 2012 estes sócios, a Dona Maria do Céu e Paulo Pereira, adquiriram a propriedade a essa família e foi pioneira aqui no Douro e foi provavelmente a primeira quinta a abrir as portas ao turismo para fazer visitas guiadas, provas e visitas gastronómicas e estamos a falar de 1998. Naturalmente a ideia de ter um alojamento associado foi natural porque já havia esse contacto com os mercados e submeteram um projeto e fizeram a recuperação do edifício;
- Desde sempre que os meus pais recebiam pessoas em casa, porque o meu pai era professor universitário e quando vinham professores de outros países ficavam sempre a dormir em nossa casa. Foi daí que acabou por surgir a ideia;
- Arranjou-se a casa, na altura havia apoios para o turismo e abrimos;
- Possibilidade de uma candidatura com apoio do Estado, propusemos uma candidatura e foi aceite;
- Fomos visitados pela Dra. Maria Laura Acheman, diretora do Turismo em Lisboa. Ela propôs-nos ficar com a casa para Turismo de Habitação. Eu comprei a casa e reconstruí;
- Este espaço era uma casa em ruínas, a nossa habitação é do outro lado e então como não havia nada do género aqui em Murça recuperamos e fizemos 2 quartos para hospedagem;
- Os meus bisavós sempre foram comerciantes, aqui em Murça com a estrada nacional o meu avô sempre teve mercearias, casas de café, pastelarias e sempre teve casa de hóspedes;
- O meu pai é desta zona, o meu primo é natural da zona e criamos um negócio perto das nossas origens. Souberam que o prédio ia abrir a empresas que queriam explorar o negócio e nós concorreremos;
- Após herdar a propriedade, trabalhava no Porto (Matosinhos) e manter as duas casas não era suportável e de forma a tornar isto rentável, veio viver para a propriedade;

- O terreno inicial não chegava a 2000 m², era uma coisa pequenina – era a casa dos meus avós com uma pequena propriedade. Portanto, eu tive de me entender com os meus tios. Comprei-a aos meus tios, fui crescendo, adquirindo terrenos aos vizinhos, e uma brincadeira que era para ser uma casa para passar uns dias, acabou nisto. Aquilo atrai-nos, pela singularidade. Eu posso dizer que já viajei um bocadinho pelo mundo, já vi muitas coisas fora do comum, mas se me pedirem para escolher um local não consigo, de todo, deixar de escolher o meu Douro;
- O avô criou o negócio nas suas origens;
- A quinta já existia, estava devoluta, então decidiram desenvolver o local onde cresceram;
- Eu estava a viver em Vila Real com o meu marido e começamos a ver um terreno para construir casa. Eu dava aulas, ele era médico, e queríamos viver nesta zona e começamos a ver casa para nós e vimos esta e a única maneira de reconstruirmos era transformar num negócio;
- Em Portugal não havia nada ao nível de alojamento, enoturismo e de restauração tão pouco e na altura da reabilitação da casa que é de 1779 foi já a pensar em seis quartos na casa principal para poder acolher os nossos clientes de vinhos, jornalista e press trips, tudo em prol do vinho;
- Ficou desempregada para cuidar da mãe, então mudou de casa. Conhecia o AL através das suas viagens na Escócia e como pretexto para cuidar da casa e manter a mesma, decidiu orientar-se para essa vertente do negócio;
- O pai é que era na altura o responsável pelo empreendimento e como complemento à agricultura, pensaram ser produtivo organizar casamentos, outros eventos e alugar os quartos;
- Negócio do pai que, entretanto, faleceu;
- Um amigo deu a ideia de ter um alojamento local e este pensou em desenvolver a mesma, deixando os estudos em economia na UTAD para abraçar o projeto desde 2011;
- Vendeu todos os prédios que tinha em sua posse para comprar a Quinta do Lamego. Encontrava-se velha, como é agora acolhem turistas;
- Pegaram num estabelecimento antigo;
- Era emigrante e afastado da família, logo aproveitou o passe de negócio;
- Como forma de conciliar com a pastelaria;
- Após ter juntado dinheiro na Suíça;
- Insatisfeitos com a situação do hotel, os donos antigos e o Dr. Manuel colocaram o hotel no mercado com um marketing renovado e algumas medidas;
- Como complemento ao trabalho;
- Promover a terra, o Marão, assim como os recursos do *terroir*.
- Depois de os meus pais falecerem a casa esteve fechada uns anos (quase 10 anos), como estava fora de questão vender eu resolvi fazer esta aventura. Meti um projeto no turismo, foi subsidiado e abri em 2006;

- Como o terreno era nosso, o meu marido faleceu, legalizou por usucapião em 2002. Tínhamos a casa disponível, tenho dois filhos jovens e eles é que tiveram a ideia e depois eu e o Manuel tratamos da legalização e como eles são jovens dá jeito uma ajudinha;
- Foi a minha mãe que me deu esta casa, comprei-a e depois construí e abri o café e o negócio das dormidas;
- Gestão familiar: como os meus pais já não têm idade para ficar com um negócio assim sozinhos, eu estava a trabalhar em Lisboa, sou o mais novo dos meus irmãos, e aceitei o desafio e vim;
- Por expansão do turismo;
- Surgiu numa conversa de amigos;
- Tem a ver com o facto de o dinamarquês ter comprado a propriedade. O nosso core business não é hotelaria, é a parte da produção vinícola. Mas já existia uma casa aqui em ruínas e o senhor decidiu reconstruir e fazer uma pequena guest house, que acabou por ser um hotel;
- Como forma de criar um complemento à viticultura;
- Pegar em estabelecimento já existente e criar maior número de camas;
- Complemento à atividade principal que é a agricultura;
- Surgiu a ideia pela pouca oferta de turismo na região;
- Têm uma empresa de aluguer de barcos, que é a atividade principal e precisavam de uma empresa de alojamento de apoio aos barcos, foi assim que surgiram os bungalows;
- Sou descendente da Dona Antónia Adelaide Ferreira e isso fez com que eu tivesse uma ligação forte ao Douro incutida pelo meu pai e pelo meu avô, desde cedo tive uma ligação muito forte à região e isso pesou depois na criação da Quinta de S. José. Eu sou formado em enologia, tive possibilidade de viajar, estive em França e na Austrália e quando regresssei abri a minha própria empresa de prestação de serviços, que ainda hoje faço e depois fiquei muito ligado ao projeto da Quinta de S José. Eu tenho mais três irmãos e percebi que eles tinham pouca ligação com a quinta e numa fase inicial comprei aos meus irmãos a vinha e a marca e a partir daí fizemos grandes investimentos. A parte mais difícil foi convencer a minha mulher a vir viver para o Douro, tínhamos 2 filhos e vivíamos no Porto. O que importa é a paixão, se as pessoas sabem para onde querem ir é apostar nesse trajeto. A parte do vinho é um negócio com um retorno lento, mas eu sabia que a Quinta de S. José estava num local único e sabia que podíamos produzir um vinho de alta qualidade. O meu pai foi o responsável pelo desenvolver das casas, pelo projeto de turismo. Eu, por vocação natural estava sempre inclinado mais para a parte enóloga. A quinta não foi herdada, foi comprada em 1997, quando o meu pai se reformou e eu vim da Austrália. Quando fomos ver a quinta, os acessos não eram os melhores, arranhámo-nos todos, mas eu vi o brilho nos olhos do meu pai e vi que era mesmo aquilo, ele é uma pessoa muito focada e muito determinada naquilo que quer;
- Aquelas casas eram de umas tias trisavós e uma parte das casas era um local onde nós costumávamos brincar. Então ficou uma relação afetiva com aquele local;
- Tentar recuperar todo o património que era das nossas tias;

- Já tínhamos umas coisas neste ramo e surgiu oportunidade de comprar.

Nestes relatos, cada projeto apresenta os seus detonantes e circunstâncias familiares e pessoais, tornando a decisão de abrir o projeto algo particular, complexo e singular, emocional e racional. Muitos falam em paixão e também em profissão (cf. Nadaís, 2004). Mas ao mesmo tempo, a decisão de abrir é feita em quadros sociais, culturais, económicos e políticos que afetam a vida das pessoas e dos projetos. Num quadro conceitual feito após uma análise de conteúdo dos discursos acima, as palavras de ordem, ou palavras-chave relativas à ideia da abertura do projeto, são as seguintes:

Tabela 6.2. Palavras chave sobre o início do empreendimento turístico.

Herança, parentesco e filiação	Sustentabilidade	Desenvolvimento regional	Promoção da terra
Financiamento e apoios	Novo uso	Pioneirismo no enoturismo	Complemento da agricultura e do vinho
Origens e regresso – retorno da emigração	Projeto de vida	Reconstrução de casa	Traspasse
Alargamento do negócio	Desemprego, crise e reinvenção pessoal	Mudança de rumo na vida	Amor pelo Douro

Fonte: Elaboração própria

6.3. O financiamento do projeto e as suas dificuldades

Um número total de 29 projetos (28%) recebeu apoios públicos para a sua abertura ou remodelação das seguintes fontes de financiamento público local, regional e internacional (europeus): PRODER, LEADER, TPNP, H2o2o, PROVER, IEF, SIFIT, ACIR, PT2o2o, PRIME, CIM, SIR, Projeto Douro Superior. Os entrevistados afirmam que receberam entre 20 e 50% do investimento realizado. Muitos também admitem financiamento privado pessoal, de bancos, amigos ou familiares. Relativamente ao financiamento os empresários queixam-se da incompetência de muitos serviços e a ausência de informações sobre candidaturas, a dificuldade em obter apoios, o excesso de burocracia e as dificuldades para contratar pessoas, ainda que existam exceções e testemunhos da experiência de bons processos:

“Tudo aquilo a que nos candidatamos correu lindamente e temos desenvolvido as estruturas bastante bem com estes programas”.

Mas as dificuldades, no acesso ao financiamento, relatadas aos investigadores são maiores e maiúsculas, vejamos algumas destas dificuldades apontadas:

- Aquelas condicionantes de faturação, de cumprimento de prazos ditou na verdade um mau estar pois não estavam a conseguir cumprir alguns desses critérios e dessas condições e nessa altura já estava a banca com a propriedade e foi então que entraram estes sócios atuais;

- Uma bodega posso lhe dizer, foi um balúrdio, tivemos de criar um posto de trabalho para toda a vida e são uma ilusão estes projetos. Fomos buscar cerca de 4%, mas também não foi grande coisa;
- Para o nível de valores envolvidos e a quantidade de projetos, a região está mal dotada de instituições que façam a gestão dessas matérias. Para lhe dar um exemplo, nós concorremos em dezembro de 2008 e tive a resposta seguramente um ano e meio depois. Entretanto concorri há um ano a novo apoio e não sei de nada;
- Complicado pegar num projeto em ruínas e começar do zero;
- Os empreiteiros demoraram a fazer a obra;
- As burocracias camarárias;
- As mudanças de leis, com alterações de instituições que se mudavam constantemente de Lisboa, para municípios e outras burocracias;
- A distância e isolamento da quinta;
- A falta de parceiros a nível local;
- A falta de recursos humanos qualificados;
- As entidades protegem-se a elas próprias e têm pouca sensibilidade para perceberem quem quer abrir um negócio, criar emprego e contribuir para a região;
- A aprovação do projeto de arquitetura para a construção da casa que tem a ver com o facto de ser património da Humanidade;
- Sempre que tínhamos o projeto concluído aparecia sempre uma entidade a levantar problemas e para uma zona que está completamente desertificada e que necessita de ser reabilitada acho que o processo devia ser simplificado. Se não queremos a desertificação do interior a simplificação dos processos é fundamental;
- Falta de esclarecimento em relação ao financiamento;
- Estar afastado do centro;
- Lidar com alguns clientes;
- Falta de apoio de entidades associativas;
- Manter a porta aberta;

6.4. Objetivos, sentidos e potencialidades dos alojamentos turísticos do Douro

Auscultamos os responsáveis pelos alojamentos turísticos do Douro, 35 dos quais eram de género feminino, sobre os seus objetivos empresariais e as suas respostas foram de vários tipos:

- a) Realização pessoal;
- b) Desenvolvimento da região;
- c) Gestão equilibrada do negócio;
- d) Manter a atividade;
- e) Manter as tradições da região;
- f) Fazer um turismo familiar;

- g) Aumentar o número de clientes e a taxa de ocupação;
- h) Expandir e ampliar o negócio;
- i) Manter e rentabilizar a casa;
- j) Ter novos clientes e crescer;
- k) Mais internacionalização, rentabilizar o negócio e diversificar os produtos turísticos.

À continuação vamos apresentar alguns discursos recolhidos durante o trabalho de terreno e que elucidam não apenas objetivos empresariais como afirmamos acima, como, porém, planos, projetos de vida e visões do mundo ou mundividências muito concretas. Também são imaginações e sonhos que perspetivam um futuro para o seu projeto e para o contexto regional envolvente. É nesta ótica etnobiográfica que devemos considerar os relatos que a continuação apresentamos, isto é, como a projeção e imaginação do futuro do turismo no Douro:

- No Douro não somos produtores, e aquilo que temos e fazemos é acrescentar valor a tudo o que fazemos cá em casa de produtos que não estão no mercado. Vendemos vinhos, temo-los em armazém e vendemos grandes quantidades às grandes casas;
- Em primeira mão, mas que vai acontecer, estamos a fazer um protocolo com a Universidade de Arquitetura do Porto para virem estudar o que se pode fazer aqui na vila, porque pode fazer-se imensa coisa. A ideia é reestruturar o tecido económico da região, mas é preciso apoio porque as pessoas não sabem estas coisas. Podemos ajudar a revitalizar uma economia com ideias diferentes que podem ser interessantes;
- A ideia é não alterar muito este tipo de forma de receber, isto é, um turismo familiar e no fundo queremos dar aos hóspedes uma forma de estar e receber familiar e típica do Douro. Também queremos dar a conhecer a região, queremos evoluir, mas sempre sem perder identidade, manter sempre a mesma forma de fazer vinho de maneira ancestral;
- O Senhor Raul queria fazer aparthotel, os quartos inicialmente tinham cozinha. No entanto mudou-se essa ideia, ficando hotel atualmente (quartos e WC Privativo);
- Aumentar significativamente o mercado norte-americano, pois este foi o principal mercado emissor em 2017, vendo assim a oportunidade de criar um forcing neste mercado e no mercado canadiano, mercado com maior potencial. Em 2017, verificou-se também, um aumento na procura por parte do mercado asiático, fruto do *networking* estabelecido na FITUR com dois operadores turísticos;
- Aumentar a taxa de ocupação e as receitas provenientes da mesma. Objetivos 2018: Atingir uma Taxa de Ocupação de 50% (sendo que em 2017 foi de 44%) e uma faturação líquida de 600.000€;
- Ampliar e crescer na parte do alojamento e a ideia é diferenciar, promover um alojamento diferenciador com base num serviço de excelência que é o que temos vindo a fazer, promovendo o bem-estar financeiro da empresa;
- Nós para além do turismo de habitação, organizamos eventos que é uma atividade que tem aumentado bastante nos últimos tempos e o turismo igual. A ideia é sempre explorar mais e mais. Também temos atividades agrícolas e combustíveis, a nossa principal atividade é a venda de combustíveis;

- Anexamos à nossa atividade de alojamento o clube de saúde. As instalações compreendem não só o alojamento, mas também um turismo de saúde e bem-estar, tem um ginásio polivalente e sauna e uma zona de relax e acompanhamento nutricional. Como andei em Espanha e França, o turismo estava ligado à Saúde e Bem-Estar e fomos os primeiros em Portugal;
- Queria alargar o negócio ali para a parte da minha casa que tenho ginásio, piscina e campo de ténis. Isto é um anexo da minha casa e gostaria de ampliar para poder fazer eventos, mas aqui o meio é muito pequeno e não permite tal investimento;
- A nível turístico com a parte aqui do Tua já se tem notado o turismo a nível estrangeiro, tem se notado o crescimento;
- No futuro, quem sabe, abrir novas unidades na mesma indústria – hotelaria e restauração. Isto porque de momento a nossa âncora é o restaurante, que atrai as pessoas e que compensa por vezes a falta de pessoas ao nível do alojamento;
- Manter a casa, e eventualmente poder viver do negócio do alojamento local;
- Para mim a Régua e o Pinhão, tem que haver uma estratégia para aquelas duas, para a cidade e para a vila. Não faz sentido que a maior parte da criação de valor não seja para a região. O Pinhão eu não entendo, porque fica ali com as maiores quintas e as de relevância, e como é que um vilarejo como este aparece nas notícias porque ficou inundado por causa da chuva com a água a meio metro de altura. Não faz sentido. Com certeza que o Pinhão já criou valor para se pensar em fazer um investimento em condições. A Régua sofre de um problema diferente que é: não retém. Não retém os hóspedes, a fonte de criação de valor. É algo que tenho dificuldade em perceber, dão-me sempre a desculpa da orografia, mas a Régua tem questões muito mais distintas que Vila Real e Lamego, por exemplo, e eu sinto a Régua a ficar para trás. Acho que é uma questão de política;
- Além de manter a casa e pagar as suas despesas, pretendem associar a venda de produtos regionais e impulsioná-lo;
- Em 1997 havia a descoberta e procura pelo Douro e surgiu a hipótese de rentabilizar o espaço;
- As potencialidades era fazer face às despesas da casa e ao mesmo tempo o objetivo é receber pessoas;
- Aumento da capacidade, mas não de alojamento, aí estamos na capacidade máxima de 11 quartos e não temos previsão nenhuma de aumentar até porque não temos mais edifícios e estamos numa zona Património da Humanidade;
- A curto e médio prazo é remodelar um dos quartos no sentido de o tornar mais atrativo. O grande objetivo é fazer obras numa das casas para abrir outro empreendimento destinado ao Alojamento Local;
- Pretende modernizar o hotel no futuro e pôr temáticas por andares, ligado à vinha e às castas, personalizando os quartos com aromas vínicos, bem como as cores;
- Além de adorar a quinta, viver aqui;

- Pronto, abrimos em 2015 e o que nós queremos é mais clientes. Temos alturas do ano em que a taxa de ocupação é muito baixa como o período de dezembro a fevereiro. Mas queremos que as pessoas venham, gostem e repitam a experiência. Queremos servir bem os nossos clientes;
- Criação de valências desportivas, portanto é um conjunto de atividades. E para além disso, é mais uma oferta de dormida que não tínhamos cá;
- Na altura fizemos um estudo económico. Fruto do enquadramento onde estávamos, que temos a Senhora da Lapa por perto, é uma zona de caça e poderia servir para os caçadores. Essas eram as nossas perspetivas e o estudo foi feito nesse âmbito, e não está a corresponder muito à verdade. Estamos a ter muita procura de estrangeiros e pessoas do Porto, Aveiro e Lisboa para virem fazer escapadelas de fim de semana, para fugir ao barulho e ao movimento. Tínhamos consciência que isto ficava aqui um bocadinho fora de mão, mas o facto de estarmos muito perto do Douro também temos tido algum benefício disso;
- Estamos num ponto em que pretendemos manter o nível onde estamos e para isso temos de fazer sempre melhorias e não temos muita margem para crescer, em termos de noites vendidas;
- Queremos incrementar valor e eventualmente queremos avançar com mais números de quartos;
- Objetivo será sempre a venda de vinho, ou seja, a comercialização do vinho. O hotel serve como uma porta de entrada e imagem de marca desse próprio vinho;
- Objetivo, na altura, era faturar 50.000€/ano, o nosso valor para poder pagar as despesas.
- Objetivo seria adquirir a propriedade aos proprietários;
- Estou velha para futuros, vou mantendo o que tenho se puder e enquanto puder;
- A curto prazo quero manter o que tenho, nós somos cada vez menos aqui e para já não se justifica;
- Integração de diversas valências (negócio viveiro plantas, restauração e alojamento);
- Pretendiam um alojamento local de sucesso, que se resolve duas questões, não era caro nem de fraca qualidade;
- Diversificar negócio e conciliaria com a atividade do restaurante;
- Criar o negócio e satisfazer a necessidade de alojamento na cidade. Nos anos 90 prevalecia o Tocano;
- Rentabilizar património e tornar a quinta sustentável, ser o mais ecológica possível.

6.5. O ciclo de vida dos alojamentos turísticos do Douro

Os entrevistados reconhecem de modo geral que o turismo é uma aprendizagem constante. Numa perspetiva de ciclo de vida do projeto turístico, os empresários reconhecem que os primeiros 5-6 anos foram complicados até estabilizar as operações. Entre as dificuldades sentiram o problema das acessibilidades e das mobilidades no projeto e na região, alguma inveja e boicote local, o licenciamento, a estagnação de visitas entre outubro e março e os problemas para

encontrar mão de obra qualificada. E entre as vantagens expressam a existência de Internet e de plataformas como a Booking para atrair turistas, a grande satisfação que o visitante tem e mostra da sua experiência no Douro. E se bem a partir de 2008 a procura turística do Douro tornou-se mais internacional, um dos entrevistados frisa: “Toda a década de 90 foi importante, viver o sentimento de descoberta dos portugueses à procura do mundo rural.”

As dificuldades e obstáculos que encontraram no desenvolvimento do projeto foi outra das questões do nosso diálogo com os empresários, de forma sumária as dificuldades apontadas foram:

- a) Fraca rede ou ausência de vias de comunicação;
- b) A ausência de promoção interna e externa;
- c) A ausência de apoios a associações de empresários;
- d) O excesso de burocracias;
- e) As dificuldades financeiras;
- f) Os excessivos impostos;
- g) As falta de funcionários e recursos humanos qualificados;
- h) A falta de funcionários que falem bem francês e inglês;
- i) A difícil localização do interior;
- j) O despovoamento rural, que eles denominam de “desertificação” ou de “baixa densidade demográfica”;
- k) A falta de clientes;
- l) A falta de domínio das novas tecnologias;
- m) A sazonalidade da atividade turística no Douro.

6.6. Referências bibliográficas

Nadais, I. (2004, fevereiro 14). Casa de Mendiz – Uma casa com Douro dentro. *Fugas – Público*, 18.

Redol, A. (1979, or. 1946). *Porto Manso*. Mem Martins: Edições Europa-América.