

“Há muitos empreendimentos em dificuldades”

Luis Correia da Silva, presidente da Acquitate, fala ao Publitturis da nova empresa de serviços para a hotelaria e imobiliária turística. A reestruturação e recuperação de empreendimentos são as áreas chave de actuação

Fátima Valente

Com sede no Estoril, a Acquitate intervém na hotelaria e imobiliária; destinos (cidades e regiões), golfe; casinos e animação; Spas, saúde e bem-estar; transportes e acessibilidades; sustentabilidade e ambiente; ordenamento do território; e conservação da natureza. Além de Luis Correia da Silva, a equipa é composta por Henrique Veiga (sócio fundador), Sofia Peixoto, António Paulo Conde, Luis Badalo, Sara Adams Vieira, Rui Cupido e Jean Luc Chapon.

A Acquitate existe há quase dois anos mas só agora é apresentada no mercado. Como define a Acquitate?

A Acquitate não é uma empresa de consultoria. Temos experiência na gestão e execução de projectos, na área do turismo, da imobiliária de lazer, golfe e jogo e, consequentemente, é uma empresa que, neste período conturbado do turismo em Portugal, se posiciona num contexto de intervenção. É uma intervenção hands-on, de resolução de situações críticas, através de programas de reestruturação, de gestão e de recuperação de situações contingentes. Actualmente há muitas empresas e empreendimentos em dificuldades.

No que é que os vossos serviços diferem de uma consultora? É na



Luis Correia da Silva é presidente do Conselho de Administração e sócio da Acquitate

parte em que também assumem a gestão dos activos?

Fazemos os programas de recuperação e reestruturação, que apresentamos aos accionistas e às entidades financeiras que os apoiam, e depois executamo-los. Ou seja, se os proprietários hoteleiros que

detêm os activos assim o julgarem conveniente, nós temos expertise para intervir directamente na execução desses programas e na gestão activa dos empreendimentos para os quais fomos chamados a encontrar soluções de reestruturação e equilíbrio financeiro.

Como surgiu a empresa? Arrançou com todos os sócios actuais?

Não, a empresa foi originalmente formada pelo Henrique Veiga e pela Sofia Peixoto, que trabalharam em diversas áreas em Portugal e noutros países, como Angola e Brasil. Mais recentemente incorpo-

ramos mais dois sócios e incluímos novas áreas de intervenção, e hoje temos todas as valências que consideramos fundamentais para intervir directamente.

Eu entrei na Acquitate no fim do ano passado/ início deste ano. Já tinha contactos com o Henrique Veiga há vários anos e, como pensamos bastante as questões do turismo em Portugal e temos ideias coincidentes em muitas áreas, decidimos avançar. Identificámos uma lacuna ao nível da execução dos projectos. Não é só fazer estudos e

“Estamos a negociar uma marca internacional para o Alentejo. É uma marca top que já está em Portugal”

projectos; é preciso alguém que os execute. A nossa missão é fazer uma cadeia de valor até à execução dos projectos, quando são objecto de aprovação e financiamento.

Durante este período, que trabalhos já desenvolveram ou têm em carteira?

Actualmente temos várias situações. Em fase de execução temos o Parque da Floresta, no Algarve, onde assumimos a gestão. É um resort que tem um conjunto de empreendimentos turísticos, um campo de golfe e vários equipamentos de lazer, além de ter uma vasta área para desenvolver. É um projecto com 600 proprietários estrangeiros, além de ser uma grande empresa empregadora do concelho de Vila do Bispo, com cerca de 250 colaboradores.

Em que consiste a vossa intervenção neste caso concreto?

O Parque da Floresta tem cerca de 30 anos e passou por uma fase bastante complicada. É uma das situações hands-on, em que propusemos um programa de reestruturação, e onde estamos a desenvolver o relançamento e recuperação do empreendimento. Vamos estar lá durante os próximos três a cinco anos.

Que outros projectos têm em vista?

Temos duas situações em fase de negociação, no Alentejo e no Algarve. E temos estudos e projectos



com outros parceiros na área dos grandes empreendimentos.

Trabalham exclusivamente com unidades independentes ou também com grandes marcas internacionais?

Se for necessário ir buscar marcas internacionais para determinados activos dentro dos empreendimentos também o fazemos. Inclusivamente, um dos business plans que temos em desenvolvimento, no Alentejo, passa pela negociação com uma marca internacional.

Que nos pode adiantar sobre esse projecto?

Apenas posso avançar que é uma marca Top a nível mundial que já está em Portugal.

A internacionalização está entre os vossos objectivos?

Temos algumas pessoas a trabalhar já em projectos no Brasil. Eu próprio estou envolvido no projecto Aquiraz Riviera, com os grupos Dom Pedro e Solverde, e temos também o desenvolvimento de um projecto em São Paulo, com investidores brasileiros.

Vamos onde estão as empresas que se relacionam connosco tiverem projectos de expansão e quiserem os nossos serviços. E se surgirem

Confirma a recuperação

“As pessoas vão continuar a fazer férias e a comprar propriedades”

Independente da situação da procura e de considerar que Portugal precisa de atrair mais turistas e mostrar que é um destino seguro e competitivo, Luis Correia da Silva mantém a confiança em duas premissas. A primeira, é que as pessoas vão ter sempre necessidade de passar férias, a segunda é que a compra de segundas residências vai ser sempre uma realidade por parte dos turistas em climas mais difíceis, defendendo que em ambas as situações, Portugal é um destino “magalico”, com potencial para atender a vários tipos de procura, desde turismo cultural, praia ou férias de golfe, etc. “As pessoas podem num determinado momento das suas vidas gostar menos de ir a viajar para destinos mais próximos. Podemos até assistir a uma alteração do perfil do viajante do destino em função da evolução do rendimento disponível, mas uma coisa é certa: vão passar sempre férias. Da mesma forma que as pessoas, por facilidade de quem vivem nos climas mais complicados, vão continuar a comprar propriedades para usufruir ao longo da vida, ou posteriormente, quando chegarem à reforma. E Portugal tem neste aspecto localizações extraordinárias”, Luis Correia da Silva destaca ainda a realidade portuguesa de ter outros destinos fronteiriços na Espanha e Itália. “Comparando com outros países, Portugal não tem uma oferta muito significativa em termos de quantidade, mas acredita-se uma imagem de destino de turismo residencial, que também não tem. E há cerca de 10 anos a presidente do CIP defendeu, também eu digo, há vários anos, que não há para pensar numa campanha nesse sentido. E não é só o Estado, é do interesse dos empresários buscarem esse tipo de procura para promover o destino e a imagem de Portugal, nesse sentido”.

oportunidades de negócio que possam incorporar, olharemos para elas com o devido cuidado. O financiamento de projectos turísticos já teve dias mais fáceis e, con-

sequentemente, nesta fase e num período próximo, a nossa intervenção vai concentrar-se na reestruturação, readmissão de projectos, e recuperações. ■