



www.embratur.gov.br

boletim@embratur.gov.br

OPERADORAS

Fevereiro 2004 / Ano I nº 01

Sobre o Boletim de Desempenho Econômico do Turismo:

O Boletim de Desempenho Econômico do Turismo é uma publicação que leva ao público o resultado de um levantamento qualitativo sobre o cenário econômico das empresas do setor de turismo.

Esta pesquisa, de âmbito nacional, interpreta as respostas dadas pelos empresários do setor para três blocos de perguntas que procuram mostrar a percepção dos respondentes considerando: o momento atual dos negócios, o trimestre imediatamente anterior, o trimestre imediatamente posterior e, também, um horizonte que pode abarcar até os próximos 12 meses.

As observações e as previsões são feitas utilizando o saldo de respostas, ou seja, a diferença entre o total ponderado de respostas positivas e negativas (em uma escala de avaliação negativa, passando pela neutralidade e chegando à uma avaliação positiva).

Por exemplo:

Como comporta-se-ão os investimentos durante o próximo ano?

Aumentarão: 55%;

Permanecerão estáveis: 30%;

Diminuirão: 15%.

Neste caso, o saldo de respostas, a diferença entre "Diminuirão" e "Aumentarão", será positivo em 40%, refletindo uma forte expectativa de incremento desta variável no decorrer de 2004.

No Boletim de Conjuntura Turística considera-se o seguinte:

- saldo situado entre + 10% (inclusive) e + 100% (inclusive), ou seja, >= 10% e <= 100% significa aumento da variável pesquisada;
- \bullet saldo situado entre 9% (inclusive) e + 9% (inclusive), ou seja, >= -9% e <= 9% significa estabilidade da variável pesquisada.
- saldo situado entre 100% (inclusive) e 10% (inclusive), ou seja, >= 100% e <= -10% significa queda da variável pesquisada.
- Os símbolos (+), (-) e (=), que aparecem nas tabelas e quadros, significam aumento (positivo), estabilidade ou queda (negativo), respectivamente.
- As respostas obtidas das empresas s\u00e3o ponderadas para refletir o peso de cada respondente no mercado do turismo em geral e de seu segmento em particular.

O Boletim de Desempenho do Turismo de número 1 reflete as respostas coletadas entre os dias 12 de janeiro e 4 de fevereiro de 2004. A composição estatística desse primeiro levantamento é a sequinte:

Empresas respondentes: 799;

Movimento de vendas da amostra: R\$ 1,912 bilhão (estimativa anual);

Postos de trabalho em dezembro de 2003: 20.632;

Unidades da federação respondentes: 23, incluindo o Distrito Federal.

Pontos Principais:

Em janeiro de 2004, a Fundação Getulio Vargas - FGV, o Ministério do Turismo e o Instituto Brasileiro de Turismo - EMBRATUR realizaram, em todo o País, a primeira pesquisa de desempenho do turismo das operadoras de turismo receptivo. Esta pesquisa, de caráter qualitativo, fornecerá trimestralmente, indicações sobre o ambiente econômico das empresas pertencentes ao setor do turismo e suas tendências, de forma a orientar políticas públicas e decisões empresariais. Abaixo apresentam-se alguns pontos principais:

- A amostra do 1 $^{\circ}$ Boletim de Conjuntura Turística para operadoras de turismo receptivo é compostas por 73% geridos por grupos nacionais e 27% por grupos internacionais.
- A quantidade total de turistas atendidos, pelas operadoras presentes na amostra, foi a seguinte: 2.786 em outubro, 3.077 em novembro e 3.118 em dezembro. O valor total das vendas refletiu, igualmente, comportamento sazonal: USD 439.320 em outubro, USD 768.790 em novembro e USD 739.100 em dezembro.
- Também no último trimestre de 2003, para o conjunto de empresas pesquisadas, a demanda por viagens a lazer/passeio (91%) superou expressivamente os demais motivos: (3,5%), comparecimento a congressos/convenções/feiras (3%) e por outras razões (2,5%).
- Para o corrente ano, 99% das empresas consideram que o faturamento irá aumentar enquanto apenas 1% esperam um faturamento no mesmo nível de 2003. O saldo das respostas (diferença entre as assinalações de expansão e de declínio) indica que 2004 será um ano melhor para este segmento se comparado a 2003.
- As projeções relativas ao nível de emprego no setor também são positivas para 2004, com 18% (Saldo de respostas) manifestando a intenção de aumentar o número de postos de trabalho fixo. Em relação ao número de postos de trabalho temporário o aumento indicado pelas empresas pesquisadas é de 98% (Saldo de respostas). Este otimismo em relação ao mercado receptivo pode estar relacionado com o intenso trabalho realizado pelo Ministério do Turismo e Embratur para incrementar a vinda de turistas estrangeiros ao Brasil.
- De acordo com os empresários pesquisados, o principal fator limitador do incremento dos negócios é a escassez de mão-de-obra qualificada (88%).

Evolução de indicadores do último trimestre de 2003 em comparação ao terceiro trimestre do mesmo ano

As informações apuradas pelo 1 ° Boletim de Desempenho do Turismo demonstram um incremento do total das vendas no último trimestre de 2003: 99% dos responsáveis pelo faturamento assinalaram aumento, 1 % estabilidade e nenhuma redução - portanto, o saldo das respostas (diferença entre as assinalações de aumento e queda) atingiu 99%. Em conseqüência, o número de postos de trabalho apresentou o mesmo comportamento. Estes números positivos em relação ao trimestre anterior refletem o forte apelo de vários destinos de lazer em de novembro e dezembro, principalmente no último mês do ano para as comemorações de reveillon no Rio de Janeiro, principal "portão de entrada" para os turistas estrangeiros no País (ver Anuário Estatístico EMBRATUR).

Acompanhando esse comportamento, constatou-se, igualmente, aumento da demanda para turista internacional (saldo de 92%).

Em relação aos preços praticados para clientes, 35% das operadoras de receptivo indicaram que houve um aumento, enquanto 64% apontaram estabilidade e apenas 1% queda (saldo de 34%). Tal comportamento pode ser decorrente do período característico de maior demanda por turistas internacionais e domésticos (sazonalidade).











www.embratur.gov.br

boletim@embratur.gov.br

OPERADORAS

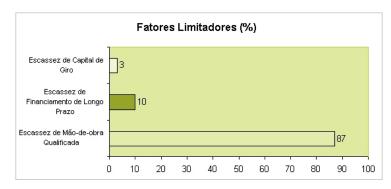
Fevereiro 2004 / Ano I nº 01

Situação Atual (Janeiro de 2004)

No princípio do corrente ano, os negócios estão em expansão para 100% do mercado.

Os principais limitadores do incremento dos negócios s $\tilde{\text{ao}}$ apresentados na tabela a seguir:

Principais Dificuldades para Expansão dos Negócios (%)



No item dificuldade de acesso, onde se pode incluir a identificação dos turistas americanos, os empresários deram a importância a importância dada pelos empresários elevou-se a 11%, cabendo destacar a necessidade imperativa de capacitação da mão-de-obra dos profissionais deste setor. Também surpreende o 1% dado para disponibilidade aérea, possivelmente indicando a expectativa dos empresários para um aumento do número de vôos do tipo charter para acomodação do incremento de turistas estrangeiros esperados para o ano de 2004.

Perspectivas para o $1^{\rm o}$ Trimestre de 2004

A sazonalidade (férias, verão, carnaval), é uma época de otimismo para o setor, onde todas as variáveis pesquisadas indicam saldo positivo.

De modo geral, os empresários indicam: previsão de aumento de postos de trabalho para este primeiro trimestre de 2004 (saldo 17%) e forte aumento no valor das vendas (saldo de 98%), possivelmente, impulsionados pela maior demanda para turistas estrangeiros (saldo de 92%).

Refletindo a sazonalidade, os empresários pesquisados, indicam um aumento nos preços cobrados ao cliente (saldo de 45%).

Previsões para 2004

Os empresários constantes da amostra estão extremamente otimistas em relação à evolução dos negócios em 2004 (em comparação a 2003): 99% dos responsáveis pelo faturamento prognosticam expansão, 1% estabilidade e nenhum dos pesquisados espera queda no faturamento para este ano. Isto reflete diretamente na variável postos de trabalho fixo onde: 18% dos empresários indicam aumento do quadro funcional, 82% estabilidade e nenhum indicou redução nesta variável. Em relação à mão-de-obra temporária, onde a concentração maior é na alta estação, é esperado considerável aumento (saldo de 98%).

Quanto aos investimentos em projetos de melhoria de qualidade de serviços para o ano de 2004, as empresas informaram que:

- 99% certamente investirão no próprio negócio e
- 1% provavelmente investirão.

Portanto, a previsão para 2004, segundo os empresários pesquisados, indica um aumento expressivo no número de turistas estrangeiros, e reflete positivamente em todas as variáveis estudas para o setor de turismo receptivo internacional.













www.embratur.gov.br

| boletim@embratur.gov.br

OPERADORAS

Fevereiro 2004 / Ano I nº 01

O Boletim de Desempenho do Turismo é realizado pelo Núcleo de Estudos Avançados em Turismo e Hotelaria – NEATH/EBAPE-FGV composto pelos seguintes técnicos: Bianor Scelza Cavalcanti (Diretor EBAPE), Luiz Gustavo M Barbosa e Deborah M Zouain (Coordenadores NEATH), Saulo Barroso Rocha, Adonai Teles, Paulo C. Stilpen, Erick Lacerda, Cristina Marins e Claudia Bogado. Equipe EMBRATUR: Jose Francisco de Salles Lopes (Diretor de Estudos e Pesquisas); Neiva Duarte (Coordenadora de Estudos e Pesquisas). Diagramação: Bolsoni & Praxys

			E	BANC	00	DE C	ADO	S DE	OPI	ERAD	ORA	S				
	Evolucão	dos Pi	rincipai	s Indic:	adore	sem F	Relacão	aos Trij	mestres	Imedia	ta mente	Anterior	e Poste	rior(%)		
Perío dos	Postos de Trabalho				,	Valor d	as Vendas		Comission. Page					Custo do Pacot Comercializado		
	(+)	(=)	(.)	Saldo	(+)	(=)	(-)	Saldo	(+)	(=)	(-)	Saldo	(+)	(=)	(-)	Sale
Out-D ez/2003	94	6	0	94	0	100	0	0	82	18	0	82	47	53	0	47
Jan-Mar/2004	0	68	32	-32	47	3	50	-3	71	20	9	62	34	44	22	12
	D	emand	a Paco	te		Demar	nda Pac	o te		Preço	Cobrado					
Perío dos	Doméstico			Inter		nacional		•		liente						
	(+)	(=)	(-)	Saldo	(+)	(=)	(-)	Saldo	(+)	(=)	(-)	Saldo				
Out-D ez/2003	76	24	0	76	44	40	16	28	18	82	0	18				
Jan-Mar/2004	23	19	58	-35	3	47	50	-47	81	13	6	75				-
			Evolu	ção de	Indica	adores	em Rel	lação ao	Mês Im	rediatar	nente An	terior				
								Valor d	lac Vand	lac (RS)	1					
	Quantidade de Pacotes Vendidos					valurd		las Vendas (R\$)			Comissionamento Pago a Parceiros (R\$					
Mes es		Total		V	aria çã	aria ção To				Variaçã	0		Total Var		Varia	ação
Out/2003	 	4.921		-			11.347.894		G				112.671	12.671		
Nov/2003		5.325		8,2%			12.607.333		11,1%			130.209			16%	
Dez/2003		5.243			-1,5%		13.86	63.282		10,0%			193.675	;	49	9%
lume de vendas info	e novemb ormadas q iculdade	jue não i	nformara	amosco	omissio	nament	ago difen os pago:	e forteme s. Neste d	nte da va caso, os r	ariação re esponde	espectiva Inte	em vendas	porque l	nouve res	pondentes	com a
	iculdade Fatores	jue não i esà Exp sLimita	nformar: pansão dores	amosco	omissio	nament	os pago: Janu	s. Neste (nte da va easo, os r	nriação re	nte	em vendas ituação				coma
olume de vendas info Dif scassez de Mão-d	iculdade Fatores	ue não i es à Exp : Limita Qualifica	nformara pansão dores ada	dos Ne	omissio	nament	Jan J	s. Neste d	nte da va aso, os r	ariação re esponde	nte	ituação	dos Ne	gócios	(%)	com a
olume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Fina n	iculdade Fatores Ie-obra C	ue não i es à Exp : Limita Ωualifica o de Lor	nformara pansão dores ada	dos Ne	omissio	nament	Janu 8	s. Neste d /2004 87	nte da va caso, os r	riação re	ente S	ituação Em	dos Ne	e gócios stagnado	(%) os ou	
olume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Finan scassez de Capit.	Fatores le-obra C ciam ent	ue não i es à Exp : Limita Ωualifica o de Lor	nformara pansão dores ada	dos Ne	omissio	nament	Janu 1	s. Neste d	nte da va	iriação re	nte	ituação Em Expan	dos Ne	g ócios : tagnado Enfrentar	(%) os ou ndo	
olume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Fina n	Fatores le-obra C ciament al de Gin rrência	ue não i es à Exp : Limita Ωualifica o de Lor	nformara pansão dores ada	dos Ne	omissio	nament	Janu	s. Neste d /2004 37 10	nte da va	iriação re	ente S	ituação Em Expan são	dos Ne	e gócios stagnado Enfrentar Dificuldad	(%) os ou ndo	Sal
olume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Finan scassez de Capit, umento da Conco	Fatores le-obra C ciam ent al de Giro rrência	ue não i es à Exp : Limita Ωualifica o de Lor	nformara pansão dores ada	dos Ne	omissio	nament	Janu	/2004 37 10	nte da va	ariação responde	ente S Época	ituação Em Expan	dos Ne	g ócios : tagnado Enfrentar	(%) os ou ndo	Sal
olume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Finan scassez de Capit, umento da Conco scassez de Client	Fatores le-o bra C ciam ent al de Gir rrên cia	ue não i es à Exp : Limita Ωualifica o de Lor	nformara pansão dores ada	dos Ne	omissio	nament	Janu	s. Neste o	nte da va easo,os r	iriação re	Época	ituação Em Expan são	dos Ne	e gócios stagnado Enfrentar Dificuldad	(%) os ou ndo	Sale 4
olume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Finan scassez de Capit. um ento da Conco scassez de Client utras Dificulda des	Fatores le-o bra C ciam ent al de Gir rrên cia	ue não i es à Exp s Limita 2 ualifica o de Lor	nformar: pansão dores a da ngo Pra	dos Ne	egócio	s (%)	Janu 8	//2004 //2004 //2003 //30 //30 //30 //30 //30 //30 //	aso,os r	ıriação re	Época	ituação Em Expan são	dos Ne	e gócios stagnado Enfrentar Dificuldad	(%) os ou ndo	Sal
olume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Capit. scassez de Capit. scassez de Client utras Dificulda des ão Exis tem Dificul	Fatores le-o bra C ciam ent al de Gir rrên cia	es à Exp Limita Qualifica de Loi D	oansão dores a da ngo Pra	dos Ne	gócio (Em C	s (%)	Janu	/2004 87 10 3 0 0 0 0 0	easo, os r	esponde	Época Jan/ 2004	Em Expan são 52	dos Ne	e gócios stagnado Enfrentar Dificuldad	(%) os ou ndo	Sal
Jume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Finan scassez de Capit; um ento da Conco scassez de Client utras Dificulda des	Fatores Je-obra C ciament al de Gir rrência tes idades	es à Exp Es Limita Qualifica de Lor Previs	oansão dores da ngo Pra	dos Ne	egócio	s (%)	Janua Sana Sana Sana Sana Sana Sana Sana	/2004 87 10 3 0 0 0 0 0 2003) -	em % Mä	es ponde	Época Jan / 2004	ituação Em Expan são 52	dos Ne	e gócios stagnado Enfrentar Dificuldad	(%) os ou ndo	Sal
olume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Finan scassez de Capitu um ento da Conco scassez de Client utras Dificulda des ão Exis tem Dificul	Fatores le-o bra C ciam ent al de Gir rrên cia	es à Exp Limita Qualifica de Loi D	oansão dores a da ngo Pra	dos Ne	(Em C	s (%)	Janu	/2004 87 10 3 0 0 0 0 0	easo, os r	esponde	Época Jan/ 2004	Em Expan são 52	dos Ne	e gócios stagnado Enfrentar Dificuldad	(%) os ou ndo	Sal
lume de vendas info Dif s cass ez de Finan s cass ez de Capit, um ento da Conco s cass ez de Client utras Dificulda des ão Exis tem Dificul	Fatores Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Ideobra Idades Idades Idades	es à Exp s Limita 2 ualifica o de Loi) Previs Fatura (=)	pansão dores ada ngo Pra	dos Ne	egócio	s (%)	Janua 8 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	/2004 87 10 3 0 0 0 0 0 2003)-	Em % (+)	o-de-ob	Época Jan / 2004 ta Tempo	ituação Em Expan são 52	dos Ne	e gócios stagnado Enfrentar Dificuldad	(%) os ou ndo	Sal
lume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Capit. Imento da Conco scassez de Client utras Dificulda des ão Exis tem Dificul	Fatores Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Ideobra Idades Idades Idades	es à Exp s Limita 2 ualifica o de Loi) Previs Fatura (=)	pansão dores ada ngo Pra	dos Ne	(Em C	s (%)	Janua 8 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	/2004 87 10 3 0 0 0 0 0 2003)-	Em % (+)	o-de-ob	Época Jan / 2004 ta Tempo	Em Expan são 52	dos Ne	gócios : tagnado Enfrenta) ificulda 48	(%) os ou ndo	Sal 4
Jume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Finan scassez de Capitu um ento da Conco scassez de Client utras Dificulda des ão Existem Dificul	Fatores Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Ideobra Idades Idades Idades	es à Exp s Limita 2 ualifica o de Loi) Previs Fatura (=)	pansão dores ada ngo Pra	dos Ne	(Em C	s (%)	Janua 8 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	/2004 87 10 3 0 0 0 0 0 2003)-	Em % (+)	o-de-ob	Época Jan / 2004 ta Tempo	Em Expan são 52	dos Ne	egócios tagnado Enfrenta de de d	(%) os ou ndo des	Sal 4
olume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Finan scassez de Capitu um ento da Conco scassez de Client utras Dificulda des ão Exis tem Dificul	Fatores Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Ideobra Idades Idades Idades	es à Exp s Limita 2 ualifica o de Loi) Previs Fatura (=)	pansão dores ada ngo Pra	dos Ne	(Em C	s (%)	Janua 8 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	/2004 87 10 3 0 0 0 0 0 2003)-	Em % (+)	o-de-ob	Época Jan / 2004 a Tempo (-) 0	Em Expan são 52	dos Ne	egócios stagnado Enfrenta) ificulda 48 em 200-	(%) os ou ndo des 4 - Em %	Sal 4
olume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Finan scassez de Capitu um ento da Conco scassez de Client utras Dificulda des ão Exis tem Dificul	Fatores Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Ideobra Idades Idades Idades	es à Exp s Limita 2 ualifica o de Loi) Previs Fatura (=)	pansão dores ada ngo Pra	dos Ne	(Em C	s (%)	Janua 8 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	/2004 87 10 3 0 0 0 0 0 2003)-	Em % (+)	o-de-ob	Época Jan / 2004 a Tempo (-) 0	Em Expan são 52	dos Ne	egócios tagnado Enfrenta dificulda 48 em 200 Melh	(%) ss ou ndo des 4 - Em % oria da	Sal 4
olume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Finan scassez de Capitu um ento da Conco scassez de Client utras Dificulda des ão Exis tem Dificul	Fatores Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Ideobra Idades Idades Idades	es à Exp s Limita 2 ualifica o de Loi) Previs Fatura (=)	pansão dores ada ngo Pra	dos Ne	(Em C	s (%)	Janua 8 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	/2004 87 10 3 0 0 0 0 0 2003)-	Em % (+)	o-de-ob	Época Jan / 2004 a Tempo (-) 0 Progr. Certam	ente ente	dos Ne	em 200 Melh	(%) ss ou ndo des 4 - Em % oria da dos Servistados	Sal 4
olume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Finan scassez de Capitu um ento da Conco scassez de Client utras Dificulda des ão Exis tem Dificul	Fatores Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Colombia Ideobra Ideobra Idades Idades Idades	es à Exp s Limita 2 ualifica o de Loi) Previs Fatura (=)	pansão dores ada ngo Pra	dos Ne	(Em C	s (%)	Janua 8 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	/2004 87 10 3 0 0 0 0 0 2003)-	Em % (+)	o-de-ob	Época Jan / 2004 a Tempo (·) 0 Progr. Certam Provave	Em Expan são 52 orária Saldo 100 Investin amação ente elmente	dos Ne	em 200- Melh	(%) so ou ndo des 4 - Em % oria da dos Servi	Sal 4
plume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Finan scassez de Capit, umento da Conco scassez de Client utras Dificulda des ão Existem Dificul Período	Fatores le-obra Colament al de Gira rrência les (+) 67	es à Exp s Limita 2 ualifica o de Loi) Previs Fatura (=)	pansão dores ada ngo Pra	dos Ne	(Em C	s (%)	Janua 8 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	/2004 87 10 3 0 0 0 0 0 2003)-	Em % (+)	o-de-ob	Época Jan / 2004 a Tempo (-) 0 Progr. Certam Provave Pouco I	ente ente	dos Ne	em 200 Melh Jalidade Pres	(%) so ou ndo des 4 - Em % oria da dos Servistados 0	Sal 4
Jume de vendas info Dif scassez de Mão-d scassez de Finan scassez de Capitu um ento da Conco scassez de Client utras Dificulda des ão Existem Dificul	Fatores le-obra Colament al de Gira rrência les (+) 67	es à Exp s Limita 2 ualifica o de Loi) Previs Fatura (=)	pansão dores ada ngo Pra	dos Ne	(Em C	s (%)	Janua 8 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	/2004 87 10 3 0 0 0 0 0 2003)-	Em % (+)	o-de-ob	Época Jan / 2004 a Tempo (·) 0 Progr. Certam Provave	Em Expan são 52 orária Saldo 100 Investin amação ente elmente	dos Ne	em 200 Melh Jalidade Pres	(%) so ou ndo des 4 - Em % oria da dos Servi	Sal 4

(+),(=) e (-): Percentuais de respostas (ponderadas) de aumento, estabilidade e queda, respectivamente. Saldo das Respostas: Diferença entre as assinalações de aumento e as de queda.

Critério Utilizado para o Saldo das Respostas:

Saldo situado entre + 10% (inclusive) + 100% (inclusive) \rightarrow o u seja, $\geq +$ 10% + 100%: significa aumento da variáv Saldo situado entre + 9% (inclusive) + 9% (inclusive) \rightarrow o u seja, $\geq -$ 9% + 9%: significa estabilidade da variável Saldo situado entre + 100% (inclusive) + 0% (inclusive) + 0% o u seja, + 100% + 10% + 10%: significa queda da variável







