

A Hora e a Vez da Hotelaria Brasileira

José Ernesto Marino Neto
marino@bshinternational.com

José Ernesto Marino Neto, ISHC, e fundador e presidente da BSH International, Professor de Gestão de Ativos Hoteleiros da EBRPE/FGV, membro da International Society of Hospitality Consultants, membro do Conselho Consultivo do Centro de Hospitalidade, Turismo e Administração de Esportes da Universidade de Nova Iorque e membro do Conselho Consultivo Global da Hotels' Investment Outlook.

Para quem vive em São Paulo, a nacionalidade não é algo que faça diferença. Afinal, foram os portugueses, os espanhóis, os italianos, os japoneses e tantos outros que ajudaram a construir essa cidade que reproduz o globo terrestre com maestria.

A hotelaria também é uma atividade que, lidando com tanta gente o tempo todo, já perdeu a noção de nacionalidade de há muito. Talvez uma das poucas atividades que já eram globais antes da globalização.

Nesse ambiente universal, penso ser o momento adequado para chamar a atenção dos hoteleiros que trabalham no Brasil: chegou a hora!

O Brasil viveu até 1994 um mundo à parte. Donos do capital investiam na hotelaria. E o capital sempre foi um bem tão escasso, desde o descobrimento do país, que a maioria dos investidores hoteleiros não tinham muito risco. Como a oferta movia-se pouco, qualquer movimento da demanda era sempre aceito pelo mercado ou mediante lotação da nova oferta ou mediante incremento das tarifas.

Após 1994, o Brasil é outro. Após o Plano Real, vários investidores quiseram participar de negócios de baixo risco e de longo prazo. Os imóveis foram os grandes destinatários do capital.

Segundo a Jones Lang Lasalle, hoje há mais de 240 mil metros quadrados vagos de escritório-

os classe A em São Paulo (representando taxa de vacância de 31%). Para se ter idéia de como esse mercado mudou, em 1996 a cidade de São Paulo totalizava 214 mil metros quadrados de escritórios de alto padrão e a taxa de vacância era de 11%.

Não precisamos falar dos hotéis. Segundo levantamento recente do Núcleo de Turismo da FGV a taxa nacional de ocupação hoteleira dos meios de hospedagem pesquisados atingiu 49% em outubro, 53% em novembro e 52% em dezembro. Cidades como São Paulo e Belo Horizonte estão abaixo da média.

Ainda que a hotelaria não possa ser definida como negócio imobiliário, mas sim de base imobiliária, sendo altamente dependente de capacidade de gestão, é comum assistir-se à grande produção de imóveis, incluindo-se aí os hotéis, quando há grande disponibilidade de capital.

Os EUA, durante a década de oitenta, passaram por situação similar pelos mesmos motivos: disponibilidade de capital e incentivo ao mercado imobiliário.

O gráfico abaixo mostra a lucratividade da indústria hoteleira norte-americana entre 1982 e 2001 e retrata claramente esse cenário.

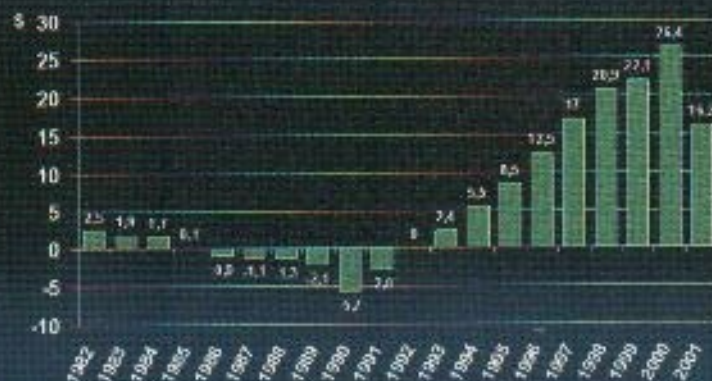
O que ocorreu por lá? Poucas empresas administradoras de hotéis cobravam caro pelos seus serviços de operação hoteleira. Muitas delas estavam acomodadas e geravam poucos resultados. Isso incentivou o surgimento de novas empresas administradoras.

Os hoteleiros talentosos apareceram. Investidores juntaram-se a hoteleiros capazes e o mercado passou a contar com uma diversidade de empresas: administradores hoteleiros regionais, administradores hoteleiros independentes (sem marca), administradores hoteleiros afiliados a marcas de terceiros, administradores hoteleiros locais etc.

A hotelaria é atividade que cada dia mais exige de seus gestores as técnicas mais modernas de administração e grande capacidade de inovação.

Chegou a hora e a vez da hotelaria brasileira. Quem não notar a diferença, pode não sobrar para ver o que passou...

Estados Unidos da América
Lucros Estimados em bilhões US\$
1982 – 2001



Fonte: Smith Travel Research