## /to's & agentes/

ENTREVISTA / Rui Horta, presidente do Grupo Rui Horta

# "Idealizei um projecto ganhador com capacidade de intervenção"

Em entrevista à Publituris, Rui Horta dá a conhecer o grupo homónimo, dividido em várias áreas de actividade turísica. Incoming, agência online e congressos são alguns dos sectores

>> PATRÍCIA AFONSO pafonso@publituris.pt

>> Fotos: João Reis

Quando se pensava que o Comendador estava retirado, O que leva a regressar e iniciar a Topmic Turismo Portugal, ainda para mais numa altura em que toda a gente está

ainda para mais numa altura em que toda a gente está a retrair nos investimentos em geral?

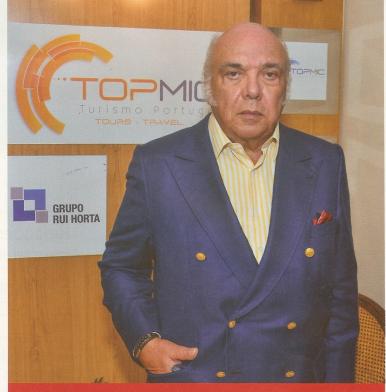
Acontece que tenho um conhecimento muito profundo das questões relacionadas com o Turismo nas suas várias vertentes, viagens, hotelaria, aviação ou associativismo, pois estive ligado à fundação de alguns dos grandes instrumentos da actividade do Turismo Nacional, quer na área das agências de viagens e turismo, quer na área associativa. E é por causa desse meu passado que não posso assistir impávido e sereno ao que se está a passar em Portugal, neste momento, sem tentar fazer alguma coisa.

Assim, acho que é obrigação de qualquer pessoa que tenha um mínimo de capacidade de intervenção tentar, nem que seja de forma modesta, ajudar na recuperação do clima económico.

Qualquer crise é simultaneamente uma oportunidade e ainda tenho algumas reservas de capacidade de trabalho. Acho que idealizei um projecto ganhador com capacidade de intervenção no século XXI, na área em que sempre trabalhei.

#### E que projecto é esse?

Idealizei um conjunto de empresas turísticas que se in-



PERFIL



O Comendador Rui Horta nasceu a 25 de Novembro de 1946, em Lisboa. Com várias Cursos de Formação Turística, conta com 45 anos de carreira no sector.

De 1965 a 1975, foi Director de Capristanos Turismo, Lda.; entre 1965 e 1975, director na Melia Portuguesa, SA.; entre 1976 a 1979 e a partir de este último ano administrador de diversas empresas, algumas das quais sócio-fundador. A saber: Top Tours - Viagens e Turismo, Top Tours Porto - Viagens e Turismo, V. Mapa Mundo - Transportes e Turismo, Mundisol - Viagens e Turismo, Itote - Imobiliária Turística, ATR- Turismo e Representações, King Holidays USA, Inc., Euro Holding SGPS as, Carlson Wagons-Lits Portugal e Accor Top Brasil, SA. ou Netviagens. Actualmente, além de presidente da Topmic, é conselheiro da licenciatura em Turismo da Universidade Lusófona; presidente do Conselho Cientifico do MBA em Turismo da Universidade Autónoma de Lisboa; presidente do Conselho de Administração da Euro Holding, SA.; e presidente da Assembleja Geral do Turismo de Lisboa

28 Junho 2013

"No passado, quando tive de intervir, foi para desenvolver, dignificar e criar novas instituições"

terligam e interagem em perfeita harmonia. São elas: a Topmic Turismo Portugal - DMC, que foi a primeira actividade a iniciar, em Abril de 2012. É o sector dedicado ao incoming e conto com a colaboração de um sócio de grande profissionalismo que é o Mário Gama e em quem deposito enorme confiança. Juntos estamos a conseguir implementar um conjunto de acções que já começaram a dar os seus frutos. Temos como mercados principais a Itália, Bélgica, Holanda, Alemanha, Inglaterra e EUA. E, obviamente, iremos implementar outros mercados mais emergentes como a Polónia, China e Rússia. Inclusive, o nosso site já está traduzido em russo e em chinês, além do espanhol, italiano e inglês. Temos, no entanto, que ter cuidado nas accões que fazemos, pois enfrentamos a questão da dificuldade na obtenção dos vistos. Nos mercados emergentes arranjamos clientes, mas eles não conseguem vir por causa do Acordo de Schengen.

A Topmic Turismo Portugal - Tours & Travel é o sector de exportação com as áreas de Private Travel, Grupos e Incentivos. Juntei duas profissionais que nunca tinham trabalhado em conjunto e que considero a melhor dupla de profissionais disponíveis neste momento em Portugal, e que se completam como os dedos de uma mão. São a Catarina Neves e a Adélia Nunes. E se bem que trabalhassem na mesma empresa, nunca tinham feito equipa. Devo dizer que eu próprio estou surpreendido com os resultados. A performance desta empresa tem sido tão boa que foi aprovada agência IATA em tempo recorde e emite bilhetes de avião desde o passado dia 13 de Maio.

A Topmic AIR, sendo que a Topmic Turismo Portugal - Tours & Travel se destina aos produtos de gama média e média-alta, não podíamos descurar o turismo normal das famílias e assim temos uma agência de viagens online totalmente automatizada e que oferece a venda de bilhetes de avião, reservas de hotéis e rent-a-car de forma totalmente autónoma e sem intervenção humana. Produtos extraordinariamente acessíveis.

Como o próprio nome indica, a Topmic Eventos Portugal trata-se de uma empresa de organização de todo o tipo de eventos. Serve também de apoio ao nosso serviço de incoming, pois tem uma grande panóplia de produtos em carteira.

Já a Topmic Congressos Portugal é um projecto que se vai dedicar à organização e controlo de todo o tipo de congressos nacionais e estrangeiros, de forma automa-



Saïdia EM MARROCOS



QUILÓMETROS DE PRAIA, NUM MEDITERRÂNEO EM ESTADO NATURAL.

**Partidas aos Domingos** 

Lisboa e Porto 2 Jun. a 15 Set.

VERÃO **2013** 

desde 642€

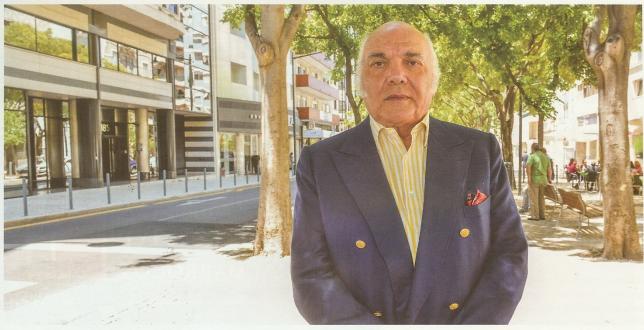
por pessoa em duplo | 7 noites | 5\*TI | Taxas incluídas



Para mais informações, consulte o seu Agente de Viagens ou visite o nosso site **www.viajartours.pt** 







tizada e que apoia as associações a apresentar candidaturas a esses eventos.

A Topmic Safaris é especialista na organização de todo o género de safaris, sejam eles fotográficos ou de outro tipo. Tem um grande experiência no ramo e já este ano esteve presente com um stand próprio na Feira da Caça em Santarém. Tem um dos melhores organizadores de safaris nos seus quadros, trata-se do Pedro de Lancastre, que é um profissional altamente competente e com vastíssima experiência nesta actividade.

Por fim, a Topmic Concierge Services será um projecto inovador de acompanhamento dos mais ínfimos pormenores das necessidades dos clientes e especialista em questões difíceis de resolver.

Como pode facilmente constatar os nomes das respectivas empresas ou marcas quase que dão a entender as actividades a que se dedicam e estão, neste momento, em estádios de desenvolvimento diferentes.

O conjunto dos capitais sociais vai atingir até ao final deste ano a quantia de 500 mil euros e tudo feito com capitais próprios, sem um único cêntimo de apoios estatais ou locais.

#### **OBIECTIVOS E ESTRATÉGIAS**

#### Quais são os seus objectivos concretos em termos de vendas?

Tenho uma meta definida que penso atingir. Obter vendas de quatro milhões de euros em 2013; sete milhões em 2014; e 10 a 15 milhões em 2015 - dependente do desenvolvimento que se vier a verificar, ou não, em Portugal e na Europa -, com cerca de 30 novos postos de trabalho este ano; 40 no próximo e 70 dentro de dois anos. Sendo que a minha grande preocupação é manter a rentabilidade dentro de valores aceitáveis e para isso conto com a colaboração do meu sócio da área administrativa e financeira, António Bento Silva, que é uma rocha a controlar as questões económico-financeiras.

#### E de que forma é que vai passar esta mensagem para o grande público?

A Topmic DMC já tem um excelente sítio na Internet, mas temos agora em preparação uma grande surpresa que será constituída pelo novíssimo local na Internet onde estarão representadas as nossas grandes três marcas: a Topmic Tours & Travel, a Topmic Air e a Topmic DMC. Este novo projecto estará no ar a 01 de Julho em www.topmicturismoportugal.com e tenho a certeza de que vai surpreender pela positiva.

Por outro lado, estamos extremamente activos nas várias redes sociais e completaremos estas acções com uma larga campanha de publicidade a iniciar em meados de Junho, nos meios que já identificámos como prioritários para o nosso produto.

#### Tudo também sem quaisquer apoios de organismos públicos ou estatais?

Exactamente. Tem sido tudo feito com investimentos próprios e devo salientar que nestas matérias o grande apoio que temos tido é o do GDS Amadeus, que, em boa hora, escolhi para nosso parceiro tecnológico.

#### Discute-se muito o apoio da da banca nacional às PME's. Qual é a sua opinião neste tema?

Tenho a sorte de ter uma colaboração extraordinária com o Banco Espírito Santo que considero, de facto, defender os interesses das PME's. Temos recebido um apoio extraordinário do BES e não tanto pelas linhas de crédito ou pelos spreads, mas sim com a ajuda em re-

### CONTACTOS:

Topmic Turismo de Portugal www.topmicturismoportugal.com

geral@topmicportugal.com

+351 218 298 350/351/352

#### **GRUPO RUI HORTA**

Topmic Turismo Portugal - DMC: Incoming Topmic Turismo Portugal - Tours & Travel:

Private travel, Grupos e Incentivos

Topmic AIR: Agência de viagens online

Topmic Eventos Portugal: Organização de eventos

Topmic Congressos Portugal: Organização e con-

trolo de congressos

Tompic Safaris: Organização de safaris

Topmic Concierge Services: Acompanhamento

pormenorizado

solver questões pontuais muito burocráticas que por vezes se apresentam. Tenho, no entanto, outras experiências positivas e negativas. No meu caso particular senti a Caixa Geral dos Depósitos muito politizada e pouco interessada nas PMEs e, por outro lado, uma agradável surpresa foi o Banco Popular, que desde a primeira hora nos apoiou incondicionalmente e nos proporcionou ferramentas de trabalho muito interessantes para o nosso desenvolvimento futuro.

#### **ASSOCIATIVISMO**

#### Sempre teve uma grande intervenção associativa. Vai continuar a intervir nessa área?

No passado, quando tive de intervir, foi para desenvolver, dignificar e criar novas instituições. Relembro que tive, passe a imodéstia, um papel fundamental na afirmação da APAVT com grande Associação Nacional, fui co-fundador primeiro do CNET e depois da própria Confederação do Turismo Português, estive envolvido desde a primeira hora no GICOL que mais tarde se transformou na Associação Turismo de Lisboa. Tenho ainda a satisfação pessoal de ter sido, até hoje, o único presidente da ATL oriundo e em representação do sector privado, coisa que penso não voltará a acontecer. Fui o dinamizador da ASTA em Portugal nos seus tempos áureos.

Hoje as condições são diferentes e há novos desafios que se colocam e que precisam de gente mais jovem para os enfrentar. Mas estou tranquilo porque a maioria destas Instituições tem à frente pessoas que colaboraram comigo, que conheço bem e em quem confio plenamente, pelo que não há mais necessidade para a minha intervenção.

Há que saber dar lugar aos novos. Deixo, no entanto, aqui claro que, se bem pelo meu lado agora queira dedicar-me ao Grupo Rui Horta e a ajudar os meus sócios a construir um projecto de grande sucesso; se vier a ser solicitado para alguma colaboração pontual, não me furtarei às minhas obrigações como cidadão. ¶





