

NOVO PROJECTO HOTELEIRO EM PORTO SANTO

# Grupo Leacock compra agência de viagens

O Grupo Chaves decidiu vender ao Grupo Leacock a Agência de Viagens e Turismo "Tempos Livres", sediada nesta cidade, à Rua Serpa Pinto.

A informação foi confirmada ao DIÁRIO por um dos administradores do Grupo Leacock, Afonso Tavares da Silva, que recusou, todavia, adiantar os valores desta transacção alegando não fazer parte da política do grupo divulgar em praça pública os números subjacentes aos negócios.

Ao que conseguimos apurar, a "Tempos Livres" gozará de boa saúde financeira. No entanto, o Grupo Chaves decidiu-se pela venda porque tem feito saber, particularmente, que pretende desenvolver outros investimentos no ramo da hotelaria.

## "Cartada" no turismo

O negócio foi firmado a 29 de Dezembro último, tendo-se operado um processo normal de integração dos recursos humanos, sendo que os quadros da Agência se reduziram a aproximadamente duas

- **A Agência de Viagens e Turismo "Tempos Livres" foi adquirida pelo Grupo Leacock. Trata-se de um investimento em força no reforço da frota dos autocarros de turismo. Mas está já na forja um novo projecto hoteleiro para o Porto Santo.**

ROSÁRIO MARTINS



O Grupo Chaves decidiu vender ao Grupo Leacock a agência "Tempos Livres".

dezenas de funcionários.

O Grupo Leacock, uma holding formada pela Leacock e Companhia, SAM - Sociedade de Automóveis da Madeira, Madeira Autocar, Madeira Supply e Estalagem Quinta da Casa Branca, alarga o seu património com a compra da agência de viagens "Tem-

pos Livres". Afonso Tavares da Silva explica esta aquisição no âmbito do investimento em força que o grupo está a realizar no turismo em geral.

A aposta na hotelaria começou por surgir com o lançamento do empreendimento "Estalagem Quinta da Casa Branca" e deverá

continuar com outros projectos.

Para além disso, o grupo está a dar uma atenção particular à frota de autocarros de turismo, que fica alargada com a aquisição da "Tempos Livres". Neste momento, a frota regista um reforço de nove viaturas, ficando com um

total de 30 autocarros ao serviço do turismo. Uma aposta que é justificada por Tavares da Silva nestes termos: «É uma forma de as empresas de autocarros, como é o nosso caso, conseguirem manter a estrutura de custos que têm. O aumento dos passes e dos bilhetes processa-se de forma controlada, pelo que a única forma de manter a estrutura de custos é, por um lado, através da diminuição dos custos e, por outro, mediante o aumento das receitas. E o sector que está neste momento em crescimento é o turismo. O sector de transporte de passageiros na carreira tem um crescimento normal e limitado ao crescimento da população».

## Projecto hoteleiro em Porto Santo

A agência alienada continuará a desenvolver normalmente as actividades para as quais está vocacionada. Embora Tavares da Silva confesse que a possibilidade de reforço da frota de autocarros de turismo foi «o factor-chave que fez com que o Grupo Leacock se interessasse por

esta aquisição».

De resto, a ideia é continuar a filosofia de trabalho já desenvolvida pela agência. Por outro lado, o grupo vai manter o director da empresa agora adquirida, enquanto a frota de autocarros de turismo é integrada numa lógica de grupo empresarial.

O Porto Santo é outro ponto de investimento do grupo, particularmente no âmbito da hotelaria, através da Leacock e Companhia. Tavares da Silva explica que compraram, há já algum tempo, um terreno com a dimensão de cem mil metros quadrados, na zona do Ribeiro Salgado. O projecto gizado para a "Ilha Dourada" comporta duas componentes: urbanização e empreendimento turístico. Neste momento, 30 mil metros quadrados foram urbanizados (venda particular de moradias), ficando a componente hoteleira ainda em projecto e dependente da Operação Integrada de Desenvolvimento de Porto Santo.

Ao nível hoteleiro, os interesses da Leacock para o Ribeiro Salgado é construir um aldeamento turístico, sob a forma de "bungalows". Até este momento, a Câmara Municipal de Porto Santo já autorizou a construção de 120 quartos.

Tavares da Silva não fixa datas para o arranque do empreendimento hoteleiro para a "Ilha Dourada", com a categoria de quatro estrelas, ressalvando que tudo está dependente do andamento da Operação Integrada de Desenvolvimento.

rmartins@dnocias.pt

PRIMEIRA REUNIÃO É HOJE

## Paraísos fiscais e OCDE tentam acordo difícil

Os paraísos fiscais da Commonwealth e os países industrializados da OCDE vão tentar encontrar um terreno de entendimento contra as práticas que julgam desleais, numa reunião ontem e amanhã, nas ilhas Barbados.

No entanto, fontes próximas da organização indicaram que não se deve esperar resultados "espectaculares" da primeira reunião multilateral de alto nível.

### Práticas que ajudam a escapar a impostos

Trata-se de «fazer aumentar a confiança destes territórios ou Estados», de modo a poderem aproximar-se de um acordo que permita eliminar as práticas fiscais que ajudam a escapar aos impostos, re-

feriu, por seu turno, o secretário-geral adjunto da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), Seiichi Kondo.

As somas em jogo são muito elevadas, mas são difíceis de contabilizar e dizem somente respeito aos países ricos.

Segundo um estudo da organização não governamental britânica Oxfam, os países em vias de desenvolvimento perdem 50 mil milhões de dólares (10,5 mil milhões de contos) de receitas fiscais todos os anos, em benefício dos paraísos fiscais.

«Nós não visamos esses territórios, combatemos sim as fraudes e aqueles que tentam fugir aos impostos», defendeu Seiichi Kondo, pedindo aos paraísos fiscais para «serem mais transparentes, divulgarem informações e elimi-

narem práticas discriminatórias». Este é o centro do problema. O segredo, a discrição e as taxas muito baixas ou inexistentes são os atractivos dos paraísos fiscais não somente para criminosos que necessitam de lavar dinheiro, mas também para os cidadãos ou empresas que pretendem escapar ao fisco do seu país.

### 35 paraísos fiscais à espera de sanções

Abandonar estes atributos equivaleria a perder uma fonte de receita substancial, que pode representar até 40 por cento do Produto Interno Bruto (PIB), ainda mais que os apoios europeus à agricultura destas regiões estão a baixar, como sublinhou uma fonte próxima da Commonwealth, a comunidade bri-

tânica das nações. Para minorar os efeitos negativos, os países ricos dizem-se prontos a ajudar, mas não avançam pormenores acerca dos montantes em causa.

Os países industrializados da OCDE divulgaram a 26 de Junho uma lista de 35 paraísos fiscais, incluindo territórios ligados à França, Grã-Bretanha e EUA, Mónaco, Andorra, Gibraltar, Jersey e o Liechtenstein e ameaçaram avançar com sanções.

Como dois terços desses territórios estão disponíveis para colaborar, segundo a Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico, foram convidados a elaborar um calendário com as etapas visando a eliminação das práticas criticadas. As reformas deveriam estar terminadas a 31 de Dezembro de 2005.

OPÇÃO PARA EMPRESAS

## Madem lança novo tarifário

A Madem, empresa do Grupo Maxitel que opera na Madeira, lançou um novo tarifário para o mercado empresarial.

Esta nova opção denomina-se "Trevo Profile", entrou em vigor a 1 de Janeiro de 2001 e define-se por uma maior flexibilidade e personalização, factores que, segundo a empresa, «vão permitir uma redução de custos ainda mais significativa nas telecomunicações».

Este novo tarifário é definido pelo consumo telefónico do cliente, deixando de existir qualquer obrigatoriedade mensal de consumo. Esta estratégia leva a que quanto maior for o consumo, maiores serão os descontos nas tarifas, que passarão a ser variáveis e sempre anexadas ao consumo do cliente.

O "Trevo" da Madem introduz ainda um aumento do número de escalões

de desconto e novos destinos. Mais, vai diferenciar alguns destinos fixos da Europa Comunitária, África e América do Sul, bem como introduzirá a diferenciação da rede móvel internacional.

A Madem informa que o novo tarifário caracteriza-se por uma maior simplicidade. Para tal, estabeleceu um custo idêntico para toda a rede móvel, o que na prática implicou uma redução de 3% nas ligações para a Optimus.

Comparando o "Trevo Profile" com o tarifário antigo, as reduções atingem os 24% na rede fixa internacional e 10% na rede móvel internacional. As ligações para o Brasil e Angola custam menos 39%, enquanto para a América do Sul a redução chega aos 32% e 29% no caso da Alemanha, França e Reino Unido.

R.M.O.

rmoliveira@dnocias.pt