Glossário

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Termo, Conceito ou Abreviação** | **Definição** | | |
| **Excursão** | Viagem com fins turísticos, culturais ou outros, organizada em grupo, com regresso ao ponto de origem. Inclui normalmente todos os serviços básicos (ex: assistência de guia, alimentação, entradas em museus, entre outros). | |
| **Fare** | Tarifa paga por qualquer viagem ou serviço | |
| **Garantia** | Montante exigido normalmente por uma unidade de alojamento por um serviço a uma agência de viagens ou operador turístico para segurança de pagamento. Esta surge quando a parte hoteleira está em posição negocial suficientemente forte por assim o exigir, ou porque a agência de viagens ou o operador turístico estão tão convictos do seu poder de venda que querem tirar alguma contrapartida desse potencial e pagam o alojamento com bastante antecedência para beneficiar de grandes descontos. Há uma baixa de preços em relação à política de allotment, que pode cifrar-se entre 20% e 30%. A extensão da garantia depende do risco assumido e pode ir até 100% (garantia em bloco). Desta forma, o risco é do lado do operador turístico na medida em que o pagamento é irreversível, independentemente de qualquer ocupação. | |
| **Itinerary pad** | Descrição do itinerário (viagem por segmentos) |
| **Pacote turístico (package)** | É a combinação de dois ou mais elementos vendidos como produtos isolados, por um preço conjunto, cujos custos individuais de cada produto não é identificável separadamente. De acordo com o Decreto-Lei n.º 199/2012, de 24 de agosto, viagens turísticas (que podemos associar a pacotes turísticos) combinam pelo menos dois dos serviços seguintes: Transporte; Alojamento; e/ou Serviços turísticos não subsidiários do transporte edo alojamento. |
| **Preços/Tarifas/Rate** | Flate Rate: Tarifa não comissionável.PVP: Preço de venda ao Público (Preço de Balcão).Preço Corporate: Preço para Empresa.Preço Comissionável: Preço praticado pelo Produtor normalmente aos intermediários turísticos, dando-lhes uma comissão económica sobre o PVP.Preço Net: Preço fixo (em que o Agente de Viagens ou Operador Turístico pode colocar a sua margem de lucro).Preço de Época/Sazonal (seasonal rates): Preços que variam consoante a estação (Alta, Média e Baixa)Preço Promocional: Preços normalmente reservados para as agências de viagens e operadores turísticos | |
| **Release** | Termo utilizado habitualmente nos sistemas de allotment, que consiste na devolução ou prazo de devolução das disponibilidades do espaço não vendido dentro dos prazos estabelecidos em contrato, pelo operador turístico ou agente de viagens com quem a unidade hoteleira ou companhia aérea tinha acordo. O release varia consoante o acordado em contrato, podendo ir de 24 horas a 3 meses ou superior. |
| **Schedule Service** | Qualquer serviço ou transporte que tem um horário regular |
| **Traslado / transfer** | É o transporte terrestre de um passageiro. Pode ser “in / out”, quando tratar-se do traslado de chegada / saída de um passageiro, em determinada cidade ( transporte do Aeroporto até o hotel e vice-versa). |
| **Viagens** | Viagens turísticas: são aquelas em que seccombinam pelo menos dois dos serviços seguintes: a) Transporte; b) Alojamento; c) Serviços turísticos não subsidiários do transporte edo alojamento (Decreto-Lei n.º 199/2012, de 24 de agosto).Viagens Turísticas Organizadas: são as viagens que, combinando previamente pelo menos dois dos serviços seguintes, sejam vendidas ou propostas para venda a um preço com tudo incluído, quando excedam vinte e quatro horas ou incluam uma dormida: a) Transporte; b) Alojamento; c) Serviços turísticos não subsidiários do transporte e do alojamento, nomeadamente os relacionados com eventos desportivos, religiosos e culturais, desde que representem uma parte significativa da viagem (Decreto-Lei n.º 199/2012, de 24 de agosto).Viagens por medida: são deslocações preparadas a pedido do cliente para satisfação das solicitações por este definidas (Decreto-Lei n.º 199/2012, de 24 de agosto). |