

Editorial

A SATA e os outros

A liberalização do espaço aéreo das Ilhas de São Miguel e Terceira tem gerado grande expectativa, e pensa-se em muitos meios empresariais que tal facto será o milagre das rosas que dará o impulso que todos desejam para o necessário crescimento do turismo nos Açores.

Por sua vez, o anúncio do investimento de seis milhões de euros no complexo do Bahia Palace, feito pelo novo dono, o Grupo Pestana, é um indicador importante que se junta à futura conclusão do SPA das Furnas e ao Hotel Casino em Ponta Delgada.

Mas, se a abertura do espaço aéreo é uma boa medida porque permite que funcione a concorrência entre os futuros operadores em duas importantes Ilhas da Região, continuamos a defender que precisamos de uma companhia de transporte aéreo que seja o garante do serviço público e que concorra, em igualdade de circunstâncias, com as demais que vierem a operar na Região. Precisamos de uma companhia de bandeira, modernizada, e com custos operacionais que garantam a sua viabilidade empresarial.

Essa foi a garantia deixada pelo Presidente do Governo, Vasco Cordeiro, na audiência com o Sindicato do Pessoal de Voo da Aviação Civil.

Os responsáveis sindicais afirmaram depois que as Low-cost vão desiludir as pessoas e não representam uma ameaça para a SATA. A afirmação feita pelos dirigentes do Sindicato do Pessoal de Voo da Aviação Civil contrasta, em muito, com o júbilo com que foi anunciada a liberalização, mas descansa todos quantos dependem da SATA.

No Plano em apreciação para o ano de 2015, o montante global ascende a quatrocentos e oitenta e nove milhões de euros, prevendo-se que gere um investimento de setecentos e trinta e um milhões de euros. O crescimento de sessenta e quatro milhões de euros relativamente ao Plano de 2014 distribui-se pelos quatro grandes objectivos que são a competitividade e empregabilidade da economia, a qualificação e a inclusão social, a coesão territorial e a sustentabilidade, a promoção e cooperação externa.

Cerca de 38% do aumento do Plano vai para o “Aumento da coesão territorial e sustentabilidade”, que engloba as Scuts com vinte e seis milhões, a concessão das rotas aéreas inter-ilhas com quarenta e dois milhões, o serviço público de transporte marítimo de passageiros, com dez milhões e o apoio ao transporte marítimo de passageiros que ascende a três milhões e setecentos mil euros.

Com o valor de quarenta e dois milhões reservados para a concessão das rotas aéreas inter-ilhas, fica-se a aguardar pelo prometido Plano Estratégico que está a ser elaborado pela SATA, para se conhecer a política tarifária que vai ser aplicada aos passageiros inter-ilhas e o impacto que tal concessão terá em 2015 na exploração da empresa pública de transporte aéreo.

Os custos com o serviço público de passageiros inter-ilhas tem um peso significativo no plano, e a isso tem de corresponder a responsabilidade do operador e esforço para obter ganhos de produtividade, requerendo-se também um esforço de todas as ilhas, para se obter taxas de ocupação que rentabilizem cada operação, mesmo que isso signifique algum sacrifício.

Américo Natalino Viveiros

POTENCIAL DOS AÇORES NA CHINA É ENORME

Fernando Costa Freire, vice-presidente da Câmara de Comércio Luso-Chinesa



A Edeluc volta a organizar um evento de formação e certificação como o “Quality Host” no acolhimento de turistas chineses, desta feita em Ponta Delgada, no próximo dia 9 de Outubro, quinta-feira próxima no Palácio José do Canto e no qual o fundador e director da COTRI estará novamente presente. Nas declarações ao ‘Correio dos Açores’, o vice-presidente da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa, sublinha que o potencial dos Açores na China “é enorme” e incentiva os açorianos a promover o destino turístico Açores.

pág. s 22 e 23



Na Ajuda da Bretanha Recriação da apanha do milho e dos usos dos avós

pág. s 4 e 5

Lavoura descontente Dinheiro para Agricultura cresce menos que para outros sectores

pág. s 18 e 19

DEWALT Martelo Demolidor 5 kg. SDS-MAX
Rebarbadora 230 mm / 2.200w
599€
Cymbron, Lda. | Tel.: 296 201 920

Nova AÇORES NATA para culinária **Light**
-43% de gordura
Menos gordura mais formosura.
Unileite

Afinação de cores na hora!
Costa Pereira e Filhos, Lda materiais de construção
Descontos até 55%
GRANDE CAMPANHA DE TINTAS!!
APROVEITE E DÊ COR E VIDA À SUA CASA!
Av. Infante D. Henrique, 52 LAGOA
Tel. 296 960 200 | Fax: 296 960 209
Email: costapereira@costapereira.pt
DYRUP CIN
costapereira2013

“O turismo Chinês é muito pouco explorado em Portugal e o potencial dos Açores na China é enorme...”

Fernando Costa Freire, fundador e managing partner da Edeluc e vice-presidente da Câmara de Comércio Luso-Chinesa

A Edeluc volta a organizar um evento de formação e certificação como “Quality Host” no acolhimento de turistas chineses, desta feita em Ponta Delgada, no próximo dia 9 de Outubro, quinta-feira próxima no Palácio José do Canto e no qual o fundador e director da COTRI estará novamente presente. Este evento conta com a parceria e patrocínio da Fundação Jardim José do Canto, com o apoio e intervenção da APAVT Açores e da Câmara de Comércio e Indústria de Ponta Delgada. A SATA e a Associação do Turismo dos Açores apoiam igualmente a realização do evento.

Em entrevista ao nosso jornal Fernando Costa Freire refere que “os Açores pela sua beleza natural, pelo ar puro, pelos activos de golfe e de observação de baleias e outras actividades ao ar livre oferecem, num ambiente tranquilo e seguro, algo que praticamente não existe na China. Por isso, agências de viagens, hotéis, turismo de habitação, turismo no espaço rural, restaurantes, empresas de animação terrestre e náutica, rent-a-car e transportadoras são todos sectores de actividade dentro do turismo que devem ser explorados, até mesmo fotografos ou espaços para casamentos/festas/conferências”. Mais adiante que o mercado turístico açoriano tem muito de atractivo para os chineses. “As paisagens, os vales, os vulcões, os lagos, as lagoas, o mar, as baleias, a comida, a experiência, o bem-estar, a aventura. Os chineses não procuram praia ou algo que tenham na China, procuram sim o que é genuíno e autêntico. Toda a experiência que se pode viver nos Açores, desde as caminhadas, aos passeios de barco; ir a um restaurante de comida típica ou fazer o seu próprio cozido nas furnas; poderem desfrutar de termas, das lagoas, de céu azul, de segurança e de uma óptima fotografia”.

Depois dos sucedidos eventos de lançamento da COTRI China Outbound Tourism Research Institute, em Lisboa e no Porto (com parceria com a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa), a Edeluc – Consultoria e Investimentos, uma empresa com mais de 10 anos, está a organizar uma acção de Formação sobre o Turismo Chinês, que decorrerá dia 9 em Ponta Delgada. Porquê estender agora esta realização aos Açores, quais os objectivos desta formação e



A oportunidade para a Região surgiu quando se conversou sobre os Açores e o potencial que poderiam ter no mercado de turismo chinês

qual o público-alvo da mesma?

A oportunidade de fazer nos Açores surgiu enquanto o evento de Lisboa estava a decorrer. O Dr. Augusto Athayde foi conversar com o Prof. Wolfgang Arlt sobre os Açores e o potencial que poderiam ter no mercado do turismo Chinês. O Professor foi, imediatamente após o evento, pesquisar sobre os Açores e conversou com a Edeluc, representantes da COTRI em Portugal, sobre o projecto que teríamos de iniciar para introduzir os Açores na rota do turismo Chinês, e o primeiro passo para que tal sucedesse seria a sensibilização, formação e certificação de pessoas e entidades da região no acolhimento de turistas chineses (ho-

téis, agências de viagens, operadores turísticos, restaurantes, lojas, entidades relacionadas com o turismo...) para que pudessemos fazer a comunicação nos social media chineses e junto das entidades relacionadas com o turismo na China.

Qual tem sido o feedback dos eventos realizados anteriormente?

O feedback foi sempre muito positivo. Todos os participantes se aperceberam e compreenderam melhor certos comportamentos e atitudes, aprenderam mais sobre a história e cultura da China, como chegar até aos chineses a nível de Marketing e ainda como um aconselhamento profissional os pode ajudar. Os participantes já tinham tido contacto com chineses, quer de uma forma mais directa ou não, e esta formação ajudou a perceber o que eles julgavam diferente ou mesmo “estranho”, ajudando assim a desmistificar muitas situações a colocar outras dentro do seu próprio contexto.

Um dos objectivos da EDELUC através da COTRI é facilitar a realização de negócios entre Portugal e China. Como é que, no entender do formador/responsável por esta formação, poderão acontecer, de forma mais facilitada os negócios entre Portugal e a China?

A Edeluc é uma consultora de negócios focada exclusivamente na China e que actua no mercado português há mais de uma década. Através da COTRI a Edeluc tenta atrair turistas Chineses através de formação e certificação, assim como estudos de mercado e consultoria na China sobre a entidade em questão, e, assim, iniciar todo o nosso processo de comunicação e de relações públicas na

“Através dos nossos parceiros foram contactadas agências de viagens, hotéis, turismo de habitação, turismo no espaço rural, restaurantes, empresas de animação terrestre e náutica, rent-a-car e transportadoras. Todas as áreas dentro do turismo devem ser exploradas, até mesmo fotografos...”



Fernando Costa Freire acredita que os Açores são um destino turístico excelente para os chineses

“Perceber como chegar até aos turistas chineses e perceber como os devemos atrair..”

Os objectivos desta iniciativa são “sensibilizar e informar os participantes sobre o potencial do turismo Chinês nos Açores. Formar os participantes sobre o turista Chinês, o que procuram, o que querem, perceber os seus comportamentos, perceber como chegar até eles e, principalmente, como os atrair”. Estes são os grandes desafios que se colocam, a partir de agora, às entidades regionais.

“Os chineses não procuram praia ou algo que tenham na China, procuram sim o que é genuíno e autêntico. Toda a experiência que se pode viver nos Açores, desde as caminhadas, aos passeios de barco; ir a um restaurante de comida típica ou fazer o seu próprio cozido nas furnas; poderem desfrutar de termas, das lagoas, de céu azul, de segurança e de uma óptima fotografia...”

China (social media, feiras de turismo, agendamento de reuniões, entre outros). Desta forma tentamos estabelecer a ponte turística, informacional e negocial, que era inexistente, entre Portugal e China. Esta formação permite aos formandos uma melhor compreensão dos Chineses e, depois mais concretamente, dos turistas Chineses e das suas motivações e expectativas.

A facilitação de negócios noutras áreas de actividade, excluindo o sector turístico, está relacionado apenas com a Edeluc.

Quais as áreas em que, actualmente, já acontecem negócios entre Portugal e a China e quais os que têm maior expressão económico-financeira?

Como é do conhecimento público, a China efectuou investimentos de grande significado no sector da energia através das participações que empresa do sector adquiriram na EDP e na REN. Mais recentemente o sector dos seguros, através da compra da Fidelidade e o da saúde, onde há demonstrado interesse do Grupo Fosun. Mas, mais recentemente temos assistido a um maior volume de negócios no ramo imobiliário e, consequentemente, nos Golden Visa.

No caso dos Açores, quais as potencialidades turísticas que poderão passar a ser exploradas? Áreas de interesse já demonstradas por parte da China?

Os Açores pela sua beleza natural, pelo ar puro, pelos activos de golfe e de observação de baleias e outras

actividades ao ar livre oferecem, num ambiente tranquilo e seguro, algo que praticamente não existe na China. Por isso, agências de viagens, hotéis, turismo de habitação, turismo no espaço rural, restaurantes, empresas de animação terrestre e náutica, rent-a-car e transportadoras são todos sectores de actividade dentro do turismo que devem ser explorados, até mesmo fotografos ou espaços para casamentos/festas/conferências.

Já houve algum tipo de contactos de forma a preparar esta acção de formação, nomeadamente com empresas turísticas açorianas? Quais, de que áreas e quais as respostas das mesmas?

Através dos nossos parceiros foram contactadas agências de viagens, hotéis, turismo de habitação, turismo no espaço rural, restaurantes, empresas de animação terrestre e náutica, rent-a-car e transportadoras. Todas as áreas dentro do turismo devem ser exploradas, até mesmo fotografos ou espaços para casamentos/festas/conferências. A lista das entidades contactadas é vasta e pertence aos nossos parceiros. Muitos se mostram interessados e apoiam a iniciativa, outros com receio e dúvidas. A verdade é que o Turismo Chinês é muito pouco explorado em Portugal e o nosso potencial na China é enorme, quer no Continente quer nos Açores e na Madeira, e esta acção de formação e todos os benefícios adjacentes são uma forma de iniciar e arrancar este projecto.

O mercado turístico açoriano tem o quê de atractivo para o Chinês?

As paisagens, os vales, os vulcões, os lagos, as lagoas, o mar, as baleias, a comida, a experiência, o bem-estar, a aventura.

Os chineses não procuram praia ou algo que tenham na China, procuram sim o que é genuíno e autêntico. Toda a experiência que se pode viver nos Açores, desde as caminhadas, aos passeios de barco; ir a um restaurante de comida típica ou fazer o seu próprio cozido nas furnas; poderem desfrutar de termas, das lagoas, de céu azul, de segurança e de uma óptima fotografia.

Quem é o Professor Doutor Wolfgang Georg Arlt que fará a formação?

O Professor Doutor Wolfgang Georg Arlt é o fundador e director da COTRI China Outbound Tourism Research Institute (www.china-outbound.com), sediado na Alemanha e na China. A sua primeira viagem à China foi em 1978 e desde então tem mais de 30

anos de experiência laboral no turismo da China, quer como operador turístico quer como consultor e investigador. É também Professor de gestão internacional de turismo na West Coast University of Applied Sciences na Alemanha e ainda Professor convidado em universidades na China e no Reino Unido. Desde 2004, como director da COTRI, o seu trabalho é focado na actualização constante das formações, garantia de qualidade, e estudos de mercado e consultoria, com organizações internacionais como a UNWTO, WTTC e PATA, Instituições de Turismo Chinesas de estudos e pesquisas, governos nacionais e regionais e ainda com grandes empresas do sector turístico de todo o mundo. Publicou inúmeros artigos e livros sobre o turismo outbound chinês, inclusivamente para aForbes. É membro do Royal Geographical Society (London), Investigador no Japan Society for the Promotion of Science (Tokyo) e membro do Education and Training committee of PATA Pacific Asia Travel Association (Bangkok).

Quais os parceiros que terão nos Açores para a realização desta formação?

O nosso parceiro e incentivador de toda esta iniciativa é a Fundação do Jardim José do Canto, na pessoa do Dr. Augusto Athaide que foi incansável em tornar este projecto possível. Com todo o apoio que nos foi prestado pela Fundação conseguimos angariar a SATA, a Associação do Turismo do Açores (ATA), a Associação Portuguesa de Agência de Viagens e Turismo (APAVT) e a Câmara de Comércio e Indústria de Ponta Delgada (CCPID) como, também, nossos parceiros neste evento. E ainda conseguimos que o Sr. Secretário Regional do Turismo Eng. Vítor Fraga e que o Director Geral da Bensaude Hotels Eng. Rui Cordeiro, participassem e fizessem parte do painel de abertura. Contamos por isso ter uma casa cheia pois vamos ter uma sessão de formação de grande intensidade e esperamos grande transferência de conhecimento.

Quais as vossas expectativas para esta acção de formação?

Sensibilizar e informar os participantes sobre o potencial do turismo Chinês nos Açores. Formar os participantes sobre o turista Chinês, o que procuram, o que querem, perceber os seus comportamentos, perceber como chegar até eles e, principalmente, como os atrair.

Ana Coelho