



Título: *Aerportos e Turismo Residencial. Do Conhecimento às Estratégias*

Autor: Cláudia Ribeiro de Almeida

Editora: Editorial Novembro

Ano: 2010

ISBN: 978-989-8136-54-1

No seguimento de uma investigação de Doutoramento, Cláudia Ribeiro de Almeida, docente na Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo da Universidade do Algarve, lançou recentemente um livro intitulado “Aerportos e Turismo Residencial. Do Conhecimento às Estratégias”, editado pela Editorial Novembro e patrocinado pela ANA, Aerportos de Portugal, SA.

As estruturas aeroportuárias apresentam actualmente um novo posicionamento, ou seja, a sua gestão é mais pró-activa, com novas abordagens em relação às companhias aéreas, *stakeholders* e até mesmo na forma como são analisadas as questões da oferta e da procura nos vários segmentos de mercado turístico.

Todas estas alterações suscitam diariamente a necessidade de informação actualizada, factor importante para a delineação de estratégias, negociação adequada com os clientes e conhecimento atempado das novas tendências de

mercado (procura e oferta), dos concorrentes, entre outras. Este novo posicionamento tem suscitado a procura de dados específicos sobre determinados segmentos de mercado turístico, nomeadamente os que têm implicações na estrutura de tráfego e cujo conhecimento atempado pode alterar a forma como um aeroporto prepara toda a negociação de rotas com as companhias aéreas.

Neste sentido foi desenvolvido o estudo que originou a obra apresentada, que visa uma análise detalhada de um dos segmentos de mercado que assume uma importância ímpar para destinos como o Algarve, o turismo residencial.

Produto com grande desenvolvimento nos últimos anos em Portugal e em concreto no Algarve, o turismo residencial envolve investimentos elevados no destino, em novos empreendimentos turísticos, complexos de animação e complexos desportivos de apoio. No entanto, é importante não esquecer que, na sua grande maioria, os turistas que estão associados a este e a outros segmentos de procura turística, se deslocam para os destinos por via aérea, sendo, por isso, muito importante estabelecer elos de ligação entre as companhias aéreas, os aeroportos e os vários intervenientes do destino, pois só assim se podem adequar estratégias individuais e em parceria entre todos os interessados, com o objectivo de captar clientes e até mesmo novos investimentos para uma região.

Os conceitos teóricos que se conhecem apontam para que os proprietários estrangeiros de uma habitação visitem várias vezes por ano o destino onde possuem uma segunda habitação, em períodos de menor procura turística, o que permite reduzir os índices de sazonalidade do destino e o aumento da procura das rotas das companhias aéreas ao longo de todo o ano. Por isso, importa a um aeroporto conhecer que tipo de procura é gerada por este segmento de mercado de modo a poder integra-lo em futuras estratégias individuais e/ou em parceria com os demais *stakeholders* da região.

Cláudia Ribeiro de AlmeidaT