



REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

## **II Bienal de Turismo Subaquático dos Açores**

Graciosa 2009

### Perspectivas para a Promoção do Mergulho nos Açores

As actividades de mar nos Açores são caracterizadas por diversos objectivos propostos aos turistas – desde a observação de cetáceos à vela, da pesca desportiva ao mergulho, todas envolvem logística e serviços que resultam em lucros para o arquipélago.

A actividade de mergulho é, a seguir à vela, a que menor impacto cria no eco sistema.

O mergulhador não interfere no meio subaquático, sendo um mero observador.

E a vontade de observar o fundo do mar leva a que anualmente se certifiquem mais de 100.000 mergulhadores em todo o mundo. Alguns motivados pelo momento, outros convictos de uma nova actividade que durará para sempre.

A combinação de um destino a meio de um oceano, a menos de 4 horas de voo das principais cidades europeias com um mergulho único composto por diferentes pelágicos, é a proposta que os Açores podem fazer a muitos mergulhadores.

É contudo importante ter em atenção que existem factores que limitam esta oferta – as condições do mar, a dificuldade e risco de muitos dos mergulhos devido à profundidade, como também à segurança do mergulho no seu geral. As condições técnicas e profissionais são também um desafio, senão o maior, para apresentar os Açores como um destino de mergulho.

Na oferta da actividade, os standards de qualidade devem operar de acordo com as referências indicadas por entidades internacionais, como a PADI. Estes standards obrigam ao cumprimento de regras que verificam pormenores como o nível de certificação do *staff*, serviço prestado, procedimentos de segurança e de gestão de



**Eduardo Elias da Silva – Promoção – Direcção Regional de Turismo - Rua de São João nº 47 - 9500-107 Ponta Delgada - Móvel: (+351) 918 589 711 – Geral: Tel. (+351) 296 309 100 – Fax. (+351) 296 288 492 - Directo: Tel. (+351) 296 309 421 Fax. (+351) 296 283 111 -E-mail: [Eduardo.E.Silva@azores.gov.pt](mailto:Eduardo.E.Silva@azores.gov.pt)**



REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

mergulhadores (rácios de  $n$  guias por  $n$  mergulhadores) até a acções de protecção ambiental e sensibilização local.

A recente evolução da oferta no Arquipélago, já apresenta melhorias significativas. Embora não seja possível ainda oferecer os standards das operações no Mar Vermelho, Maldivas ou Caraíbas, estas já se aproximam ao que melhor se faz na Europa, como por exemplo em El Hierro ou nas Ilhas Medas, em Espanha. A introdução de equipas multi-idioma tem-se revelado uma das melhores apostas dos centros de mergulho para melhorar a oferta.

Actualmente o mergulhador que visita os Açores com a finalidade de mergulhar, e oriundo maioritariamente do mercado emissor nacional. Com facilidade de arranjar alojamento, geralmente em pensões ou em casas de amigos, o mergulhador tem por habito focar numa única ilha e efectua dois mergulhos por dia. O seu tempo de estadia resumisse a short-breaks de 4 dias ou então uma semana. Não sendo comum viajar individualmente, estas visitas ao arquipélago para mergulhar são organizadas muitas vezes pelos clubes de mergulho do Continente ou através de pequenos grupos.

Mais recentemente o mercado local, especialmente em São Miguel, tem vindo a crescer devido à presença de vários mergulhadores do Continente que por questões profissionais estão a morar nos Açores.

O mergulhador nacional é, na sua maioria muito experiente – habituado às águas atlânticas, com baixas temperaturas e geralmente de forte ondulação, encontra nos Açores excelentes condições de mergulho. A particularidade das operações no Arquipélago serem geridas pelos donos tem jogado de forma muito positiva, devido à relação pessoal que se cria e que é muito valorizada por este segmento.

Dentro do mercado nacional existem ainda os mergulhadores de ocasião, mais acostumados a mergulhar no estrangeiro. Estes mergulhadores são particularmente sensíveis à prestação de serviço e exigem condições mais profissionais, mesmo em território nacional.





REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

Relativamente ao mercado estrangeiro, especialmente o europeu, o perfil de mergulhador e muito semelhante ao nacional: mergulhadores experientes que marcam, no mínimo, uma semana nos Açores para virem mergulhar e mergulhadores de ocasião que incluem o mergulho na sua experiência pelo Arquipélago.

Qualquer um dos mercados emissores estrangeiros exige no mínimo condições de operacionalidade ao nível dos standards europeus. Marcam as suas férias com antecedência e optam por fazer a viagem só para mergulhar, com o mínimo de estadia de uma semana. Cada vez mais as reservas são feitas via Internet directamente aos centros de mergulho. Estes últimos optam por apresentar também soluções para o alojamento. O mergulhador de ocasião estrangeiro apresenta o mesmo comportamento que o nacional, exigindo também os standards de operação que exigiriam noutra país orientado para o turismo.

O mergulho nos Açores deverá ser apresentado como a combinação de distintos factores, que juntos diferenciam o destino que está tão próximo da Europa continental mas que apresenta características únicas, por vezes próprias de locais mais longínquos.

As excelentes visibilidades e temperaturas nunca inferiores a 15º, mesmo durante o Inverno, combinado com a possibilidade de avistar grandes pelágicos num local no meio do Atlântico, são propostas que agradam a qualquer mergulhador europeu, especialmente do centro e norte da Europa.

É por excelência um destino sem *jet-lag* e de rápido acesso, dentro da Comunidade Europeia, e com condições de mar e meteorológicas geralmente superiores ao que se encontra nos países de origem, onde muitas vezes a temperatura da água é inferior a 5ºC e a ondulação próxima dos 5 metros, onde a oferta é sem dúvida superior.

A oferta pode ser apresentada em *forfaits* e enquadrar-se em semana de mergulho ou city break.

### **SEMANA DE MERGULHO**

- Programa de 8 dias, representando 7 noites de estadia;



**Eduardo Elias da Silva – Promoção – Direcção Regional de Turismo - Rua de São João nº 47 - 9500-107 Ponta Delgada - Móvel: (+351) 918 589 711 – Geral: Tel. (+351) 296 309 100 – Fax. (+351) 296 288 492 - Directo: Tel. (+351) 296 309 421 Fax. (+351) 296 283 111 -E-mail: [Eduardo.E.Silva@azores.gov.pt](mailto:Eduardo.E.Silva@azores.gov.pt)**



REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

- 5 Dias para pratica de mergulho (10 mergulhos media, um de manha outro à tarde);
- Possibilidade de combinar mais do que uma ilha;
- Mergulhadores viajam acompanhados por outros mergulhadores ou em grupos promovidos por clubes de mergulho.

#### **CITY BREAK**

- Programa de 3 ou 4 dias, com 2 ou 3 noites de estadia respectivamente;
- No máximo, dois dias de mergulho (4 mergulhos) dependendo do horário de voo.

Em qualquer um dos casos, o mergulhador não pode mergulhar entre 18 a 24 horas prévias ao seu voo. Esta paragem permite um dia livre, que é geralmente dedicado a arrumar e lavar equipamento, descansar e fazer ainda algumas visitas locais e compra de souvenirs.

Quando o mergulhador viaja em grupo só de mergulhadores, é comum a opção de efectuar o máximo de mergulhos por dia possíveis. Procuram à noite alguma animação e bons restaurantes (por principio e por questões de segurança o álcool é consumido com moderação). Os centros e clubes de mergulho organizam viagens de modo a fidelizar os seus clientes, geralmente em grupos de 8 a 18 indivíduos (em media 70% homens, 30% mulheres) e estes momentos de final de dia são importantes para estreitar os laços comerciais.

A viajar com família existe o cuidado de gerir o número de mergulhos tendo por tendência a diminuição do número de imersões para metade, ou então procurar concentrar os dois mergulhos numa só saída matinal, ficando disponível a tarde para passear e explorar outras actividades, em conjunto com os familiares.

Além do mergulho recreativo, a ar comprimido, com o objectivo de observar o fundo do mar, tem surgido varias actividades complementares como forma de aumentar a satisfação pela actividade: a fotografia subaquática, a videografia, o mergulho em naufrágios, grutas, mergulho profundo e também o mergulho técnico, que envolve diferentes misturas de gases e um planeamento rigoroso.





REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

As principais competições no mergulho são geralmente de fotografia, que dependendo da sua promoção, atraem mergulhadores de muitas partes do mundo e algum interesse da imprensa. Nos Açores o evento mais emblemático é o Open da Graciosa.

Os eventos para o estabelecimento de recorde de profundidade, embora particularmente complexos de organizar, tendo em conta a exigência técnica e de segurança, são excelentes acções que perduram muito no tempo, especialmente se são batidas as respectivas profundidades anteriores. Embora poucos mergulhadores tenham formação e equipamento para procurar reproduzir tais feitos, o poderem mergulhar nas águas onde foi obtido o *record* já é para o comum mergulhador razão de uma grande satisfação (e por si vital na promoção da experiência).

Existe por fim uma área muito pouco explorada mas que pode ser um ponto adicional para a promoção da experiência subaquática nos Açores – a arqueologia. Se combinada com um briefing exaustivo mas entusiasmante, envolvido em história e em lendas, o mergulho arqueológico, especialmente na Terceira, pode ser uma oferta única e capaz de diminuir o impacto de época baixa.

Comum a todo o perfil de mergulhador, é a exigência do mesmo para as condições de segurança. Os planos de emergência bem definidos, câmaras hiperbáricas disponíveis com profissionais, barcos com kits de oxigénio e primeiros socorros e pessoal formado capaz de agir são os principais pontos a cumprir. Paralelamente à questão de segurança, está a qualidade do serviço prestado e da própria infra-estrutura. O serviço deverá ser desenvolvido por profissionais formados por standards internacionais (CMAS ou PADI, por exemplo), no mínimo bilingues, boa apresentação e com uma postura profissional e de liderança. Já a nível de equipamento, desde os barcos providos de motores potentes, boa arrumação e limpeza, o centro em si deverá ter áreas devidamente separadas para lavagem de equipamento, arrumação, balneários, zona de enchimento de garrafas limpa e arejada, material em boas condições e se possível, um espaço para relaxar e escrever as aventuras no tradicional *logbook*.



REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

Dada a particularidade de só ser aconselhado voar 24 horas após o último mergulho, a exploração de outras actividades para preencher o dia respectivo, por via do 'bundling' de oferta, permite, através do pagamento de um adicional, incluir uma ou mais actividades no final da estadia nos Açores para mergulhar. Um dos produtos que melhor se adapta é o Whale Watching, tendo em conta que não exige grande esforço físico (pouco recomendável a mergulhadores após uma semana de imersões).

Outras alternativas mais acessíveis podem ser exploradas, como por exemplo a visita a uma das ilhas com almoço incluído, uma saída de barco a vela com a família, um passeio em 4x4, geocaching ou até tours gastronómicos, só para mencionar algumas alternativas.

É no entanto importante levar ao agrupamento destas actividades no forfait, para deste modo integrar uma oferta mais completa.

A criação de palestras gratuitas gera não só interesse e massa crítica, como atrai os mergulhadores de ocasião, aqueles que embora certificados não estão nos Açores para mergulhar. Estes eventos, que poderiam ser semanais, aumentam o contacto com o turista e proporcionam mais uma oportunidade de venda.

Um pacote de viagem, combinando voo, alojamento, transferes e mergulhos pode também ser uma aposta interessante entre operadores turísticos, hoteleiros e centros de mergulho, sendo posteriormente promovido por agentes de viagem especializados dentro dos seus mercados, ou pelos canais dos *players* em causa. Esta combinação apresenta uma solução "chave na mão" para o mergulhador.

A combinação da actividade de mergulho recreativa com a hotelaria e com os operadores turísticos, permite alavancar as vendas junto dos mergulhadores que visitam os Açores.

A existência de um centro de mergulho integrado numa unidade hoteleira permite não só adicionar um factor de diferenciação ao hotel, como também proporcionar ao centro uma infra-estrutura de qualidade e próxima do cliente. A reciprocidade é





REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

comum, uma vez que o hotel tem fluxo de hóspedes que podem ser explorados para a actividade e opostamente, o centro de mergulho dinamiza mergulhadores que precisam de alojamento ou simplesmente de infra-estruturas de restauração e até de lazer. Para qualquer uma das partes, o aumento de ponto de contacto com um turista, revela claramente uma vantagem superior quando comparada a abordagens individuais. A integração do centro também permite à unidade hoteleira uma fonte de receita adicional através do arrendamento do espaço e quando aplicável, a *royalties* por facturação. O centro de mergulho por seu lado evita um investimento significativo na preparação de um espaço de raiz, podendo concentrar-se na formação de *staff* e optimização do equipamento e embarcações.

Já os operadores são o apoio indiscutível que as agências especializadas em viagens de mergulho necessitam. No mercado em que operam, as empresas que vendem viagens de mergulho conhecem o seu cliente, e de acordo com as suas características podem aconselhar os Açores. Uma vez vendido o conceito, estas empresas precisam do parceiro que as auxilie na contratação hoteleira, transferes e até tours, ficando elas focadas na contratação daquilo em que são especialistas – a operação de mergulho. Já nos Açores, e perante os turistas que não visitam o arquipélago com o objectivo de mergulhar, através dos guias ou simplesmente pelas suas brochuras (quando aplicável), podem promover a experimentação do mergulho, sem com isso se envolverem demasiado na especificidade da actividade. Para os mais instruídos podem vender mergulhos individuais, como por exemplo dois dias, mas sem com isso se envolverem significativamente, pois orientam o cliente ao centro de mergulho para a formalização da saída.

Os mergulhadores nacionais que procuram os Açores para mergulhar pertencem, na sua maioria, a um grupo de mergulhadores particularmente activos. Este tipo de grupo caracteriza-se por mergulhar pelo menos uma vez por mês em território nacional. Não é comum mergulharem fora do país e a sua presença nos Açores é geralmente suportada pela estadia na casa de um amigo, e por uma série de mergulhos pré acordados com o dono do centro. Não sendo significativamente rentáveis, são excelentes promotores do mergulho nos Açores.





REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

Existe também no mercado nacional dois outros perfis de mergulhador – o mergulhador de ocasião e o mergulhador experiente, mas que não é local. O primeiro perfil é um mergulhador que tirou o curso numa estância balnear algures nas Caraíbas, nunca mergulhou em águas frias ou com condições de grande profundidade ou correntes, e que escolhe o destino pelo seu valor turístico e não pelo mergulho que apresenta. Se por acaso poder mergulhar, fará certamente dois ou três dias de imersões. Este tipo de cliente é excelente para a venda por impulso, no local e durante a sua estadia. O segundo perfil já possui bastante experiência de mergulho, mas raramente mergulha em território nacional e nem se identifica com os centros de mergulho locais, uma vez que os seus *standards* são muito baixos face aos que conhece. Uma das mais-valias deste perfil é a forma como tratam os destinos de mergulho para onde vão – adquirem alojamento, *forfaits*, aviação, exploram o local e actividades complementares, optam por refeições gastronómicas em vez de comida feita em casa de algum amigo. Se este perfil é o mais apetecido, é infelizmente o mais complexo de se comunicar e convencer para visitar os Açores. Não só é bastante exigente com o atributo da oferta mas também em especial ao binómio preço / qualidade. Como não se encontra nos locais de mergulho habituais, dificulta as empresas especializadas em viagens de mergulho na comunicação e realização da venda. A solução foca na exploração dos meios onde ele se encontra, como imprensa genérica, sites e revistas de viagem, e também a televisão e publicidade urbana (mupis, por exemplo). Em contexto de mergulho, a aposta só deverá ser efectuada nas lojas de venda de equipamento.

Estimamos em 40.000 o total de mergulhadores portugueses certificados, menos de 10.000 mergulhadores activos.

Na Alemanha e Inglaterra, identificam-se mercados de grande maturidade com mais de 2,5 milhões de mergulhadores certificados. Estes dois países têm a particularidade de terem atingido o ponto de saturação dos destinos mais comuns, como Egipto, Mediterrâneo, Caraíbas e Maldivas, abrindo uma janela de oportunidade para os Açores dentro dos mergulhadores mais experientes. É também esta experiência dos mergulhadores, que envolve imersões em águas frias e tecnicamente exigentes, em conjunto com a necessidade de continuar a preencher o seu ‘logbook’ com novos





REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

destinos, que os Açores surgem como opção. Estes países emissores têm também a particularidade de organizarem as saídas de mergulho, para o estrangeiro, em grupos geralmente organizados por pequenos centros locais.

Como mercados secundários, a Holanda, França, Áustria, Suíça e os países Escandinavos representam juntos mais de 800.000 mergulhadores certificados. Possuem características semelhantes ao primeiro nicho, contudo mais individuais e menos associados a centros/clubes de mergulho.

Numa terceira fase, o mercado espanhol e italiano é também importante explorar dada a sua característica semelhante ao nacional: é sensível ao preço base da viagem e dos serviços prestados, mas uma vez no local é consumidor por excelência, adicionando um enorme valor ao *revenue per capita*.

Para qualquer um destes mercados, a venda através de agentes locais especializados é a estratégia mais indicada. A captação via Internet é no entanto uma alternativa importante, especialmente para propostas que incluem alojamento combinado com os *forfaits* de mergulho. A venda de voos é mais complexa, pois obedece a regras locais de mercado. Não invalida, contudo, que operadores nacionais de maior dimensão e dinâmica consigam montar a operação de forma competitiva para vender um *full-package*. No entanto o mergulhador apresenta particularidades de serviço que caso o interlocutor não seja especialista, vai por em causa o produto e a expectativa ao mesmo.

As regras de mercado para a venda de mergulhos são semelhantes à da indústria hoteleira ou dos serviços turísticos. Existe um preço base que é comissionável em escalões diferentes, sendo maior se o comprador for um operador turístico, intermédio se for um centro de mergulho e nulo se for o cliente final. É prática cada vez mais comum existir um preço exclusivo para reservas só na Internet.

O operador especializado conhece o seu cliente. Também tem consciência que o seu canal de distribuição é de uma eficácia superior ao operador ou agência tradicional, e





REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

por isso procura comissões elevadas. Em mercados particularmente evoluídos, esta é a melhor forma de distribuir o destino Açores pelo maior número de possíveis compradores. Estas agências e operadores possuem uma base de clientes significativa.

Geralmente em praticamente todos os mercados mundiais, os mergulhos contratados não são reembolsáveis e estão sujeitos a condições meteorológicas. É também comum que no caso da impossibilidade de mergulhar devido a fenómenos da natureza, o centro de mergulho procure compensar com outro tipo de mergulhos ou em última instancia devolver o dinheiro dos mergulhos não realizados. Quando a responsabilidade é do cliente, são raros os casos em que o dinheiro é devolvido.

Para grupos existe a politica de oferecer um mergulhador gratuito na compra de 10 forfaits de 10 mergulhos, por exemplo, variando de centro de mergulho para centro de mergulho.

Muitos operadores especializados, aos seus melhores clientes e quando as margens o permitem, oferecem a totalidade da viagem ao líder do grupo.

A actividade de mergulho recreativa nos Açores ainda apresenta, de um modo geral, baixa maturidade face a outros produtos turísticos locais. No entanto existem variados *benchmarks* que podem servir de base para um desenvolvimento sustentado, optimizado e rentável para o arquipélago.

Existirão sempre desafios, e muitos nem são controlados directamente, seja por poderes locais como pelos operadores, tais como a meteorologia, temperatura da água ou as rotas de migração dos peixes. Contudo muitos países que nem possuem quantidades de peixe relevantes, como é o caso de Malta, conseguem desenvolver a actividade de um modo muito coerente e com resultados reais – Malta é particularmente conhecido na comunidade de mergulhadores em todo o mundo pela sua visibilidade e naufrágios, tendo sido grande parte destes afundados propositadamente para o mergulho.





REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

É possível, com alguma vontade política e também dos próprios centros de mergulho, criar condições base a curto prazo que irão garantir que o futuro da actividade nos Açores seja promissora e de valor crescente. A título de exemplo, o aumento de reservas naturais em menos de dois anos irá aumentar o peixe disponível, e como consequência a maior adesão dos mergulhadores, mesmo em época mais baixa. Um excelente exemplo é a reserva natural marítima em vigor na zona de Sesimbra, ou a “Reserva Voluntária do Caneiro dos Meros” na Ilha do Corvo, com resultados muito positivos desde que foram definidas e controladas.

Como resultado das várias discussões dos grupos de trabalho e com os centros de mergulho “piloto”, entretanto desenvolvidas, surgem uma série de reflexões com vista a planear a implementação dos pontos base para o desenvolvimento e prosperidade da actividade, dentre os quais destacamos:

**Na óptica da operação:**

- Promover a criação de centros de mergulho que cumpram no mínimo os standards de instituições internacionalmente reconhecidas, como a PADI, e o anunciem (por exemplo existem muitos mergulhadores que só escolhem centros PADI 5\* centre);
- Equipas multilingue, facilitando a contratação e o apoio a instrutores e guias estrangeiros como também motivando a formação dos guias nacionais em idiomas mais relevantes para os mercados emissores;
- Insistir na existência de planos de emergência claros e operacionais, desenvolvendo também uma rede de contactos a accionar em casos de emergência;
- Operacionalidade total das câmaras hiperbáricas 365 dias/ano, com a existência mínima de uma por grupo de ilhas;
- Investir em alojamento e na criação de infra-estruturas turísticas em ilhas mais remotas (ex. Flores).

**Na gestão do património natural:**

- Criação de novas Reservas Naturais e manutenção das mesmas;
- Maior e mais eficiente vigilância das Reservas Naturais existentes (ex. Ilhéu de Vila Franca do Campo e Ilhéu das Formigas).

**Na organização pública:**

11



**Eduardo Elias da Silva – Promoção – Direcção Regional de Turismo - Rua de São João nº 47 - 9500-107 Ponta Delgada - Móvel: (+351) 918 589 711 – Geral: Tel. (+351) 296 309 100 – Fax. (+351) 296 288 492 - Directo: Tel. (+351) 296 309 421 Fax. (+351) 296 283 111 -E-mail: [Eduardo.E.Silva@azores.gov.pt](mailto:Eduardo.E.Silva@azores.gov.pt)**



REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

- Promoção de acções de formação a nível da segurança (ex. Planos de Emergência), da Biologia/Oceanografia (ex. conhecimento das espécies subaquáticas da Região) e da Legislação aplicável;
- Aluguer mais barato de espaços nas Marinas, para embarcações afectas ao Mergulho;
- Criação de espaço comum para serviços indiferenciados, como por exemplo o enchimento de garrafas, ecos, entrada e saída de mergulhadores nas marinas ou portos pelo mesmo acesso.

Levar um turista para dentro de água, com equipamento de mergulho, e mostrar-lhe o maravilhoso mundo subaquático, deverá ser um dos principais objectivos na mobilização local de todos que visitam os Açores.

A experiência de quem nunca mergulhou ao fazer um baptismo ou até mesmo um curso de mergulho, representa algo que marca emocionalmente e especialmente regista para sempre o destino donde esta experiência surgiu. Isto significa que não só estamos perante um processo importante de ‘passa palavra’ (a experiência é para ser contada), como também quem experimentou pela primeira vez mergulhar nos Açores, quando tiver mais experiência, irá certamente voltar para efectuar imersões com maior detalhe.

O desenvolvimento de acções de sensibilização e promoção do fundo mar e uma estratégia que revela sempre grande aceitação. A organização de workshops sobre mergulho, exposições e concursos de fotografia, são algumas das acções que podem ser desenvolvidas junto dos centros de mergulho e com a Universidade dos Açores.

O mergulho é uma actividade extremamente segmentada, que exige uma comunicação orientada para o “target”, não fazendo sentido comunicar em meios massificados, pois o custo versus proveito não o justifica. Deste modo, a acção deve focar fundamentalmente em RP’s e Assessoria, em conjunto com publicidade em imprensa especializada, sites e *palavras-chave*, especialmente quando o site dos Açores tenha dimensão que permita apresentar ao visitante a oferta de mergulho no





REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

Arquipélago. A integração de uma estratégia “viral” na Internet e também importante pois aumenta o *awareness* da relação Açores e mergulho.

A produção de conteúdos vídeo, imagem e texto para inserir nas principais redes sociais, para partilhar, pode vir a acrescentar mais informação sobre o mergulho nos Açores. Além dos fóruns que cada um frequentará, existem alguns sites que devem ser dinamizados:

Twitter (actualizar com informação sobre o tempo, os mergulhos, o que tem sido avistado);

Facebook (criação de perfil Mergulho nos Açores, com convites, fotos, acções promocionais, vídeos);

MySpace (criação de perfil Mergulho nos Açores, e espaço de divulgação de actividades, acções);

Flickr (inserção de fotografias com qualidade)

Youtube (inserção de vídeos)

Continuar a produzir conteúdo para projecção a bordo dos aviões SATA como desenvolvimento de reportagens na revista da companhia aérea, concomitantemente com a promoção da política de transporte adicional de bagagem da SATA para mergulhadores.

A criação de valor da marca Açores quando conotada com o mergulho, desenvolve-se com acções muito específicas, mas geralmente de baixo custo, como por exemplo:

Concursos de fotografia subaquática;

Record do Mundo de Profundidade;

Através da *film-commission* e da Universidade dos Açores promover a realização de programas com a BBC ou National Geographic;

Explorar as reservas naturais em sintonia com a sazonalidade e promover a abertura em época baixa;

Criar modelos de cross-selling entre ilhas no mesmo grupo (promoção entre centros de mergulho para aumento da retenção do mergulhador nos Açores versus outros destinos);



REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

Criação de nova brochura de mergulho, mais completa e mais envolvente;  
Workshops de mergulho (ex. mergulho com as Jamantas)  
Desenvolvimento do Mergulho Arqueológico como produto único, combinado com um evento mediático para apresentação pública (preferencialmente internacional).

As principais feiras de mergulho são obrigatórias para apresentar os Açores como destino, numa primeira fase com representantes como observadores, e nos anos seguintes marcando presença num espaço promocional próprio.

O mergulho recreativo nos Açores, com vista ao desenvolvimento turístico e comercial, só muito recentemente realmente começou. Salvo raras excepções de empresas que fazem do mergulho a sua principal fonte de *revenue*, grande parte das incursões centram-se muito em soluções amadoras, ou abaixo dos standards mínimos exigidos pelos clientes internacionais.

Contudo, nos últimos três anos, tem-se observado o aparecimento de novas operações, ou a renovação de algumas antigas, que demonstram capacidade de responder aos mercados desejados.

Este primeiro passo para o desenvolvimento do mergulho como produto turístico, integrado no plano de Marketing para os Açores, sublinha vários pontos positivos ganhos logo de início:

Desmistificação do comportamento dos pelágicos e do acesso às reservas;  
Identificação dos principais operadores de mergulho;  
Aumento da sensibilidade da companhia aérea que transporta os mergulhadores para o arquipélago, tendo em vista a política de peso e a integração de conteúdos nos voos;  
Aumento da sensibilidade à actividade por parte dos operadores turísticos e hoteleiros;  
Despertar para a importância económica do mergulho, quando combinado com hotéis;  
Estimular a importância das condições de segurança, em especial as câmaras hiperbáricas;



REGIÃO AUTÓNOMA DOS AÇORES  
**SECRETARIA REGIONAL DA ECONOMIA**  
DIRECÇÃO REGIONAL DO TURISMO

Reforçar o interesse na actividade junto dos operadores, dando-lhes condições para exprimirem as suas necessidades básicas para poderem desenvolver a sua actividade de mergulho;

Alinhar esforços para a criação de uma fam-trip.

A mergulhar nos Açores, só no ano passado estiveram mais de 4000 mergulhadores, segundo dados dos próprios operadores, representando em média mais de 24.000 mergulhos efectuados no total. Estes dados representam ainda uma pequena parte do potencial da oferta local. Se cada mergulho é vendido por 30€, estamos a analisar um negócio que gerou directamente em 2008 o valor de 700.000€.

A acrescentar será necessário analisar os cursos e mergulhos adicionais, equipamento comprado e merchandising (uma fonte de rentabilidade muito elevada nos centros de mergulho) – isto só relacionado directamente com o mergulho. O mergulhador ainda necessita de alojamento, voo, transferes / carro e alimentação. Estima-se deste modo que cada praticante poderá gastar 800€ nos Açores, fora o voo.

Por último, a evolução do mergulho nos Açores deverá ser sustentada por um organismo semi-privado que represente os operadores. Com o aumentar da actividade seria recomendável a criação da associação de operadores de mergulho dos Açores. Desta mesma associação seria sensato fazer parte elementos representativos da Universidade dos Açores, do Ambiente e do Turismo.

**Juntos, unidos à volta destes propósitos, estamos certos de que a médio prazo, conseguiremos, de modo sustentável e consequente, transformar o mergulho nos Açores no produto de natureza, altamente rentável e organizado, que nos trouxe aqui e pelo qual todos pugnamos.**