

# ‘Ventura’ amanhã em Ponta Delgada

Amanhã, dia 14 de Março, o Terminal de Cruzeiros das Portas do Mar irá receber a escala do navio de cruzeiros VENTURA, um dos navios que compõem a frota da conhecida operadora britânica P&O, uma das companhias do grupo Carnival UK.

Esta paragem na nossa cidade é a última de um interessante cruzeiro, denominado “35 Night Caribbean”, iniciado no passado dia 11 de Fevereiro, em Southampton, e que teve como principal atrativo aquele reconhecido destino de cruzeiros.

De recordar que no início do referido itinerário o navio efetuou uma escala na cidade da Praia da Vitória, no passado dia 16 de Fevereiro.

Claramente vocacionado para o mercado britânico, o VENTURA foi inaugurado em Abril de 2008, após ter sido construído nos estaleiros italianos de Fincantieri, em Monfalcone.

Este luxuoso paquete possui 289 metros de comprimento, 36 metros de boca e 8,5 metros de calado.

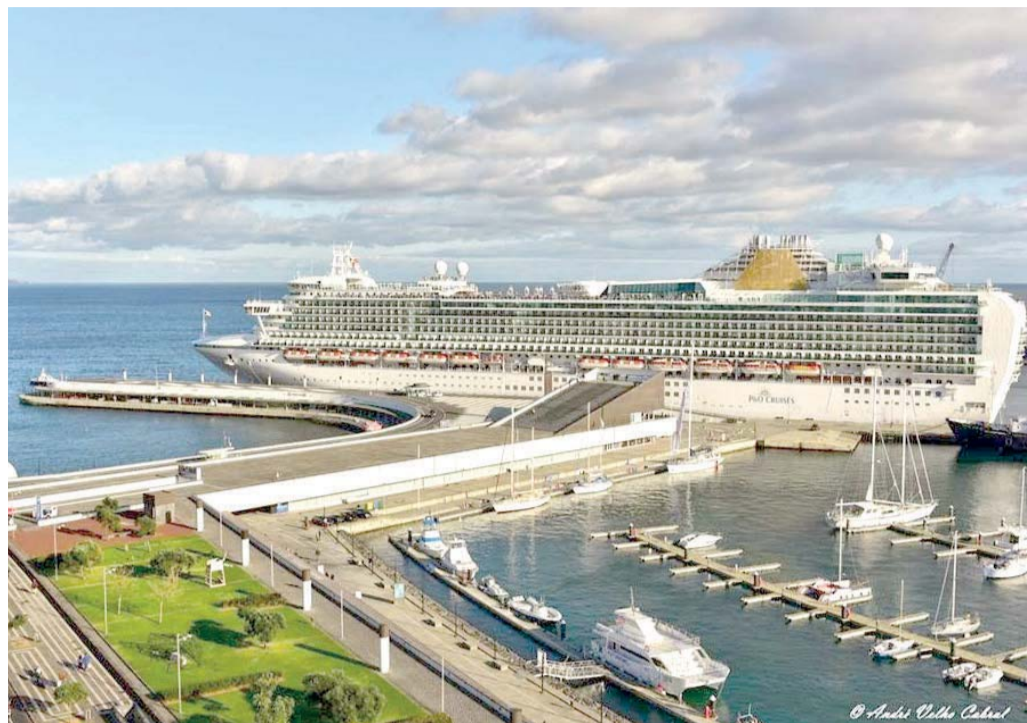
Tem 116 mil toneladas de arqueação bruta e possui capacidade de alojamento para 3574 passageiros em ocupação máxima e 1205 tripulantes.

O navio da Carnival UK - P&O Cruises, dispõe de 19 decks, 14 dos quais públicos e disponibiliza 1546 camarotes de diferentes tipologias, 900 dos quais com varanda.

O VENTURA deverá chegar a Ponta Delgada pelas 08H00, estando a partida agendada para as 18H00, com destino ao seu porto base em Southampton.

Segundo as informações recebidas da Bensaude Shipping, agentes da P&O nos Açores, o navio transporta 959 passageiros e 1053 tripulantes.

*Exclusivo AzoresCruise Club/  
Diário dos Açores*



## Turismo Rural com perspectivas animadoras para este ano

As Casas Açorianas não viveram tempos fáceis nos últimos dois anos, pela diminuição, em larga escala, dos mercados internacionais. Por isso, o mercado nacional foi a chave para a continuidade das unidades integradas nesta Associação de Turismo em Espaço Rural, que começa agora o caminho para a recuperação, embora com nuvens no horizonte, como diz Gilberto Vieira, presidente da entidade, numa entrevista à Turisver, que transcrevemos a seguir.

**Nos últimos dois anos, o turismo dos Açores tornou-se mais dependente do mercado turístico do Continente. Essa situação está a ser positiva para as Casas Açorianas?**

O mercado nacional, talvez por um maior conhecimento e proximidade, foi muito importante na manutenção da atividade turística nos Açores, nestes dois anos extremamente difíceis. Essa opção dos nossos compatriotas de viajarem mais para o arquipélago foi importante, inclusivamente face à diminuição de mercados emergentes estrangeiros. As unidades nossas associadas acompanham esse sentido positivo do mercado nacional.

**O mercado internacional parece estar já com ligeira recuperação. Essa situação já se reflecte nas reservas antecipadas para o período de verão? Qual a vossa perspectiva para este ano?**

As reservas, até agora, são animadoras. No entanto, tal como aconteceu com a pandemia, deparamo-nos agora com uma nova realidade totalmente inesperada, que é o caso da invasão da Ucrânia pela Rússia, um acontecimento com impacto mundial e cujas consequências são imprevisíveis. Mantemos o otimismo, mas, obviamente, algum receio para o que será o mercado turístico este ano, ao nível global e, obviamente, que os Açores não serão imunes a uma retração que



*Gilberto Vieira,  
Presidente  
das Casas  
Açorianas, afirma que é preciso  
um reforço da  
promoção*

para o horizonte.

**A polémica com o Governo Regional, sobre o subsídio aos preços dos voos interilhas para os turistas, continua ou essa questão já está ultrapassada?**

Esta é uma situação com argumentos válidos dos dois lados. Ou seja, é difícil explicar à população que os turistas podem viajar gratuitamente entre as ilhas e os locais terem de pagar esse serviço.

No entanto, o reencaminhamento de turistas para outras ilhas foi uma forma encontrada e usada com sucesso para atenuar as diferenças de número de voos e companhias a operar essencialmente para uma das gateways e possibilitar assim que o turista não se mantivesse apenas numa ilha, face aos custos acrescidos de, eventualmente, querer visitar outras, a partir da sua porta de entrada inicial.

A polémica mantém-se e as opiniões dividem-se. No caso das Casas Açorianas, com unidades associadas espalhadas pelo arquipélago, sobretudo no que

diz respeito às ilhas de menor dimensão ou com menores acessibilidades, esse encaminhamento é fulcral.

**A ATA e a SATA parece que estão de costas voltadas. As Casas Açorianas fazem parte da ATA, como tal pergunto como é que têm acompanhado esta situação?**

Eu não definiria a situação como “de costas voltadas”. Existiram e existem algumas divergências no que aos meios de promoção dos Açores diz respeito, mas, tanto quanto sei, está-se a trabalhar numa aproximação de posições em que o desenvolvimento turístico e o crescimento dos Açores é o essencial.

**Na perspectiva da Associação, é necessária mais promoção? Especificamente, em que mercados: o nacional ou o internacional?**

Sim, é necessário um reforço de promoção, criterioso e eficaz, junto de qualquer mercado com potencialidades de crescer para os Açores. Sempre prezamos o mercado nacional, que é essencial

para a região, mas não podemos deixar de procurar outros mercados que existem à escala global.

**O encontro das Casas Açorianas realizado no Pico, e o novo Guia publicado, vieram criar uma nova dinâmica na oferta do vosso produto. Como é que os players do mercado têm reagido a essas iniciativas?**

Como é sabido, a promoção é uma tarefa nunca acabada para se ter êxito nos mercados turísticos. Temos tentado, com os poucos meios de que dispomos e com muita imaginação, manter viva a divulgação das nossas características. A resposta tem sido progressivamente positiva, por parte dos players e dos clientes individuais.

**As Casas Açorianas vão estar presentes na BTL, integradas no stand dos Açores. Vão ter algumas iniciativas próprias?**

Sim. Vamos ter uma presença ativa na feira. No dia 18 pelas 15H30, no stand dos Açores apresentaremos uma breve explicação do conceito que aglutina as nossas casas, a que se segue a projeção de um pequeno filme, destacando todas as unidades associadas e imagens icónicas do arquipélago.

Durante todos os dias da feira as Casas Açorianas têm, no mesmo local, um módulo de negócios.

**Nos dias do público vão fazer venda direta ou apostam apenas na divulgação e promoção?**

Vamos tentar aproveitar a feira ao máximo, tanto nos dias reservados ao trade como naqueles em que a feira é aberta ao público. Neste caso, estaremos disponíveis em ações de divulgação e esclarecimento, mesmo ao nível das características e localização de cada unidade, se solicitado.

Nesse cenário, estaremos preparados para vendas diretas.