

Sérgio Palma Brito



Turismo e transporte aéreo na era do conhecimento
Informação aos participantes no seminário de 4 Abril 2017

Turismo e transporte aéreo na era do conhecimento

Informação aos participantes no seminário de 4 Abril 2017

Esta Informação pode ser útil a participantes menos familiarizados com alguns dos conceitos que utilizados na nossa apresentação. Os participantes mais interessados podem consultar o Relatório Turismo e Transporte Aéreo em Portugal. Este texto é da exclusiva responsabilidade do autor e não da CCDR-Algarve.

1. Turista e Deslocação turística, antes/depois da Liberalização 1993

***Motivo principal da Deslocação turística**

A deslocação turística tem um motivo principal na ausência do qual a deslocação não se teria realizado.

As Estatísticas de Turismo utilizam quatro motivos principais da deslocação turística, que o INE designa como segue:

-Lazer, recreio ou férias, o mais importante com pelo menos 65% do total ("Holiday" no International Passenger Survey),

-Profissional ou negócios, entre 18% a 25% do total ("Business" no International Passenger Survey),

-Visita a familiares ou amigos, de importância crescente com o crescimento das diásporas, entre 5% a 13%,

-outros (saúde, religião etc.), abaixo de 5% do total.

No Algarve a percentagem de deslocações por Lazer é bem superior a 65%.

***Uma pessoa e várias Deslocações turísticas**

Durante o mesmo ciclo anual, a mesma pessoa pode realizar várias deslocações turísticas com motivos diferentes (Figura 1). O comportamento dessa pessoa, que é sempre a mesma, difere em actividades e consumo segundo o motivo de cada deslocação.

Por outras palavras,

-quando contamos turistas à chegada a um país, na realidade contamos deslocações turísticas e tendemos a não diferenciar o que é situacional (a deslocação com o seu motivo principal) do que é pessoal (o turista).

Este ponto clarifica o entendimento (errado) de parte da nossa elite cultural que considera broncos os turistas do Algarve e cultos os de Lisboa, Porto ou outras cidades.

Figura 1 – Motivos de deslocação turística					
Lazer-recreio (holiday)		Visita a Familiares e amigos	Profissional (Business)		Outros
Package Holiday (Inclusive TourT)	Independent Travel		MICE	Corporate travel	Saúde, Religião, Ensino etc.

***Deslocações de Tour urbano/cultural (city break) e de Estadia (long stay)**

A realidade da procura/oferta de deslocações turísticas obriga a subdividir o motivo de 'lazer, recreio ou férias' em dois, segundo duas modalidades de deslocação (Figura 2):

-a de tour urbano e cultural (*city break* na linguagem corrente),

-a de estadia em praia, campo, montanha, termas etc. (*long stay* na mesma linguagem).

Assim,

-a mesma pessoa passa cinco dias em Nova Iorque numa vertigem de visitas e espectáculos, e passa uma semana no Algarve entre o hotel e a praia.

O marketing estratégico e operacional de cada uma destas deslocações difere substancialmente no Produto, Distribuição e Promoção de vendas.

Figura 2 – Modalidades da Deslocação turística por Lazer (holiday)	
Deslocação de estadia (long stay)	A deslocação de Estadia beneficia com a primeira vaga de democratização do transporte aéreo na Europa, gerada pela utilização de companhias charter do package holiday
Tour urbano e cultural (city break)	A deslocação de Tour urbano e cultural só cresce e se afirma a partir da Liberalização de 1993 com as companhias low cost e do e-commerce

***Deslocações por Holiday e "of wich on Inclusive Tour"**

O International Passenger Survey do Reino Unido quantifica as deslocações por motivo de Holiday e detalha as que de entre estas são feitas em Inclusive Tour – na realidade, package holiday.

Na realidade, o package holiday só existe nas deslocações de estadia para Áreas Turísticas do Mediterrâneo por dupla razão histórica:

- as Companhias charter só eram autorizadas a operar para aeroportos nestas Áreas que, no contexto da época, eram "secundários" em relação aos aeroportos de Cidade, exclusivo das Companhias de voos regulares,
- quando a Liberalização de 1993 cria concorrência nas rotas aéreas interidades, são as companhias low cost que vão embaratecer o transporte aéreo interidades, com unbundling de transporte aéreo e alojamento.

***Package holiday e Independent travel – antes e depois da Liberalização de 1993**

Temos de nos situar no contexto de uma época (anos 50 a 80 do século passado) em que o turismo internacional em avião na Europa era dominado pelo package holiday para as Áreas Turísticas do Mediterrâneo. Durante a década de 1980 aumenta a parte dos charters ocupada com seat only,

- são lugares nos voos charter que são vendidos sem alojamento a proprietários de casa de férias, titulares ou trocas de timeshare ou a turistas que de ocupam do alojamento,

No final da década de 1980,

- o Independent travel é reconhecido como o negócio das deslocações de Estadia para Áreas Turísticas do Mediterrâneo sem ser em package holiday.

A Liberalização de 1993 e o e-commerce reforçam o Independent travel ao

- diversificarem as deslocações de Estadia para as Áreas Urbanas do Mediterrâneo para além das do package holiday, mas agora em toda a liberdade e sem os constrangimentos do seat only,
- democratizarem as viagens aéreas entre cidades da Europa, aumentando o número das deslocações de Tour urbano e cultural (city break), todas em Independent travel porque não chega a haver package holiday.

Assim,

- desde 1950 à actualidade, a escolha do consumidor é entre package holiday e independente travel,
- depois da Liberalização de 1993, a escolha do consumidor NUNCA é entre companhias charter e companhias low cost, porque só há transportadoras aéreas europeias.

Sem querermos ser irritantes e salvo o devido respeito, todas as referências que houve sobre 'charters contra low cost' só mostravam ignorância de uma realidade evidente do mercado.

2.Regulação internacional do transporte aéreo no caso da Europa

A regulação internacional do transporte aéreo dos anos 40/50 do século passado é global (Figura 3). Aqui só apresentamos a sua aplicação na Europa.

Figura 3 – Regulação internacional transporte aéreo na Europa			
1.Convenção de Chicago e Acordos das Bermudas Anos 1940 e 50			
Companhias	Rotas	Capacidade oferecida	Preços
De voos regulares por companhias estatais, apoiadas pelo Estado e com Serviço Público	Fixadas por acordos bilaterais entre estados e muito rígidas. Operadas pelas companhias indicadas por cada Estado.	Gerida pelas administrações dos dois países, com tendência a limitar a concorrência	Fixados pela companhias aéreas no seio da IATA, uma organização sua
De voos não regulares. Companhias privadas, com utilização limita a inclusive tour e voando para aeroportos de Áreas Turísticas	Decididas pelo operador turístico de package holiday e autorizadas pelas administrações dos dois países	Decididas pelo operador turístico	Idem e, em principio, confidencial. A venda de seat only começa lentamente a ser tolerada ou autorizada em certos casos
2.Liberalização transporte aéreo na União Europeia Janeiro 1993			
Companhias	Rotas	Capacidade	Preços
Transportadoras aéreas europeias	Fixadas livremente pelas companhias aéreas num sistema dinâmico	Fixada por cada uma das companhias aéreas	Idem
3.Rotas entre União Europeia e países terceiros			
As rotas entre União Europeia e EUA são operadas em regime específico de open skies. As rotas entre Portugal e outros países seguem o modelo da Convenção de Chicago/Acordo das Bermudas, algo flexibilizado. O acordo entre Portugal e Brasil prevê que cada Estado indique duas transportadoras para oprar as rotas e, caso excepcional, prevê o acesso a praticamente todos os aeroportos do Brasil.			

Nos EUA, o Deregulation Act de 1978 com o presidente Carter permite o extraordinário sucesso da Southwest Airlines. A Liberalização de 1993 abrange apenas os países da União Europeia e da European Economic Area. O Brexit vai ilustrar a diferença entre ser ou não País Membro.

3.Package holiday

O package holiday é a inovação europeia que democratiza a Deslocação de estadia para Áreas Turísticas do Mediterrâneo

***Inovação no package holiday**

O package holiday

-é organizado por operador que negocia com companhia charter (ou a integra), alojamento e serviços no destino e distribuição na origem,

-assenta em **cadeia de voos charter back to back** por companhia aérea charter e contractos massivos de alojamentos e serviços

-depende de procura por turistas que aceitem liberdade limitada na escolha de datas contra um preço acessível até à working class,

-é negócio que exige escala, consolidação horizontal e integração vertical – em 2006, e com a excepção da Alemanha cuja lei limita a consolidação, o mercado europeu do package holiday é controlado por TUI Travel plc e Thomas Cook Group plc.

***Inovação na companhia charter**

A regulação internacional do transporte aéreo (anos 40 e 50) deixa de fora as então insignificantes companhias de voos fretados.

O sucesso do package holiday exige companhias charter importantes. São companhias no frills, com densidade de assentos, alto load factor, e que voam para aeroportos secundários

A companhia charter depende do operador e não tem vida sem ele – está na primeira linha da consolidação vertical do operador.

O operador depende da redução do custo do transporte aéreo pela companhia charter

Operador e companhia charter estão na origem da primeira vaga de democratização do transporte aéreo na Europa – limitada às Áreas Turísticas do Mediterrâneo, mas primeira vaga de democratização.

***Package holiday e companhia charter depois da Liberalização 1993**

Em Janeiro de 1993,

-nascem as transportadoras aéreas europeias,

-desaparece a diferença entre companhias de voos regulares (as estatais Full Service Carriers) e companhias de voos não regulares (as Charter).

Os operadores de package holiday mantêm frota própria para a sua actividade e são livres de vender seat only. São livres de comprar lugares de package holiday a qualquer transportadora aérea europeia.

***Package holiday e oferta de alojamento**

No modelo de negócio do package holiday, o hoteleiro apenas negocia (em B2B, ver ponto 5) com o contract manager do operador, numa relação em que frequentemente fica na posição passiva de anotador de encomendas.

Reside aqui mais uma diferença entre a oferta do Algarve e a de Lisboa e Porto, onde a oferta nunca se encontrou nesta posição passiva. Quando chega a Transformação da década de 1990, a oferta do Algarve tem de se adaptar a uma realidade diferente e para a qual não está preparada.

4. Duas definições formais de Alojamento turístico

***Definição das instituições internacionais e da Política de Turismo**

Alojamento Turístico é o definido por Recomendações das Instituições Internacionais* como

-“Qualquer estabelecimento ou instalação que, ocasional ou regularmente, presta serviços de alojamento a Turistas”.

No seio deste Conjunto Difuso,

-Alojamento Turístico Classificado designa o conjunto de Empreendimentos Turísticos da Definição Legal e redutora de Alojamento Turístico,

-Alojamento Turístico Não Classificado é o Subconjunto Difuso restante.

Acontece que

-a atenção de toda a Intervenção Política no Turismo está capturada pela Hotelaria ou Alojamento Turístico Classificado,

-a cultura dominante do Algarve reduz o Alojamento Turístico Não Classificado do Algarve a designações pejorativas: imobiliária, camas paralelas, alojamento clandestino e por aí adiante.

*O leitor ainda não familiarizado com o assunto fica a saber que Instituições Internacionais designa: United Nations Statistics Division, World Tourism Organization, Eurostat - Commission of the European Communities, Organisation for Economic Co-operation and Development.

***Alojamento familiar no Recenseamento da Habitação**

Para entendermos as unidades de alojamento turístico do Alojamento Turístico Não Classificado temos de recorrer ao Recenseamento Geral da Habitação (Figura 4), à Residência secundária de utilização turística (Figura 5) e aos Estabelecimentos que integram estas residências que não são dispersas no campo ou em espaço urbano.

Em outro texto descrevemos as Dinâmicas económicas/sociais na formação dos alojamentos de residência secundária e vagos. Nele mostramos a diferença do Algarve em relação a regiões do País onde a Residência Secundária resulta do despovoamento (por migração para áreas urbanas de Portugal e emigração para a Europa). Aqui

-lidamos com o investimento de mais de cem mil famílias portuguesas e estrangeiras numa residência secundária para combinação de utilização pelo próprio e Rendimento, numa perspectiva de mais valia em venda a longo prazo (Ver <http://sergiopalmabrito.blogspot.pt/2016/11/polemica-sobre-alojamento-local-e.html>).

Figura 4 – Alojamento familiar ocupado no Recenseamento da Habitação		
Alojamento familiar ocupado – Alojamento afecto à habitação de uma ou mais famílias de forma habitual ou como residência secundária no momento de referência.		
Residência habitual	Residência secundária	Vago
Alojamento familiar de residência habitual Alojamento familiar ocupado que constitui a residência habitual ou principal de pelo menos uma família.	Alojamento familiar de residência secundária Alojamento familiar ocupado que é apenas utilizado periodicamente e no qual ninguém tem residência habitual.	Alojamento familiar vago Alojamento familiar desocupado e que está disponível para venda, arrendamento, demolição ou outra situação no momento de referência.

***Residência secundária de utilização turística**

A Figura 5 ilustra

-as três ocupações do Alojamento Familiar do Recenseamento da Habitação [a vermelho], que ao longo do tempo podem variar entre residência permanente, residência secundária e vago,

-as duas utilizações da Residência Secundária de Utilização Turística [a verde], que ao longo do ciclo anual podem ou não variar entre Residência Secundária Pelo Próprio e Residência Secundária Arrendada a Turistas.

Figura 5 – Ocupações do Alojamento Familiar e utilizações da Residência Secundária
Ocupado em Residência habitual

Vago	
Ocupado em Residência Secundária	<ul style="list-style-type: none"> -Residência Secundária de Utilização Não Turística -Residência Secundária de Utilização Turística <ul style="list-style-type: none"> -Residência Secundária Por Conta Própria (proprietário) -Residência Secundária Arrendada a Turistas

A dupla flexibilidade da ocupação do Alojamento Familiar e da utilização da Residência Secundária é suposta facilitar o comportamento do Homem numa sociedade cada vez mais marcada pela flexibilidade e mobilidade, mas

-a da ocupação do Alojamento Familiar (a vermelho) tem relação difícil com a Política do Ordenamento do Território,

-a da utilização turística da residência secundária (a verde) tem relação difícil com a Política do Turismo.

***Estabelecimentos de Residências Secundárias de Utilização turística**

Durante a apresentação na CCDRA haverá um grande elefante na sala e participantes com vontade de não o ver:

-os estabelecimentos que integram e estruturam um conjunto de Residências Secundárias de Utilização Turística, num total de muitas dezenas de milhares de unidades – da Quinta do Lago e Vale do Lobo ao condomínio de Armação de Pera, passando por Balaia Village ou Penina e acabando no caso suis generis de Vilamoura.

Acontece que este impressionante investimento não pode continuar a ser hostilizado ou marginalizado e utilizado em promoção quando dá jeito.

5.Outros conceitos

***Dois níveis de unbundling e dynamic pricing**

No contexto da apresentação, unbundling tem dois significados:

-o do turista que antes comprava package holiday (alojamento, transporte aéreo e transportes) e que passa a comprar cada um destes serviços ou à

oferta (hotel, companhia de aviação) ou a intermediário (Booking.com) – ver a seguir, a Distribuição,

-a possibilidade de escolher as várias componentes de, por exemplo, transporte aéreo: um lugar, seat allocation, fast track, priority boarding, mala(s) no porão e por aí adiante.

Hoje todos estamos familiarizados com a variação do preço de transporte avião ou hotel em função de procura e outros factores.

Unbundling e dynamic pricing começam por ser vantagem competitiva das companhias low cost e passam a ser prática corrente das companhias full service ou hotelaria.

***Unbundling package holiday e Distribuição da oferta de alojamento**

O unbundling do package holiday transfere imenso poder para o consumidor e responsabilidade acrescida para o hoteleiro na Distribuição da sua offering.

Independentemente do que possa acontecer e na óptica da Oferta, a Distribuição tem uma estrutura simples:

-B2B (Business to Business), caso típico da relação hoteleiro com operador de package e qualquer outro intermediário, online ou off line (da Booking.com a qualquer outro,

-B2C (Business to Consumer) ou venda directa ou não intermediada, que passa a ser uma prioridade para a maior parte da oferta,

-B2B2C (Business to Business to Consumer), quando o primeiro caso compreende uma colaboração entre oferta e distribuição para vender ao consumidor.

***Nota sobre as Low Cost Carriers (LCC)**

Há cinco grandes LCC paneuropeias e susceptíveis de serem drivers de crescimento em Faro:

-Ryanair

-Easyjet

-Vueling que integra o International Airlines Group (British Airways, Iberia e AerLingus) da consolidação de FSC

-Norwegian, com actividade pioneira e crescent de Lon Haul Low Cost Carrier.

-WIZZ, registada na Hungria, cotada no LSE e especializada nos países da antiga Europa de Leste (salvo Federação Russa).

Há dois casos de LCC de base nacional e parte dos outros dois grupos da consolidação de FSC:

-Transavia (integra Transavia Holland e Transavia France), do Air France/KLM Group,

-Eurowings, do Lufthansa Group.

Companhias híbridas, que integram FSC no longo curso e actividade de LCC nas rotas do Sul:

-AerLingus, Brussels e, até 2016, Airberlin.

***Online travel actors**

A designação é nossa e pretende substituir a utilização de Online Travel Agencies para designar uma realidade que é bem mais vasta. Os nossos OTAs integram

-actividade da Google para além de suporte de publicidade,

-operadores de meta procura: Trivago, Trip Advisor, Kayak e outros,

-online travel agencies de que a Expedia original é exemplo e portais equivalentes,

-Hotel beb banks (bed e não bad!), de que a Booking é a mais conhecida,

-operadores de Vacation Rental (EUA) ou Holuday Rental (Europa)

-Airbnb, enquanto peer to peer e com reserva sobre a crescente importância da actividade de Vacation Rental.

A designação e-commerce abrange esta realidade e, entre outros,

-venda online de package holiday por operadores turísticos que também vendem por catálogo em agência de viagens.

6.Relatório Turismo e Transporte Aéreo em Portugal

Os cinco volumes do Relatório estão disponíveis em <http://www.ciitt.ualg.pt/>

Um Índice Geral e índices detalhados em cada volume ajudam o leitor a encontrar o ponto que lhe interessa.

Idealmente, a consulta deve se precedida pela leitura da Introdução e pontos anteriores à I Parte.

I Parte – Da década 1950 à transformação do mercado europeu dos anos noventa

<http://www.ciitt.ualg.pt/02/SPB2016pdf/SPB2016ParteI.pdf>

II Parte – Indústrias europeias do transporte aéreo

<http://www.ciitt.ualg.pt/02/SPB2016pdf/SPB2016ParteII.pdf>

III Parte – Tráfego aéreo no total dos três aeroportos (Lisboa, Porto e Faro) – continentes, países e empresas

<http://www.ciitt.ualg.pt/02/SPB2016pdf/SPB2016ParteIII.pdf>

IV Parte – Passageiros nos aeroportos de Lisboa, Porto e Faro – continentes, países e empresas

<http://www.ciitt.ualg.pt/02/SPB2016pdf/SPB2016ParteIV.pdf>

V Parte – Procura/oferta de turismo e intervenção pública - Inclui Anexo - Package holiday e *independent travel* no Algarve (da década de 1990 à actualidade)

<http://www.ciitt.ualg.pt/02/SPB2016pdf/SPB2016ParteV.pdf>

Lisboa 30 de Março de 2017

Sérgio Palma Brito

<http://sergiopalmabrito.blogspot.pt/>