

INTERNACIONALIZAR +
ALGARVE



HOLANDA



mar

RELATÓRIO

FICHA DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADE DE MERCADO

ANO 2017



ÍNDICE

I. SÍNTESE DO PAÍS.....	3
II. AMBIENTE DE NEGÓCIOS	4
III. O MAR	5
IV. ACTIVIDADES LIGADAS AO MAR.....	6
V. ADAPTAÇÃO AO MERCADO HOLANDÊS.....	12
VI. ABORDAGEM AOS CANAIS HOLANDESES.....	15
VII. CONDIÇÕES LEGAIS DE ACESSO AO MERCADO	17
VIII. CONTACTOS ÚTEIS	18
IX. FEIRAS E EVENTOS ÚTEIS.....	19
X. RECOMENDAÇÕES DE NEGOCIAÇÃO.....	20

I. SÍNTESE DO PAÍS

A Holanda estava estabelecida como a 17ª economia mundial em 2014, segundo o Banco Mundial, e a 6ª economia da União Europeia (em termos de PIB). O país foi o 5º exportador e 8º importador de bens a nível mundial em 2014 e, em termos de serviços, foi o 7º exportador e importador. Com uma situação geográfica estratégica, a Holanda constitui uma placa giratória do comércio europeu e um centro de distribuição das importações e dos investimentos provenientes, nomeadamente, da Ásia e dos EUA.

Trata-se de uma economia extremamente aberta ao exterior, muito dependente da conjuntura económica mundial e europeia, em particular do comércio internacional e do setor financeiro. O país possui um elevado rendimento *per capita* (estimado em 36 mil euros em 2014). O setor dos serviços encontra-se muito desenvolvido e estima-se que tenha representado cerca de 78% do produto interno bruto (PIB) do país, com destaque para as áreas dos transportes, distribuição, logística, banca e seguros e novas tecnologias. A indústria contribui com perto de 19% para o PIB (destaque para os setores químico, petroquímico, metalúrgico, equipamento de transporte, equipamento elétrico e agroalimentar) e o setor agrícola com perto de 2%.

Entre os desafios que o país enfrenta a curto/médio prazo, são de referir o envelhecimento da população; uma forte dependência em termos económicos face ao mercado europeu (e em particular à Alemanha); na área energética, a questão da redução da produção doméstica de gás. A crise migratória na Europa veio acrescentar novos desafios, relativos à política de imigração, defesa da soberania, segurança e controlo de fronteiras.

ÁREA	41 526 Km ²
POPULAÇÃO	16,9 milhões de habitantes (2015)
DENSIDADE POPULACIONAL	407 habitantes/Km ²
CAPITAL	Amsterdão (741 mil habitantes)
OUTRAS CIDADES IMPORTANTES	Roterdão (591 mil habitantes), Haia (474 mil habitantes), Utreque (291 mil habitantes), Eindhoven (209 mil habitantes)
RELIGIÃO	Cerca de 12,8% é protestante, 11,7% é católica romana, 7,7% outras e a maioria (67,8%) não professa qualquer religião.
LÍNGUA	Holandês (o inglês é largamente utilizado)
UNIDADE MONETÁRIA	Euro (EUR)
RISCO DO PAÍS	Risco geral: A (AAA = risco menor; D = risco maior)

II. AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Competitividade (Rank no Global Competitiveness Index 2016-17): 4ª Posição.

Transparência (Rank no Corruption Perceptions Index 2015): 5ª Posição.

Facilidade de Negócios (Rank no Doing Business Report 2017): 28ª Posição.

Ranking Global (EIU, entre 82 mercados): 10ª Posição.



III. O MAR

Portugal é um país periférico na Europa, mas central no Atlântico. Ao longo da nossa história, durante séculos, a dimensão marítima e a vocação atlântica permitiram a Portugal ultrapassar a sua periferia territorial europeia e ganhar escala enquanto potência marítima mundial.

Depois de um período de indefinição quanto à sua posição geopolítica global, Portugal voltou a olhar o Mar como base de uma estratégia de desenvolvimento nacional. Primeiro, porque Portugal precisa de uma estratégia de desenvolvimento de médio e longo prazo; segundo, porque o Mar é o recurso natural mais valioso e mais decisivo para o futuro do País. O Mar é um ativo incontornável para a internacionalização da economia portuguesa e para a captação de investimento estrangeiro. Exploração *deep offshore* de minerais, robótica, alimentação, energia, biotecnologia, segurança, transportes, alterações climáticas, monitorização ambiental, são variáveis de uma nova economia, ainda pouco perceptível à opinião pública, que moldará o século XXI e onde os oceanos terão um papel decisivo. Portugal parte em vantagem e não pode perder esta oportunidade.

O que precisamos neste momento é de desenvolver e aproveitar com sentido pragmático as vantagens endógenas do País neste domínio, especialmente na costa, onde podem ser desenvolvidas várias atividades. O regresso de Portugal ao mar depende da execução de uma estratégia assente no conhecimento e progresso tecnológico e na dimensão e geografia do território nacional, incluindo a nova dimensão alargada resultante da submissão apresentada para a extensão da plataforma continental além das 200 milhas marítimas.

O plano de ação, o Plano Mar-Portugal, visa, sobretudo, a valorização económica, social e ambiental do espaço marítimo nacional, através da execução de projetos sectoriais e intersectoriais, assim como dos planos estratégicos de âmbito nacional já existentes ou em fase de preparação. O setor do mar tem tido atenção mediática e política nos últimos tempos; no entanto, dos oito municípios com territórios de baixa densidade, apenas três têm linha de costa - Aljezur, Vila do Bispo e Alcoutim. Como tal, a abrangência de atividades pode ficar limitada; por exemplo, o setor do sal tem uma expressão interessante em Castro Marim, ou o surf nos concelhos de Vila do Bispo e Aljezur.

Dos pontos fortes da região associados às atividades ligadas ao mar, salientam-se: a extensa linha de costa; a existência de diversas praias com boas condições para a prática de desportos náuticos, como por exemplo o surf; a organização de eventos nacionais e internacionais ligados ao turismo náutico; a tradição do país e da região ligada ao mar; a existência de diversos equipamentos de apoio a estas atividades. O Oceano é, também, um vetor de desenvolvimento através dos numerosos usos e atividades que suporta, como o transporte marítimo, o turismo, a construção e reparação naval ou a náutica de recreio, entre muitas outras atividades tradicionais ou emergentes.

O mercado europeu

As atividades náuticas, maioritariamente marítimas, são praticadas por todo o continente, embora com maior intensidade em alguns países, e nos 27 mil quilómetros de lagos e vias de água (a Europa tem mais de 128 lagos com mais de 100Km²). O destaque deve ser dado ao Mar Mediterrâneo que, sozinho, corresponde a 70% do mercado mundial das atividades relacionadas com a náutica de recreio.

O mercado de turismo náutico europeu apresenta uma taxa de crescimento anual compreendida entre os 8% e os 10%, posicionando-se a Alemanha e a Escandinávia como os principais mercados emissores.

IV. ACTIVIDADES LIGADAS AO MAR

Relativamente aos serviços de maior disseminação no litoral da área de intervenção do projeto, destacam-se dois tipos de atividade: o turismo náutico (e outras atividades de animação) e a salicultura.

Turismo Náutico – O produto estratégico Turismo Náutico constitui um dos produtos em desenvolvimento na região, sendo um complemento ao produto Sol e Mar e uma forma de se requalificarem os recursos existentes, contribuindo, deste modo, para um aumento da procura, redução da sazonalidade e, em simultâneo, atração de novos mercados. O turismo associado a atividades náuticas pode ter um incremento muito forte nos próximos anos, para o que terão que ser criadas ou requalificadas as infraestruturas de apoio necessárias, como as marinas e os centros náuticos e de reparação naval.

Podem ainda ser exploradas as potencialidades do país para o surf, projetando o país e o Algarve junto do segmento mais jovem que procura estas atividades desportivas, reforçando a identidade da região, assim como ver realçadas modalidades como a vela e a canoagem. A observação de cetáceos e outras espécies marinhas reveste-se, igualmente, de particular importância, assim como a criação de parques arqueológicos subaquáticos poderá potenciar o desenvolvimento de um sector turístico de valor acrescentado à escala local. O turismo náutico pode atuar como propulsor da economia da zona, dado que implica a possibilidade de numerosas empresas prestarem serviços para este público-alvo, tais como: aluguer de veleiros, manutenção de embarcações, guias náuticos, aluguer de motos de água, escolas relacionadas com os desportos náuticos, etc.

Uma das principais associações ligadas ao *cluster* do mar é a Fórum Oceano – Associação da Economia do Mar (formada a partir da fusão da Oceano XXI e do Fórum Empresarial da Economia do Mar). No ano de 2015, foi elaborado o projeto Portugal Náutico pela AEP (Associação Empresarial de Portugal), com o apoio da Fórum Oceano. O projeto em si visa aproveitar o crescimento mundial do mercado náutico (em 2015, foi de 10%, equivalente a 60 mil milhões de Euros). De acordo com este relatório, Portugal tem oportunidades de crescimento no turismo de aventura náutico que, numa primeira fase, deverão centrar-se nos produtos surf, canoagem, mergulho, observação de espécies animais, pesca desportiva e passeios embarcados. A promoção conjunta das marinas, mais qualificadas, é uma oportunidade também no que respeita a embarcações de recreio. O país deve investir ainda em estágios desportivos, promovendo a oferta existente junto das federações estrangeiras.

Os mercados prioritários para esse esforço de promoção são os países da Escandinávia, o Reino Unido, a Alemanha e a França, com recurso ao marketing digital (30% dos turistas deste segmento pesquisam sobre o destino na internet), à presença em eventos internacionais (como a feira de Dusseldorf, a de Helsínquia, a de Paris e a de Londres) e ao contacto com prescritores e federações (a base de dados identificou 2617 entidades com interesse). Ou seja, este projeto está quase totalmente alinhado com os mercados de interesse do Algarve Internacionalizar Mais (aparte do mercado do Reino Unido ser substituído pela Holanda).

O mercado náutico mundial foi avaliado, em 2015, com um valor próximo dos 600 mil milhões de euros, sendo que 130 mil milhões de euros eram a respeito de negócios do setor na Europa. A náutica de recreio, só por si, foi avaliada em 60 mil milhões de euros. Segundo os responsáveis do projeto, Portugal tem “condições naturais e infraestruturas para desenvolver o turismo de náutica de recreio, ainda que a oferta seja ainda emergente e de pequena dimensão, com notória falta de estratégia conjunta e necessidade de promoção internacional”.

Além disso, desenvolver o setor do turismo náutico implica atrair turistas com alto poder aquisitivo, que permitam um crescimento do setor que se repercuta não só nas empresas dedicadas especificamente a este setor, mas também no resto da economia da zona e outros produtos turísticos.

As atividades ligadas ao Turismo Náutico podem dividir-se por famílias de serviços, da seguinte forma:



1 - Desportos aquáticos ou costeiros: Surf, Bodyboard, Parapente, Canoagem, Vela, Kitesurf, Windsurf, Stand Up Paddle, Mergulho, Pesca Desportiva e Jet-ski;

2 - Embarcações de Recreio: Promoção das Marinas, Passeios Embarcados, Observação de Espécies Animais e Cruzeiros;

3 - Estágios Desportivos: Formação de Atletas, Preparação de Equipas, Férias Desportivas, Estágios de Inverno ou de Início de Época.

A Salicatura é a última atividade analisada neste capítulo.

1 – Desportos aquáticos ou costeiros

Este tipo de turismo refere-se mais às viagens onde a atividade física em plano de água é combinada com a interação com a natureza e/ou aprendizagem cultural. A intensidade deste tipo de turismo varia das atividades suaves às mais radicais.

Surf: No que se refere ao segmento Surfing (Surf, Bodyboard, Kitesurf e Windsurf), em particular, o comprimento da nossa costa, a existência de uma multiplicidade de *spots*, condições naturais e climáticas favoráveis e a sua conjugação com a realização de eventos de grande prestígio e com projeção internacional, têm vindo a posicionar Portugal como um dos principais destinos de surf da Europa. Na zona de implementação do projecto, verificamos que a zona litoral do Atlântico será a mais propícia a esta atividade desportiva, possuindo alguns *spots* de renome: Arrifana, Amado, Salema e Cordoama; Sagres também é um ponto muito dedicado ao Windsurf.

Parapente: Com uma vasta área de reservas naturais e paisagem protegida, a região algarvia torna-se incontornável para todos os apreciadores de desportos de natureza. E como não faltam falésias no litoral e cerros no interior, as condições perfeitas para o Parapente estão, assim, reunidas. Para os aventureiros mais experientes, algumas empresas da região fornecem equipamento e acompanhamento. As praias da Cordoama e Salema e as suas falésias na costa vicentina (Vila do Bispo) são pontos de lançamento bem conhecidos entre os praticantes.

Canoagem e Stand Up Paddle: Relativamente à canoagem, existem alguns locais onde a atividade pode ser praticada por lazer ou treino intensivo. Os rios do Algarve são estradas líquidas que proporcionam cruzeiros ou passeios de canoa. O rio Guadiana, fronteira entre Portugal e Espanha, é navegável desde Alcoutim até à foz. Partindo de Alcoutim, passa-se por Castro Marim, envolta em salinas e xistos, e que ostenta um castelo sobre a Reserva Natural, onde vivem mais de uma centena de espécies de aves, e pode-se terminar o passeio fluvial de aproximadamente 40kms até à foz, em Vila Real de Santo António. Existem ainda outras zonas fluviais que podem proporcionar boas zonas da prática de canoagem, que são as barragens situadas no interior do território algarvio: a Barragem de Odeleite, a Barragem de Beliche e a Barragem de Bravura. O Stand Up Paddle pode ser praticado nas mesmas zonas da canoagem para iniciantes, ou nas praias e surf *spots* para utilizadores mais avançados.

Vela: Fiel a uma tradição secular, a região é hoje o palco de eventos importantes deste desporto. Vilamoura acolhe o Torneio Internacional de Vela do Algarve, que decorre em Fevereiro, enquanto a marina de Portimão é eleita para estágio de velejadores de alta competição. Nas outras marinas e portos de recreio, realizam-se igualmente provas, e para este intenso velejar contribuem, de forma decisiva os clubes e as escolas de vela na maioria das cidades e vilas do litoral. Existem ainda alguns clubes que alugam barcos de recreio e veleiros, pelo que é comum ver o horizonte pontilhado de velas.

Mergulho: O Algarve oferece ótimas condições de mergulho em vários locais, quer se trate de mergulhadores experientes ou de iniciados. Em muitos locais da costa abundam vestígios arqueológicos, remanescentes do intenso tráfego que ao longo dos séculos se verificou para o Mediterrâneo. Na Boca do Rio, frente à praia da Salema (Vila do Bispo), há inclusive um museu subaquático, com os despojos arqueológicos devidamente assinalados. Os navios que foram afundados nos anos recentes, para formarem um recife artificial, podem ser promovidos como destino para mergulhadores.

Pesca Desportiva: O Algarve é conhecido pelas atividades de pesca desportiva, estando as águas envolventes ao promontório de Sagres entre as melhores da Europa para a pesca de espécies como tubarão azul, pescada, espadarte, atum, sargo e corvina. Por ser terra de águas quentes e local de passagem dos peixes para o Mediterrâneo em várias alturas do ano, o mar algarvio é ideal para a prática da pesca profissional, organizando-se, durante o Verão, torneios nacionais e internacionais. É fácil alugar, por um dia, barcos bem equipados, com cadeiras de pesca e arreios, ou descobrir grupos de mergulho através de empresas profissionais que proporcionam facilidades neste âmbito. Deve considerar-se facilitar, para visitantes estrangeiros, o procedimento de obtenção de uma licença de pesca lúdica.

Jet-ski: Este é um desporto aquático motorizado (Jet Ski e Motas de Água), ao longo da costa algarvia (Sagres) ou no interior (Alcoutim e Barragem da Bravura). A atividade é permitida cumprindo a legislação atual quanto às zonas de segurança e regras de utilização.

Abertura do mercado holandês a este segmento:

Os desportos aquáticos, costeiros e de recreio fazem parte da cultura holandesa, uma vez que o país dispõe de uma longa costa e de canais fluviais internos. As principais atividades estão ligadas aos barcos, mas as novas tendências alteram cada vez mais esta preferência, tendo os restantes desportos aquáticos uma quota de praticantes cada vez maior. As atividades de desportos aquáticos ocorrem, frequentemente, em ambientes naturais, e os holandeses dão valor à diversidade paisagística, à qualidade do ar e da água e aos níveis de ruído, determinantes para a atratividade recreativa de um local. Por exemplo, a água é avaliada como sendo de “qualidade para natação” quando respeita certas normas de análises e existem algumas estruturas de apoio a modalidades. Para os nadadores holandeses, é uma vantagem que não se influencie negativamente o meio envolvente com a própria atividade. O resto dos turistas atraídos por estas atividades também têm em atenção os pormenores ambientais e é por isso que escolhem zonas onde as empresas das atividades aquáticas trabalham arduamente para reduzir ou eliminar quaisquer ameaças ao meio ambiente realizadas pela sua atividade; por vezes, as leis ambientais existentes até podem dar azo a novas oportunidades.

2 – Embarcações de Recreio: Promoção de Marinas, Passeios Embarcados, Observação de Espécies Animais e Cruzeiros

Este tipo de turismo inclui todas as atividades que envolvem viagens para longe do lugar de residência e que têm como meio de transporte embarcações à vela ou a motor, seja em águas marítimas ou interiores. O Turismo de Recreio Náutico deve, portanto, ser considerado um produto turístico composto, conjugando atividades de entretenimento, onde podem ter lugar diferentes atividades náuticas, sempre com uma perspetiva sustentável e de respeito pela natureza.

A Náutica de Recreio é um sector com um elevado consumo de serviços e de bens intermédios. Por exemplo, um barco exige motores, geradores, equipamentos eletrónicos e diversos componentes de outras indústrias de suporte, que sem a existência da primeira não subsistiriam. É, como tal, importante realçar que o interesse da Náutica de Recreio se encontra intimamente associado ao elevado efeito multiplicador que a sua atividade induz nos restantes sectores económicos dos territórios. As estatísticas europeias mostram que o efeito económico global da Náutica de Recreio é cerca de 3,61 vezes o volume de negócios diretamente associado à sua atividade.

A Náutica de Recreio pode constituir um importante vetor de desenvolvimento económico, pelo potencial que tem de gerar sinergias com outras áreas, tal como o turismo, e de induzir a fixação de um conjunto alargado de atividades, que encerram 5 grandes eixos (Infraestruturas e serviços de apoio, Equipamentos, Atividades desportivas, Atividades de lazer e Formação) e que englobam várias áreas de negócio.

Promoção das Marinas: As excelentes infraestruturas de lazer são o porto de abrigo de velejadores e mareantes e apelam tanto ao repouso como à animação. Na zona de implementação do projeto, ficam de fora as maiores marinas e portos do Algarve; no entanto, é importante a posição do porto pesqueiro de Sagres (Baleeira), devido à sua posição geográfica. Ainda podemos contar com o pequeno porto pesqueiro da Arrifana, já na costa Este, apesar do seu estado atual, e dois portos fluviais no Guadiana, respeitantes a Castro Marim e Alcoutim, importantes para os cruzeiros que ali se fazem e pelo acesso, que dá a possibilidade de visitas turísticas. Todas estas estruturas são importantes, não só como marinas comerciais que possibilitam a venda de serviços em terra, mas pelos serviços marítimos que possibilitam a partir de pequenos ancoradouros.

Passeios de Barco: Os passeios de barco pelo Algarve permitem um olhar diferente sobre as cidades e a costa. As Marinas são um dos pontos de partida para os minicruzeiros que, durante o dia, percorrem a costa, com paragem em praias pouco frequentadas. Destes locais partem também *tours* ao fim da tarde. Neste caso, há animação a bordo e os passeios permitem apreciar as cidades à noite. Também em Sagres, há pequenos barcos conduzidos por pescadores, em passeios mais próximos, que passam por percursos mais tradicionais.

Observação de Espécies Animais: O promontório de Sagres abriga uma grande biodiversidade de espécies e *habitats* naturais, muitos deles exclusivos a nível mundial. Por outro lado, a migração outonal das aves, ou os ninhos das cegonhas nas falésias, são muito apreciados. Devido à sua posição geográfica, variedade de paisagens e condições climáticas, fortemente marcadas pela influência atlântica e mediterrânica, esta região do sudoeste algarvio e costa vicentina, núcleo de importantes recursos marinhos e ecológicos, é uma Reserva Biogenética do Conselho da Europa desde 1988. O litoral escarpado entre o promontório de Sagres e o cabo de São Vicente desdobra-se em diversos habitats costeiros, incluindo sapais, falésias, dunas e lagunas, que favorecem uma flora rara e específica, muitas vezes mencionada como única no mundo. Sagres é um local que proporciona momentos únicos na presença de golfinhos, baleias e também de tubarões. O objetivo é mostrar os cetáceos no seu habitat natural de uma forma segura e educativa, guiado por equipas profissionais e experientes. Os biólogos marinhos proporcionam sessões pedagógicas antes de cada saída e, durante a viagem, partilham curiosidades e conhecimentos acerca das espécies observadas. Os passageiros também poderão avistar muitas aves-marinhas, tartarugas, peixes-voadores, peixes-lua, e ficar a conhecer as atuais armadilhas de atum existentes na costa do Sotavento Algarvio.

Cruzeiros: Este tipo de atividades de recreio na zona do Algarve funciona através de viagens de curta duração e em embarcações com capacidade para 30-40 pessoas, que realizam um itinerário por diversos destinos. Os cruzeiros mais frequentes na área dedicada a este projeto acontecem maioritariamente, se não exclusivamente, no Rio Guadiana. Muitos destes partem da cidade de Vila Real de Santo António, mas outros apenas planificam a descida do rio e partem de Alcoutim ou Castro Marim. Os cruzeiros permitem disfrutar das duas margens entre Portugal e Espanha, e muitos permitem também o desembarque na Foz de Odeleite, para um passeio a pé pela aldeia.

Abertura do mercado holandês para este segmento:

Face a cada um dos serviços específicos ligados a atividades marítimas, costeiras e fluviais, podemos afirmar que o mercado holandês está principalmente interessado no segmento da náutica de recreio, tal é a tradição no país. Em relação aos desportos náuticos, é também interessante a perspetiva da Vela e

atividades complementares, sendo que, neste segmento, a competição do turismo interno holandês é muito grande, pois permite outras condições, e a logística associada para os praticantes é muito mais facilitada. A grande vantagem do Algarve, neste caso, é o clima, porque na Holanda a maior parte das pessoas deixam de praticar os seus desportos náuticos favoritos durante os meses do inverno, forçados pelas condições climatéricas durante estes meses. O Algarve podia perfilar-se como destino ideal para praticar os desportos náuticos que os holandeses forçadamente terão que deixar de praticar no seu próprio país. Além disso, os cruzeiros locais, os passeios marítimos e a observação de espécies marinhas são das atividades que mais atraem os turistas holandeses. Face à elevada densidade de barcos existentes no mercado holandês, a promoção das marinas portuguesas também é um ponto interessante, já que o povo holandês é conhecido pela sua veia itinerante, seja de caravana ou de veleiro.

3 – Estágios Desportivos: Formação de Atletas, Preparação de Equipas, Estágios e Férias Desportivas

Formação de Atletas, Preparação de Equipas, Estágios de Inverno ou de Início de Época: Dotado de condições naturais de excelência e infraestruturas de grande qualidade, o Algarve é um destino incontornável para a prática do desporto e estágios de alta competição. As mais estáveis condições climatéricas do país e da Europa resultam num clima ameno todo o ano, com temperaturas que variam entre os 15 e os 31 graus centígrados, fraca precipitação e muitas horas de Sol (em média 3500 por ano). A otimizar as superiores condições naturais, o Algarve dispõe, também, de um conjunto de infraestruturas hoteleiras e desportivas capazes de satisfazer todas as necessidades desportivas, mesmo as de nível profissional, num campo alargado de modalidades. O Futebol, o Atletismo e o Ténis já reconheceram no Algarve condições para fazerem os seus estágios e competições. A região não deixa, no entanto, de receber atletas de muitas outras modalidades desportivas, com destaque para o Atletismo, a Canoagem e o *Rugby*, que escolhem a região para os seus estágios de Inverno. Um destino à beira-mar, que é também palco frequente de importantes provas desportivas e campeonatos internacionais, designadamente de Golfe, Motonáutica, Corta-Mato, Ciclismo, Pesca Desportiva, Vela, BTT e desportos acrobáticos. O Ténis é um exemplo claro do sucesso da aposta do Algarve no turismo desportivo e na preparação de futuros campeões de alta competição. Dotada de modernas infraestruturas e instalações adequadas ao desenvolvimento da modalidade, a região algarvia assume-se como uma das melhores do país em termos de clubes, academias e campos de Ténis.

Campos de Férias Desportivas: Existem cada vez mais instituições a planear férias desportivas juntamente com unidades hoteleiras, de modo a aproveitar as estruturas existentes, principalmente na época baixa. Atualmente, o foco ainda é no mercado português, mas este deve ser alargado a outros países, uma vez que há apoios destinados a este tipo de eventos. As férias desportivas contam com o apoio do Instituto Português do Desporto e Juventude e da Comissão Europeia, são destinadas a jovens Europeus dos 18 aos 26 anos e incluem alojamento, jantares, transportes para a praia, seguro e acesso a mais de 20 modalidades desportivas, que vão desde a vela ao futebol de praia e do surf ao Tai Chi. Numa altura em que há uma taxa de desemprego juvenil elevadíssima, mas que existe uma necessidade cada vez maior dos jovens adquirirem ou aperfeiçoarem competências que lhes permitam aumentar a sua empregabilidade, estes campos de férias têm como objetivo conjugar momentos de lazer com educação não formal a preços acessíveis, fomentando ainda a tolerância, a interculturalidade e a cidadania Europeia.

Abertura do mercado holandês a este segmento:

Uma vez que as organizações ligadas aos desportos aquáticos têm tanta influência nas modalidades e nos praticantes, seria importante abordar algumas instituições (federações, clubes e associações locais) e tentar verificar o interesse das mesmas em fazer férias desportivas nas águas algarvias, especialmente para os segmentos mais jovens. Esta abordagem tem maior potencial de sucesso em épocas mais frias

na Holanda, onde, por vezes, a prática dos desportos náuticos deixa de ser agradável devido ao tempo frio, com chuva e, por vezes, ventos fortes.

Salicultura

As salinas tradicionais de sal do mar *premium* estão situadas nas reservas naturais da costa atlântica, dentro das áreas protegidas "Ria Formosa" e "Sapal de Castro Marim". O design destas salinas segue uma antiga tradição de 2.000 anos, e muitas delas possuem peças históricas, como moinhos de maré e bacias usadas para a coleta de sal ao longo dos séculos. Destas salinas derivam o Sal Tradicional, o Sal do Mar e a Flor do Sal. O produto mais valorizado é a Flor do Sal, e é o que tem maior abertura para mercados externos, sobretudo devido à sua qualidade. Os elementos chave na produção de sal de qualidade são as águas límpidas do Atlântico, a colheita cuidadosa, favorecida pela ausência de emissões industriais, e a época de verão algarvia, que é tipicamente soalheira e ventosa. A produção pode variar, pois depende do clima durante a época da colheita, causando limitações aos *stocks*.

O Sal de Castro Marim ostenta um selo de certificação da Nature et Progrès e da Sativa, que o diferencia nos mercados nacional e internacional. Em conjunto com produtores de outras regiões portuguesas, também já conseguiram que a União Europeia reconhecesse o sal como um produto agroalimentar, em vez de mineral, um importante passo para se conseguir a Denominação de Origem Protegida. Os preços rondam os 20€ por quilo para venda ao consumidor.

V. ADAPTAÇÃO DOS SERVIÇOS AO MERCADO HOLANDÊS

Caracterização do turismo náutico holandês

A Holanda tem mais de 9,5 milhões de atletas (65% da população), definidos como holandeses que se exercitam pelo menos 12 vezes por ano. Aproximadamente 90% da população gosta de desporto e consideram que a saúde e o *fitness* são as principais razões da prática de desporto. A fragmentação entre clubes e associações desportivas está a diminuir, uma vez que, nos últimos três anos, o número de instituições reduziu, mas aumentou o número médio de membros por instituição. A Holanda é, tradicionalmente, um país com forte ligação aos desportos aquáticos, sendo eles praticados no mar, em rios, lagos ou canais. Em 2013, metade da população praticou desportos aquáticos pelo menos uma vez por ano (mas os verdadeiros praticantes náuticos constituem 18% da população, aproximadamente 3 milhões), entre os quais estão registados 1,5 milhões de velejadores ativos. O país tem vindo a ter um desempenho mais eficiente ao nível do desporto de elite ligado à vela, e isso tem fomentado a atividade pelo país fora. Além disso, já foi verificado que o aumento do número de praticantes de desportos aquáticos veio trazer um aumento no volume de negócio das empresas concessionárias e também de todo o tecido empresarial à volta destas atividades, daí a sua importância nas zonas onde estão implementadas.

A visão dos holandeses sobre os desportos aquáticos, sobretudo os mais radicais, também se alterou, já que deixaram de os ver como experiências, para passar a encará-los como desportos, criando estruturas de suporte à volta dos mesmos. Os desportos náuticos de elite (remo, vela, canoagem) tinham 9% dos participantes holandeses nos Jogos Olímpicos e rentabilizaram-se em 52 medalhas (21% de todas as medalhas ganhas). Os resultados nos campeonatos mundiais de vela são igualmente bons. Isto mostra que as atividades são levadas muito a sério no país e que, apesar de ter múltiplas estruturas para treinos, por vezes as temperaturas e os invernos rigorosos por vezes impedem os atletas locais de treinarem no país; desta forma, as regiões portuguesas com condições para atrair este tipo de atletas têm de fazer o seu *lobbying* com as federações locais, para conseguir atrair os seus associados para a região do Algarve.

Note-se, porém, que grande parte da prática de desportos como a vela é recreativa e não competitiva. Assim, deve apostar-se na criação de condições para a prática de desportos náuticos na vertente recreativa, nomeadamente aumentando as possibilidades de alugar barcos à vela (grandes ou pequenos).

As atividades náuticas disputam com a natação o segundo lugar em termos de interesse dos holandeses nas idas à praia. Uma das entidades que melhor analisou o mercado holandês da náutica foi a organização da *HISWA Amsterdam Boat Show*, uma das maiores feiras do país, e até a nível mundial, na área náutica. Esta organização detetou um mercado interno muito interessante ao nível dos barcos e conseguiu distinguir vários segmentos de mercado, sendo que a divisão encontrada respondia a muitas questões dos fabricantes, que não reconheciam a implicância no mercado do estilo de vida do século XXI. Os estudos efetuados distinguiram o mundo da vela do mundo dos iates, visto que, normalmente, têm propósitos temáticos diferentes – a vela aparece mais ligada à natureza e ao desporto, enquanto os iates estão mais ligados à recreação e à elegância. Está também provado que os nautas gastam mais por dia nas suas férias do que a média dos turistas tradicionais.

Do estudo realizado, também foram recolhidas outras informações, tais como: as atividades aquáticas são quase sempre realizadas durante o dia; as empresas de aluguer de material náutico contaram mais de 15 milhões de pessoas a utilizar os seus meios para a prática de atividades náuticas; nas escolas, as aulas de vela são quase tão frequentes como as aulas de natação; a Holanda tem a maior densidade de marinas, clubes náuticos e fornecedores de iates do mundo.

A Holanda é também um dos principais concorrentes de Portugal na disputa pelos turistas atraídos pelos desportos aquáticos, uma vez que têm bastantes infraestruturas preparadas para os receber. Os desportos aquáticos são, muitas vezes, utilizados para promoção de outros produtos, tal é a influência dos mesmos junto dos holandeses.

De seguida, apresentamos alguns números da Indústria de Desportos Aquáticos na Holanda (em 2013):

Total de empresas dedicadas aos desportos aquáticos	4.200
Vendas Brutas por ano	2,55 mil milhões de euros
Exportações	1,50 mil milhões de euros
Pessoas empregadas	30.000
Nº de embarcações	523.000
Nº de ancoradouros	208.000
Nº de marinas	1.100

Esta indústria gera mais dinheiro na Holanda do que a das empresas de exploração das águas interiores ou o futebol profissional. Existem *clusters* de exploração marítima muito fortes e com ligações muito vincadas. Os fornecedores de embarcações estão muito ligados à gestão das marinas e aos promotores de atividades, tal como estes estão ligados aos restantes empresários do sector.

Outra das razões da prática de desportos náuticos é a associação destes a atividades duráveis e amigas do ambiente, visto que uma grande parte da frota de recreio corresponde a embarcações movidas a energia eólica, solar ou até cinética muscular, no caso da canoagem. Os iates movidos a combustíveis fósseis têm de respeitar as normas europeias de emissões e a sua venda é cada vez mais reduzida face aos híbridos ou embarcações totalmente desprovidas de motores de combustão.

O sector dos desportos aquáticos foi, nos anos 80, o primeiro a ter um programa de consciencialização ambiental, criando um Código de Conduta para os consumidores. As medidas implementadas nas embarcações fizeram com que a pegada de CO₂ durante um período de férias passasse a ser de apenas 8kg por dia (o valor mais baixo de todos os tipos de turismo, segundo dados da organização Sustainable Tourism and Transport). Por isso, é importante os promotores de atividades terem noção que estes fatores ambientais são muito importantes para a atração dos turistas holandeses.

Salicultura – Adaptação ao Mercado Holandês

A Holanda importou, em 2015, cerca de 23 milhões de euros de sal, principalmente da Alemanha e Bélgica, e na sua maioria de produção industrial.

O sector gourmet, um dos segmentos com mais interesse por parte das empresas produtoras de sal algarvio, deve ser desenvolvido com especial cuidado, de forma a atrair mais consumidores. A aplicação de novas tecnologias é importante, para a apresentação/comercialização ou nas vendas através da internet. Uma vez que também neste nicho já existe uma grande variedade de alternativas, é necessário diferenciar a oferta, seja através da embalagem, do local e da forma como é produzido, de marcas, de certificações e distinções de mercados externos (prémios, recomendações de *opinion makers*); tudo isto pode ser utilizado para ganhar maior notoriedade no mercado e promover o consumo do produto.

A utilização de sal para consumo humano na Holanda, tal como no resto do mundo, pode ter várias apresentações, tais como sal de mesa, sal grosso, sal refinado, flor de sal e sal temperado (por exemplo com ervas aromáticas, que detenham a certificação Fairtrade). Em termos de embalagens, pode ser vendido em frascos de vidro ou plástico, sacos de plástico ou papel, moinhos, ou até baldes plásticos. O sal algarvio pode também ser vendido juntamente com outras especiarias de forma a complementar a oferta para o cliente, e pode utilizar embalagens especiais, de materiais diferenciados e ecológicos.

Os preços do sal marinho em pó na maior cadeia de supermercados da Holanda (Albert Heijn), são os seguintes: Marca Branca AH 82g – 1,49€; Baleine 500g – 1,25€; Gruesa 500g – 1,25€; Mar Mediterrâneo 90g – 1,79€.

O ingresso de sal no mercado holandês exige um certificado microbiológico de acordo com a regulação da EU contra o uso de pesticidas, químicos e outras substâncias perigosas



VI. ABORDAGEM AOS CANAIS HOLANDESES

Face ao posicionamento quanto aos turistas holandeses no mercado do Camping e Caravanismo, é necessário estar presente e ter uma boa apresentação nas plataformas de procura de parques de campismo mais usadas na Holanda, como é o caso do Vayacamping, Momondo e do Trivago, até porque estas formas de alojamento estão muito ligadas ao segmento *surfing*.

No *website*, escolhendo o país para onde se pretende viajar, é possível escolher ainda a região, e pode-se realizar a procura de acordo com um vasto conjunto de serviços catalogados como: Animação e Atividades, Bungalows e Caravanas, Compras, ciclismo e pistas de BTT, desportos aéreos, desportos de montanha, desportos náuticos, Praia, Restauração, admissão de animais, Internet, facilidades para pessoas com mobilidade reduzida, ideal para grupos, etc.

Considerando as “Atividades náuticas” tem-se para Portugal, entre os 143 parques de campismo, 21 identificados como possuindo este tipo de oferta, no próprio local ou nas proximidades. Além desta catalogação geral, “náutica”, em cada parque aparece referido exatamente qual o serviço que disponibiliza, nomeadamente a possibilidade de realizar pesca nas proximidades de 19 parques de campismo, windsurf em 14, surf em 7, Vela em 6, existe uma Escola de Mergulho próxima em 5 parques de campismo, Ski-aquático em 5, Pesca subaquática em 2 e há ainda 2 parques que estão próximos de Marinas.

Os nautas que procuram lazer valorizam significativamente condições de segurança e conforto de navegação e amarração, qualidade de serviço, motivos de interesse para visitar (p. ex. associados ao património histórico, natural e cultural, eventos desportivos ligados à náutica), atividades de entretenimento, gastronomia, facilidades de manutenção e reparação das embarcações, simplificação burocrática, baixos níveis de taxas e emolumentos, fáceis acessibilidades ao mar, facilidade e competitividade de deslocações rápidas entre os locais de amarração e os locais de residência habitual.

Operadores Holandeses

Os principais operadores turísticos para Portugal são: ANWB Reizen, Corendon, Vliegvakanties, De Jong Intra, Girassol Vakanties, Kras Reizen (Grupo TUI), Primavera Reisen, Sunair, Riksja Travel, Thomas Cook e TUI Nederland. Além destes há as plataformas turísticas internacionais onde é importante estar presente e outros operadores que ainda não conhecem o país e podem ser criadas algumas oportunidades de negociação. Um dos melhores exemplos é o operador Riksja Travel que criou um portal somente com informação sobre Portugal ([Portugal Online](#)) e que pode e deve ser alimentado por informação fornecida pelos promotores portugueses de atividades aquáticas e costeiras de maneira a cativar os holandeses não só pelas atrações naturais do país, mas também pelas experiências que são possíveis de realizar na região do Algarve.

Perfil dos clientes alvo

Fontes de informação mais utilizadas: Viagens anteriores (a sua experiência), a internet e recomendações de amigos (testemunhos);

Locais de procura de informação: Internet, opinião de terceiros (confiança), *call centers* e agências de viagens;

Meio de transporte mais utilizado: Carro, barco, avião (a escolha do avião é feita maioritariamente pelos consumidores que se encontram mais afastados geograficamente);

Número de viajantes: Em grupo (mais que um);



Atividades complementares mais procuradas: Sol/praias; atividades de suporte (primeiras necessidades e alimentação); imersão local (contacto direto); atividades de cultura e lazer; atividades na natureza e desportos de aventura, incluindo outros náuticos;

Fatores mais valorizados pelos consumidores (a considerar na comunicação): Beleza da natureza e paisagem; Segurança; Qualidade dos serviços náuticos prestados; Riqueza da gastronomia; Disponibilidade de informação sobre passeios turísticos; Facilidade de transferência e admissão no aeroporto; Oferta total para os nautas; "Value for Money" da oferta total dos navegadores; Oferta complementar (cultura e lazer).

Dados estatísticos sobre o turismo holandês

- 30,8 milhões de viagens turísticas, com um crescimento de 3,6% em 2015;
- 14,9 mil milhões de € em gastos turísticos no estrangeiro, concentrando uma quota mundial de 1,3%;
- 78,1% das viagens dos holandeses para o exterior são em lazer;
- Amsterdão é a principal fonte de turistas para Portugal;
- Mais de 57% dos turistas holandeses repetem a sua visita a Portugal;
- 98% dos holandeses ficaram muito satisfeitos com as férias em Portugal e 100% viram as suas expectativas satisfeitas ou superadas.

Previsões de crescimento médio anual até 2019:

- 2,3% na procura turística holandesa;
- 1,9% nos gastos turísticos;
- 2,9% nas vendas do setor turístico no mercado online.

Tendências:

- Entre 2015 e 2019, prevê-se um crescimento médio anual de 2,3% da procura turística holandesa e um crescimento médio anual de 3,9% nos gastos turísticos em destinos internacionais;
- Segundo o Euromonitor, em 2015, Portugal surge como o 9.º destino internacional mais procurado pelos turistas holandeses, em termos de viagens (788 mil) e em termos de gastos turísticos (a rondar os 15 mil milhões de euros). Perspetiva-se que, entre 2016 e 2019, a procura turística dos holandeses em Portugal registe um crescimento médio anual de 2,2% em termos de viagens;
- Em 2015, cerca de 800 mil passageiros holandeses desembarcaram nos aeroportos nacionais, registando um acréscimo de 8,3% face ao ano anterior. Em termos de capacidade aérea, ascendeu a 1,9 milhões o número de lugares disponíveis operados entre a Holanda e Portugal (+6,1% face a 2014). Espera-se um aumento de 10% a 15% para os dados de 2016.

VII. CONDIÇÕES LEGAIS DE ACESSO AO MERCADO

A Holanda, como membro da União Europeia (UE), é parte integrante da União Aduaneira, caracterizada, essencialmente, pela livre circulação de mercadorias e pela adoção de uma política comercial comum relativamente a países terceiros.

O Mercado Único, instituído em 1993 entre os Estados-membros da UE, criou um grande espaço económico interno, traduzido na liberdade de circulação de bens, de capitais, de pessoas e de serviços, tendo sido suprimidas as fronteiras internas aduaneiras, fiscais e técnicas.

Utiliza a rede SOLVIT, um mecanismo criado pela União Europeia para resolver problemas entre os Estados-membros resultantes da aplicação incorreta das regras do Mercado Único, de forma a evitar o recurso aos tribunais.

O principal imposto com produtos é o Imposto sobre o Valor Acrescentado (Belasting Toegevoegde Waarde - BTW). A maioria dos produtos (e serviços) é tributada à taxa normal de 21%, existindo, igualmente, uma taxa reduzida (6%) aplicável a bens de primeira necessidade (principalmente géneros alimentícios e produtos agrícolas) e publicações (livros e jornais). É de lembrar que estas taxas no mercado B2B não são aplicáveis nas exportações para empresas dentro da União Europeia que estejam registadas para o efeito.

VIII. CONTACTOS ÚTEIS

INSTITUIÇÃO	ÂMBITO	WEBSITE
Sawadee	Operador Turístico	Sawadee
MakorReizen	Operador Turístico	MakorReizen
World Ticket Center	Agência de Turismo Online	World Ticket Center
Kilroy Travels	Operador de Turismo Especializado	Kilroy Travels
D-Reizen	Agência de Turismo Online	D-Reizen
Simi Reizen	Operador de Turismo Especializado	Simi Reizen
Adventures Globe	Operador Turístico	Adventures Globe
Beach Masters	Operador de Turismo Jovem	Beachmasters
Oad	Operador Turístico	Oad
Family Tours	Operador de Turismo Familiar	Family Tours
Riksja Travel	Operador Turístico	Riksja
TravelBird	Operador Turístico	Travelbird
TUI nl	Operador Turístico	TUI
GoFun	Operador de Turismo Jovem	GoFun
ANWB Reizen	Operador Turístico	ANWB Reizen
Corendon Vliegvakanties	Operador Turístico	Corendon Vliegvakanties
De Jong Intra	Operador Turístico	De Jong Intra
Girassol Vakanties	Operador Turístico	Girassol Vakanties
Kras Reizen (Grupo TUI)	Operador Turístico	Kras Reizen
Primavera Reizen	Operador Turístico	Primavera Reizen
Sunair	Operador Turístico	Sunair
Neckermann Reizen (Grupo Thomas Cook)	Operador Turístico	Neckermann Reizen

IX. FEIRAS E EVENTOS ÚTEIS

EVENTO	LOCAL / DATA	WEBSITE
HISWA	Amsterdão / 08-12.03.2017	HISWA
Boot Holland	Leeuwarden / 05-08.02.2017	Boot Holland
VakantieBeurs	Utrecht / 11-15.01.2017	ValkantieBeurs
Kampeert & Caravan Jaarbeurs	Utrecht / 11-15.10.2017	Kampeert & Caravan Jaarbeurs
Fiets en Wandelbeurs	Utrecht / 11-12.02.2017	Fiets en Wandelbeurs
Camping & Leisure Hardenberg	Venlo / 17.02.2017	C&LH
Visma	Roterdão / 03-05.03.2017	Visma

X. RECOMENDAÇÕES DE NEGOCIAÇÃO

- Planear rigorosamente e marcar reuniões com antecedência
- Ter abertura a contratos de exclusividade
- Saudar com aperto de mão
- Usar vestuário sóbrio
- Oferecer café/chá/água nas reuniões



- Não ser pontual
- Perder tempo com subterfúgios
- Apresentar preços desajustados
- Usar título académico como forma de tratamento/apresentação
- Prolongar reuniões além do horário de trabalho



INTERNACIONALIZAR +
ALGARVE



HOLANDA



mar

