



✓ Atualmente cada vez mais pessoas estão preocupadas com o seu bem-estar e com a sua saúde mental e emocional, sendo o turismo um dos meios para satisfazerem essas necessidades (Bhalla et al., 2021).

- ✓ O turismo espiritual é um tema que tem sido discutido em vários estudos científicos, principalmente a partir de 2017:
- harmonizar a viagem física (externa) + viagem interior (exploração do "eu") (Halim *et al.*, 2021).
- ✓ importância da natureza e paisagens para o sucesso deste tipo de experiência



Principal objetivo do estudo empírico

Perceber o potencial da ilha
 Terceira para desenvolver o produto de turismo espiritual,
 não religioso, de acordo com as perceções dos agentes de planeamento e da oferta dos Açores.

Porquê?

A revisão de literatura permitiu perceber a **importância da natureza e paisagens** para o sucesso deste tipo de experiência

MAS

Sousa et al. (2020) afirmam que o turismo espiritual ainda não se encontra bem estabelecido/ assumido em Portugal, existindo regiões com condições para esse crescimento, como as ilhas dos Açores.



Metodologia Qualitativa

1. Entrevistas não estruturadas

- Agentes de planeamento do turismo nos Acores
- visão macro sobre a abordagem políticoinstitucional feita para este produto
- perceber como é que esta oferta está a ser/não está a ser integrada nas políticas, estratégias e operações

2. Entrevistas semiestruturadas

· Agentes da oferta de TENR nos Açores

conhecer as suas perceções sobre o desenvolvimento do TENR:

- motivações e perfil dos turistas
- impactes
- fatores de sucesso da experiência
- potencial dos Açores

Amostra:

- 7 entrevistas a agentes da
- 3 entrevistas a entidades.

primavera/verão de 2023

Amostragem não aleatória, intencional por conveniência + bola de neve

 Critérios principais: os agentes terem website + ofertas relacionadas com produtos relacionados com Turismo Espiritual, não religioso, nos Açores.



Agentes de planeamento

 produto principal dos Açores é o turismo de natureza, turismo ativo e desportivo → atividades associadas ao TE são assumidas como complemento à experiência

NO ENTANTO ...

 o produto não parece ser valorizado, por si só, nem está estruturado A ilha Terceira, como todas as restantes ilhas do arquipélago, têm **potencial** para desenvolver este tipo de turismo:

- Características únicas nos Açores para o desenvolvimento do TE: paisagens, natureza envolvente e paz.
- Infraestruturas importantes para o TE: spas, furnas, termas
- Aumento da procura por destinos insulares remotos

MAS...

 Assumem que os Açores terão um "percurso longo", e possivelmente demorado, para desenvolver este tipo de turismo, já que depende muito da mudança de mentalidade das pessoas/instituições.

Agentes da oferta

Perfil dos agentes entrevistados

- ilha Terceira (2), em São Miguel (2), no Pico (1), no Faial (1) e em São Jorge (1)
- setor de alojamento e animação turística (1), setor de animação turística e saúde e bem-estar (3), e setor de saúde e bem-estar (3).
- atividades como yoga, meditação, trilhos meditativos, conversas de partilha e sempre atividades muito ligadas à natureza dos Açores
- regularidade de ofertas muito díspar

Motivações dos clientes

- Procura pelo autoconhecimento ou uma procura interior;
- combater o cansaço/stress;
- fuga da rotina

 \dots tal como foi referido por Kainthola *et al.* (2021) e Choe & O' Regan (2020).

Impactes nos seus clientes

- Sensações de calma, relaxamento e tranquilidade, mas também a leveza e paz.
- Os agentes que mantém contacto com os seus clientes depois de regressarem a casa, identificaram efeitos prolongados relacionados com a tranquilidade que sentiram, a calma, pensamentos como levarem a vida mais direcionada ao seu verdadeiro eu e ao seu bem-estar no dia-a-dia, relação com a natureza e a criação de novos contactos sociais.

Impactes da sua atividade pode trazer para o destino

- Os agentes da oferta estão preocupados e conscientes dos diferentes tipos de impacto que a sua atividade pode trazer para o destino.
- Um dos impactos mais mencionados pelos agentes da oferta está relacionado com o impacto ambiental e os agentes da oferta referem preocupação principalmente porque todos realizam atividades na natureza e assumem que esse elemento é frágil e fundamental para o sucesso da experiência. Mencionam também a preocupação com número crescente de turistas no destino.

Fatores de sucesso para a satisfação dos clientes

- Importância dos prestadores de serviço/organizadores
- · Relação que exista entre os elementos do grupo
- Elementos naturais, paisagens

Potencial da ilha Terceira

 Os agentes da oferta de TENR acreditam que este tipo de turismo tem grandes potencialidades de desenvolvimento: muitos atributos naturais, como a paisagem natural que potencia o ambiente calmo e tranquilidade + a dimensão social da experiência.



Conclusões & Contributos



São poucas as empresas que facilitam estas atividades, vocacionadas para o turismo (2 empresas, na ilha Terceira)

Fraca divulgação/ valorização enquanto produto, da oferta que existe



inexistência de uma oferta estruturada e valorizada/suportada por orientação institucional



Forte potencial de desenvolvimento do produto na Terceira

- . Elementos naturais muito valorizados
- . Dimensão social → importância central no sucesso da experiência

+

TE pode potenciar efeitos interessantes para ilhas:

- . diversificação de experiências → diversificação da base económica
- . efeito multiplicador com potencial para ser relativamente maior face a outros tipos de produtos
- . importância da personalização da oferta → diferenciação → rentabilidade
- . maior preocupação com impactes negativos da atividade para o destino



Desenvolver o TE, ao nível do investimento em estruturação do produto e promoção das ofertas

Pistas para investigação futura...



essencial mais investigação sobre os **efeitos dos diferentes tipos de experiências** espirituais para os turistas.



novas reflexões relacionadas com a **sustentabilidade, relativa e nas diferentes dimensões**, particularmente no contexto de destinos potencialmente mais frágeis



Dimensão social → importância central no sucesso da experiência → explorar verdadeiramente a necessidade de ser livre enquanto se equilibra a procura do eu *vs* a necessidade de exposição/relação/partilha/necessidade de orientação por/intimidade com os outros.



Referências bibliográficas

Bhalla, R., Chowdhary, N., & Ranjan, A. (2021) Spiritual tourism for psychotherapeutic healing post COVID-19. *Journal of Travel & Tourism Marketing*, 38:8, 769-781. Doi: https://doi.org/10.1080/10548408.2021.1930630

Choe, J., & O' Regan, M. (2020). Faith Manifest: Spiritual and Mindfulness Tourism in Chiang Mai, Thailand. *Religions*, 11, 1-15. Doi:10.3390/rel11040177

Collins-Kreiner, N. (2020). Pilgrimage tourism-past, present and future rejuvenation: a perspective article. *Emerald Publishing Limited*, 75 (1), 145-148. Doi: 10.1108/TR-04-2019-0130

Doering, A. (2022). Being-with Jean-Luc Nancy: Freedom, World and Intrusion in Travel and Tourism. *Working Proceedings of the Critical Tourism Studies 9,*5.

Halim, M., Tatoglu, E., & Hanefar, S. (2021). A review of spiritual tourism: a conceptual model for future research. *Tourism and Hospitality Management*, 27, 119-141. <u>Doi: https://doi.org/10.20867/thm.27.1.8</u>

- Jaiswall, P., & Duggal, C. (2019). When the Ghats Call: An Exploration of the Spiritual Identity Development of Non-Indian Visitors in the Landscape of Varanasi. *National Academy of Psychology*, 64 (2), 200–212. Doi: https://doi.org/10.1007/s12646-019-00489-z
- Rodrigo, M. (2020). La Búsqueda Espiritual A Través Del Turismo. Su Articulación Desde El Lado De La Oferta. *Cuadernos de Turismo*, 45, 13-32. Doi: https://doi.org/10.6018/turismo.426021
- Sousa, B., Castro, C., Luís, M., & Lopes, P. (2020). Religious and Spiritual Tourism: From Its Origins to Alentejo (Portugal). *Global Development of Religious Tourism*, 44 64. Doi: 10.4018/978-1-7998-5792-1.ch004
- Wang, S., & Blasco, D. (2022). East meets West: Spiritual tourism in Chinese protected areas.

 **Annals of Tourism Research Empirical Insights, 3, 1-10. Doi: https://doi.org/10.1016/j.annale.2022.100035