



ALOJAMENTO
REGIÕES

Oeiras

REVISTA

N.º3

outubro 2020

Preço de capa

€3

Trimestral

(Portugal)

Entrevista:

FRANCISCO ROCHA
GONÇALVES

Vice-Presidente da
Câmara Municipal de Oeiras

Entrevista:

GONÇALO REBELO
DE ALMEIDA

Grupo Vila Galé

Nova Parceria:

COSTA DO SOL
JORNAL

COMO SERIA O MUNDO SEM ARTE?



#logótipo #branding #brochuras #publicações #embalagens #redes sociais



ENTRE SENTIDOS
designing...

www.entresentidos.com // info@entresentidos.com



vai ficar
muito bom!

SUMÁRIO



10 **#DESTAQUE**
Paulo Rodrigues
Secretário Comissão Técnica
Resíduos
International Solid Waste
Manager ISWA
International Solid Waste
Associatio



12 **#DESTAQUE**
Gonçalo Rebelo de Almeida
CEO Vila Galé Hotéis



15 **#DESTAQUE**
Francisco Rocha Gonçalves
Vice-Presidente da
Câmara Municipal de Oeiras

NOTA DE BOAS VINDAS

Estimados leitores,

Em tempos de pandemia a segurança é tudo, por isso toda a informação, protocolos adotados pelas companhias aéreas, alojamentos, bares, restaurantes e espaços para eventos são seguidos com rigor para garantir o bem-estar e segurança. Nesta terceira edição, online mas também física, dá-nos a oportunidade de folhear a revista e deixar o computador ou o telemóvel de lado, o que é uma satisfação, dando a conhecer informação relevante para o setor.

Com toda esta mudança, contamos com nova identidade visual da marca, que apresenta todo o sector de alojamento e ecossistema.

O **COVID-19** apanhou tudo e todos desprevenidos e atirou o setor a um reinventar do turismo, uma nova consciência, onde a diferenciação e inovação tem de estar presente nos novos tempos atuais de incerteza.

Teresa Cascais

Bem Vindos



4

Propriedade: InfluentYellow, Unipessoal, Lda.
NIPC 515460664

INFLUENT YELLOW
your partnerships

DIRETORA: Teresa Cascais (teresa.cascais@sitiodoal.com)

DIRETOR-ADJUNTO: Luís Pestana Mourão

DIRETOR DE ARTE: Marco Bispo (marco.bispo@gmail.com)

REDAÇÃO: Victor Esteban

DIRETOR COMERCIAL: João Costa Albuquerque;
Cláudia Elias

ASSINATURAS: Diogo Valentim
(assinaturas@sitiodoal.com);
Assinatura Anual: €9;
Assinatura Trimestral: €3.

PUBLICIDADE E ADMINISTRAÇÃO - DIREÇÃO E REDAÇÃO:
Rua Mateus Fernandes, n.º21 - 1.ºC /2780-233 OEIRAS
(geral@sitiodoal.com).

MARKETING E COMUNICAÇÃO: Marco Bispo;
EntreSentidos - www.entresentidos.com

IMPRESSÃO Global Media-Group

TIRAGEM: 27 000 exemplares

**INTERDITA A REPRODUÇÃO DE TEXTOS E
IMAGENS POR QUAISQUER MEIOS**

NOVA PARCERIA:

COSTA DO SOL JORNAL

geral@sitiodoal.com
www.sitiodoal.com

ESTATÍSTICAS

2020 - Alojamento Local e o desafio da comunicação, em período Pós-Covid

A pandemia provocada pelo Covid 19 representa tempos de desafios acrescidos que se colocam às empresas de Alojamento Local (AL). Os critérios de seleção pelo destino e pelos serviços a contratar tendem a tornar-se mais exigentes e a incluir novos itens. No futuro, pelo menos enquanto a sensação de insegurança prevalecer, o turista manterá novos comportamentos-viajará **em grupos mais pequenos**, provavelmente limitados ao tamanho da sua família mais próxima, optará por **viagens mais curtas, privilegiará meios de transporte próprios** e, essencialmente, **procurará ocupar espaços e experiências que sinta como mais seguras**. Adicionalmente, ele **reivindicará para si mais espaço**, nomeadamente na área per capita do alojamento que contratou para dormir; a resistência a ocupar espaços frequentados por muitas pessoas levá-lo-á a procurar **produtos de alojamento mais convenientes**, que lhe proporcionem, por exemplo, o dormir e comer sobre o mesmo teto, em limite, que lhe permita confeccionar as suas próprias refeições, self catering, sem que disso resulte uma experiência menos rica na descoberta dos recursos gastronómicos locais.

Será por isso fundamental que o AL seja capaz de se apresentar como a opção de alojamento mais segura, até comparativamente a opções alternativas como os hotéis. E o que tem o AL para oferecer e que afirme a segurança que o turista procura?: **uma voz próxima** com quem esclarecer todas as dúvidas, **a capacidade de personalizar a segurança** à medida das expectativas de cada Cliente, **um espaço**, sempre **mais resguardado** com menor circulação de pessoas, **o potencial de agregar um conjunto de experiências seguras à estadia e a possibilidade de deixar um reconhecimento eterno no coração do hospede e vir a ser recomendado**.

A confiança no que o destino poderá proporcionar, levará o turista a ser, mais do que nunca, **exigente na qualidade de informação de que procurará rodear-se até reservar**. Do detalhe ao que se fez e faz no destino sobre a atenção dada na segurança das populações e visitantes, à descoberta das ações aí implementadas para suplantar a pandemia, muitas vezes enriquecidas por narrativas que ilustram como os locais proactivamente tomaram medidas para olhar pelos próximos, a tudo aquilo que a unidade de alojamento vem desenvolvendo para ajudar as comunidades em que se insere, que descrevem o mesmo espírito com que vizinhos se socorrem mutuamente sempre e quando tem de se confrontar com uma adversidade comum. O estado de espírito do destino, na sua reação ao Covid 19, das suas gentes, projetado na(s) atitude(s) que tomaram e tomam para preservar a vida local, será fator maior de importância que o turista valorizará quando ponderar ser, por uns dias, mais um entre os mesmos daquele local. Algo que lhe garanta que apenas a riqueza dos recursos turísticos que pretende explorar será verdadeiramente a novidade que procura e encontrará, uma vez que a informação que lhe chega lhe dê o conforto de que **será acolhido por pessoas que o aconselharão e acolherão**, no alojamento, na via pública e em tudo o mais como se fosse mais um com o mesmo estado de espírito dos que lá moram, minimizando a preocupação pela segurança que preocupa a todos por estes dias.

Acolhimento, informalidade, proximidade, carinho,

atenção e autenticidade são fatores que facilmente reconhecemos quando pensamos em AL. A forma como se acolhe na própria casa, se procura tratar pessoas a quem se pretende fazer sentir bem, como se de um familiar se tratasse; cuidando, olhando aos detalhes, procurando proporcionar descanso e felicidade a quem concede dispensar parte maior do seu tempo anual de repouso para o dividir com a cumplicidade de quem acolhe.

Na sua essência o AL é uma forma desenvolvida de querer o bem do outro, dando parte do melhor que se tem. É um estado de alma que, como tal, queremos que o outro, o visitante, sinta na primeira pessoa. E que ele pode experienciar na tranquilidade do campo, de Trás os Montes ao Algarve interior, na pacatez e bondade das gentes que habitam lugares de riqueza imensa, na segurança que transpira de locais onde a vida autêntica continua, todos os dias.

A atual pandemia abre e reforça muitas oportunidades para a atividade de AL, na medida em que os seus promotores sejam capazes de fazer chegar diretamente ao seu potencial visitante o que para si representa poder acolher, fazendo-o com a maior segurança. A forma como estão disponíveis para partilhar, para ajudar a proporcionar momentos de alegria e felicidade, ao mesmo tempo cuidando pela saúde de quem recebem. Neste contexto, o atual período coloca aos empresários de AL o desafio de reinventarem a comunicação, procurando-a desenvolver **diretamente** junto daqueles a quem ela se destina: os seus clientes. Sem intermediários que a deturpem ou *standardizem*. Transmitindo, diretamente, segurança, tranquilizando sobre as preocupações com a segurança sanitária que preenchem os nossos dias.

Neste sentido creio que o marketing direto, suportado nas bases de dados de cada empresa, mas também na melhor utilização das redes sociais e, fundamentalmente, no marketing de atração (*inbound marketing*), atuando nos próprios websites, é o instrumento que a indústria melhor poderá explorar no sentido de se afirmar e, ao nível de cada empresa, fazer distinguir e diferenciar cada produto para captar o interesse de todos aqueles a quem pretende dirigir os seus serviços, inculcando, diretamente na mente do turista, a tranquilidade que ele procura na busca de umas férias em segurança.



LUÍS PESTANA MOURÃO

Coodernador Pós-Graduações em
Turismo, Hotelaria e Alojamento Local
Universidade Lusófona do Porto

OPINIÃO

Alojamento local em Portugal É momento de salvação do AL

Ainda há poucos dias falávamos do Alojamento Local (AL) na perspetiva de um desafio em termos ambientais, tal era a enorme procura deste serviço de alojamento por parte de turistas, maioritariamente estrangeiros.

Mas, de forma súbita e totalmente inesperada, fecharam-se fronteiras e ditou-se como que um recolher quase obrigatório. Um vírus, desconhecido e agressivo, invadiu o país e o mundo e transformou as nossas vidas.

Portugal viu declarado, em 18 de março de 2020 e pela primeira vez na sua história, o estado de emergência, significando isso que ficou parcialmente suspenso o exercício de alguns direitos, como o direito de deslocação e fixação em qualquer parte do território nacional e o direito de circulação internacional. O estado de emergência foi prorrogado por duas vezes, em 2 de abril e 17 de abril, tendo assim vigorado até ao passado dia 2 de maio.

Em 3 de maio passou a viver-se em estado de calamidade e é ainda este o contexto político atual, contexto com fortes e severos reflexos nos mais diversos setores da vida portuguesa. Aquelas que eram as preocupações ambientais provocadas por uma sobrelotação nacional de espaços de turismo, deram lugar a preocupações de sobrevivência para todos aqueles que são titulares de licenças de AL. E agora?

Em momento de retoma gradual, não se vislumbram meses fáceis para o turismo em geral e para o AL, em particular, o qual está em situação de paralisação generalizada.

Implementaram-se medidas de apoio, nomeadamente, a pequenos e médios empresários, moratórias nas obrigações de pagamento dos créditos, suspensões de índole judicial e extrajudicial. No entanto, urge pensar de forma setorial e adotar medidas para resolver problemas típicos de determinadas atividades, como é o caso do Alojamento Local. Medidas fiscais que visem, por exemplo, eliminar as limitações da afetação do imóvel serão uma pertinente opção. O proprietário precisa de ter a possibilidade de colocar o imóvel no mercado de arrendamento nas condições que melhor lhe convier, sem que essa opção signifique maior penalização do que aquela que já tem no momento atual.

Além disso, seria útil olhar para o Orçamento de Estado para 2020 (OE 2020) e ter aproveitar o Orçamento Suplementar para rever o sentido do regime das autorizações de residência para investimento. Na verdade, a indicação anunciada foi no sentido de restringir ao território do interior e das Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores os investimentos relacionados com aquisição de imóveis, ora em função do preço, ou em função da antiguidade da construção dos mesmos. Mas se antes era possível tentar encontrar alguma justificação para tal previsão, em tempo em que o turismo e o AL proliferavam pelas cidades e existia uma intenção de deslocalizar o movimento turístico, potenciando os territórios do interior do país, hoje, o panorama a que assistimos é manifestamente diferente, sendo estranho o silêncio que temos nas cidades, sendo inexistente o movimento de estrangeiros. Hoje, ansiamos pelo regresso dos turistas, pelo regresso dos investidores, por voltarmos a assistir à vontade de fazer pequenos, médios e grandes investimentos em Portugal.

Hoje queremos salvar o turismo e o Alojamento Local.



MÁRCIA PASSOS
Deputada

Costa do Sol Jornal e Revista “Alojamento e Regiões” estabelecem parceria.

A partilha de conteúdos é uma das vertentes deste acordo.

O Costa do Sol Jornal e a revista “Alojamento e Regiões” acabam de estabelecer uma parceria no âmbito da divulgação dos seus conteúdos.

Com mais de sete anos de créditos firmados na imprensa local de Oeiras e Cascais, o Costa do Sol Jornal abre agora novos caminhos no desenvolvimento de estratégias que possam fazer chegar ainda mais longe toda a informação divulgada nas suas edições.

A “Alojamento e Regiões” é uma publicação periódica nacional cujo objetivo é agregar informação útil para os profissionais da indústria do alojamento.

Destaca-se da “Alojamento e Regiões” o esforço na versatilidade, demonstrada em concreto na criação da plataforma “Sítio do Alojamento Local” – sitiodoal.com.

Esta página web tem como propósito a concentração num só espaço dos recursos necessários e úteis a todos os parceiros envolvidos na indústria do alojamento local. O portal apresenta uma série de serviços e produtos mas também as mais recentes atualizações e outras oportunidades do dia a dia.

A parceria entre o Costa do Sol Jornal e a “Alojamento e Regiões” assume-se, numa primeira fase, no contexto da distribuição, iniciando-se já com esta edição.

Nova Parceria:

COSTA DO SOL JORNAL com a revista ALOJAMENTO-REGIÕES



Hertz®



Viaje por Portugal com a Hertz.

Travel across Portugal with Hertz.

As melhores paisagens de norte a sul de Portugal esperam por si! Alugue uma viatura Hertz com **15% desconto** e aproveite a sua viagem ao máximo. Mencione o **CDP 902194** no momento da reserva.

*The best landscapes throughout Portugal are waiting for you! Rent your car with Hertz with 15% discount and enjoy your journey to the fullest. Use **CDP 902194** at the time of booking.*

Termos e Condições/Terms & Conditions:

- ✔ O aluguer inclui: Quilómetros ilimitados, Cobertura para Danos de Colisão (CDW), Proteção contra Furto (TP), Suplemento de Circulação (VLF) e IVA. Não inclui quaisquer serviços extra como Cadeiras de Bebê, GPS, WiFi, SuperCover e/ou Proteções ou Suplementos, que serão cobrados a preços de tabela.
- ✔ É necessário mencionar o CDP 902194 no momento da reserva.
- ✔ Desconto aplicável nos alugueres feitos em Portugal Continental e na Madeira, até 31/12/2020. Válido para todos os grupos de viaturas.
- ✔ Todos os alugueres estão sujeitos a disponibilidade de frota.
- ✔ Aplicam-se os Termos e Condições Gerais de aluguer Hertz, incluindo as restrições de idade mínima e apresentação obrigatória de cartão de crédito.
- ✔ Desconto não acumulável com qualquer outra oferta, desconto ou promoção Hertz em vigor.
- ✔ Aplicam-se os períodos de blackout.

- ✔ Rental includes: Unlimited Kilometers, Collision Damage Waiver (CDW), Theft Protection (TP), Vehicle License Fee (VLF) and VAT. Rental excludes any extra service such as Child Seats, GPS, WiFi, SuperCover and/or Protections or Fees, which are charged at normal rates. Please quote CDP 902194 at the time of booking.
- ✔ Discount valid for rentals in Portugal Mainland and Madeira Island, until 31st of December 2020. Valid for all car groups.
- ✔ All rentals are subject to fleet availability.
- ✔ Hertz Standard Terms & Conditions apply, including minimum age restrictions and mandatory use of a credit card.
- ✔ Discount cannot be combined with any other Hertz offer, discount or promotion.
- ✔ Blackout periods apply.

Hertz.pt

808 202 038 | Reservas@Hertz.pt



/HertzPT



/hertzportugal



GRUPONABEIRO

COMECE *Melhor* O SEU DIA.



O Grupo Nabeiro disponibiliza-lhe um completo leque de produtos e soluções pensados especialmente para o seu negócio, com o objetivo de o servir melhor e de trazer mais do que um produto de qualidade, o profissionalismo, dedicação e responsabilidade, que são os principais atributos desta Empresa.

DELTA, O CAFÉ DA SUA VIDA.

www.deltacafes.com



Delta 

DELTA FAST




DRIP COFFEE
Slow coffee



Cultivamos Sabor
qampo



DELFRUIT
FRESH & TASTY



SOLICITE A SUA PROPOSTA EM:
E-MAIL hotel@deltacafes.com | Telf.: 211 501 100

SUSTENTABILIDADE

Turismo, Crescimento e Economia Circular

O atual cenário de pandemia por SARS-CoV-2 que o país vive originou uma profunda transformação na sociedade portuguesa e em particular alguns setores de atividade.

Ainda assim, talvez reflexo do nosso ADN e do espírito empreendedor que muito nos caracteriza, Portugal e os Portugueses encaram o futuro com expectativa e esperança mesmo quando os inúmeros estudos e previsões macroeconómicos não são animadores e revelam tempos de tormenta que se avizinham.

Mas esta sempre foi uma característica muito própria nossa, uma boa característica que potencia o melhor de nós, o esforço coletivo, o bem comum e que certamente fará parte da equação para a retoma e para o tão ambicionado crescimento.

Nas diferentes avaliações do impacto da pandemia na economia portuguesa conseguimos perceber, hoje e de forma mais evidente, o peso e importância que os diferentes setores de atividade tiveram e têm em cenários de crise e o potencial que representam no tão ambicionado crescimento que desejamos.

Mas esta crise que vivemos revela-se também como uma oportunidade de reflexão, de inovação e de potenciação de novas formas de pensar, planejar e agir para o futuro.

E será exatamente com este pressuposto que devemos perspetivar o futuro de um dos setores que mais sentiu e sente o impacto desta crise: O setor do Turismo.

Portugal apresenta-se hoje, ao mundo, como um destino turístico. Um destino de qualidade, com identidade, singular e de referência.

Este acreditar em Portugal como destino turístico, que se iniciou há mais de uma década, revela-se hoje uma aposta ganha, sendo que o setor do Turismo representa já cerca de 15% do PIB de Portugal.

No entanto, a pandemia SARS-CoV-2 veio impor profundas alterações que impactaram, de forma significativa, neste setor. As medidas de segurança implementadas de confinamento, o encerrar fronteiras, o distanciamento obrigatório, os períodos de quarentena para os viajantes e o natural receio das pessoas, originou que o setor de Turismo assistisse, de forma drástica e impensável, a um decréscimo abrupto por todo Mundo e o consequente impacto nas economias.

Por forma a dar resposta à crise financeira que os Estados-Membros atravessam, a Comissão Europeia, num esforço singular, ativou o principal instrumento de recuperação no âmbito do instrumento europeu NextGenerationEU - o Mecanismo de Recuperação e Resiliência - que constituirá um dos principais instrumentos da retoma e onde os Estados-Membros integrarão, nos planos de recuperação e resiliência, os seus programas nacionais de reformas e investimentos, concebidos em conformidade com os objetivos estratégicos da UE e articulados em torno das transições ecológica e digital.

E será neste cenário que Portugal e em particular o setor do Turismo moldará o seu futuro.

O Mecanismo de Recuperação e Resiliência assenta no objetivo da UE de alcançar a sustentabilidade competitiva e a coesão através de uma nova estratégia de crescimento, a saber, o Pacto Ecológico Europeu.

Todos os planos nacionais de recuperação e resiliência deverão colocar uma forte ênfase nas reformas e nos investimentos que apoiem a transição ecológica.

A fim de respeitar o compromisso assumido pelo Conselho Europeu no sentido de alcançar um objetivo de integração das questões climáticas de 30 % tanto no âmbito do quadro financeiro pluri-anual como do instrumento Next Generation EU, todos os planos

de recuperação e resiliência deverão consagrar, no mínimo, 37 % das despesas a questões no domínio do clima.

A Europa avança em direção ao objetivo da neutralidade climática até 2050 e deverá reforçar numa medida significativa a sua ambição de reduzir as emissões de gases com efeito de estufa até 2030.

Pretendendo alcançar o objetivo climático de uma redução das emissões de 55 % em 2030 face aos níveis atingidos em 1990, os Estados-Membros devem apresentar reformas e realizar investimentos destinados a apoiar a transição ecológica nos domínios da energia, dos transportes, da descarbonização da indústria, da economia circular, da gestão da água e da biodiversidade.

E assim, é premente refletir de que forma o setor do Turismo, que hoje já representa cerca de 15% do PIB, se pode reinventar, alinhado com os desígnios do Pacto Ecológico Europeu, e permitir ao país posicionar-se e afirmar-se como um frontrunner do turismo mundial. Já não chega ter uma herança cultural, uma atratividade das regiões ou um marketing de cidades.

É importante perceber que o futuro da economia passa por promover uma economia mais circular, melhorar as infraestruturas ambientais, proteger e restabelecer a biodiversidade e que o setor do Turismo deve e terá de ter um papel ativo e participativo neste caminho.

Existe um enorme potencial na aplicação dos princípios e práticas da economia circular em todos os setores de atividades e em particular no setor do Turismo.

Com um setor do Turismo mais “circular” será possível criar postos de trabalho sustentáveis a nível local através da prevenção e reutilização de resíduos, da reparação, da reutilização e da reciclagem.

A definição de uma Estratégia de Economia Circular e de Descarbonização para o setor do Turismo em Portugal reforça a resiliência e a autonomia estratégica aberta da UE, permitindo o desenvolvimento de modelos empresariais inovadores alimentados por tecnologias digitais, a fim de melhorar a utilização eficiente dos recursos e das matérias-primas secundárias.

A melhoria das infraestruturas ambientais, nomeadamente no que diz respeito à gestão dos resíduos e da água, bem como a redução da poluição, permitirá proteger a saúde e o bem-estar dos cidadãos contra os riscos e os efeitos relacionados com o ambiente.

Não se trata apenas de proteger e restabelecer a biodiversidade e os ecossistemas naturais, mas também de como assegurar sistemas alimentares sustentáveis, transitar para uma descarbonização do setor, incrementar a resiliência e prevenir o aparecimento e a propagação de novos surtos.

O contributo de um qualquer sector para o desenvolvimento de um país ou de uma região deve ser visto à luz daquelas que são as premissas inerentes ao crescimento económico e ao desenvolvimento económico.

O turismo é uma das atividades que invoca elevado potencial para estimular o desenvolvimento das economias locais, através do consumo turístico individual, do consumo turístico coletivo e, também, da formação bruta de capital fixo turístico e estou certo de que, o Turismo em Portugal, como certamente outras atividades, passará por ser mais circular e suportado numa Descarbonização da Economia.

Inevitavelmente o setor do turismo em Portugal não poderá ficar à margem destes desígnios nacionais e europeus.

Nesta altura de reflexão e de redefinição de estratégias, relembro-me de uma característica única, que me ensinaram no Marketing, que se aplica a muitas e diversificadas atividades e que deve ser orientadora de futuras estratégias de potenciação e crescimento do turismo em Portugal: Ser Distinto!

Ter a capacidade de ser único, original, marcante. Pois na verdade, é isso que quem nos visita quer e espera obter!

PAULO RODRIGUES

Secretário Comissão Técnica Resíduos
International Solid Waste Manager ISWA
International Solid Waste Association





nbsGROUP®

NÓS UTILIZAMOS MUITO O EFFICIENT ENGINEERING SOLUTIONS, QUE TRADUZIDO À LETRA PASSA MUITO POR “TEMOS A SOLUÇÃO MAIS EFICIENTE PARA O SEU PROBLEMA” NESTE CASO EFICIENTE QUEREMOS DIZER A NÍVEL ENERGÉTICO E HIDRÁULICO.



nbsGREEN®

Soluções de rega e fertirrigação



nbsWATER®

Soluções e serviços para águas e ambiente



nbsINDUSTRY®

Soluções e serviços para a indústria

geral@nbsgroup.pt // www.nbsgroup.pt

ENTREVISTA

Como contornar a pandemia

A rede de Hotéis Vila Galé tem uma história de família, pode resumir e contar como foi o crescimento e sucesso deste grupo?

A empresa Vila Galé começa em 1986, formada pelo meu pai, Jorge Rebelo de Almeida, e dois amigos. O primeiro hotel, hoje Vila Galé Atlântico, abriu em 1988, perto da Praia da Galé, no Algarve. O segundo foi também nesta zona e depois de a Vila Galé já ter algumas unidades no Algarve, na década de 90 iniciou-se a expansão para o resto do país. Em 2001, a marca internacionaliza-se para o Brasil, com a abertura de um hotel em Fortaleza. Na mesma altura lança-se numa nova área de negócio, com a produção de vinhos e azeites regionais alentejanos com a marca Santa Vitória. Com 37 hotéis – 27 em Portugal e dez no Brasil – hoje, a Vila Galé é a segunda maior rede hoteleira portuguesa e a maior rede de resorts do Brasil. Conta ainda com outras submarcas como as pizzarias Massa Fina, os clubes infantis Nep, os Satsanga Spa & Wellness ou os vinhos Val Moreira. Ao longo destes 30 anos, temos apostado em crescer de forma sustentada, através da abertura de hotéis, mas também da constante atualização dos já existentes, e guiado a nossa atividade pelo respeito pelo ambiente e pela sustentabilidade, a par da valorização das equipas.

O Gonçalo Rebelo de Almeida esteve muito ligado ao marketing, normalmente os hotéis surpreendem os hóspedes e transformam a estadia em uma experiência, além de Oeiras quer contar mais uma ou duas experiências?

O Vila Galé Collection Palácio dos Arcos é um exemplo de como, na Vila Galé, tentamos que todas as estadas sejam uma experiência que fique na memória e que surpreenda os hóspedes. Este é um hotel temático, dedicado à poesia, onde temos várias iniciativas que aludem a este tema como a noite de poesia - todas as sextas-feiras, que inclui jantar e declamação de poesia ao vivo – além da decoração do hotel, pontuada por poemas sobretudo de autores lusófonos. Temos também outras propostas que reforçam o charme desta unidade, como o chá da rainha, o brunch aos domingos ou o almoço d'el rey, com o cardápio especial para cada dia da semana. Na verdade, este posicionamento faz parte do ADN do grupo e da marca Vila Galé. Desde sempre que temos vindo a apostar em hotéis temáticos como o Vila Galé Opera, em Lisboa (dedicado à música), o Vila Galé Lagos, cujo tema é a moda, ou o Vila Galé Porto Ribeira, sobre pintura. Adicionalmente, a Vila Galé tem optado por ter hotéis em edifícios históricos, como também é o caso do Palácio dos Arcos, que resultou da reabilitação de um antigo palácio do século XV. Esta também é uma estratégia que temos seguido como forma de reabilitar o património histórico e cultural em Portugal, mas também para podermos ter hotéis diferenciados e únicos, que não se encontram em mais lado nenhum do mundo. E aqui podemos referir o Vila Galé Collection Braga, em que transformámos o antigo hospital de São Marcos num hotel ou o Vila Galé Collection Elvas, para o qual recuperámos o antigo convento de São Paulo no centro histórico de Elvas. Acreditamos que desta forma conseguimos ter uma oferta que nos distingue e que conquista os clientes por ser diferente e permitir vivências e estadas ricas em história. Sobretudo se a partir daqui adicionarmos experiências gastronómicas de qualidade, boas propostas de wellness, animação para famílias e boa relação qualidade-preço.

Com a pandemia Covid-19 fecharam muitas unidades? Como funcionaram as operações e que medidas tomaram?

Sim, devido à pandemia fechamos praticamente todos os hotéis em Portugal, exceto quatro para acolher profissionais de saúde. Em junho fomos progressivamente reabrindo e praticamente todos voltaram a funcionar, seguindo rigorosas medidas de higiene e segurança. Ainda antes da reabertura fizemos muita formação com todos os colaboradores e adaptámos o funcionamento dos hotéis para assegurar o cumprimento de todas as regras. Aderimos desde logo ao selo clean and safe, reforçámos a frequência da desinfeção e limpeza das áreas comuns; instalámos dispensadores de álcool-gel em todas as áreas e distribuámos equipamento de proteção individual (máscaras, viseiras, luvas, batas) às equipas. Para facilitar o contacto com o cliente, e desenvolvemos uma plataforma, a MyVilaGalé, que permite fazer check in e check out, consultar os menus dos restaurantes e as sugestões dos spas ou agendar massagens, entre outras funcionalidades. Também limitámos a capacidade de restaurantes e bares, na zona das piscinas e nos ginásios, com necessidade de reserva prévia de horários de utilização.

Considerando tanta diferenciação e inovação nas vossas unidades, para si, à data de hoje e passando pela pandemia atual, qual o futuro da hotelaria nacional?

Tendo em conta a situação atual, o maior desafio da hotelaria será conquistar a confiança dos clientes, mostrando que é possível continuar a viajar com segurança. Ultrapassada esta situação, acredito que as pessoas vão continuar a querer viajar e aí a diferenciação far-se-á precisamente através da inovação, pela existência de produtos hoteleiros e turísticos genuínos e de grande qualidade que privilegiem a cultura, o património histórico, o turismo de natureza e ecológico, o turismo equestre. Sem esquecer a importância da formação e qualificação dos recursos humanos, porque é isso que realmente faz a diferença e faz de Portugal um destino tão bem cotado internacionalmente. Por fim, penso que também será importante investir na digitalização, na sustentabilidade e na constante promoção de Portugal no estrangeiro.

Na sua opinião, que medidas poderiam ser tomadas para diminuir a lacuna na falta de recursos para a hotelaria?

Neste momento, essa questão acabou por atenuar-se um pouco devido à pandemia. Poderemos aproveitar este tempo para aumentar e acelerar a formação de recursos humanos para que, quando a atividade turística retomar, se consiga dar resposta à procura por parte das empresas turísticas.

Já há projetos para um próximo Vila Galé?

Sim. Em Portugal temos projetos para ter um Vila Galé em São Miguel, no Açores. E estamos a trabalhar em mais duas unidades no Brasil, um resort em Alagoas e um hotel no centro de Salvador da Bahia.



#GONÇALO REBELO DE ALMEIDA
CEO Vila Galé Hotéis



Vila Galé

HOTÉIS

VILA GALÉ COLLECTION PALÁCIO DOS ARCOS



**DESCUBRA OS ENCANTOS DO PALÁCIO E
EXPERIMENTE ESTES SABORES DE LUXO**

Chá da rainha



Todos os dias

Brunch



Todos os domingos

Jantar com Poesia



Às sextas-feiras

MORADA

LARGO CONDE DAS ALCÁÇOVAS, 3
2770-031 PAÇO DE ARCOS, PORTUGAL

CONTACTOS

(+351) 210 493 200
PALACIO@VILAGALE.COM



ESPECIAL


OEIRAS
VALLEY
PORTUGAL

MUNICÍPIO DE OEIRAS



Francisco Rocha Machado



Vice-Presidente da Câmara Municipal de Oeiras Pelouros: *Gestão Financeira; Contratação Pública (no âmbito dos assuntos que corram pela Divisão de Gestão Financeira e pela Divisão de Planeamento, Orçamento e Controlo); Gestão Organizacional e da Modernização Administrativa; Gestão Urbanística e Edificação (licenciamento de obras particulares, RJUE e Toponímia); Atividades Económicas; Turismo; Tecnologias e Sistemas de Informação; Comunicação, Relações Internacionais e Cooperação; Estratégia Cidade Inteligente - Smart Cities.*

Como define o Município de Oeiras?

Oeiras é o melhor concelho para se viver, trabalhar, estudar e fruir!

Temos serviços públicos que garantem qualidade de vida, com boas escolas, centros de saúde, rede de transportes públicos e acessibilidades. Possuímos 240 hectares de espaços verdes para a população fruir. Somos sede de grandes empresas e parques empresariais de excelência, que oferecem as melhores condições e conforto aos trabalhadores. Para visitar, temos um riquíssimo património histórico e cultural, que vai desde o Palácio Marquês de Pombal, com seus jardins e adega, à Casa da Pesca; à Fábrica da Pólvora de Barcarena; a Igreja da Cartuxa (em Caxias); a linha de fortificações da costa (a maior concentração de fortificações de costa do mundo); possuímos uma vasta oferta cultural e gastronómica; e, claro, uma linha de praias de referência, todas com bandeira azul.

Com o forte crescimento e dinamismo no setor do Turismo, considera que houve mais procura turística? Que mudanças considera mais relevantes?

Em 1985 não havia nenhum hotel no concelho de Oeiras. As empresas que se foram instalando no território - fruto de uma estratégia governativa local centrada na captação de investimento e atração de grandes empresas - obrigaram à criação de unidades hoteleiras. Hoje, estamos prontos para dar um salto qualitativo relevante, com uma nova estratégia que visa aprofundar o modelo de turismo de negócios e alargar a oferta para responder aos que procuram Oeiras para lazer e cultura.

O concelho vai ter novas unidades hoteleiras até 2024 e já foi anunciada uma estratégia local para o turismo. Quais as medidas mais relevantes?

O Plano Estratégico para o Turismo de Oeiras vai ser apresentado brevemente. A par da qualificação e aumento da oferta hoteleira, introduzirá uma alteração da comunicação do ponto de vista turístico. Haverá uma nova forma de comunicar o

destino Oeiras. Vamos abrir novos postos de turismo na Marina de Oeiras, em Algés (em articulação com Turismo de Lisboa) e vamos ter outros pontos estratégicos de promoção espalhados por todo o território para futura potenciação turística. Paralelamente, está já adjudicada a revisão do Centro de Congressos e Exposições, que será um equipamento de referência no turismo de negócios (e de eventos) da região.

O Palácio Marquês de Pombal, a Adega e a Quinta de Cima (Casa da Pesca, Cascata do Outro e Casa do Bicho da Seda), que têm estado desaproveitados, com esta estratégia serão potenciados do ponto de vista turístico, bem como a nossa linha marítima de fortes, que é a maior linha de defesa costeira do mundo, e a Igreja da Cartuxa, cuja passagem da gestão para o Município deverá estar para breve.

O Município de Oeiras vai candidatar-se a Capital Europeia da Cultura 2027. Quais os pontos fortes desta candidatura?

Vamos transformar Oeiras. A estratégia da candidatura a Capital Europeia da Cultura visa acelerar mais um motor de desenvolvimento e de enriquecimento social: a cultura, a atividade artística e criativa do Concelho. Os cidadãos, os trabalhadores, os visitantes e turistas passarão a ter um programa de atividades culturais e criativas em Oeiras e os respetivos equipamentos de suporte.

O facto da nossa candidatura ser a primeira realizada com recurso a capitais próprios, dá-nos a liberdade de sabermos que vamos conseguir pôr em prática o projeto, isto é, mesmo sem vencermos a candidatura, podemos dizer que já vencemos: vamos trazer outra vivência para Oeiras, mais vivida em comunidade, com mais acesso à cultura para todos.



MUNICÍPIO DE OEIRAS

Pensando no turismo, como vê o Município de Oeiras no futuro?

O futuro é hoje. Está no trabalho, na ação e é nesta estratégia que estamos a finalizar, e que vamos apresentar em breve, que está o futuro do turismo em Oeiras.

Que mensagem daria a um empresário do Município para promover o seu negócio?

Somos um território onde a qualidade de vida, a vida empresarial, a inovação e a cultura se desenvolveram e progredem lado a lado. Oeiras é um dos municípios financeiramente mais robustos do País, somos totalmente independentes em matéria orçamental. As políticas das últimas décadas, de ordenamento e qualificação do território, atração de empresas de grande capacidade tecnológica e construção de um modelo de desenvolvimento local com forte pendor de coesão e justiça social, criaram o ambiente propício à criação de riqueza, segurança e bem-estar.

E a um turista?

Visite Oeiras. Fique em Oeiras. Aqui tem Cultura, museus, teatro, exposições, espetáculos, festivais de música de referência. Tem património histórico variado, desde o Palácio e Jardins do Marquês de Pombal, à Adega do Casal da Manteiga. Aqui tem gastronomia, espaços verdes, praia, bons transportes públicos. Aqui tem segurança e conforto. Oeiras, tem tudo!

RESUMO DAS MEDIDAS ADOTADAS PELO MUNICÍPIO DE OEIRAS | COVID-19

Desde o início da atual pandemia, o Município de Oeiras implementou várias medidas que abrangeram diversas áreas de apoio, ajudando a colmatar situações de vulnerabilidade social.



OEIRAS TOUR

O Concelho de Oeiras situa-se na Área Metropolitana de Lisboa e faz fronteira com a Capital a nascente, Cascais a poente, Sintra e Amadora norte. A sul, encontra o Rio Tejo e o Oceano Atlântico. Com um território de 46 Km², Oeiras está a 15 minutos do Aeroporto Internacional de Lisboa, integrando a famosa Costa do Estoril e Sintra.

Os acessos são variados. De automóvel, a autoestrada A5 ou a Estrada Marginal revelam-se soluções de chegada eficazes. A rede de transportes públicos rodoviários é vasta, possibilitando a ligação a toda a região envolvente, sendo apoiada pela linha ferroviária que faz a ligação Lisboa – Oeiras – Cascais.

O seu clima é temperado marítimo, propício a atividades

de ar livre e passeios. A sul, a linha costeira estende-se ao longo de 9 Km, onde as praias da Torre, Santo Amaro de Oeiras, Paço de Arcos, são pontos de referência.

Ao longo da costa, destaca-se a linha fortificada que relembra a importância estratégica deste concelho face às trocas comerciais, que muito se intensificaram com a epopeia dos Descobrimentos Portugueses. Também nessa altura Oeiras se revelou uma zona agrícola e industrial de referência.

Figura incontornável da Vila de Oeiras e da História de Portugal é Sebastião José de Carvalho e Mello, Conde de Oeiras e Marquês de Pombal, a quem fora concedida jurisdição destas terras em 1759, pelo rei D. José I. Desta época, pontos importantes de paragem são os Jardins e o Palácio do Marquês de Pombal, classificado como monumento nacional e a Quinta Real de Caxias.

Oeiras é hoje um concelho moderno, atrativo e dinâmico, liderando ou coliderando os principais índices de desenvolvimento do país, em matérias como o emprego, a educação, a investigação, o património e o investimento estrangeiro.

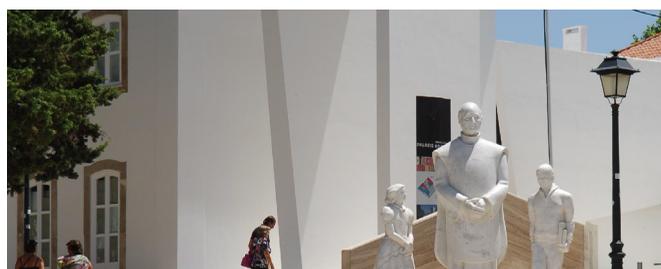


CULTURA E LAZER A oferta cultural e de lazer é, sem dúvida, uma das marcas de Oeiras. Os Jardins e o Palácio do Marquês de Pombal, classificado como monumento nacional, é um exemplo do valioso património do século XVIII, cujo projeto é da autoria de Carlos Mardel, famoso arquiteto húngaro que teve papel privilegiado na reconstrução pombalina de Lisboa, aquando do terramoto de 1755. Também a Quinta Real de Caxias, igualmente do século XVIII, ou o Forte de S. Julião da Barra e o restante conjunto de fortificações marítimas, são locais de referência turística.

Acréscimo ainda as recuperações patrimoniais em curso, nomeadamente no conjunto monumental que engloba a casa da Pesca, Cascata do Taveira e tanque, Fonte do Ouro e casa dos bicos da seda.

O Palácio do Egipto, edifício do século XVIII reconvertido num Centro Cultural, detém um espaço de exposição com programação regular e de destaque, um salão de chá, restaurante, bar e ainda uma livraria municipal onde poderá encontrar variadas publicações temáticas editadas pela autarquia.

O Centro de Arte Contemporânea Palácio Anjos instalada numa moradia de veraneio do séc. XIX, devidamente recuperada e convertida na funcionalidade expositiva no domínio artístico, é um espaço que acolhe dentro de uma calendarização própria, exposições de artes plásticas de expressão contemporânea ou de temática afim, proporcionando aos diversos públicos o acesso às manifestações criativas de nomes consagrados da arte internacional desde os clássicos da modernidade às vanguardas criacionistas. Uma das suas componentes mais características assenta numa crescente aposta nos serviços educativos, com atividades regulares do foro didático-pedagógico.



Atrações ao ar livre como o Parque dos Poetas, espaço que homenageia 50 grandes poetas da poesia nacional e 10 de países ou territórios de expressão ou cultura portuguesa, ou a Fábrica da Pólvora da Barcarena, uma vasta área dedicada à

memória (Museu da Pólvora Negra), ao ensino (Universidade Atlântica), e ao contacto com a natureza, são exemplos de harmonia entre o saber, a cultura e o lazer.



LITORAL A orla ribeirinha oferece condições naturais propícias às atividades de veraneio, destacando-se a Praia da Torre e Santo Amaro de Oeiras, ambas galardoadas com a Bandeira Azul. Aqui, poderá também encontrar a Piscina Oceânica, uma referência da região por se tratar de uma grande piscina de água salgada, com estruturas de apoio de qualidade e vista privilegiada para o rio Tejo.

Junto ao início do Passeio Marítimo e da Piscina Oceânica encontra-se o Porto de Recreio de Oeiras, um dos equipamentos municipais com maior componente turística. Com capacidade para 274 embarcações “a nado” e uma zona para arrumação de cerca de 100 embarcações “a seco”, dispõe de diversos serviços de apoio à atividade náutica e uma zona destinada à atividade lúdica, social e comercial, com destaque para os restaurantes e esplanadas



AR LIVRE A atividade física em Oeiras é apoiada por infraestruturas adequadas a diversos desportos. O Passeio Marítimo, junto à orla litoral, com uma extensão de quase 5840 metros é um local propício para caminhadas, andar de bicicleta ou praticar Jogging. Já o Complexo Desportivo do Jamor reúne diferentes equipamentos desportivos, como os campos de

Ténis, a Pista de Cross, a Piscina Olímpica, o Centro de Treino de Golfe, a Faculdade de Motricidade Humana, o Centro de Treinos, o Estádio de Honra e a Pista de Canoagem, onde poderá praticar atividade física, desfrutando da densa zona de florestação que envolve toda a área.



ANIMAÇÃO Ao longo do ano, o programa de animação é regular e variado. Exposições de arte, peças de teatro, concertos, recitais, animação infantil, diálogos e palestras tornam as tardes e as noites mais ricas em Oeiras. Realizam-se também feiras, mercados e festas variadas dedicadas às tradições

populares portuguesas, como o artesanato, a doçaria, as velharias, a arte equestre e as celebrações religiosas. O património histórico é habitualmente animado com a realização de recriações históricas que reportam a uma viagem ao passado. O mais difícil mesmo é não encontrar algo para fazer em Oeiras.



GASTRONOMIA

Sendo a gastronomia um dos mais ricos patrimónios portugueses e dada a proximidade do mar, sugerimos pratos de peixe e marisco. O concelho de Oeiras dispõe de uma vasta oferta de restauração de qualidade, onde se podem apreciar os sabores da cozinha tradicional portuguesa e internacional.

Inevitavelmente associado à gastronomia está o vinho. Oeiras encontra-se na Região Demarcada de Bucelas, Carcavelos e Colares. A produção de Vinhos de Carcavelos remonta aos tempos do Marquês de Pombal, altura em que já muito se apreciava este vinho licoroso, ideal enquanto aperitivo ou digestivo. O Vinho de

Carcavelos Villa Oeiras é já uma referência do concelho. Um vinho licoroso que merece uma prova ou visita às vinhas e adegas, revelando-se numa experiência inesquecível.

Os Palitos do Marquês ou as Queijadas de Oeiras são iguarias da doçaria regional que fazem as delícias de qualquer um.

De realçar a recente assinatura do protocolo entre o Município e a Comunidade Europeia de Cultura Gastronómica que posiciona Oeiras como centro gastronómico a nível internacional, nomeadamente através do acolhimento da Capital Europeia de Cultura Gastronómica 2020-2021.



HOTÉIS

A oferta hoteleira é recente, moderna e em crescimento, oferecendo um serviço de grande qualidade a todos os que se hospedam no concelho. Oeiras dispõe de uma pousada de juven-

tude, um centro de férias INATEL, dois hotéis de três estrelas, seis hotéis de quatro estrelas e um hotel de cinco estrelas, para além de diversos alojamentos locais..



NEGÓCIOS

Apostando nas novas tecnologias, na ciência e nos negócios, concentram-se os parques empresariais do concelho organizações que apostam no futuro, na inovação e no conhecimento de vanguarda. A construção de grandes parques

empresariais, como o Taguspark, o Lagoas Park, a Quinta da Fonte ou Arquiparque, fazem com que aqui se sinta o fervilhar das atividades de negócios..





Poderia ser porque numa das visitas a esta terra, o viajante tenha perdido as suas chaves na areia de uma das suas praias, o que tornou Oeiras num refúgio para onde ir em sucessivas ocasiões. Mas também poderia ser porque o viajante ficou apaixonado por esta terra desde o primeiro dia que a visitou. E havia razões para isso. Com Lisboa de um lado e Cascais do outro, o viajante começou a conhecer este concelho, fruto do ir e voltar entre os dois centros principais, utilizando o comboio que dá romantismo à espetacular paisagem marítima e ribeirinha que tinge de azul todo o percurso.

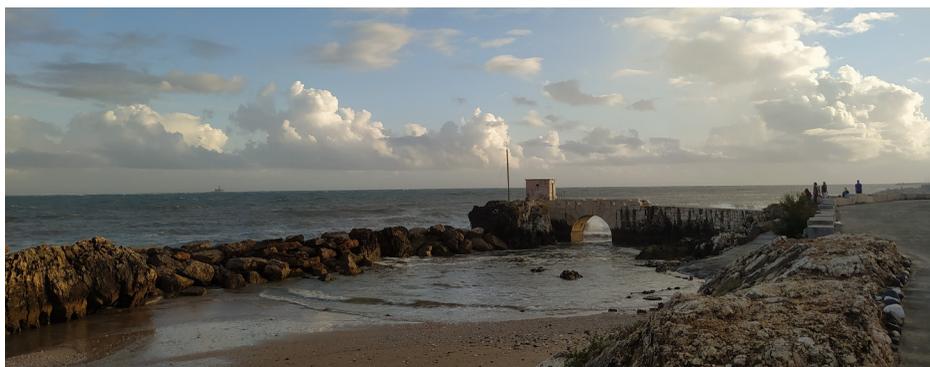
É assim como o viajante começa a reconhecer Oeiras, embelezado pelo privilégio de contemplar a sul, a emblemática Ponte 25 de Abril, desde qualquer uma das suas praias. Ao virar a cabeça para noroeste, o viajante fica absorvido e hipnotizado contemplando como o sol alaranjado se esconde pouco a pouco atrás do horizonte marino.

Mas o viajante quer repetir, quer voltar a pisar aquelas areias finas das diversas praias, e quer voltar a caminhar entre os desportistas que correm pelo passeio marítimo e as pessoas que enchem este carril humano aproveitando o aroma do Tejo misturado com o do Atlântico.

Porque Oeiras tem o privilégio de ter mar e também rio. Porque Oeiras escolheu ser o lugar onde os dois se separam, embora o viajante prefira entender que é o lugar onde os dois se encontram e fundem-se num só.

Mar. Rio. Oeiras é fundamentalmente azul; pôr do sol, vida afluindo ao longo da costa. Mas com o tempo, o viajante também descobriu que essa terra também tem parques, jardins, gente amável, atividade económica, centros comerciais e famílias.

Mas o que o viajante mais gosta quando quer descansar do azul que domina o seu ambiente é sentar-se numa das suas esplanadas para tomar um café acompanhado de um delicioso doce. Talvez o viajante o faça para compensar o azul salgado que inevitavelmente empapa esta terra. Talvez seja porque nela, o doce e o salgado sejam igualmente saborosos e atraentes.



VICTOR ESTEBAN

Escritor

Pode descrever os Nirvana Studios?

Os Nirvana Studios são o centro cultural alternativo, uma comunidade artística fundada pelos Custom Circus em 2004. Instalados num antigo quartel militar em Oeiras, com mais de 22.000 m2 inteiramente dedicados às artes, este espaço cultural engloba vários projetos centrais, tais como:

O Teatro Custom Café - Sala de espectáculos e eventos, teatro transdisciplinar e plataforma de acolhimento artístico para parcerias nacionais e internacionais. A sua envolvimento transcende o espaço teatral convencional e a transição do imaginário underground da companhia para esta sala foi o resultado de uma história genuína tão cenográfica que as estéticas que os Custom Circus representaram em tantos anos de estrada invadem o visitante, desde o Dieselpunk ao Bizarre Chic e ao Steampunk.

Salas de ensaio Band Box - Salas preparadas para Bandas, Músicos, Roaddies, Backline, Tour HQ, Pré Shows e Parcerias nacionais e internacionais.

O **conceito Band Box** gerou um colectivo com mais de 60 salas de ensaio com cerca de 200 bandas residentes que formam a mais activa comunidade de músicos no nosso País desde 2008, fazendo com que o nome Band Box seja hoje em dia sinónimo de sala de ensaios em Portugal, Espanha e Países de língua oficial Portuguesa.

Galeria S.T.R.A.N.G.E. - Galeria Estúdio Multiusos para artes transdisciplinares e sua experimentação, acolhimento de projectos culturais e parcerias nacionais e internacionais.

Residências Custom Ville - Bungalows para residência de Artistas, Estudantes e parcerias nacionais e internacionais.

Nirvana Boulevard - Espaço com zonas e cenários preparados para filmagens, sessões fotográficas, eventos outdoor, tours, convenções, recepções, eventos culturais, conceptuais, corporativos ou associativos.

Projeto UR - Hub co-working para colectivos muito fora da caixa. Estas estruturas estão perfiladas em ilhas open space que se encaixam no dorso da Estrada Militar e servem de base de apoio a artistas eco-direccionados, organizações de desporto de aventura e turismo activo.

Ateliers Steampunk - Espaços preparados para Artistas Plásticos, Artesãos e conceitos eco-direccionados.

Nirvana Studios Diner - Espaço de restauração com horário diurno e nocturno, também com capacidade para acolher eventos.

Mapa Tour - Galeria de artes visuais outdoor, com várias instalações artísticas esculturais e um circuito denominado que pode ser percorrido e explorado no local ou online.

Os Nirvana Studios estão abertos ao público e residentes todos os dias e têm uma programação cultural com mais de 500 eventos anuais.

Têm espetáculos, como o Custom Circus, que poderia ser associado à experiência de um turista, como conseguem chegar a este segmento?

A vertente turística é uma constante nos espetáculos dos Custom Circus, uma vez que as estéticas que sustentam o seu imaginário teatral são de cariz internacional e viradas para um entertainment cosmopolita absolutamente sem fronteiras. Desde a sua génese, em 2002, esta companhia tem vindo a trabalhar de forma pioneira no nosso país veiculando as suas produções preferencialmente na língua inglesa abordando também pontualmente o francês, o

alemão e o espanhol; sendo a língua portuguesa a escolha privilegiada para as apresentações e protocolos cerimoniais em palco. Estéticas como o pós- apokalipse, cabaret rock, bizarre chic, steampunk e dieselpunk são o tecido teatral que forma a vasta teia dos Custom Circus.

Existem alojamentos para artistas, como funciona e como fazem essa divulgação?

Sim, um dos projetos centrais dos Nirvana Studios, o Custom Ville, é constituído por bungalows totalmente equipados para residência de Artistas, Estudantes e parcerias nacionais e internacionais.

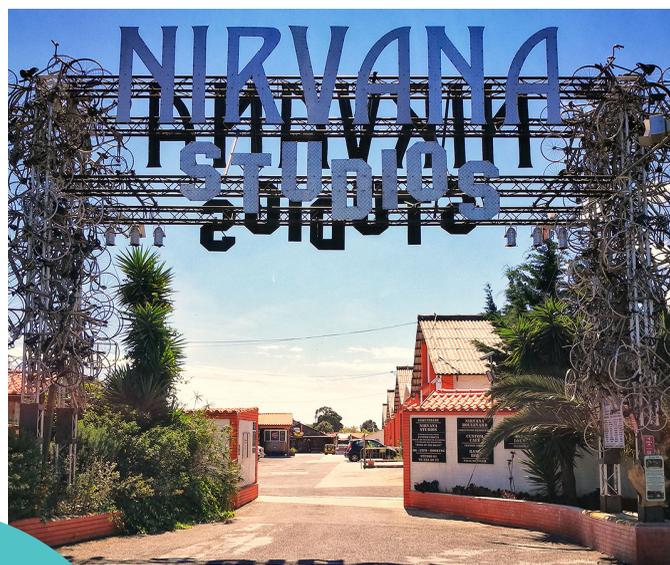
A utopia é como a Arte, está nos olhos de quem a vê! O Custom Ville é utópico dirão alguns e é verdade pois foi pensado nesse sentido. Porque não construir residências conceptuais como se fosse a temporada de um espectáculo, em que tudo não passa de cenários e ilusão? Afinal, quando aqui chegámos este espaço já tinha sido um quartel fantasma e talvez um dia volte a sê-lo...

Aqui inspirámo-nos no interior dos nossos camiões e rouletes e por isso estes bungalows, construídos com antigos contentores militares numa arquitectura Upcycling & Road Culture são dedicados para quem vive além do banal conforto quotidiano, gente que não ganha raízes na monotonia e que nos enriquece com as suas experiências. O Custom Ville é um porto de passagem, pequeno e simples por dentro mas vasto na história de quem fez parte desta aventura chamada Nirvana Studios.

Para saber disponibilidade de entrada na Comunidade, enviar apresentação resumida para geral@nirvana.pt

Qual a perspectiva pós-covid e que novos desafios apresentam?

Após uma produção intensiva de 3 anos consecutivos com o seu anterior espetáculo Absurdium, aquando do surto da pandemia, a companhia viu-se forçada a cancelar a estreia do seu novo espetáculo no teatro Custom Café. Contudo, o perfil transdisciplinar dos Custom Circus permitiu que durante todo o período de contingência, a troupe pudesse continuar a trabalhar nas suas outras vertentes artísticas, sendo que logo em Maio estreou uma exposição de arte denominada "Limbus infinitus" como forma de manifesto dedicado aos artistas impossibilitados de trabalhar. Seguidamente, dando continuidade a um processo de 8 anos conseguiram simultaneamente estreiar a sua massiva instalação plástica-arqueológica-industrial referenciada loco'motive. Um projeto pioneiro que mobilizou dezenas de instituições e empresas para a concretização de um polo cultural museológico dedicado ao imaginário internacional steampunk fixada na entrada principal dos Nirvana Studios. Brevemente a companhia irá celebrar o vernissage de uma nova instalação permanente no museu dos coches e entretanto está simultaneamente a preparar o seu regresso ao teatro Custom Café com um novo espetáculo Best of Custom Circus para a temporada de Natal 2020.



INSPIRED BY PORTUGAL



REAL OEIRAS
HOTEL
★★★★
OEIRAS



HOTEL REAL OEIRAS

O seu hotel de negócios na Quinta da Fonte,
que também lhe oferece momentos de lazer em família.
Segurança e conforto, como em sua casa.



INFORMAÇÃO E RESERVAS:

213 199 150 | reservas.lis@hoteisreal.com

REALOEIRAS.REALHOTELSGROUP.COM



HOTEL HOLIDAY INN EXPRESS LISBOA ALFRAGIDE



Na zona empresarial de Alfragide,
o Hotel onde se sente em casa, esteja em trabalho ou lazer.
Com internet Wi-Fi de alta velocidade e uma decoração atrativa
e confortável, é um local seguro para trabalhar e descansar.



UM HOTEL IHG®

INFORMAÇÃO E RESERVAS:
214 009 200
hielisbonalfragide@newpalm.pt

No Campo e Junto à Cidade

Oeiras, a 15 minutos de Lisboa, Sintra e Praias de Oeiras/Cascais. Pólos Empresariais e Tecnológicos.

Ideal para Viagens de Férias e Negócios.

Reserve ou solicite mais informação:
info@hilltoplisboa.com
Whatsapp: +351 925 779 867

Hilltop

Quartos Duplos, Triplos e Familiares com...

SEGURANÇA GARANTIDA!

Somos pioneiros na introdução de medidas de esterilização do ar e das superfícies: O seu quarto sem vírus e sem bactérias!

Garantia:

www.eurocleanair.com

SONO DESCANSADO

Cortinados, WC, Mobiliário e Todas as superfícies Descontaminadas: Sem Vírus, sem Poluentes.

ELIMINAMOS A CONTAMINAÇÃO AÉREA

Garantimos distanciamento social. Temos quartos com entrada directa pelo exterior e outros onde o contacto social é reduzido.

Num espaço rodeado pela natureza, a certeza de dormir descansado!

www.AntiCovidHotel.com

Ar
Esterilizado
1º
em Portugal

Lisboa

hilltoplisboa.com



HILLTOP OASIS

Your Safety. Our Priority

A Sua Segurança. A Nossa Prioridade



Learn more about how your room is cleaned.

Saiba mais acerca de como limpamos o seu quarto.

2021

ENTREGA
DE
PROJETOS

31 março

AVALIAÇÃO
DE
PROJETOS

4 > 11 abril



Stars AL
Prêmio Alojamento Local

NOMEAÇÃO
PARA CADA
CATEGORIA

JANTAR

Zeno Lounge - Casino Estoril

16 abril

DISTINÇÃO
STARS
DO
2020 AL



Patrocinador oficial da Stars AL:



Organizador:



Apoio:



EVENTO

Sítio do AL lança a 1ª edição das StarsAL

A plataforma **SITIO DOAL**, desenvolvida com o intuito de apoiar o empresário a encontrar toda a informação, produtos e serviços num único local. Temos como objetivo, cooperar para competir, juntar empresas bem sucedidas com capacidade de identificar os seus pares, estabelecer alianças, formar ecossistemas e assim construir a inovação no mercado, entregando uma experiência melhor para o consumidor.

O **SITIO DOAL** apresenta a primeira edição das **STARSAL** que vai distinguir as diferentes categorias na rede do turismo.

Nesta edição estão a concurso cinco categorias. Contamos com a **HERTZ** como patrocinador oficial.

A categoria **Star Sustentável** incide sobre os alojamentos e empresas que se distinguem pela sua performance e esforços na área da sustentabilidade, apadrinhada pela **NOVO VERDE**.

A categoria **Star INODecor** para os alojamentos e empresas que juntam esforços para premiar aqueles que mais se distinguiram pela inovação e aplicação de novos conceitos, apadrinhada pela **NBS GROUP**.

A **Star Outsourcing**, distinguindo o esforço e o sucesso obtidos pelas empresas no desenvolvimento de estratégias e investimentos em ambos os mercados, apadrinhada pela **BTOC CONSULTING**.

A **Star Food and Beverage**, para empresas que divulgaram projetos e iniciativas de relevância turística que tenham contribuído para a qualificação da oferta e para o reforço da competitividade do setor, apadrinhada pela **DELTA CAFÉS**.

A **Star Startups**, para empreendedores de diferentes nacionalidades distinguidos por ideias tech e no-tech para estimular o ecossistema do turismo, apadrinhada pelo **VOUGAPARK**.

O júri é representado por grupos de trabalho onde fazem parte empresas influentes em cada uma das categorias.

Quem se pode inscrever?

Todas as pessoas que têm um projeto ou empresa em qualquer das categorias mencionadas. A inscrição é **gratuita**. Nós temos como objetivo premiar os melhores projetos e ajudar a dinamizar o tecido empresarial.

A submissão é feita através de formulário próprio para cada categoria no site www.sitiodoal.com ou pelo através do email geral@sitiodoal.com até dia **6 de novembro 2020**.

Inscreva-se já!



Patrocinador oficial da Stars AL:



DISTINÇÃO STARS DO AL
Stars AL Prémio Alojamento Local

AS MELHORES SOLUÇÕES DE MOBILIDADE ESTÃO NA HERTZ.

Hertz

1. JULHO
6. NOVEMBRO

inscrição: geral@sitiodoal.com

Hertz

DISTINÇÃO STARS DO AL
Stars AL Prémio Alojamento Local

A DELTA CAFÉS, PARCEIRA DE REFERÊNCIA DO SÍTIO DO AL, É O MAIS RECENTE PATROCINADOR DA STAR AL PARA A CATEGORIA COMIDA E BEBIDA.

Hertz

nbsgroup

DISTINÇÃO STARS DO AL
Stars AL Prémio Alojamento Local

COM A NBSGROUP TERÁ CAPACIDADE DE ELABORAR SOLUÇÕES PARA O TRATAMENTO DE ÁGUAS.

AS INSCRIÇÕES JÁ ESTÃO ABERTAS

inscrição: geral@sitiodoal.com

nbsgroup Hertz

BTOC CONSULTING

BTOC WE KEEP IT SOLUTIONS

DISTINÇÃO STARS DO AL
Stars AL Prémio Alojamento Local

COM A BTOC CONSULTING TRANSFORME AS SUAS NECESSIDADES EM SERVIÇOS.

AS INSCRIÇÕES JÁ ESTÃO ABERTAS

inscrição: geral@sitiodoal.com

BTOC CONSULTING Hertz

Go up and never stop

COM A VOUGAPARK TRANSFORMA AS TUAS IDEIAS EM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO. CONCORRE JÁ!

AS INSCRIÇÕES JÁ ESTÃO ABERTAS

inscrição: geral@sitiodoal.com

VOUGAPARK Hertz

novoverde

DISTINÇÃO STARS DO AL
Stars AL Prémio Alojamento Local

MOSTRE A SUSTENTABILIDADE DO SEU ALOJAMENTO LOCAL

AS INSCRIÇÕES JÁ ESTÃO ABERTAS

inscrição: geral@sitiodoal.com

novoverde Hertz

ALOJAMENTOS

Apartamentos Sol Nascente – Vilamoura

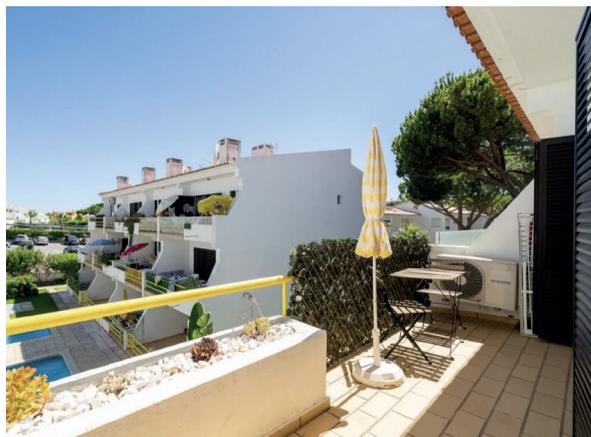
Os apartamentos estão localizados no Condomínio Sol Nascente 1, na Rua de França em Vilamoura.

Os apartamentos foram remodelados recentemente.

Estes apartamentos com 1 quarto e 1 casa de banho têm capacidade para 4 pessoas. A cozinha está equipada com todos os utensílios necessários e na sala podem utilizar a televisão, internet e zona de refeições.

Existe um sofá cama que quando aberto se transforma em cama de casal com medidas 140x200.

Contactos: **Bed and Sun** - +351 932 994 254



Pub.

AS
MELHORES
LEMBRAÇAS
JUNTO AO
MAR PARA
DECORAÇÃO
DO SEU
ESPAÇO!

VISITE-NOS EM:

 BYTHESEAPORTUGAL.COM

 [@BYTHESEA_PORTUGAL](https://www.instagram.com/BYTHESEA_PORTUGAL)

support@bytheseaportugal.com
Tel: +351 918 575 947

by the sea
PORTUGAL

INFORMAÇÃO JURÍDICA / FISCAL

Alojamento Local vs Arrendamento

Alojamento Local vs Arrendamento Habitacional - Qual a solução a seguir no pós estado de emergência!

Com o isolamento social, a suspensão dos voos e cruzeiros, as reservas canceladas, as proibições de viajar e a falta de turistas em Portugal, todos os setores do turismo, onde se inclui o Alojamento Local, sofreram quebras muito acentuadas na procura e consequentemente na sua faturação, sendo um dos mais afetados pelo novo coronavírus.

Fruto destas alterações, os proprietários dos Alojamentos Locais são forçados a encontrar outras soluções que lhes permitam retirar rendimento do investimento feito nos últimos anos. Muitos optaram por descer o preço do alojamento, tendo aderido a promoções bastantes agressivas, sendo ainda assim difícil antever uma rápida retoma, uma vez que ainda se verificam muitas limitações de circulação entre os países e, acima de tudo, existe ainda muita insegurança e incerteza quanto à evolução da pandemia.

Por outro lado, alguns dos proprietários estão a optar por deixar o Alojamento Local, aderindo ao arrendamento dito tradicional (para fins habitacionais), com uma duração máxima de 12 meses, existindo também proprietários que procuram arrendatários a médio prazo ou até mesmo quem pondere regressar ao arrendamento de longa duração.

Esta alteração no modelo poderá ser de facto uma opção para os pequenos proprietários, sendo ainda assim necessário ter em consideração quais as regras aplicáveis ao arrendamento habitacional, que fruto de várias alterações legislativas é hoje uma realidade complexa e com várias particularidades a ter em consideração no momento de decidir.

Assim e sem prejuízo do arrendamento de média duração ser um mercado mais limitado, esta é a solução encontrada por muitos proprietários para fazer face à crise que estão a atravessar.

Outra das soluções possíveis será explorar o imóvel uma parte do ano como alojamento local e outra como arrendamento tradicional, sendo que tal apenas será possível desde que o período de exploração em cada um desses dois regimes não se sobreponham no tempo.

No que se refere à afetação do imóvel ao arrendamento tradicional mediante a celebração de contratos de arrendamento com prazo certo para fins habitacionais, salientar que os contratos não podem ser celebrados por um prazo inferior a um ano, a menos que se destine a habitação não permanente ou fins especiais transitórios, como sejam os motivos profissionais, de educação e formação ou turísticos, sendo que neste último caso, a menos

que exista convenção em contrário os mesmos não estão sujeitos a renovação automática.

Os contratos de arrendamento com prazo certo para fins habitacionais, salvo estipulação em contrário, renovam-se automaticamente por períodos de duração igual ao seu termo inicial ou, sendo este inferior a três anos, por períodos de três anos, ficando de fora desta imposição, conforme já se referiu os arrendamentos para habitação não permanente ou para fins especiais transitórios.

Por último, e no que se refere ao arrendamento dito tradicional, importa referir que a oposição pelo senhorio à primeira renovação do contrato só produz efeitos quando estejam decorridos três anos da celebração do mesmo, mantendo-se o contrato em vigor até essa data, a menos que a oposição tenha por fundamento a necessidade de habitação pelo próprio ou pelos seus descendentes em 1.º grau.

A solução supra referida, e já implementada por alguns dos proprietários, que passa por usufruir do melhor dos dois mundos afetando os seus imóveis numa parte do ano ao arrendamento tradicional de curta duração, suspendendo a atividade turística durante esse período perante as autoridades competentes, e na restante parte do ano explorar o imóvel turisticamente, pode trazer contingências, principalmente para os Alojamentos Locais que se encontram em zonas de contenção, uma vez que depois de suspensos poderão não conseguir retomar a sua atividade por se encontrarem em zona protegida.

Facto é que, neste momento, a maior parte das ofertas e anúncios nas imobiliárias e na plataforma Airbnb é para a celebração de contratos de alojamento local de três, seis meses, mas também se começa a verificar, ainda que numa escala menor, anúncios para a celebração de contratos de arrendamento ditos tradicionais (habitacionais de longa duração), o que demonstra que os proprietários estão de facto a ponderar mudar de atividade, sendo que os próximos meses serão determinantes para perceber qual o rumo que o Alojamento Local irá seguir.



CRISTINA
C. SERRAZINA

Associada Sénior
Responsável Local de
Imobiliário e
Veículos de Investimento da
PRA-Raposo,
Sá Miranda & Associados

O fim das mais-valias ou um presente evenenado?

Em tempos em que Portugal é um marco no Turismo mundial, eis que no início de 2020, recebe a visita de um turista inesperado, invisível e indesejado.

Este turista veio pôr em causa a máquina do “Alojamento Local” que estava no expoente máximo da sua atividade... de tal forma, que a colocou em “stand by”, por tempo indeterminado. (Não obstante o desejo de todos os operadores turísticos e exploradores que seja por pouco tempo!)

Estando os “Alojamento Local” fechados, sem data prevista para reabrir, e os cidadãos, em geral, confinados por ter sido declarado Estado de Emergência, eis que o nosso Executivo, atuando quase como se visionário fosse, resolve, finalmente, clarificar o enquadramento e conseqüente aplicação do regime mais “complexo” do AL, o regime das mais-valias.

Ora, se até então, todos fazíamos interpretações da lei para determinarmos como, quando e em que moldes aplicaríamos o regime, no dia 1 de abril, como que por mentira, foi publicado o Orçamento do Estado (OE) para o ano de 2020, onde este é clarificado bem como o seu modo de aplicação.

Assim, e de acordo com o previsto no Código do IRS, ficam sujeitas a tributação as mais-valias apuradas no âmbito das atividades geradoras de rendimentos empresariais e profissionais, designadamente, as que resultem da transferência para o património particular dos empresários de quaisquer bens afetos à esfera empresarial, ou seja, será tributada como mais-valia, a desafetação de um imóvel, que estava a gerar rendimentos empresariais ou profissionais, com o seu regresso à esfera/património pessoal do seu proprietário.

Ora, com a publicação do OE de 2017, o legislador veio confundir um pouco mais o regime, defendendo que, não ficava sujeito a tributação em sede de mais-valias, a transferência do imóvel para o património particular do empresário, desde que este contribuísse para a obtenção de rendimentos da categoria F, em termos práticos, desde que passasse para o arrendamento tradicional.

O normativo continuava a ser pouco claro e gerava incertezas no mercado!

Em 2018, o OE voltou ao tema das mais-valias procurando clarificar o regime.

Veio assim determinar que, caso se verificasse a restituição do imóvel que estava a ser explorado em AL, ao património particular do sujeito passivo, mas que foi objeto de arrendamento, o ganho (mais-valia) apurado com o retorno à esfera pessoal em

virtude da sua desafetação da atividade empresarial, só seria sujeito a tributação quando o imóvel deixasse de gerar rendimentos prediais.

Ainda assim, o regime continuava com lacunas na sua aplicação.

Quanto tempo teria de estar arrendado?

Permanecia a dúvida relativamente ao período necessário para se consolidar o arrendamento como forma de exclusão de tributação, o que forçou o legislador a complementar o mesmo.

Com a publicação do OE 2020, aparentemente conhecemos a aplicação do regime no seu todo (ou pelo menos a sua pretensão de aplicação no seu todo), ficando agora mais claro.

Assim, só não haverá lugar ao apuramento de uma mais-valia se:

(i) tivermos um arrendamento tradicional como consequência imediata da desafetação do imóvel, retirado do AL;

(ii) e desde que esse contrato de arrendamento tenha uma duração mínima de 5 anos.

Em suma, só não haverá lugar a tributação de mais-valias na categoria B, se o imóvel gerar rendimentos de categoria F, ou seja, ainda que deixe de gerar rendimento sujeito a tributação por via da prestação de um serviço, garantirá a tributação por via dos rendimentos prediais.



SÓNIA MARTINS
ARÊDE

Associada Sénior
Responsável Local da
Equipa de Fiscal da
PRA-Raposo,
Sá Miranda & Associados

Gerir um negócio de alojamento local é difícil.
Com a Guesty, é fácil.



Aumenta o rendimento • Poupa tempo • Aumenta a taxa de ocupação
Agiliza as operações • Automatiza

A Guesty ajuda os clientes a...

Aumentar as suas listagens em

100%

Aumentar os seus rendimentos em

150%

Poupar em média mais de

50+

Estamos em Portugal

Solicite uma demonstração gratuitamente para ver como a Guesty pode economizar o seu tempo e expandir os seus negócios.

#ManageBetter

www.guesty.com



Pesquisa realizada pela Guesty mostra que há luz no fim do túnel: como a indústria de alojamento local está a se recuperar do impacto do COVID-19.

O coronavírus forçou o mundo a parar, afetando imediatamente o setor do turismo, das companhias aéreas às empresas de hospedagem. A indústria do AL não foi exceção, já que as reservas em grandes plataformas como Airbnb e Booking.com declinaram rapidamente nesta primavera.

À medida que avançamos no verão e observamos quando o setor se recuperará, a Guesty, onde sou COO, decidiu realizar uma pesquisa com quase 400 empresas de gestão de propriedades em todo o mundo para fornecer uma visão geral do atual e futuro ecossistema do arrendamento de curta duração a partir de impacto comercial nas projeções de receita para previsões futuras. Estamos no centro do ecossistema com uma plataforma que automatiza e simplifica as tarefas operacionais diárias dos hosts. Portanto, o nosso banco de dados global abrange informações de que a comunidade do AL pode beneficiar-se ao planear a recuperação.

Os resultados estão agrupados em um relatório já disponível online, mas quero compartilhar em primeira mão para a Revista, os principais tópicos que mostram o verdadeiro impacto da pandemia na nossa comunidade, juntamente com a resiliência que os afetados estão a demonstrar durante este momento difícil.

O principal argumento: embora gravemente impactados, os entrevistados estão confiantes de que as empresas de arrendamento de curta duração recuperar-se-ão dessa crise.

Catalisador de perda de receita para modelo de locação flexível.

Apenas 5% dos entrevistados relataram que a sua perda de receita foram a 10% ao comparar o primeiro trimestre de 2020 ao primeiro trimestre de 2019.

Infelizmente, não é surpresa que quase todos os entrevistados sofreram uma perda significativa de receita ao comparar o primeiro trimestre de 2020 ao primeiro trimestre de 2019. De fato, apenas 5% dos entrevistados relataram que a sua perda de receita foram a 10%. Quando solicitados a projetar receita até 2020 em comparação a 2019, 29% dos entrevistados disseram esperar uma redução de 51 a 75% na receita e 27% dos entrevistados antecipam uma queda de 26 a 50%.

Com os seus resultados significativamente atingidos, os gestores e anfitriões de propriedades tiveram que procurar rapidamente novas estratégias para mitigar a perda de receita relacionada ao COVID. Uma das maneiras mais populares de adaptação dos entrevistados é oferecer estadas prolongadas, em vez de apenas reservas de curta duração, para atender às novas personas de viagem que surgiram devido ao vírus, como viajantes presos no país e pessoas que buscam isolar-se. 38% dos entrevistados relataram que optaram por aluguer com mais de 30 dias e 30% começaram a oferecer aluguer com mais de 14 dias.

A empresa de hospitalidade D. Alexander foi uma das primeiras a implementar essa estratégia, lançando a sua campanha "Destination Isolation" em abril: retiros de duas semanas até três meses com tarifas mais baixas do que o normal em propriedades à beira-mar, deserto ou montanha, dando a quem quer isolar sozinho ou em família, uma rara combinação de qualidade, conforto e espaço aberto. Os pacotes enfatizavam a limpeza profissional e uma parte da receita é destinada ao teste de vírus.

Adaptação ao novo normal.

Quando perguntados sobre quais estratégias tiveram maior impacto na estabilidade dos negócios à luz do coronavírus, 22% dos entrevistados citaram políticas flexíveis de cancelamento.

As empresas de gestão de propriedades também estão a implementar os novos procedimentos para cumprir as alterações nos regulamentos de saúde e restrições de viagens, bem como a atualizar as políticas para atender aos hóspedes que lidam com incertezas.

Especificamente, mais da metade de todas as empresas de gestão de propriedades pesquisadas (60%) relataram seguir protocolos de limpeza mais rigorosos à luz do COVID-19. E quando perguntados sobre quais estratégias tiveram maior impacto na estabilidade dos negócios, 22% dos entrevistados citaram as políticas flexíveis de cancelamento e 18% apontaram para a redução das suas tarifas diárias.

Vi os nossos utilizadores a promoverem todas essas três estratégias nas descrições e títulos das suas propriedades, a fim de promoverem-se com algum diferencial e atrair novas reservas. Muitos também incentivam os clientes que cancelaram a reserva com a oferta de descontos e coupons. A outra mudança importante que notei é que os anfitriões estão a esforçar-se para limitar a interação humana com os hóspedes. Através da tecnologia, é possível aplicar soluções de entrada sem chave, por exemplo. Outra sugestão é o envio de mensagens automatizadas, que podem incluir o envio de e-mails com instruções de check-in, além de observar todas as comodidades que os hóspedes podem desfrutar no local.

Da primavera ao outono com otimismo renovado.

70% dos entrevistados disseram acreditar que o AL irá recuperar-se mais rápido do que os hotéis.

Apesar dos desafios acima mencionados e da perda de negócios nos últimos meses, as empresas de gestão de propriedades de arrendamento de curto prazo estão extremamente positivas sobre o que está por vir. Mais de dois terços (67%) dos entrevistados estão otimistas sobre o futuro do setor e quase tantos (65%) estão otimistas sobre o futuro das viagens. Não é surpresa, considerando que a maioria dos entrevistados (61%) disse que menos de 10% das reservas de outono foram canceladas.

De fato, prevemos que o AL será uma escolha popular quando as restrições desaparecerem e as viagens voltarem gradualmente ao normal, considerando que os hóspedes provavelmente desconfiarão das áreas comuns que acompanham as estadias tradicionais em hotéis, como lobbies. Talvez por isso, 70% dos participantes disseram acreditar que a indústria do alojamento local será mais rápida de recuperar do que os hotéis.

Realidade aliada ao otimismo.

Embora a nossa pesquisa mostre a dura realidade e do impacto que essa pandemia teve nas empresas e anfitriões de propriedades, ela identifica o que há de mais especial na comunidade de arrendamento de curto prazo: é inovadora, de rápida mudança e adaptável. Embora o forte impacto que o coronavírus causou no ecossistema do turismo, um futuro próspero está a chegar já que e viajar acabará por voltar a ser algo normal.

VERED RAVIV
SCHWARZ

Presidente da Guesty



Distanciamento Social no envio dos dados para o SEF



Recolha dos dados à distância, antecipadamente!

Com as funcionalidades da plataforma BA Direto é possível recolher os dados dos hóspedes estrangeiros antes do dia de chegada.

Desta forma, evita um contacto de proximidade na recolha dos dados e diminui o tempo de contacto social.

Check-in online.

A plataforma BA Direto permite recolher todos os dados exigidos pelo SEF de cada hóspede, para a comunicação dos Boletins de Alojamento.

Possibilita o acesso a uma listagem de todos Boletins de Alojamento enviados, onde consta toda a informação de todas as estadias realizadas.

Esta listagem pode ser filtrada pelo Alojamento que recebeu a estadia, bem como pelas datas de Check-in e Check-out.

Pode também ser pesquisado pelo nome de um hóspede para encontrar o Boletim de Alojamento visualizar toda a informação relacionada com a estadia.

A funcionalidade de pesquisa também é aplicada à nacionalidade dos seus hóspedes, dado que pode pesquisar por país.

Após encontrar o Boletim de Alojamento pretendido, tem a possibilidade de imprimir uma prova de estadia, muito útil para o hóspede fazer prova junto das autoridades que o exijam.

Na hora do Check-in, proteja-se a si e aos seus hóspedes.

No momento do Check-in, não troque cartões de identificação com os seus hóspedes.

Solicite apenas a apresentação dos mesmos para que possa confirmar os dados previamente preenchidos!

Como nasceu o BA Direto?

Este projeto nasce da necessidade que um dos promotores do BA Direto teve enquanto explorador de alguns estabelecimentos de Alojamento Local.

A comunicação ao SEF através de Boletins de Alojamento submetidos pelo Portal do SIBA era algo complexo e muito demorado.

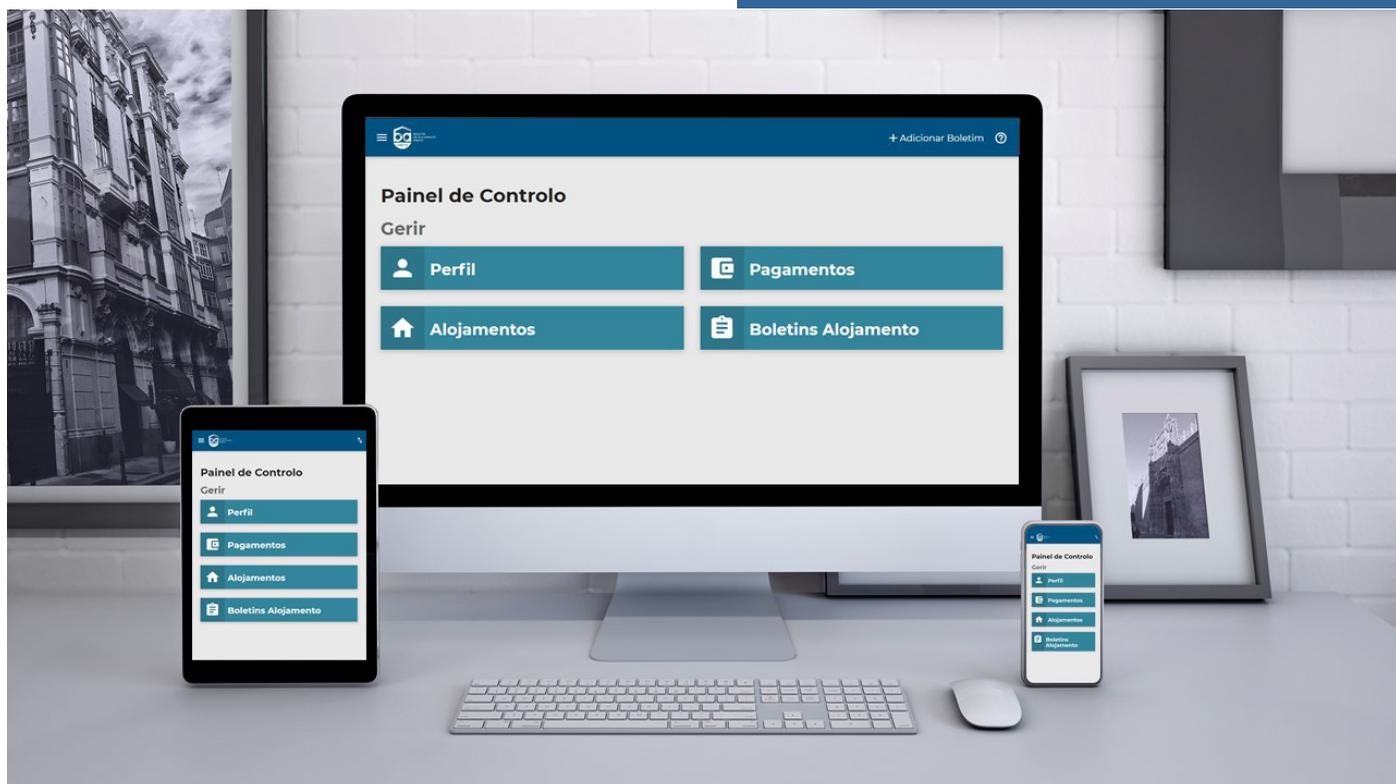
Tento em vista a otimização deste processo de comunicação, para fazer face à obrigação legal existente, foram criados automatismos no desenvolvimento desta plataforma, que facilitam o cumprimento deste procedimento.

Perder tempo neste processo? Só quem quer!

A plataforma BA Direto permite poupar 80% do tempo no envio dos Boletins de Alojamento.

Ao usar esta ferramenta é possível dedicar o tempo poupado em outras atividades que melhoram do seu negócio!"

Exemplo da plataforma do BA Direto:



SEGURANÇA

Soluções de pagamento inovadoras e a sua segurança

A SIBS faz parte do dia a dia dos portugueses sendo o MULTIBANCO a face mais visível da empresa há quase 35 anos. Mas o ecossistema dos pagamentos está a mudar. Qual a contribuição da SIBS neste novo panorama?

A SIBS, enquanto empresa líder em soluções de pagamento, contribui diariamente para uma sociedade mais cashless, estando inclusive a liderar um novo ciclo da economia digital, continuando a lançar serviços que alargam a aceitação e utilização de pagamentos eletrónicos. A desmaterialização do dinheiro apresenta claras vantagens para todos, particulares e empresas, oferecendo maior segurança e redução de custos ao evitar o manuseamento do numerário e maior comodidade permitindo a mobilidade do dinheiro entre contas de forma imediata.

Nos pontos de venda físicos, a SIBS tem incentivado a utilização de pagamentos, não apenas com cartões bancários mas também com o MB WAY via smartphone, com suporte em diferentes tecnologias como o QR Code ou contactless. No online, a SIBS tem desenvolvido soluções de pagamento que permitem integrações simples nas Lojas online dos comerciantes, facilitando a sua adoção e a melhoria das taxas de conversão de visitas em vendas efetivas. Esta aposta na promoção do e-commerce das empresas, em particular no segmento de PME, é muito relevante pois o crescimento do comércio digital é muito superior ao crescimento do retalho tradicional.

A nossa visão passa por termos uma sociedade mais cashless, oferecendo soluções de pagamento inovadoras que tornem o dia-a-dia

das pessoas e empresas ainda mais simples, libertando-lhes tempo para o que é mais importante, o que, no caso das empresas, é o foco no seu negócio.

Que serviços e soluções apresenta hoje então a empresa ao mercado, nomeadamente no que diz respeito aos nossos leitores que atuam na área da hotelaria e restauração, que lhes permita esses ganhos?

No comércio físico temos incentivado a utilização de terminais de aceitação de pagamentos eletrónicos e também a utilização da compra MB WAY junto de comerciantes e consumidores. Acreditamos que os pagamentos com smartphone são uma forma de pagamento cada vez mais cómoda e que torna a experiência de compra mais simples e conveniente. Sabemos que esta nova operativa implica uma mudança cultural invisível pelo que temos em curso um programa de incentivos aos comerciantes para uma maior adoção. Recomendo que naveguem e explorem no nosso site como o poderemos apoiar para acelerar o seu processo de inovação: <https://www.mbway.pt/comerciantes/>

Nos pagamentos online, a SIBS oferece uma plataforma de pagamentos digitais, multicanal e multi-aceitação, a SIBS Payments Gateway, que facilita às empresas a integração tecnológica dos vários meios de pagamento (cartão, MB WAY, Pagamento de serviços MULTIBANCO) e outras formas de pagamento online relevantes. Este serviço pretende servir os objetivos dos comerciantes que têm uma oferta omnicanal, permitindo-lhes uma gestão integrada dos canais

web
summit
| Cashless
Partner



online e físico, uma atuação e gestão mais eficaz sobre o seu negócio, bem como elevados níveis de resiliência e segurança, através da monitorização e ferramentas de prevenção e controlo de fraude. Esta Gateway inclui serviços distintivos como devoluções omnicanal (devolução do dinheiro no canal físico), referências MULTIBANCO com duração limitada e possibilidade para o comerciante ter uma visão integrada dos pagamentos recebidos nos terminais físicos e no online. Além destas soluções, temos lançado várias outras como por exemplo a aceitação de pagamentos no smartphone ou tablet do comerciante, através de equipamentos como os mobile POS – mPOS - e ainda os POS de 3ª geração – o SmartPOS – nos quais, além da app de aceitação de pagamentos num smartphone, é possível instalar várias outras apps de negócio de serviços de valor acrescentado. Temos também lançado outras soluções complementares como o SIBS Analytics ou portais / aplicações de suporte aos comerciantes que lhes permitem ter muito maior controlo financeiro dos seus pagamentos e dar melhor suporte às suas decisões de negócio.

E o MB WAY? É um método de pagamento que tem vindo a ganhar cada vez mais fãs, tanto ao nível de utilizadores como de comerciantes. É uma mais valia também neste setor?

Sem dúvida. O MB WAY é o serviço de pagamentos mais moderno e completo do mercado usado já por 2 Milhões de utilizadores. O serviço, disponível em app própria ou através de 8 apps bancárias, permite aos comerciantes oferecerem uma nova experiência de compra aos seus clientes, graças a um meio de pagamento simples, seja através de QR Code ou de tecnologia NFC (Near Field Communication), o que potencia uma maior fidelização de clientes. Para além do recorde absoluto em número de utilizadores, também as operações têm apresentado valores de crescimento inéditos, que comprovam a elevada adesão ao serviço: já são feitas mensalmente mais de 1 milhão de compras com MB WAY, totalizando mais de 5 milhões de operações mensais, um valor que tem registado um crescimento superior a 10% ao mês. Também a rede de comerciantes aceitantes tem evoluído para acompanhar a procura dos utilizadores: existem 120 mil comerciantes que aceitam pagamentos com MB WAY e mais de 220 mil terminais de pagamento habilitados com QR Code e tecnologia NFC. A SIBS aposta neste serviço desenvolvendo novidades destinadas tanto a particulares como para o retalho, seja em ambiente online ou físico.

O mundo está em constante mudança e é cada vez mais competitivo. Como é que a SIBS pode ajudar os empresários de hotelaria e restauração a fazer face aos novos desafios do setor?

A nova realidade digital do dinheiro e a necessidade de

soluções de pagamento de base tecnológica deve ser vista como uma época entusiasmante para consumidores, comerciantes, entidades financeiras e empresas de serviços financeiros assentes em tecnologia, como a SIBS, que estão na vanguarda destas soluções. O facto de vivermos numa economia de experiências é particularmente relevante para este setor. É importante que a nossa experiência enquanto clientes seja boa do início ao fim e o pagamento é parte integral dessa experiência.

O cliente tem vantagens com a desmaterialização do pagamento, pode pagar quando e onde quiser, seja através do website enquanto está sentado no sofá de casa, seja na própria loja, em que pode deixar a carteira em casa e pagar com o telemóvel, por exemplo. O pagamento torna-se invisível, implícito ao momento de compra. O que procuramos com a comodidade associada aos meios de pagamento é que este seja um facilitador da compra e que deixe de ser mais um passo com esforço para que a compra se concretize.

Ou seja, o caminho passa certamente por continuar a reforçar a vertente seamless, isto é, que o consumidor “nem sinta” que está a efetuar um pagamento, porque vai tornar-se cada vez mais uma experiência integrada em diferentes tipos de ambientes.

Isto significa que o futuro dos pagamentos será cada vez mais focado no cliente/ utilizador, potenciado pela tecnologia, o que significa que todas as oportunidades estão em aberto e são possíveis de ser alcançadas. Seja qual for o serviço ou solução que faça sentido oferecer aos clientes, ou que faça falta no mercado, basta desenhar e tornar numa realidade.



GONÇALO AMARO
Diretor de Digital & E-Commerce

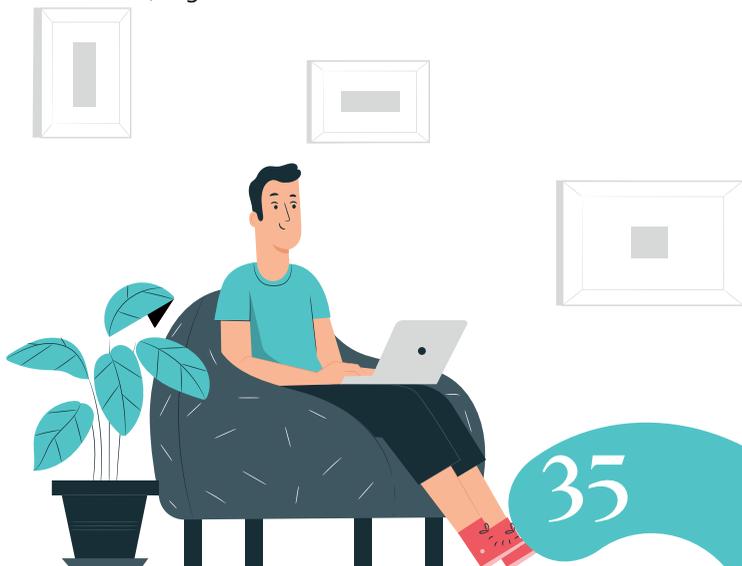
DESIGN

Se o mundo muda,
mude também.

Com a pandemia, chegou o medo de frequentar espaços comerciais e de ir ao café para dar dois dedos de conversa e um novo cenário, que inclui fronteiras fechadas e negócios a conhecer o seu declínio ou a definhar, passou a representar uma nova e, até há pouco tempo, improvável imagem do mundo.

No entanto, nem tudo, neste novo cenário, representa uma mudança para pior. Note-se que a pandemia trouxe um aumento da utilização de material tecnológico, do acesso à internet, de compras on-line, de visitas virtuais, do uso das redes sociais, de videochamadas e até do recurso ao e-mail. Tudo pode ser feito através de um só aparelho, no conforto da casa. Será que esta nova cultura virtual vai terminar? Cremos que não. Muitos começaram a perceber que podem ter tudo em casa, bastando um clique para que aquilo de que se necessita ou que se deseja se concretize e, se aquilo que se idealizou não se verificar uma realidade, volta para trás, com a mesma facilidade. Tudo sem sair de casa.

É neste momento que, por parte de empresas e de empreendedores, apostar na criação de um designer, com ideias frescas e originais, para a criação de um logótipo ou para a conceção de produtos de comunicação simples, diretos, apelativos, originais e que não cansem a retina, é o melhor trunfo. Do mesmo modo, um site funcional, que se adapte aos vários formatos de ecrãs (tablet, smartphone, portátil e até televisores de última geração), e um perfil eficaz redes sociais, com publicações inovadoras e surpreendentes, para que fiquem facilmente retidas na memória, seguem no mesmo sentido.



Além disso, hoje em dia, poucos são aqueles que não têm telemóveis ligados à internet e muitos são os que optam por várias formas digitais para fazer pagamentos. Podemos ver um alojamento e, em poucos minutos, proceder a uma reserva, efetuar o pagamento e fazer o check-out sem haver qualquer contacto físico. Parece tudo simples... E é! Para isso acontecer, o site precisa de ter uma boa apresentação, uma estrutura de web funcional, fotografias de elevada qualidade e com ângulos que realcem o melhor do local e, mais importante do que tudo, criar ligações de proximidade, mesmo à distância, com os hóspedes, recorrendo ao contacto por e-mail com os turistas e ao envio de newsletters, mantendo-os informados de tudo e fazendo-os sentir-se bem acolhidos e acarinhados. Isso levará, certamente, a que as opiniões sejam as mais favoráveis e que a sua difusão, quer na partilha direta com familiares, amigos e conhecidos, quer na rede, se efetue. Assim, sim, ver-se-á a bola de neve a crescer. Que falta então? Investir na imagem, reconhecer a mudança e perceber que o espírito criativo e imaginativo pode ser o maior segredo do sucesso.



MARCO BISPO

Diretor Criativo
da EntreSentidos
www.entresentidos.com

Ter a NOS como parceiro para a transformação do seu AL é um descanso

Ligue-se à transformação digital com a NOS. Um parceiro que vem para ficar e traz uma rede de última geração, uma equipa comercial dedicada e as soluções mais inovadoras. Com soluções profissionais de Wi-Fi, TV, videovigilância e até marketing digital, a gestão do seu AL vai transformar-se: será muito mais simples e intuitiva. Conheça as nossas soluções em nosempresas.pt ou ligue 210 104 328. Vamos transformar juntos o seu negócio.

NOS. Vamos ficar ligados.



Empresas